

NAPOLEON HILL

GROW RICH!

With Peace of Mind

Làm Giàu!

From the
Bestselling
Author of

THINK AND
GROW RICH!



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

LỜI TỰA

Tôi bắt đầu phác thảo những ý tưởng đầu tiên cho cuốn sách này vào cuối thế kỷ 19. Tôi đã mất gần 70 năm để chuẩn bị cho sự ra đời của nó. Trong suốt thời gian này, số lượng những thay đổi quan trọng trong đời sống của con người mà tôi được chứng kiến còn nhiều hơn trong toàn bộ lịch sử văn minh. Tôi đã chứng kiến sự ra đời của ô tô, máy bay, đài, ti vi, năng lượng nguyên tử, thời đại của vũ trụ. Tôi đã chứng kiến năng lượng điện truyền đi trên khắp nước Mỹ, hiệu suất công nghiệp tăng cao đến mức ở thế kỷ 19 con người có những mơ ước cũng không tưởng tượng được, khoa học và công nghệ phát triển bùng nổ.

Tôi cũng đã chứng kiến những quốc gia cũ biến mất, những quốc gia mới xuất hiện, rừng rậm nhường chỗ cho đường nhựa, thành phố mọc lên ở nơi đã từng là những khu làng quê buôn tẻ. Và tôi đã chứng kiến con người thích nghi với tất cả những thay đổi này và vẫn cứ là con người, như họ vốn thế từ hàng nghìn năm qua.

Bạn sẽ nhận thấy cuốn sách này có đề cập đến sự thay đổi của thế giới. Tuy nhiên, khi nói về con người, tôi nói về những lực lượng đã, đang và sẽ luôn luôn thúc đẩy con người. Chúng ta vẫn nhìn nhận rằng nếu không có đủ tiền, cuộc sống của chúng ta sẽ bị bó buộc và bản thân chúng ta sẽ trở nên bủn xỉn, do vậy tất cả mọi người đều muốn được thành công trong việc kiếm tiền đồng thời muốn được giải phóng khỏi nỗi sợ hãi, tình trạng lo lắng, ốm đau và bất hạnh. Vậy là, ngoài thành công trong việc kiếm tiền, chúng ta muốn có được sự bình an trong tâm hồn để giúp cho cuộc sống trở nên hoàn thiện hơn. Trong khi cuốn sách này giúp bạn có được cuộc sống sung túc đáng mơ ước, nó cũng có thể giúp bạn tìm được sự bình an trong tâm hồn bằng rất nhiều phương pháp khác nhau.

Như bạn sẽ thấy, khi nói về sự bình an trong tâm hồn, chúng ta không chỉ nói về *sự bình an* như một trạng thái tĩnh lặng. Sự bình an trong tâm hồn đồng nghĩa với việc có được trạng thái tĩnh lặng và

sôi nổi cùng một lúc, hoặc, nói cách khác, trạng thái tĩnh tâm trong cuộc sống năng động thường ngày của bạn. Nó được gọi là tài sản; nếu không có nó, bạn không thể thực sự giàu có. Nó thể hiện bản thân theo rất nhiều cách:

Nó là sự tự do trước những lực lượng tiêu cực có thể chi phối tâm trí, và trước những thái độ tiêu cực như cảm giác lo lắng hay tự ti.

Nó là sự tự do trước bất cứ cảm giác thèm muốn nào.

Nó là sự giải thoát khỏi những bệnh tật về tinh thần và thể chất tự mình gây ra làm giảm chất lượng cuộc sống.

Nó là sự giải thoát khỏi tất cả mọi nỗi sợ hãi, đặc biệt là bảy nỗi sợ cơ bản mà chúng ta sẽ chỉ rõ trong cuốn sách này.

Nó là sự giải thoát khỏi điểm yếu chung của loài người trong việc cứ đi tìm kiếm một điều gì đó vô nghĩa.

Nó là sự sở hữu niềm vui với công việc và thành tựu đạt được.

Nó là thói quen là chính mình và làm những việc mà bản thân mình muốn.

Nó là thói quen kiểm tra thái độ của bản thân với cuộc sống cũng như với những người xung quanh, và luôn luôn thay đổi để có thái độ tốt đẹp hơn.

Nó là thói quen *giúp đỡ người khác tìm ra cách tự giúp bản thân họ!*

Nó là sự giải phóng khỏi nỗi lo lắng về việc điều gì có thể xảy ra sau khi bạn chết.

Nó là thói quen làm nhiều hơn những gì bạn được kỳ vọng trong tất cả những mối quan hệ giữa con người với con người.

Nó là thói quen suy nghĩ về việc bạn mong muốn thực hiện, thay vì những chướng ngại có thể cản đường bạn.

Nó là thói quen cười vào những bất hạnh nhỏ nhất có thể thành linh ập đến.

Nó là thói quen cho đi trước khi có gì đáng đạt được.

Sự bình an trong tâm hồn bao hàm một lĩnh vực rộng lớn đến mức đáng ngạc nhiên, có đúng vậy không? Cho dù bạn có sử dụng nó theo cách nào đi chăng nữa, nó cũng sẽ giúp bạn có được thành công trong việc kiếm tiền – và hơn thế. Sự bình an trong tâm hồn giúp bạn sống theo cách mà bạn muốn, với những giá trị mà bạn lựa chọn, và như vậy cuộc sống của bạn sẽ tốt đẹp và giàu có hơn từng ngày.

Cuốn sách này được viết bởi một người đàn ông đã gặp rất nhiều khó khăn để có thể tìm thấy được sự bình an trong tâm hồn, bằng phương pháp thử và sai. Mục đích của nó là để giúp người khác tìm thấy sự bình an trong tâm hồn họ và thành công trong việc kiếm tiền, một cách nhanh chóng và ít tốn kém hơn.

Nếu một số đoạn trong cuốn sách mang nặng tính cá nhân, xin hãy nhớ rằng những sự kiện tương tự nhỏ bé trong cuộc sống của một người là điều tạo ra phần lớn kinh nghiệm của ông ta.

Bạn có thể nhận ra chính bạn trong những kinh nghiệm của tôi. Hãy chú ý xem những kinh nghiệm nhỏ ẩn chứa cả thành công và thất bại như thế nào. Đó là căn cứ thử nghiệm đầu tiên mà nhờ chúng, bạn được trao cho cơ hội để chứng minh rằng *bạn* làm chủ số phận của mình, *bạn* là người chỉ huy của tâm hồn mình.

Tôi nhận ra rằng không có ai mong muốn uống những viên thuốc được kê bởi vị bác sĩ mà bản thân ông ta không tin dùng chúng. Loại “thuốc” được kê đơn ở đây là loại “thuốc” đã được chứng minh bởi ảnh hưởng kỳ diệu của nó lên bản thân tôi và hàng nghìn người khác.

Nhờ cơ duyên mà tôi có được sự giúp đỡ của hơn 500 người thành đạt nhất nước Mỹ⁽¹⁾. Những người này cho phép tôi đứng ở hậu trường cuộc sống cá nhân của họ và tự rút ra những phẩm chất tốt cũng như điểm yếu, thành công cũng như thất bại của họ, họ thích

và không thích sử dụng đồ `ng tiề `n của họ như thế ` nào, yế `u tồ ` này liên hệ với việc họ sở hữu hay không sở hữu sự bình an trong tâm hồ `n ra sao.

Chính nhờ Khoa học về ` Thành tựu Cá nhân, thành quả được xây dựng dựa trên những cuộc phỏng vấ `n và nghiên cứu của tôi, mà tôi đã giúp được hàng nghìn người trên thế ` giới thoát khỏi cảnh nghèo đói, loại bỏ được ảnh hưởng của một thời niên thiế `u tiêu cực, giải quyế `t những vấ `n đề ` , vượt qua những hoàn cảnh có thể kéo họ lại.

Cho phép tôi được nói rằ `ng tôi đã làm điề `u này rấ `t nhiề `u năm sau khi vượt qua được nhà thờ của năm con quỷ – bạn có thể biế `t một vài hoặc tấ `t cả trong số ` chúng:

Sự nghèo đói

Sự ngu dồ `t

Nỗi sợ hãi

Sự thấ `t học

Sự tuyệt vọng

Khi còn là một đứa bé, tôi thường xuyên bị đói. Đó là thời gian mà tôi ăn vỏ cây nhặt được dưới gó `c cây bu lô. Tôi vẫn tiế `p tục bị đói trong suố `t thời niên thiế `u của mình.

Tôi vẫn đói! Không phải đói về ` mặt vật chấ `t, mà là về ` mặt tinh thầ `n. Tôi câ `n thức ăn cho một tâm hồ `n không ngừng tìm tòi để biế `t nhiề `u hơn về ` lý do một số ` người thấ `t bại và một số ` người thành công, một số ` người có được sự bình an trong tâm hồ `n và một số ` người luôn phải sô `ng trong mâu thuẫn nội tâm. Nhưng tôi không còn cảm thấ `y tuổi thơ cản trở mình nữa.

Rồ `i đế `n thời điể `m khi một trong số ` những người giàu nhấ `t thế ` giới, Andrew Carnegie⁽²⁾, kéo tôi vào kế ` hoạch tìm kiế `m bí mật của những người thành công trong việc kiế `m tiề `n và những người thành công trong cuộc sô `ng. Tôi đã từng là cô ` vấ `n cho ba vị Tổng

thống Mỹ: Willam Howard Taft⁽³⁾, Woodrow Wilson⁽⁴⁾ và Franklin D. Roosevelt⁽⁵⁾, và tôi giúp vị Tổng thống đầu tiên của Philippines giành được độc lập cho nhân dân của ông.

Có một giai đoạn tôi luôn tìm cách để nổi tiếng. Tôi khao khát nó, cả nguyện và làm việc không ngừng nghỉ để đạt được nó. Cuối cùng thì những lá thư gửi đến tôi từ tất cả các nơi trên thế giới, được đóng trong bao tải, nhiều hơn mức tôi có thể đọc và trả lời từng câu hỏi. Các nhà kinh doanh đông loạt tìm đến tôi với rất nhiều lời đề nghị được tài trợ, hợp tác, được mua những lời tán dương của tôi về các sản phẩm của họ.

Sở thích của tôi giờ đây đã khác đi. Đó là khi tôi nhận ra rằng nếu muốn được yên tĩnh thì tôi không được đăng ký một số điện thoại nào dưới tên mình, tôi bắt đầu đánh giá cao sự bình an trong tâm hồn.

Nhưng khi tìm cách để nổi tiếng, tôi chưa bao giờ ngừng viết. Hệ thống này đến cuốn khác, tôi viết bằng tất cả nỗ lực của mình để nói với thế giới về những gì tôi đã học được về thành công, về giá trị của một trạng thái tích cực trong tâm hồn, về mối quan hệ giữa con người với con người. Đây là danh sách những cuốn sách mà tôi đã viết – *Quy luật của Thành công* (The Law of Success – tám tập); *Think and Grow Rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu*; *Làm thế nào để sống hiệu quả* (How to Sell Your Way Through Life); *Chìa khóa vạn năng dẫn tới sự giàu có* (The Master-Key to Riches); *Làm thế nào để được tăng lương* (How to Raise Your Own Salary); *Tinh thần năng động* (Mental Dynamite – 16 tập); *Khoa Học về Thành tựu Cá nhân* (Science of Personal Achievement); và 17 khóa học mà giờ đây đã được dạy ở các lớp học từ xa và lớp học nhóm tại địa phương ở Mỹ cũng như rất nhiều đất nước khác.

Thời gian trôi qua đã giúp tôi đánh giá được giá trị của những cuốn sách này và đo được ảnh hưởng của chúng lên độc giả. Chúng đã giúp được hàng trăm nghìn người, có thể là hàng triệu người, xây dựng cuộc sống thành công và hạnh phúc. Tôi đã quan tâm đến việc tìm kiếm xem những lời khuyên nào hữu dụng nhất và được

ứng dụng nhiều nhất trong xã hội. Tôi đã kiểm tra cẩn thận để tìm hiểu xem giai thoại và kiểu giai thoại nào mang đến sự thay đổi tiến bộ mà nhờ đó một người tìm thấy được bản thân và đi theo con đường mà họ lựa chọn.

Cuốn sách này phân nào đại diện cho một sự lựa chọn cẩn thận những yếu tố có thể đứng vững theo thời gian.

Bạn cũng sẽ tìm thấy rất nhiều điều mới. Thế giới thay đổi – không phải theo nguyên tắc cơ bản, mà theo những khía cạnh nhất định có thể mang lại nhiều kiểu cơ hội khác nhau cho người đang tìm kiếm chúng. Cơ hội kiếm tiền trong suốt hai thế kỷ gần đây còn nhiều hơn là những cơ hội đã tồn tại trong tiến trình lịch sử, và chúng vẫn phát triển nhanh chóng, sâu rộng. Bạn sẽ có được cái nhìn toàn cảnh với những cơ hội đó khi đọc cuốn sách này.

Nếu đã từng đọc những cuốn sách mà tôi viết trước đây, bạn sẽ thấy rằng cuốn sách này có một mục tiêu mới và khác biệt, nhấn mạnh những giá trị mà chỉ tiền thôi thì không mua được. Tất cả những cuốn sách mà tôi đã viết đều có nội dung về rất nhiều cách để kiếm được nhiều tiền. Cuốn sách này chứng minh được một quan điểm hoàn thiện hơn so với những điều tôi đã chứng minh nhiều năm trước – và cũng chỉ ra bản thân sự bình an trong tâm hồn là một lực lượng vĩ đại trong việc giúp bạn kiếm tiền.

Tôi đã nói rằng cuốn sách này được ấp ủ trong gần 70 năm. Điều này hoàn toàn đúng, nhưng tới tận gần đây tôi vẫn không biết điều đó. Tôi tin rằng tất cả chúng ta đều được hướng dẫn bởi những lực lượng vô hình của nguôn cảm hứng, và gần đây có một cảm hứng từ một nguôn kỳ lạ và có thật đã đến với tôi, tiết lộ ra tôi đã dành nhiều thời gian đến mức nào cho việc chuẩn bị viết những trang sách này, thúc giục tôi bắt tay vào việc.

Người đàn ông đang nói chuyện với bạn là một người đang ở tuổi 80. Cuộc sống của ông ta vẫn trọn vẹn và vui vẻ. Tài sản của ông – số tài sản mà ông chắc chắn là đã đủ – đã không làm mất đi cảm giác hời hợt khi sắp hoàn thành một việc gì đó. Cuốn sách này là bước đầu tiên để đạt được thành tựu đó; điều tốt đẹp nhất của

thành tựu đến từ việc biết rằng cuốn sách này mang lại sự sung túc và hạnh phúc cho những người đọc nó và suy ngẫm về nó.

Giờ đây tôi đã sẵn sàng để viết một cách rõ ràng và cẩn thận hơn bao giờ hết. Hãy đi cùng với tôi và chúng ta sẽ cùng tham gia vào một cuộc hành trình thú vị... một cuộc hành trình hướng tới sự giàu có... một cuộc hành trình hướng tới việc hoàn thiện những giấc mơ chân tình nhất của bạn... một cuộc hành trình hướng tới Bí mật Tối thượng có thể mang cho bạn quyền làm chủ cuộc sống của mình.

LỜI MỞ ĐẦU

Thời trẻ Napoleon Hill không khác gì so với hầu hết các bạn trẻ ngày nay. Khi mới bắt đầu sự nghiệp, ông từng quan niệm rằng thành công gắn liền với sự sung túc về mặt vật chất. Ông muốn được là một người quan trọng và giàu sang. Ngày nay, người ta có xu hướng xem xét cuốn *Think and Grow Rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu*⁽¹⁾ trên phương diện tiền bạc – nhưng quan điểm của Hill đã thay đổi cùng với sự trưởng thành của ông.

Trong một bài luận của mình, Hill đã nhận xét rằng suốt thời tuổi trẻ, khi kiếm được rất nhiều tiền từ việc kinh doanh, ông luôn tâm niệm là mình sẽ không bao giờ lái một chiếc xe kém sang trọng hơn xe Rolls Royce. Ông mua một dinh thự lớn ở New York; có người phục vụ và rất nhiều nhân công sẵn sàng làm theo ý mình. Giai đoạn tiêu xài hoang phí này đã dẫn đến việc Hill đánh mất toàn bộ tài sản, và sau đó là khu dinh thự trong cuộc Đại Khủng hoảng năm 1929.

Cuốn *Grow Rich! With Peace of Mind – Làm giàu!* được xuất bản năm 1967 khi Hill 84 tuổi. Thông điệp của ông đã thay đổi. Ông đã già hơn, sáng suốt hơn, và ông muốn diễn tả tầm quan trọng của sự bình an trong tâm hồn.

Trong *Grow Rich! With Peace of Mind – Làm giàu!*, Hill khẳng định rằng ông đang cố gắng để giúp người đọc tránh phạm phải những sai lầm của chính ông. Khi đọc cuốn sách, có thể bạn sẽ học được từ cuộc đời của Hill, rằng con người cần rất nhiều thứ khác bên cạnh tiền bạc và vật chất để thực sự có được cảm giác bình an trong tâm hồn. Bạn sẽ đọc về cách học hỏi từ quá khứ, phát triển tinh thần tích cực, giải phóng mình khỏi nỗi sợ hãi và hiểu về tầm quan trọng của việc chia sẻ của cải của mình với người khác.

Napoleon Hill đã có một cuộc sống cực kỳ thú vị với việc nghiên cứu, phỏng vấn và viết về những yếu tố có thể tạo nên thành

công. Cuốn sách cuối cùng này tổng hợp tất cả những kiến thức của ông trong việc sống với sự bình an trong tâm hồn.

Don M. Green

***Giám đốc điều hành
Quỹ Napoleon Hill***

I. LÀM CHỦ TƯ DUY, LÀM CHỦ CUỘC ĐỜI

Bạn có tiềm năng rất lớn để đạt được thành công, nhưng đầu tiên hãy hiểu rõ suy nghĩ của bản thân và sống cuộc đời của chính bạn – sau đó bạn sẽ tìm ra và khai thác tiềm năng to lớn đó. Trở nên quen thuộc với cái tôi bên trong của mình và bạn có thể đạt được những gì mong muốn trong giới hạn thời gian mà bạn tự chọn lựa. Một số kỹ năng đặc biệt sẽ giúp bạn đạt được những ước mơ cháy bỏng của mình, và tất cả những kỹ năng này đều nằm trong khả năng của bạn.

ĐẦU ĐÓ TRÊN ĐƯỜNG ĐỜI, mỗi người *thành đạt* đều nhận ra làm cách nào để sống cuộc đời của chính mình giống như điều mà họ đã mong ước.

Nhận ra được sức mạnh to lớn này khi càng trẻ thì bạn sẽ càng có khả năng sống một cuộc đời thành đạt và hạnh phúc. Nhưng ngay cả ở những năm về sau, nhiều người cũng tạo ra sự thay đổi to lớn – từ việc để người khác chỉ đạo họ phải làm gì, tới việc đảm bảo rằng họ làm chủ cuộc đời và sở thích của chính họ.

Đấng Tạo hóa đã cho con người đặc quyền về sức mạnh thông qua suy nghĩ. Đó chắc chắn là mục đích của Người nhằm khích lệ con người sống cuộc sống của chính mình, làm chủ suy nghĩ, tìm kiếm những mục tiêu cho mình và đạt được chúng. Chỉ đơn giản áp dụng quyền năng vô hạn này, bạn có thể mang lại cho cuộc sống của mình rất nhiều, và với nó bạn hiểu được thứ của cải quý giá nhất – sự bình an trong tâm hồn, thứ mà nếu không đạt được thì sẽ chẳng bao giờ có được hạnh phúc thực sự. Bạn sống trong một thế giới với những ảnh hưởng từ bên ngoài có thể tác động lên bạn. Bạn bị chi

phổ i bởi những hành động và mong ước của người khác, bởi luật pháp và phong tục, bởi nghĩa vụ và trách nhiệm của bạn. Mỗi việc bạn làm đều có ảnh hưởng tới người khác, và những hoạt động của họ cũng tác động lên bạn. Và mặc dù thế, bạn phải tìm ra làm thế nào để làm chủ cuộc đời bạn, sử dụng suy nghĩ của chính bạn, và theo đuổi giấc mơ mà bạn mong muốn sẽ trở thành hiện thực vững chắc. *Biết rõ mình* – như những triết gia Hy Lạp cổ đại đã nói, và điều này vẫn là lời khuyên hữu ích cho những ai sẽ trở nên giàu có ở tất cả mọi phương diện. Nếu không hiểu rõ bản thân và là chính mình, bạn sẽ không thể sử dụng một Bí quyết Kỳ diệu có thể mang lại cho bạn sức mạnh để xây dựng tương lai của bạn và giúp cuộc đời đưa bạn tới con đường mà bạn muốn đi.

Chúng ta hãy cùng khởi hành chuyến đi tới Thung lũng Hạnh phúc!

Đừng nghĩ về tôi như là một người hướng dẫn lái xe. Thay vào đó, bạn là người cầm lái và tôi chỉ đơn thuần là người kêu gọi sự chú ý của bạn tới một lộ trình đáng tin cậy, mà trên đó, con đường chính được xác định một cách chắc chắn. Trên hành trình của bạn tới sự giàu có và bình an trong tâm hồn, bạn càng đi, con đường càng trở nên bằng phẳng và thẳng hơn.

Đừng bao giờ tin rằng bạn không có những tổ chất cần thiết

Có lẽ bạn đang đọc cuốn sách này dưới ánh sáng điện. Bạn biết rằng Thomas A. Edison là người phát minh ra bóng đèn điện đầu tiên trên thế giới. Nhưng bạn có biết Edison bị đuổi khỏi trường tiểu học sau khi thầy giáo cho rằng ông là người “mất trí” và không thể tiếp tục theo học?

Vì đó chính là ý kiến tác động tiêu cực đến Thomas A. Edison – theo tiếng nói có đủ thẩm quyền ấy, ông thậm chí còn không đủ khả năng tiếp thu giáo dục ở bậc tiểu học! Ông sẽ đi tới đâu nếu cho phép nhận xét này chỉ phổ i suy nghĩ của mình?

Nhưng rất may cho ông và cả thế giới nữa, Edison quyết định sống cuộc đời của chính mình. Qua nhiều khó khăn thời trai trẻ, Edison đã khám phá ra những điều mà có lẽ ông chẳng bao giờ được học ở môi trường giáo dục chính thống. Đầu tiên, ông nhận ra mình có một bộ óc có thể làm chủ và hướng tới bất kỳ một mục tiêu khát vọng nào. Tiếp đó ông biết rằng mình có thể sử dụng những chỉ dẫn kỹ thuật của người khác và thành công trong việc định hướng nghiên cứu khoa học cho dù bản thân ông chưa bao giờ học bất kỳ một môn khoa học nào qua trường lớp. Khi ông làm chủ hoàn toàn bộ óc bị coi là “mất trí” đó, thì nó không chỉ mang lại chiếc bóng đèn sáng rực, mà còn cả những phát minh liên tiếp ra đời.

Một cậu bé tìm thấy một người bạn và tìm thấy chính mình

Tôi suýt chút nữa cũng gặp số phận bi đát vì bị gán cho cái mác vô dụng. Đó là khi tôi chín tuổi. Mẹ tôi mất một năm trước đó và tôi sống cùng những người họ hàng. Trong mắt họ và cha tôi, tôi là một đứa bé chuyên gây rắc rối và sẽ chẳng bao giờ làm được điều gì nên hồn, có lẽ kết cục sẽ cũng chỉ là cuộc sống của một tên tội phạm.

Tôi đã cố gắng xây dựng danh tiếng của mình như là người kế tục của Jesse James⁽¹⁾, tôi thậm chí còn có một khẩu súng lục, và tôi đã học cách sử dụng như một chuyên gia. Nhưng sau đó, một người phụ nữ đã xuất hiện và làm thay đổi cuộc đời tôi. Người phụ nữ đó chính là mẹ kế của tôi.

Trước khi bà xuất hiện, tôi đã được những người họ hàng định hướng để ghét bà. Tôi thấy làm điều này là rất dễ dàng. Bà xuất hiện, và cha tôi đưa bà về nhà để gặp mặt họ hàng. Ông giới thiệu bà với mọi người. Một lúc sau ông tìm thấy tôi đứng ở góc nhà, đang tỏ vẻ khó chịu ra mặt.

“Còn đây,” cha tôi nói, “là con ghẻ của em, Napoleon, chẳng phải nghi ngờ về việc gì nó là thằng bé bá n tiện nhất ở Wise County.

Chúng ta chẳng thể hy vọng điề u gì tô t đẹp ở nó. Và anh sẽ không ngạc nhiên nê u buổi sáng mai nó ném đá vào em”.

Lúc đó, tôi đã tin rằ ng cuộc đời mình thật bấ p bênh.

Nhưng đó là một người phụ nữ thông minh và rấ t đáng khâm phục. Bà nâng chiế c cầ m buồng bình của tôi lên để có thể nhìn trọn vẹn khuôn mặt tôi. Bà chỉ nói rấ t ít, nhưng chừng đó đã đủ để đưa cuộc đời tôi sang một trang mới.

Quay lại phía cha, mẹ kế của tôi nói: “Anh đã nhận định sai về cậu bé này. Nó không phải là đứa bé bầ n tiện nhấ t ở Wise County hoặc ở bấ t kỳ nơi nào khác. Đây là một đứa bé lanh lợi, thông minh, và tấ t cả những gì nó cầ n là một vài mục tiêu đáng giá để định hướng cho đầ u óc sáng lắ ng của nó.”

Đó là lầ n đầ u tiên trong đời có người nói tô t về tôi, điề u đó khiế n tôi bật dậy, ưỡn ngực và cười toe toét. Và ở chính thời điể m đó, tôi cảm nhận được rằ ng “người phụ nữ đó”, người đã tới để thay thế cho mẹ tôi, – như những người họ hàng đã nói về bà – là một trong số ít người có thể giúp người khác tìm thấ y được những gì tô t đẹp nhấ t trong bản thân mình.

Đó chính là thời điể m kế t thúc những ngày làm bạn với súng ô ắ ng của tôi. Dầ n dầ n trong quá trình trưởng thành, tôi đã khám phá ra rằ ng mình có tài viế t lách. Mẹ kế giúp tôi sử dụng máy chữ thành thạo. Với sự trợ giúp của chiế c máy chữ, tôi trở thành cộng tác viên cho các tờ báo. Từ những trải nghiệm đó, tôi được tín nhiệm giao cho phỏ ng vấ n một số người thành đạt, và vì thế tôi có cơ hội được ngò i với Andrew Carnegie. Chính từ cuộc phỏ ng vấ n kéo dài gầ n ba ngày đêm đó, tôi bắ t đầ u gắ n bó với công việc khám phá bí quyế t của những thành tựu rực rỡ, không chỉ đơn thuầ n là về mặt ngôn từ mà còn về hình mẫu của những hành động cụ thể trong cuộc đời những người đã đạt được sự giàu có tuyệt điể m. Kế t quả là sự ra đời và phát triển của Khoa học về Thành tựu Cá nhân gây tiế ng vang trên toàn thế giới, đem lại sự thịnh vượng và bình an trong tâm hồ n cho hàng triệu người.

Nghệ sỹ vĩ đại cũng phải làm chủ chính cuộc đời của họ, nếu không họ đã chẳng thể nào trở nên vĩ đại

Một trong những ngôi sao opera vĩ đại nhất mọi thời đại, Quý bà Schumann–Heink, khi còn là một bé gái đã tới gặp một thầy dạy nhạc để thử giọng. Bà ta nghe một lúc, rồi nói với giọng cộc cằn: “Đủ rồi! Quay về với chiếc máy khâu của mình đi. Em chỉ có thể trở thành thợ may giỏi thôi. Còn ca sỹ ư? Không đời nào!”

Hãy nhớ, đó là tiếng nói của một người có thẩm quyền. Lúc đó, nếu cô bé có quyết định ngay rằng sẽ không bao giờ hát nữa thì chắc hẳn cũng không ai trách được cô. Nhưng cô vẫn giữ được sự chủ động trong suy nghĩ của mình. Cô càng trở nên quả quyết rằng mình có thể hát được và hát hay. Cô đã làm đúng như vậy, và nhờ đó, thế giới đã trở nên đẹp hơn. Điều đó cũng xảy ra với nhiều trường hợp, trong đó tài năng có thể sẽ bị mai một mãi mãi nếu người sở hữu tài năng đó không cảm thấy nó, hay khi một “chuyên gia” nói rằng họ không có tài năng.

Bất lợi ư? Nó là liều thuốc bổ, không phải là chướng ngại! Mỗi bất lợi đều mang trong mình một lợi ích ngang bằng hoặc nhiều hơn thế

Không mấy người có thể tiến thẳng tới thành công mà không phải trải qua thất bại hoặc chán nản tạm thời. Nhưng khi bạn làm chủ được bản thân, những thứ đó chẳng thể nào hạ gục bạn. Bạn có thể vấp ngã, nhưng có thể đứng dậy ngay lập tức. Bạn có thể đi vào một đoạn đường xấu, nhưng luôn tìm được lối ra con đường bằng phẳng, thênh thang.

Có thể bạn cho rằng điều này chỉ áp dụng được với những vấn đề đơn giản. Khi đó, hãy nghĩ tới vấn đề vô cùng phức tạp như việc giành độc lập cho một thuộc địa – và không chỉ thế, đó còn là tập hợp những nguồn ảnh hưởng đơn lẻ để đảm bảo rằng bạn sẽ trở thành tổng thống đầu tiên của đất nước.

Vào năm 1910, tôi trở thành cố vấn riêng cho Manuel L. Quezon⁽²⁾. Tôi không chỉ tư vấn cho ông về các vấn đề chính trị, mà có lẽ, quan trọng hơn, tôi còn là người dạy ông kỹ môn Khoa học về Thành tựu Cá nhân, một lĩnh vực khi đó còn khá mới mẻ.

Ngài Quezon là Tổng thống đầu tiên của đảo quốc Philippines sau khi nước này giành được độc lập. Tuy nhiên, năm 1910 là thời điểm cách xa tương lai đó. Mục tiêu giải phóng dân tộc đã chiếm trọn tâm trí của Quezon, và ông xem mình như là Tổng thống đầu tiên của quốc gia mới. Tôi đã khẳng định chắc chắn với ông rằng ông có thể hiện thực hóa được cả hai tham vọng này, nhưng chúng tôi cũng hiểu rằng những sự kiện trọng đại đó không thể ngày một ngày hai mà tới được.

Không khó để nhận ra tác động của việc thiết lập một mục tiêu rõ ràng. Tuy nhiên, rất ít người nhận ra sức mạnh của việc đặt ra một giới hạn thời gian để đạt được mục tiêu đó. Sau khi tư vấn cho Ngài Quezon vài năm, tôi đã thuyết phục được ông đặt ra một khoảng thời gian cụ thể cho việc giải phóng Philippines và trở thành nhà lãnh đạo mới của đất nước. Tôi còn chuẩn bị một lời khẳng định để ông ấy có thể tự nhắc mình mỗi ngày. Lời khẳng định đó kết thúc với một tuyên bố đại ý thế này: “Tôi sẽ không cho phép bất kỳ ý kiến hoặc ảnh hưởng nào của người khác không phù hợp với mục đích của tôi xâm chiếm vào tâm trí”. Cả giới hạn thời gian và lời khẳng định đó đã trở thành những động lực to lớn giúp cho Quezon hiểu rõ tâm trí mình và kiên định với con đường ông đã chọn khi phải đối mặt với vô vàn khó khăn.

24 năm 6 tháng sau khi Quezon bắt đầu sử dụng Khoa học về Thành tựu Cá nhân, ông đã trở thành Tổng thống đầu tiên của quốc gia Philippines độc lập.

Có phải đó là sự trùng hợp ngẫu nhiên? Trùng hợp ngẫu nhiên bất chấp một cuộc chiến tranh thế giới đã xảy ra và rất nhiều nhân tố khác không được dự báo trước? Tôi không nghĩ thế, bởi vì tôi đã thấy nguyên tắc về Thành tựu Cá nhân này phát huy tác dụng với nhiều người ở nhiều hoàn cảnh khác nhau đến nỗi sự trùng hợp ngẫu nhiên được loại trừ.

Chúng ta sẽ còn trở lại với nguyên tắc đó. Ngay bây giờ tôi sẽ kể cho các bạn câu chuyện về một người hiện đang làm ăn ở Chicago, ông đã sử dụng nó và đạt được thành công vang dội.

W. Clement Stone⁽³⁾ nhận ra được mục tiêu và con đường của riêng mình khi còn đang học phổ thông. Chẳng bao lâu sau, ông đã có thể kiếm được nhiều tiền hơn cả những giáo viên của mình trong việc bán bảo hiểm. Hiện nay, tài sản của ông ước tính đã lớn hơn 160 triệu đô la và đang tăng lên nhanh chóng.

Tuy nhiên, vào năm 1930, ông đã phải đổ i mặt với thảm họa.

Khi đó ông là người đứng đầu một đại lý, đại diện cho một hãng bảo hiểm lớn chuyên bán các hợp đồng bảo hiểm về tai nạn đặc biệt và y tế. Một ngày nọ ông nhận được thông báo từ công ty mẹ về việc hợp đồng đại lý với ông sẽ chấm dứt sau hai tuần.

Stone không có nhiều tiền tích lũy nên buộc phải giữ cho hợp đồng này tiếp tục. Ông dành 45 phút để làm mới lại mối liên hệ với thế giới nội tâm của mình, sau đó đặt ra quyết tâm là trong hai tuần tiếp theo ông phải thuyết phục được công ty bảo hiểm rằng họ sẽ đi ngược lại lợi ích tối nhất của mình khi cắt hợp đồng với ông. Công ty cũng đưa ra những lý do rất thuyết phục cho việc chấm dứt hợp đồng. Tuy thế, họ đã thay đổi ý định theo đúng ý ông và Stone tiếp tục dấn bước về phía sự giàu có của mình.

Khi đó ông đặt quyết tâm rằng tới năm 1956 ông sẽ tự mình sở hữu một công ty bảo hiểm y tế và tai nạn quy mô lớn. Năm 1956, điều này thành hiện thực.

Ông cũng đặt mục tiêu tới năm 1956 sẽ có khoঁi tài sản cá nhân lên tới 10 triệu đô la. Và ông đã làm được.

Mới đây tôi nghe tin Stone đã đặt mục tiêu của đời mình là 600 triệu đô la. Tôi không biếт thời hạn ông đặt ra, nhưng tôi không hề nghi ngờ gì về việc trước hoặc đúng vào hạn định đó ông sẽ có được khoঁi tài sản này và hơn thế, ông sẽ sử dụng một phầп tương đối trong số tài sản đó – như cách ông thường sử dụng tiềп của mình – để làm lợi cho loài người. Khái niệm triệu đô la có thể sẽ làm cho một người thiện cận phải giậт mình, nhưng một người biếт rõ những bí mật của Thành tặп Cá nhân thì sẽ chỉ nói đơn giản: “*Tại sao không?*”.

Mới gầп đây, tôi đã thực hiện cuộc khảo sát với mục đích tìm ra 10 người đã áp dụng xuấт sắс nhấт Khoa học về Thành tặп Cá nhân tại Mỹ.

W. Clement Stone là người đứng thứ ba từ trên xuốп trong danh sách này. Hai người kia là Andrew Carnegie, người đã tài trợ cho 20 năm nghiên cứu của tôi, và Thomas A. Edison, nhà phát minh vĩ đại nhấт mọi thời đại.

Tôi gặp ông Stone lầп đầυ tiên vào năm 1953. Đó là khi tôi bắt đầυ khám phá câu chuyện thú vị về quá trình vươn lên đầп cao danh tiềпg và sự giàu có của ông, từ khi bắt đầυ tự mình khởi nghiệp với chỉ 100 đô la tiềп mặt và một bản sao cuốп sách *Think and Grow Rich – 13 nguyên tắс nghĩ giàu, làm giàu*. Tôi đã ấn tượng với những ứng dụng hiệu quả mà Stone tạo nên từ triếт lý thành công của mình đếп nỗi tôi đã nhận lời giúp ông đưa Khoa học về Thành tặп Cá nhân đếп với tấт cả các nhân viên kinh doanh bảo hiểm của ông.

Nhiệm vụ kéo dài trong mười năm, trong khoảng thời gian đó tôi dành toàn bộ thời gian để giúp Stone truyềп bá triếт lý thành công cho toàn bộ tổ chức của ông. Đó là một công việc đầү khó khăn, nhưng nó đã mang lại thành quả mỹ mãn ở khía cạnh đã giúp khẳng định chắс chắп rằng, sau hai mươi năm nghiên cứu dưới sự chỉ dẫn của Andrew Carnegie, tôi đã khám phá ra một công thức kỳ diệu giúp mọi người tới được nơi mà họ mong muốп trong cuộc đời.

Khi tôi bắt đầu cộng tác với Stone, nhiều lãnh đạo cấp cao dưới quyền ông tỏ ra không hài lòng và cho rằng sự cộng tác này chỉ làm lãng phí thời gian. Họ chưa bao giờ nghe tới một triết lý thành công được xây dựng trên những gì mà 500 người thành công đã học được từ kinh nghiệm suốt đời thông qua phương pháp thử và sai, và một cách tự nhiên, họ tỏ ra hoài nghi về nó.

Năm năm sau, vẫn là những lãnh đạo cấp cao này gặp Stone và tôi trong một hội thảo kinh doanh. Tôi rất bất ngờ khi Stone đứng dậy và hướng về phía cử tọa. “Thưa các quý ngài” ông nói, “ Công ty Bảo hiểm Y tế và Tai nạn Hoa Kỳ hiện đang có những bước phát triển diệu kỳ.” Ông dừng lại hồi lâu trước khi nói: “Công ty chưa có được những thành tựu thần kỳ đó cho tới khi Napoleon Hill tới đây”.

Khi tôi bắt đầu cộng tác với Stone, doanh thu hàng năm từ việc thu phí của các chủ hợp đồng chỉ vào khoảng 24 triệu đô la, và tài sản cá nhân của Stone được ước tính vào khoảng ba triệu đô la. Mười năm sau, khi hợp đồng cộng tác này chấm dứt theo thỏa thuận, thu nhập từ phí bảo hiểm hàng năm của công ty vào khoảng 84 triệu đô la, còn tài sản cá nhân của Stone được ước tính khoảng hơn 160 triệu đô la.

Tôi đã nhận được bao nhiêu từ hợp đồng này? Có lẽ bạn sẽ muốn biết điều đó. Số tiền mà tôi nhận được là không đáng kể nếu so sánh với những gì mà Stone đã thu về, nhưng tôi không làm việc vì tiền. Tôi theo đuổi một thứ còn quan trọng hơn. Tôi đã chứng minh trong suốt mười năm cộng tác với Stone rằng Khoa học về Thành tựu Cá nhân có thể mang lại kết quả diệu kỳ cho những ai theo đuổi và ứng dụng nó một cách thông minh.

Thậm chí quan trọng hơn, tôi đã đặt nền móng cho Học viện Napoleon Hill, hiện đang tổ chức và quản lý những trường học được nhượng quyền thương hiệu chuyên giảng dạy Khoa học về Thành tựu Cá nhân ở Hoa Kỳ và dần dần sẽ vươn xa khắp thế giới.

Khoa học về Thành tựu Cá nhân cũng đã được một nhóm lựa chọn để dịch ra tiếng Tây Ban Nha với mục đích sẽ truyền bá nó tới ở các nước nói tiếng Tây Ban Nha, bắt đầu với những người bạn

Châu Mỹ La-tinh. Tôi cũng có kế hoạch sẽ dằn cho biên dịch triết lý này sang tất cả những ngôn ngữ chính trên thế giới.

Vậy, ai đủ thông thái để nói tôi đã thu được gì từ mười năm cộng tác với Clement Stone, hoặc đủ thông thái để hiểu được bàn tay số phận đã đưa hai chúng tôi đến với nhau?

Câu chuyện xúc động của Arnold Reed

Arnold Reed cũng là một lãnh đạo trong ngành bảo hiểm mà câu chuyện cuộc đời ông và sự liên quan của nó tới Khoa học về Thành tựu Cá nhân cũng tương tự trường hợp của W. Clement Stone. Ở nhiều khía cạnh, câu chuyện có liên quan tới triết lý thành công của ông gây xúc động hơn câu chuyện của Stone.

Reed là một người bán bảo hiểm nhân thọ hàng đầu, với kỷ lục bán hàng hiếm có ai khác bắt kịp. Doanh số bán hàng của Reed khởi đầu với khoảng một triệu đô la một năm và từ đó tăng lên không ngừng. Ông là đồng tác của một công ty bảo hiểm mà người đứng đầu được ông xem như là một người bạn thân thiết.

Thật không may (liệu có phải là không may?) Arnold đã không đọc kỹ hợp đồng với công ty, và sau đó ông nhận ra là trong hợp đồng có điều khoản tước đoạt *hoa hồng tái tục bảo hiểm*⁽⁴⁾ từ những hợp đồng được gia hạn, nhân tố khuyến khích nhân viên bảo hiểm nỗ lực hết mình để làm tốt công việc.

Khám phá này làm Arnold bị sốc nặng đến nỗi ông phải trở về nhà và nằm bẹp trên giường, chẳng thiết ăn uống hay giao tiếp với bạn bè. Các bác sỹ được mời tới để chẩn đoán bệnh cho ông nhưng không ai tìm ra điều gì bất ổn với cơ thể người đàn ông này. Vài tuần nằm ở tinh thần ông, nguyên nhân là cú sốc mà ông đã trải qua do sự bội bạc của người bạn đã cắt đứt mối liên hệ giữa ông và nguồn cảm hứng đã giúp ông trở thành một người bán bảo hiểm xuất sắc; *chỉ mình nguồn cảm hứng đó đã có thể khiến con người trở nên thực sự xuất sắc*.

Arnold Reed cứ thế chết dần chết mòn.

Chứng bệnh mà ông mắc phải không có bác sỹ nào có thể chữa nổi. Sau đó, một điều kỳ diệu xuất hiện. Một người bạn của Arnold, người từ lâu đã nghiên cứu học thuyết về thành công của tôi, tới thăm Arnold và tặng ông cuốn sách *Think and Grow Rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu*. “Đây là cuốn sách đã có ảnh hưởng kỳ diệu với tôi, và tôi muốn anh đọc nó,” ông ấy nói với Arnold.

Arnold nhận lấy cuốn sách, ném nó sang bên cạnh và quay đi mà không nói một lời nào. Ít lâu sau ông ấy cầm lấy cuốn sách, mở nó ra, và thật kỳ diệu! Có điều gì đó thu hút sự chú ý của ông, và ông đọc hết cuốn sách. Sau đó ông đọc lại một lần nữa, lại một lần nữa, và tới lần thứ ba thì ông cảm nhận thấy một luồng sức mạnh mà ông mau chóng nhận ra rằng đó sẽ là một trong những sức mạnh có thể đưa ông ra khỏi ngục tối của sự tuyệt vọng.

Ông ra khỏi giường và bắt đầu viết thư cho những người bạn của mình, những người đã biết về kỷ lục của ông với tư cách một người bán bảo hiểm nhân thọ, đề nghị họ nắm lấy cơ hội cùng ông thành lập một công ty bảo hiểm nhân thọ với tên gọi Great Commonwealth.

Những người bạn hào hiệp mau chóng phản hồi. Số tiền được đóng góp vượt cả mức cần thiết và phần lớn trong số đó phải được trả lại cho những người gửi đến. Tất cả sự kiện này xảy ra vào khoảng thời gian tôi bắt đầu hợp tác với W. Clement Stone.

Tới nay, sau khoảng 12 năm, công ty bảo hiểm nhân thọ Great Commonwealth đã trở thành một trong những công ty thành đạt nhất trong lĩnh vực hoạt động của nó. Từ chỗ tổng doanh thu từ phí bảo hiểm chỉ vào khoảng hơn chín triệu đô la vào năm 1966, tới nay công ty này đang phát triển nhanh và gần đạt tới mục tiêu mới mà Arnold Reed đã đặt ra là một tỷ đô la doanh thu hàng năm.

Công ty hiện đang hoạt động với thị phần lớn ở thị trường Mỹ và có một tổ chức bán hàng với hơn bốn trăm nhân viên tận tình,

những người thám nhuần và vận dụng sức mạnh kỳ diệu đã đưa Arnold Reed ra khỏi bóng ma của thân chết; và họ hiện không có đối thủ trong ngành bảo hiểm.

Công ty bảo hiểm nhân thọ Great Commonwealth tổ chức nhiều trường ở nhiều vùng trên đất nước, đào tạo những nhân viên mới tuyển dụng cho bộ phận bán hàng của họ. Thứ đầu tiên mỗi học viên được nhận là một cuốn *Think and Grow Rich* – nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu và thông tin ngắn gọn về những gì cuốn sách đã tác động đến Arnold Reed cũng như công ty.

Lần gần đây nhất khi tôi nói chuyện với bộ phận bán hàng của công ty Great Commonwealth, Arnold Reed đã hăng hái bước lên sân khấu và ôm chặt lấy tôi. Một tay giơ cao cuốn sách *Think and Grow Rich* – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu, ông nói: “Thưa các bạn hữu, nếu không có cuốn sách này và người bạn quý ở bên trái tôi đây, thì có lẽ đã không có công ty Great Commonwealth hôm nay còn tôi thì chắc đã nằm sâu dưới 3 tá đất rồi.”

Đó là lời giới thiệu ngắn gọn và đặc biệt nhất mà tôi từng nhận được, và nó khiến tôi xúc động tới mức tôi đã rất khó khăn để bắt đầu bài nói chuyện của mình.

Arnold Reed là một lãnh đạo tài ba, được minh chứng thông qua những kỷ lục vô tiền khoáng hậu mà ông đã xác lập với Great Commonwealth. Bí mật quan trọng trong tài năng lãnh đạo của người đàn ông này nằm ở niềm tin của ông vào những gì ông đang làm cũng như sự chân thành trong quan hệ của ông với các cộng sự, hai phẩm chất mà nếu thiếu thì chẳng ai có thể trở thành một lãnh đạo tài ba ở bất kỳ lĩnh vực nào trong cuộc sống.

Tâm trí có ý thức thành công sẽ hoạt động nhanh nhạy và hiệu quả

Trong hàng trăm cuộc phỏng vấn với những người đã tạo ra cuộc sống thịnh vượng cho mình, tôi nhận ra rằng họ rất giỏi trong việc

tập trung vào thành công. Một số người được giáo dục bài bản. Một số người khác, chẳng hạn như Henry Ford, nổi tiếng là kém cỏi trong trường học. Bản thân việc được giáo dục chính thống hay không không bao giờ mang đến cho những người này sức mạnh để sử dụng tâm trí một cách nghị lực và hiệu quả, sự thông minh khác thường cũng không làm được điều đó. Vậy thì, điều gì đã thôi thúc tâm trí họ áp dụng những mục tiêu lớn, sau đó xem xét kỹ lưỡng tất cả mọi hoàn cảnh của cuộc sống và sử dụng những gì có thể để giúp họ đạt được khao khát của mình? Đó là *ý thức thành công*.

Đầu tiên bạn phải hiểu biết về tâm trí của chính bạn, rồi bạn sẽ tìm được ý thức thành công. Khi Henry Ford làm chủ nghệ thuật tạo ra những chiếc ô tô tốt và rẻ, ông vẫn tiếp tục sử dụng ý thức thành công của mình. Ông phải chắc chắn rằng những chiếc ô tô của mình được phân phối và bán ở tất cả mọi ngõ ngách của đất nước. Để làm được điều này ông cần có vốn. Ngân hàng có vốn để cho vay, nhưng ông không muốn tổ chức tài chính bên ngoài nắm giữ công ty mình.

Tâm trí thực sự tích cực của Ford chỉ cho ông cách để có được số vốn mình cần ngay cả trong lúc thành lập mạng lưới phân phối. Đầu tiên, ông chỉ phân bổ ô tô cho những nhà phân phối đã được cấp quyền kinh doanh xe Ford. Sau đó ông ra một quy định là mỗi nhà phân phối phải chấp nhận một hạn ngạch ô tô cố định, ứng một phần tiền trước khi ô tô được phân phối.

Kế hoạch này khiến mọi nhà phân phối đều thực sự trở thành đồng tác của Ford mà không ảnh hưởng đến việc ông kiểm soát hoạt động kinh doanh của công ty. Xin nhắc lại, không làm ảnh hưởng đến việc kiểm soát của ông, cách làm này cung cấp cho ông lượng vốn hoạt động cần thiết. Hơn thế nữa, nó còn mang đến cho những đồng tác của ông một động lực rất rõ ràng để tìm kiếm khách hàng cho mỗi chiếc xe – động lực mà họ sẽ có nếu thành lập công ty của riêng họ.

Tôi đã từng nghe rằng kế hoạch này đã gây khó khăn cho một số nhà phân phối của Ford. Tuy nhiên, do quen biết một số nhân viên môi giới kể từ trước đời xe Model T, và nhìn vào báo cáo ngày

nay, tôi có thể nói rằng hầu hết nhân viên môi giới xe Ford đều đóng góp đáng kể vào thành công của các nhà phân phối này.

Hai thợ sửa xe đạp, Orville và Wilbur Wright, đã đem đến cho thế giới chiếc máy bay thành công đầu tiên. Điều gì giữ cho tâm trí họ luôn ăn ý, giúp họ tạo ra động cơ phản lực đầu tiên, giúp họ tìm thấy bí mật của việc kiểm soát đầu chót cánh chưa ai từng nghĩ đến? Điều gì đã giúp họ khắc phục việc hạn chế nguyên liệu và năng lượng, những điều khiến cho chiếc máy bay đầu tiên có vẻ như là một điều không tưởng? Trước hết, họ kiểm soát tâm trí và cuộc sống của bản thân; sau đó họ được hướng dẫn bởi ý thức thành công luôn theo sát họ.

Thế giới ngày nay có khác gì không? Chỉ ở một vài chi tiết. Lấy ví dụ một thiết bị như bộ nhớ lõi, một thiết bị từ tính bé xíu, với hàng nghìn chiếc hoạt động trong rất nhiều máy tính hiện đại. Anh em nhà Wright không biết gì về những thứ này, Henry Ford, Andrew Carnegie hay Thomas Edison cũng vậy. Một người đàn ông trẻ tên là Merlyn Mickelson, vào năm 1955, đã nhìn vào buổi bình minh của máy vi tính và thấy những gì mà mọi đời máy tính đều cung cấp – nhu cầu và cách thức để hoàn thiện nó. Anh bắt đầu sản xuất bộ nhớ lõi dưới tầng hầm nhà mình. Khoản đầu tư vào dụng cụ và kho dự trữ của anh là 7,21 đô la. Nhân công đầu tiên của anh là bạn bè và những bà nội trợ xung quanh nhà, những người “làm việc hăng say.” Ngày nay, khi chưa đầy bốn mươi tuổi, Ngài Mickelson vẫn tiếp tục sản xuất bộ nhớ lõi. Ông là chủ tịch đồng thời là chủ sở hữu của 75% tổng tài sản của một công ty có doanh thu 16 triệu đô la một năm, và giá trị cổ phiếu của công ty mà ông nắm giữ lên đến 46 triệu đô la.

Liệu ý thức thành công có thể được thấm
nhuần vào một tâm trí vốn đã tràn ngập
những thất bại?

Khi bạn hiểu rõ về tâm trí của bản thân và sống cuộc sống của chính mình, bạn có thể loại bỏ những dữ liệu về sự thất bại, dễ dàng như khi bạn xóa đi một đoạn ghi âm trong máy và đặt lại vào đó một cuộn băng để lĩnh hội tuyệt vời – để tiếp nhận những cảm giác tốt đẹp và mới mẻ hơn.

Một số người có đủ khả năng để làm việc này cho bản thân họ. Những người khác cần sự giúp đỡ. Tôi còn nhớ rất rõ về một người mà tôi giúp tìm kiếm bản thân anh ta. Như bạn sẽ thấy, tôi giúp anh ta bắt đầu và một khi anh ta đã biết mình đang ở đâu, anh ta sẽ làm những việc còn lại.

Anh là một người quân nhân khảnh kiệt vừa giải ngũ. Tôi tin rằng anh sử dụng Quân đội như một chốn nương thân, nhưng cuối cùng anh đã trở lại mặc quần áo dân sự, tìm kiếm một công việc. Giai đoạn khó khăn này gần như đã quá đủ để đánh gục anh ta. Anh ta trở nên tiêu tuỵ và luôn ở trong tình trạng đói khát. Anh ta sẵn lòng tìm kiếm những mẫu bánh mì nhỏ xíu để sống cho qua ngày.

Anh đến gặp tôi với mục đích tìm một công việc. Khi bắt đầu, anh nói: “Tất cả những gì tôi muốn là một chỗ để ngủ và có đủ thức ăn để sống.”

Một chỗ để ngủ và đủ thức ăn để sống trong một thế giới với vô số những người giàu có!

Có cái gì đó thúc giục tôi hỏi anh ta: “Tại sao lại chỉ là có cái ăn, có chỗ ngủ? Tạo sao không phải là cuộc sống của một triệu phú?”

Anh ta nhìn tôi với con mắt đờ đẫn và lúc lắc đầu: “Làm ơn đừng đùa với tôi.” “Tôi chắc chắn là tôi đang hoàn toàn nghiêm túc. Tất cả mọi người đều có một loại tài sản nào đó, và tất cả mọi người đều có thể biến tài sản của họ thành một hoặc rất nhiều triệu đô la nếu họ sử dụng chúng một cách hợp lý.”

Anh ta thở dài: “Ý anh là gì khi nói đến tài sản? Tôi chỉ có một hào trong túi.”

“Hãy hướng suy nghĩ của mình về` những điề`u tích cực và anh đã có một tài sản quan trọng nhấ`t. Chúng ta sẽ xem xét nó. Bây giờ hãy xem xét những kỹ năng của anh. Hãy ngồ`i xuố`ng, chúng ta có thể nói chuyện dễ dàng hơn. Anh đã làm gì trong quân đội?” Tôi nói.

Anh ta đã từng là một đầ`u bê`p. Trước khi làm việc trong Quân đội anh ta là một người bán hàng cho Fuller Brush⁽⁵⁾. Tôi phát hiện ra anh ta là một đầ`u bê`p tồ`t, nhưng rõ ràng không phải là một người bán hàng tồ`t. Tuy thế` anh ta vẫn biế`t một chút về` việc bán hàng và khi nói chuyện, tôi nhận ra rằ`ng anh ta vẫn muố`n bán hàng. Tuy nhiên, khi bắt đầ`u, anh ta không hề` có một chút niề`m tin nào vào việc mình có thể trở thành một người bán hàng tồ`t. Ký ức về` những thấ`t bại trong quá khứ đã ngăn cản anh ta, tôi phải giúp anh ta phá bỏ bức tường ngăn đó và nhìn nhận, không phải những gì anh ta đã làm, mà là những gì anh ta có thể làm.

Chúng tôi nói chuyện với nhau một lúc và trong suố`t thời gian đó tâm trí tôi luôn luôn bận rộn làm việc. Tâm trí của tôi không bị làm suy yế`u bởi tình trạng đói và mấ`t hi vọng. Đã từng có những thời điểm mà tâm trí của tôi cũng đầ`y những cảm giác thấ`t vọng như anh ta, nhưng giờ đây trong tôi đã tràn ngập ý thức thành công.

Trong lúc đặt câu hỏi, tâm trí không bị cản trở của tôi nghĩ tới những kiểu dụng cụ nấ`u nướng mới đang được phát triển. Một kiểu dụng cụ nấ`u nướng đem lại lợi ích to lớn cho các bà nội trợ + một người đàn ông có thể suy nghĩ về` việc nấ`u nướng và thậm chí giải thích nó + một người đàn ông có thể trở thành một người bán hàng tồ`t – và chúng tôi đã có được một kế`t hợp thành công.

“Giả sử anh đại diện cho một công ty đã làm ra một dụng cụ nấ`u nướng bằ`ng nhôm kiểu mới,” tôi nói. “Dụng cụ này có rấ`t nhiề`u ưu điểm. Nó nên được thử nghiệm. Sau đó nó sẽ tự quảng bá cho mình. Bắ`t cứ người nội trợ nào cũng có thể khẳng định rằ`ng, nế`u họ có một dụng cụ làm bê`p đặc biệt nào đó, họ sẽ cảm thấ`y rấ`t vui khi được mời hàng xóm sang ăn một bữa tồ`i do chính họ tự tay nấ`u nướng. Anh nấ`u bữa tồ`i đó với một dụng cụ đặc biệt, và sau bữa tồ`i anh nhận được những đơn đặt hàng cho cả bộ dụng cụ. Nế`u hai mươi người phụ nữ đế`n dự bữa tồ`i nhà anh, tôi chắ`c chắ`n anh có thể

thuyết phục một nửa trong số họ mua hàng. Vài người trong số đó có thể sẽ rất hào hứng tổ chức một bữa tiệc tương tự và mời hàng xóm nhà họ. Công việc kinh doanh có thể tự duy trì mãi mãi.”

“Nghe có vẻ ổn đấy,” cựu quân nhân trẻ của tôi trả lời. “Nhưng tôi sẽ ngủ ở đâu trong thời gian đó? Tôi sẽ ăn ở đâu? Và tôi lấy đâu ra một vài bộ quần áo sạch sẽ? Rồi tôi sẽ lấy đâu ra tiền để bắt đầu công việc đó?”

Những câu hỏi kiểu như vậy thường đến từ một tâm trí chưa thực sự hiểu biết về bản thân nó, và như vậy nó sẽ tổng hợp tất cả những chướng ngại thay vì nhìn thẳng vào mục tiêu.

“Hãy đặt mình trong trạng thái tinh thần phù hợp,” tôi nói, “và hoặc là anh sẽ tìm thấy những thứ anh cần, hoặc là anh sẽ tìm ra cách để làm việc hiệu quả mà không cần những thứ đó. Khi tâm trí anh có thể thực sự vẽ ra những mục tiêu mong muốn, và cảm thấy ý thức thành công đang hướng nó tới mục tiêu, anh sẽ đạt được điều anh muốn. Chúng ta hãy đặt sang một bên tất cả mọi vấn đề và nghiên cứu tỉ mỉ về tâm trí của anh.”

Thực ra chàng trai trẻ này đã gần có được trạng thái tâm lý tích cực cần thiết. Tuy nhiên, tôi vẫn đợi đến khi biết chắc rằng anh đã có nó. Sau đó tôi nói với anh rằng anh là một trường hợp có triển vọng, tôi cho phép anh sử dụng phòng khách của mình, và cho anh ăn. Tôi để cho anh sử dụng tài khoản của tôi tại Marshall Field để mua sắm quần áo. Tôi ký giấy bảo lãnh để anh có được bộ đồ nghề nấu bếp đầu tiên.

Trong suốt tuần đầu tiên, anh đã kiếm được gần một trăm đô la lợi nhuận. Trong tuần thứ hai anh gặt đôi lợi nhuận của mình. Một thời gian ngắn sau anh bắt đầu đào tạo những người mà anh quản lý. Trên hết là anh đã truyền được ý thức thành công cho họ, bởi ý thức này giờ đây luôn tràn ngập trong tâm trí của anh, và khi họ phát đạt hơn, anh cũng thế.

Sau bốn năm, chàng trai trẻ đã từng bị đói và sống trong cảnh khốn cùng đã giàu có hơn một triệu phú bình thường rất nhiều,

với tài sản trị giá hơn bốn triệu đô la. Hơn thế nữa, tư duy tinh nhạy, mới mẻ và hiệu quả của anh đã hoàn thiện kế hoạch bán hàng thông qua việc làm mẫu tại nhà mà giờ đây đã thu được lợi nhuận lên tới nhiều triệu đô la mỗi năm cho một tập đoàn lớn với rất nhiều nhân viên bán hàng.

Khi những chiếc chuông trên thiên đường ngân vang đầy hứng khởi

Khi một người tìm thấy tâm trí của bản thân và làm đầy nó với ý thức thành công, hoặc khi một người khác giúp anh ta làm việc đó, tôi tưởng như những chiếc chuông trên thiên đường đang ngân vang đầy hứng khởi. Lúc đó có thêm một người đã dứt dứt được sợi dây xích hình thành từ nỗi sợ hãi mà anh ta tưởng tượng ra.

Bây giờ bạn có thể thấy lý do tại sao tôi lựa chọn bất đầu cuốn sách bằng cách tiết lộ ý nghĩa của việc làm chủ tâm trí của chính bạn, số ng cuộc số ng của chính bạn, tìm thấy con người thật sự của bạn – một con người không hề bị giới hạn. Khi làm được việc đó, bạn sẽ có một tài sản đáng giá bằng *bất kỳ giá trị nào* mà bạn lựa chọn.

Hãy suy nghĩ một lần nữa về những gì có thể gây ảnh hưởng đến việc hình thành một quốc gia độc lập. Hãy nghĩ về Ấn Độ cổ đại trù phú dưới ách áp bức của Anh từ thế hệ này đến thế hệ khác. Hãy nghĩ về Mahatma Gandhi⁽⁶⁾, một người không có tiền bạc, không thống lĩnh một đội quân nào, không có nhà cửa, thậm chí không có nổi một cái quần lành lặn. Nhưng ông có một tài sản lớn hơn toàn bộ tài sản của Đế quốc Anh – khả năng làm chủ tâm trí của bản thân và hướng nó theo những mục đích mà ông lựa chọn. Ông lựa chọn giải phóng Ấn Độ, và ông sống để nhìn thấy thành quả của mục đích đó.

Nhờ có ảnh hưởng của Mahatma Gandhi, môn Khoa học về Thành tựu Cá nhân của tôi đã có hàng triệu học viên ở Ấn Độ. Cho dù mục đích của bạn là tiền, là hạnh phúc của người khác, hay là sự kết hợp của những điều này, hãy hiểu rằng không gì có thể vượt

qua được sức mạnh của một tâm trí hiểu rõ bản thân và tin tưởng vào khả năng của chính nó.

Sự phòng vệ tinh thần trong lâu đài tâm hồn bạn

Tôi đã cố tình sử dụng từ “phòng vệ” để hướng sự chú ý của bạn đến sự đa nghĩa của từ này. Một tâm hồn “đang phòng vệ” không phải là một tâm hồn cởi mở. Nó giống như là một tâm hồn sợ hãi, tràn ngập lý do bào chữa và sự lẩn trốn. Người sở hữu một tâm hồn như thế khó có thể hướng tâm mắt mình đến những thành tựu xa hơn. Về phần mình, khi nói về sự phòng vệ tinh thần, tôi không hề có ý định nói về những điều tiêu cực. Tôi nói đến những khu vực nhất định mà một người có thể rút vào đó và nhờ vậy trở nên hoàn thiện hơn.

Tất cả những người thành đạt mà tôi đã từng biết đều bao bọc mình với sự phòng vệ tinh thần theo cách này hay cách khác. Tôi đã sử dụng hệ thống đó, và nhận ra nó thực sự là vô giá. Dưới đây là cách hoạt động của nó.

Hãy đặt tâm trí của bạn trong mô hình của một tòa lâu đài thời trung cổ. Ở giữa trung tâm có một tòa tháp, hoặc “pháo đài” bất khả xâm phạm. Khi bước ra khỏi pháo đài này, bạn sẽ gặp một bức tường không quá kinh khủng, và khi vượt qua bức tường này bạn sẽ gặp một bức tường khác có thể coi như phòng tuyến phòng vệ đầu tiên.

Một người tiếp cận được với lâu đài, đầu tiên sẽ phải vượt qua bức tường bao. Bức tường của sự phòng thủ tinh thần trong tâm trí bạn không cần phải quá cao. Bất cứ ai có một lý do chính đáng cho việc xâm nhập vào tâm trí của bạn đều có thể trèo qua bức tường đó. Tuy nhiên, nếu anh ta không có được lý do chính đáng, bức tường sẽ khiến anh ta nản lòng. Khi bạn xây nên một bức tường, những người khác có thể biết nó đang ở đó và bạn đã cho bản thân mình một sự bảo vệ có giá trị.

Một người đã vượt qua được phòng tuyến đầu tiên giờ đây sẽ đứng trước phòng tuyến thứ hai mà bạn có thể chỉ dựng lên trong những dịp nhất định. Khi tâm trí bạn xây nên bức tường này, không ai có thể trèo qua nó trừ khi người đó có rất nhiều điểm chung với bạn, hoặc có một điều gì đó đem lại lợi ích quan trọng để chia sẻ với bạn tại thời điểm đó.

Lâu đài ở tận trong cùng của sự bảo vệ là quan trọng nhất. Nó rất nhỏ, hiếm khi đủ lớn để bao quanh bạn, nhưng khi tâm trí bạn trú ẩn trong đó, nó được tách biệt khỏi mọi ảnh hưởng bên ngoài. Với tôi, chỉ có Đấng Tạo hóa có thể nhìn xuyên qua lâu đài tinh thần ở tận trong cùng của tôi. Hãy tìm kiếm lâu đài của bạn và bạn sẽ tìm thấy nguồn sức mạnh to lớn. Đây là nơi bạn có thể gặp được những suy nghĩ sâu thẳm nhất của mình, không bị khuấy động bởi ảnh hưởng bên ngoài. Bạn sẽ không thể biết về lâu đài này trừ khi bạn tìm thấy nó. Đây là nơi bạn có thể tìm kiếm mọi giá trị của một vấn đề và tìm ra một giải pháp mà nếu không rút vào đó thì bạn có thể không nhìn ra. Đây, đặc biệt hơn, là nơi bạn thực sự làm chủ tâm trí mình để khám phá ra *điều gì có thể được hoàn thành* – và khi ra khỏi nơi trú ẩn, bạn biết việc đó chắc chắn sẽ được thực hiện và bạn sẽ làm điều đó.

Ban đầu, bạn có thể thấy rằng, việc tìm một nơi trú ẩn về mặt thể chất trong thế giới này là điều thực sự cần thiết. Đó có thể là một căn phòng yên tĩnh hoặc một nơi nào đó rất xa nơi bạn làm việc và những người quen biết bạn. Đây thường là một ý tưởng tốt kể cả khi bạn đã tập luyện để tìm kiếm lâu đài tinh thần ở tận sâu bên trong tâm trí mình, bởi có rất nhiều hoàn cảnh vật lý có thể chuyển hóa suy nghĩ.

Tuy nhiên, khi bạn đã vài lần ẩn mình trong pháo đài biệt lập, bạn sẽ nhận ra rằng bạn có thể thâm nhập vào đó chỉ trong vòng vài giây, thậm chí là giữa nhiều người đang trò chuyện xung quanh. Tôi đã từng chứng kiến rất nhiều người thành đạt làm việc này, và qua đó thể hiện một sức mạnh giúp họ làm chủ được thành công của mình. Đó là một cách làm mới tuyệt vời của tinh thần, một kiểu nghỉ ngơi để phục hồi lại khả năng cùng sự tự tin và niềm tin vĩnh cửu.

Tất cả những gì tôi phải nói ở trong cuốn sách này là nhằm làm rõ một Bí mật Tối thượng.

Bí mật đó đã được phác thảo rõ nét trong chương này. Bạn đã thấy nó, và nó đã bắt đầu thấm vào tâm trí vô thức của bạn – bạn sẽ không bao giờ quên được.

TÓM TẮT CHƯƠNG I

Đừng bao giờ tin rằng bạn không có những tố chất cần thiết

Một người thành công trong cuộc sống phải biết được anh ta sẽ đi đâu, phải làm chủ được tâm trí của chính anh ta và tin tưởng hoàn toàn rằng đó là tâm trí của mình. Hiểu được điều này, anh ta có thể gạt những ảnh hưởng bên ngoài – những ảnh hưởng có thể sẽ làm cho anh ta chán nản – qua một bên. Thậm chí là “tiếng nói quyên lức” nói với một đứa trẻ cũng không thể thắng được một tâm trí hiểu rõ mình. Thậm chí một đứa trẻ có tiềm năng phạm tội cũng có thể được định hướng đến một cuộc sống thành công và chân chính khi bạn chỉ cho nó rằng nó đang làm chủ một khả năng lớn để làm những việc tốt.

Bất lợi ư? Nó là liên tục bổ, không phải là chướng ngại!

Cuộc sống thường mang lại những thử thách cam go và khiến chúng ta dễ dàng ngã lòng, nhưng một tâm trí hiểu được bản thân sẽ mãi mãi tràn ngập ý thức thành công. Bạn có thể giúp bản thân bằng cách đặt ra một giới hạn thời gian để đạt được những mục tiêu lớn. Thậm chí là một cuộc chiến tranh thế giới không đoán trước được cũng không chứng minh được một chướng ngại đủ lớn để đánh bại công cụ Thành tựu Cá nhân mạnh mẽ này.

Một tâm trí có ý thức thành công sẽ hoạt động nhanh nhạy và hiệu quả

Một khi bạn đã làm cho ý thức tự định hướng thành công tràn ngập trong tâm trí mình, bạn sẽ đạt được đến một mức độ năng lực

tư duy nhấ t định mà không phụ thuộc vào nề n giáo dục chính thố ng. Nhìn thấ y những mục tiêu phía trước, bạn sẽ có đủ khả năng để tìm thấ y con đường đưa bạn tới với những gì bạn muố n. Với những người tiên phong trong ngành công nghiệp ô tô hay ngành sản xuấ t những bộ phận máy tính hiện đại, nguyên tắ c để khiế n cho tâm trí làm việc nhanh chóng và hiệu quả luôn luôn giồ ng nhau.

Liệu ý thức thành công có thể được thấ m nhuầ n vào tâm trí của một người thấ t bại không?

Thậm chí là một người đã nản chí và mấ t hế t can đảm cũng có thể làm hồ i sinh tấ t cả những thành công tiề m ẩn khi một tâm trí khác, tràn ngập ý thức thành công, gọi lên thứ sức mạnh đó trong anh ta. Niề m tin vào thành công, chứ không phải những chướng ngại vật trên con đường dẫn tới thành công, có thể được lan tỏa từ tâm trí người này sang tâm trí người khác cho tới tận khi hàng triệu người cùng chia sẻ một mục tiêu lớn lao.

Sự phòng vệ tinh thầ n trong lâu đài tâm hồ n bạn

Bạn có thể tạo ra ba bức tường tinh thầ n thậm chí c.n cứng hơn đá trong tâm trí mình. Bên trong những bức tường này, tâm trí bạn có thể biế t được về bản thân nó, sô ng thực là nó – và vẫn tiế p tục thu hút tấ t cả những ảnh hưởng tích cực, mang tính xây dựng mà bạn mong muố n nhận được. Bạn sẽ được thử thách để chố ng lại những ảnh hưởng tiêu cực không mong muố n, sự lòng phí thời gian và những thứ tương tự. Phía trong bức tường ở vị trí sâu nhấ t, bạn sẽ luôn luôn có được những công cụ để làm mới tinh thầ n, nạp năng lượng cho sự tự tin và niề m tin.

2.

HÃY ĐÓNG CÁNH CỬA QUÁ KHỨ LẠI

Bất cứ khi nào bạn gặp phải một chuyện không may, hãy cho nó vào quá khứ. Hãy hướng tâm trí của bạn đến những thành tựu trong tương lai, và bạn sẽ nhận ra rằng sai lầm của quá khứ thường là những trải nghiệm quan trọng góp phần tạo nên thành công của bạn sau này.

Sự giàu có và cảm giác bình yên trong tâm hồn có quan hệ mật thiết với nhau. Thậm chí cho dù ở vị trí công việc thấp nhất, thành công vẫn đang chờ đợi bạn trong tâm trí. Hãy bổ sung giá trị vào công việc của bạn và phát huy sức mạnh để biến những ý tưởng trong đầu thành hiện thực.

KHI CÒN LÀ MỘT CHÀNG TRAI TRẺ nghèo khó sống ở Wise County, Virginia, tôi đã đầu tư 25 xu để mua một tấm vé số. Giải thưởng là một con ngựa – và tôi đã thắng! Một con ngựa thực sự là tài sản có giá trị đối với một gia đình nông dân vào thời ấy, và chú ngựa này, tất cả đều đồng ý, là một chú ngựa tốt. Vô cùng mãn nguyện với giải thưởng, tôi dắt nó về nhà. Tôi đã may mắn biết bao!

Hoặc có phải tôi đã thực sự may mắn không? Sau khi đã cẩn thận buộc ngựa vào chuồng, tôi cho nó ăn yến mạch, ngô và cỏ khô – tất cả những gì nó có thể ăn. Ngay đêm đó nó giục đứt dây, phá vỡ chuồng ngựa và nhảy xuống sông, uống đầy một bụng nước. Như tất cả mọi người biết về ngựa đều có thể dự đoán, khớp chân của nó sưng vù lên và nếu không chữa trị kịp thời, nó có thể sẽ chết. Tôi mất năm đô la cho việc đó. Quá nhiều cho vận may của tôi!

Vậy ai là người có thể nói về lợi ích của quá khứ? Nhiều năm sau, tôi đã có đủ khả năng để nhìn nhận lại sự cố đó và *thấy mình đã thật may mắn*. Như các bạn thấy, tôi không bao giờ tiêu tiền của mình vào bất cứ trò đồ đen nào nữa. Chắc hẳn là tôi đã không chỉ tiết kiệm đủ tiền để mua rái ngựa mà còn giữ được sự bình yên trong tâm hồn mình.

Bây giờ, hãy để tôi kể cho bạn nghe về một sự cố nghiêm trọng hơn, sự cố đã cướp đi mạng sống của một người đàn ông, đe dọa cuộc sống của tôi và khiến tôi đánh mất một cơ hội lớn, có vẻ giống như một con lôc xoáy không bao giờ có điểm kết, áy thế mà hóa ra lại mang đến lợi ích vô biên cho tôi và cho cả những người khác nữa.

Tại thời điểm đó tôi vừa hoàn thành bản thảo đầu tiên của bộ *Khoa học về Thành tựu Cá nhân* và tôi cần một người xuất bản. Ông Don rở Mellett, nhân viên xuất bản của nhật báo Canton, Ohio đã trở thành đồng tác đồng thời là người đại diện kinh doanh của tôi. Chúng tôi thuyết phục Judge Elbert H. Gary, Chủ tịch hội đồng quản trị tập đoàn thép Mỹ, tài trợ toàn bộ chi phí cho việc xuất bản cuốn sách lần đầu tiên. Không những thế, Judge Gary còn đồng ý mua cả bộ sách cho tất cả những người ở vị trí chủ chốt trong tập đoàn khổng lồ đó. Dù hợp đồng chưa được ký nhưng tôi như người đang trên mây.

Giờ đây, Mellett vẫn sử dụng tờ báo của mình như một công cụ để vạch trần một liên minh đen tối giữa những kẻ buôn lậu rượu và lực lượng cảnh sát trong thành phố. Ba ngày trước khi chúng tôi gặp Judge Gary, một thành viên của lực lượng cảnh sát và một kẻ bất lương đã bắt chết Don rở Mellett. Bởi tôi đã từng cộng tác với ông ta nên bằng đảng đó tin rằng tôi cũng có liên quan đến việc lật tẩy liên minh của chúng. Tôi đã thoát khỏi một vụ ám sát diễn ra chỉ vài giờ sau đó.

Trong vòng một năm tiếp theo, tôi phải lần trốn sự truy sát của bọn bất lương. Và đến khi những kẻ giết người bị bắt, bị xử tội, bị tuyên án tù chung thân thì Judge Gary, nhà tài trợ của tôi cũng đã chết. Tất cả các kế hoạch của tôi bị phá sản, tôi đã buộc phải tiêu

tôi quá nhiều thời gian quý giá của mình cho việc lần trở lại. Giờ đây, tôi không còn nhà xuất bản, cũng không còn người tài trợ. Tôi trở về điểm xuất phát, thậm chí kinh khủng hơn, tôi đã thụt lùi, đứng cách xa điểm mốc đó rất nhiều.

Tôi bắt đầu lại và tìm một nhà xuất bản cho cuốn sách của tôi. Đó là toàn bộ câu chuyện, nhưng nó không phải là ý nghĩa của câu chuyện này.

Sau đó tôi nhận ra rằng nếu Judge Gary trở thành nhà tài trợ của tôi, và nếu *Khoa học về Thành tựu Cá nhân* được phân phối trong phạm vi tập đoàn thép Mỹ theo kế hoạch, tôi sẽ mãi bị coi là một công cụ của “Ông lớn” trong giới kinh doanh. *Khoa học về Thành tựu Cá nhân* sẽ được chào đón với thái độ nghi ngờ và sẽ bị bác bỏ một cách lạnh lùng bởi phần lớn các độc giả hiện tại của nó. Hơn thế nữa, tôi có thể sẽ ngán ngại khi đưa ra những báo cáo chống lại Ông lớn, việc mà tôi đã làm rất nhiều lần khi nó quên mất mục đích thật sự của mình, mục đích xây dựng một thế giới tốt đẹp hơn cho nhân loại.

Mọi nghịch cảnh đều có chứa hạt giống của một lợi ích tương đương hoặc lớn hơn

Bạn có thể nhớ được điều đó không? Hãy viết nó vào một tấm thẻ, đặt tấm thẻ đó trong ví của bạn và đọc nó hàng ngày. Đó không phải là Bí mật Tôi thượng mà tôi đã đề cập đến nhưng cũng gần như thế. Hãy luôn ý thức rằng: *mọi nghịch cảnh đều có chứa hạt giống của một lợi ích tương đương hoặc lớn hơn.*

Do vậy, có một lời khuyên chân thành rằng, hãy ĐÓNG CÁNHNHỮNG CỬA QUÁ KHỨ CỦA BẠN LẠI tới mức độ mà bất cứ cảm giác nuôi tiếc, cay đắng hay rút kinh nghiệm nào đều được xem xét. Bạn đang tìm kiếm cuộc sống giàu có và cảm giác bình yên trong tâm hồn. Cả con đường dẫn tới cuộc sống giàu sang lẫn con đường dẫn tới cảm giác bình yên trong tâm hồn đều không đi qua nầm mồm của những trải nghiệm không dễ chịu trong quá khứ.

Khi bạn có được cảm giác bình yên trong tâm hồn, tâm trí bạn sẽ tự động bác bỏ mọi suy nghĩ và mọi phản ứng tinh thần không đem lại lợi ích cho hạnh phúc của bạn. Từ giờ tới lúc đó, hãy giúp đỡ bản thân đạt được trạng thái tuyệt vời này của tâm trí cùng tất cả những gì nó có thể làm cho bạn. Tránh tất cả những ảnh hưởng tinh thần tiêu cực và đặc biệt tránh cái bóng của những hời tiếu thể lương, thứ có thể dập tắt mọi ánh mặt trời trong cuộc sống của bạn, và của cả những người xung quanh nữa.

Thời gian là một thầy phù thủy vĩ đại

Hãy đặt đầu chân hết cho những trải nghiệm tồi tệ, những chán nản, tuyệt vọng! Và sau đó thầy phù thủy vĩ đại, THỜI GIAN, có thể chuyển hóa nỗi buồn và sai lầm trong quá khứ thành phần thưởng, thành công và hạnh phúc của hiện tại.

Knut Hamsun, một người Na Uy nhập cư, đã thất bại với mọi việc anh làm ở đất nước này. Trong nỗi tuyệt vọng cùng cực, anh quyết định viết lại câu chuyện về cuộc đấu tranh của bản thân. Cuốn sách của anh, *Đói!* (*Hunger*)⁽¹⁾, đã giành được giải Nobel văn học. Những trải nghiệm tồi tệ của Hamsun cuối cùng đã biến anh thành một người giàu có và nổi tiếng.

Harry S. Truman đã gặp thất bại với tư cách là chủ của một hãng quần áo nam. Nếu sau đó ông coi mình là một kẻ thất bại thì hẳn ông đã không bao giờ có thể trở thành Tổng thống Hoa Kỳ.

Chúng tôi cũng biết một người đàn ông khác. Anh bắt đầu sự nghiệp của mình với tư cách là người trông giữ kho, và anh thất bại.

Anh thử làm một kỹ sư, và tiếp tục thất bại.

Anh tham gia quân đội trong chiến tranh Ấn Độ và được phong hàm đại úy. Thành tích của anh kém đến mức sau đó anh bị hạ cấp xuống thành binh nhì và bị buộc phải xuất ngũ.

Anh yêu và cưới vợ. Sau đó người vợ chết và để anh lại một mình với cú sốc đau đớn đó.

Anh trở thành luật sư và thắng trong vài vụ kiện.

Anh tham gia chính trị, ứng cử vào Thượng viện và thất bại.

Bạn có biết anh là ai không? Đó chính là Abraham Lincoln và cuối cùng ông đã trở thành Tổng thống Hoa Kỳ. Ông có thể để cho những thất bại ngáng đường và khiến ông chán nản, giam mình trong nhà tù cay đắng. Xét cho cùng, rất nhiều người làm thế – và họ giam mình trong quá khứ, không bao giờ vượt qua được hình ảnh của thất bại.

Tuy nhiên, ông không làm thế. Cách ông lựa chọn việc quyết định để thất bại lại đằng sau không phải là một điều kỳ diệu – đó là một đặc quyền vĩ đại có sẵn trong tất cả mọi người. Vị Tổng thống này đã từng được tôi luyện trong những đám lửa của cuộc sống, ông không thể không trở thành Tổng thống và cũng không thể không làm những việc ông đã làm.

Bạn không thể nhìn thấy tất cả những Kế hoạch Vĩ đại trong cuộc sống. Tuy nhiên bạn có thể biến thất bại và nỗi buồn thành niềm vui và thành tựu nếu bạn coi chúng như một sự tôi luyện để đón nhận những trải nghiệm phong phú và tuyệt vời hơn.

Hãy nghe lời khuyên của tôi:

Hãy luôn nhận thức được sự kết hợp vô tận của các tình huống trong cuộc sống.

Bạn đã bao giờ gặp thất bại trong tình yêu? Trái tim bạn dường như tan vỡ. Bạn không tìm thấy một chút niềm vui nào trong cuộc sống. Bạn có thể nghĩ đến việc uống một cốc thuốc ngủ và kết thúc tất cả. Bạn đang cho rằng bạn sẽ không thể tìm được người phụ nữ (hay người đàn ông) nào có thể thay thế người mà bạn vừa chia tay? Chỉ cần bạn suy nghĩ một cách tỉnh táo trong một khoảnh khắc thôi, bạn sẽ thấy điều này thật vô lý.

Điều đó đã xảy ra với tôi, và sau sự đổ vỡ của mối tình đầu tôi gặp một sự kết hợp các hoàn cảnh trong cuộc sống. Kết quả là tôi đã cưới được một người vợ hoàn hảo. Có một điều còn cay đắng hơn trong câu chuyện. Khi, sau một trận cãi nhau kịch liệt, mối tình đầu ngọt ngào của tôi bỏ tôi đi, cưới một người đàn ông khác, tôi thấy như mình đang sống trong ngày tận thế. Năm năm sau người đàn ông mà cô ta cưới tự tử do không thể cân bằng được sau những trận cãi vã liên miên với người đàn bà mà tôi đã từng mong muốn được cưới làm vợ. Tôi sẽ đi tới đâu nếu cưới một người luôn hạch sách thay vì giúp đỡ tôi?

Mọi nghịch cảnh đều có chứa hạt giống của một lợi ích tương đương hoặc lớn hơn.

Hãy nhớ rằng *thậm chí là với một hoàn cảnh mà thế giới gọi là TRỞ NGẠI, bạn hoàn toàn có thể gọi nó là ON HUỆ – và biến nó thành một ơn huệ thực sự.*

Tôi đã từng đề cập đến chuyện Thomas A. Edison bị đuổi học ngay khi còn chưa kết thúc chương trình tiểu học. W. Clement Stone, một người cực kỳ thành công trong ngành bảo hiểm, cũng bỏ học khi đang học cấp ba. Rất nhiều người đã thành công bất chấp việc thiêu hủy những kiến thức trong sách vở. Như vậy, chúng ta hoàn toàn có thể khẳng định rằng thất học có phải là một trở ngại hay không còn tùy thuộc vào mỗi con người.

Thế còn bệnh điên của Edison thì sao? Rõ ràng đó là một trở ngại. Nhưng một lần nữa, nó phụ thuộc vào người mang căn bệnh đó.

Khi còn là một cậu bé, Edison làm nghề bán kẹo trên tàu. Một lần nọ, một người đàn ông đã nắm lấy tai cậu mà nhấc bổng cả cậu lẫn chỗ kẹo lên tàu – và từ đó cậu bé không nghe được nữa. Cậu hoàn toàn có thể day đi day lại hành động dữ tợn và trải nghiệm nguy hiểm này trong cuộc sống của mình. Giống như rất nhiều người, cậu hoàn toàn có thể ngò ì một chỗ và ca thán về số phận, nhưng cậu không làm thế.

Khi tôi đến thăm ông, ông vẫn phải phụ thuộc khá nhiều vào máy trợ thính, một công cụ có thể coi là nguyên thủy so với tiêu chuẩn ngày nay. Khi đã chắc chắn rằng chúng tôi hiểu được suy nghĩ của nhau, tôi hỏi ông xem liệu ông có coi việc ông bị điếc là một trở ngại lớn trong cuộc sống hay không, ông trả lời:

“Ngược lại, việc bị điếc đã giúp tôi rất nhiều. Nó giúp tôi tránh được việc phải nghe rất nhiều những điều vô nghĩa và nó đã dạy tôi cách *lắng nghe tiếng nói của tâm hồn*.”

Bất cứ ai mong muốn có được sự an bình trong tâm hồn cũng nên nhớ những lời cuối cùng của ông. Bằng việc biến tai họa thành ơn huệ, Edison đã học được cách chạm được đến toàn bộ năng lượng tinh tế luôn chờ sẵn trong tâm trí mọi người. Ông cảm thấy rằng ông có thể lắng nghe, từ sâu thẳm bên trong, giọng nói của một trí thông minh vô hạn và nhận được hướng dẫn từ những Ngọn đèn chân lý.

Mọi nghịch cảnh đều có chứa hạt giống của một lợi ích tương đương hoặc lớn hơn.

Khi bạn nói về thất bại, bạn hút thất bại về phía mình. Khi bạn nói về thành công, bạn hút thành công về phía mình.

Tôi đã từng làm một cuộc khảo sát với hơn 30.000 người để xác định chất lượng cuộc sống của họ khi phải đối mặt với thất bại và sai lầm.

Với phần lớn trong số họ *chỉ cần một – duy nhất một – lần* thất bại là họ đã uể oải.

Trong số những người vẫn còn tham vọng, một phần lớn bắt đầu những dự án khác nhau nhưng rút lui thậm chí là trước cả khi thất bại. Thất bại đến không phải từ hoàn cảnh mà từ thái độ gắn liền với thất bại mà họ vẫn mang theo từ trong quá khứ. Thay vì

đóng cánh cửa quá khứ lại, họ quay về với thất bại đó khi có bất cứ cơ hội nào. Không cần phải nói, ai cũng sẽ biết rằng chẳng có Ford hay Edison nào trong nhóm người này cả.

Mặt khác, tôi nhớ đến một người đàn ông có tên là Arthur Decio, người đã xây dựng sự nghiệp của mình sau một thất bại khiến gia đình ông phá sản hoàn toàn. Đó là một ngành kinh doanh hoàn toàn mới – kinh doanh nhà di động. Bố của ông đã truyền nó lại cho ông, không có một chút hi vọng nào. Ở tuổi 20, Decio có thể làm gì để phát triển công việc đó? Phần lớn những người gặp phải hoàn cảnh này sẽ ngay lập tức thanh lý tài sản và chấm dứt việc kinh doanh.

Bất đầu ở nhà để xe cạnh đường ray xe lửa đi tới Elkhart, Ấn Độ, sản phẩm đầu tiên mà Decio thiết kế là một cái nhà di động nhỏ dễ dàng di chuyển mà cậu cần lúc đó. Sau đó cậu ứng dụng phương pháp của General Motor trong kinh doanh, một phương pháp mà cậu chưa bao giờ biết đến trước đó. Cậu thường xuyên giới thiệu những mô hình mới cải tiến hơn, ưu việt hơn. Cậu xây dựng một mạng lưới đại lý. Cậu đưa ra bốn dòng sản phẩm nhà di động, mỗi dòng đều có những ưu thế cạnh tranh so với những dòng kia. Doanh số bán hàng của công ty cậu tăng 500% trong vòng bốn năm, và Decio đã kiếm được năm triệu đô la từ một ngành kinh doanh tưởng chừng như đã thất bại.

Rất nhiều người thất bại trong cuộc khảo sát của tôi cách đây mấy năm đã thể hiện một phẩm chất thất bại, phẩm chất mà độ tuổi nào cũng có. Họ không chỉ thất bại, mà còn *tiếp tục sống với thất bại*. Họ nhắc đến nó trong rất nhiều các chủ đề khác. Họ sống ở thì quá khứ, hồ i tưởng lại những nỗi đau đã xảy ra.

Tuy nhiên, những người đã thành công lại nói trong thì tương lai. Ánh mắt của họ không hề nhìn về quá khứ – cái quá khứ thường chứa đựng những sai lầm – mà luôn nhìn vào tương lai, vào những mục tiêu lớn. Điều này cũng đúng với hơn năm trăm người cực kỳ thành công mà tôi đã phỏng vấn theo yêu cầu của Andrew Carnegie. Trên đường tiến lên, họ nói với tinh thần “Con đường đi lên”. Nơi thất bại đã bị bỏ lại đằng sau, thất bại ở lại phía sau – và đặc biệt là, nó không xuất hiện trong các cuộc trò chuyện của họ.

Liên quan đến thành công và thất bại, tôi đã quan sát một đặc điểm khác liên quan khá nhiều đến sự bình an trong tâm hồn.

Rõ ràng là người luôn chìm trong ghen ghét, đố kỵ và những suy nghĩ độc ác không thể tìm thấy sự bình an trong tâm hồn, sự độc ác và đố kỵ khiến cho cuộc sống của họ trở nên chua chát. Cũng bởi vậy mà thất bại thường rất ghét tầm nhìn của thành công. Nói chuyện với người thành đạt, tôi nhận ra rằng họ thường ca ngợi những người đang thành công khác. Họ không hề có thái độ ghen ghét hay đố kỵ, họ luôn luôn thể hiện thái độ sẵn sàng học hỏi từ người khác. Ngược lại, người thất bại thường cố công tìm cách chỉ trích những người thành công. Nếu không thể tìm được bất cứ điều gì đáng ngó trong cách người thành công làm việc, thì anh ta sẽ bôi mớ nó ở chỗ khác. Tính hiềm độc của anh ta đã rất rõ ràng, và như vậy, có một thực tế đáng buồn là anh ta không những không thể điều khiển những thứ mua được bằng tiền, mà còn không thể tìm được sự bình an trong tâm hồn.

Có mối quan hệ rõ ràng nào giữa cuộc sống giàu có và sự bình an trong tâm hồn không?

Có một mối liên hệ, nhưng nó không thuần túy. Chắc chắn là cũng có những người nghèo khó nhưng vẫn tìm thấy được sự bình an trong tâm hồn; nhưng con số này ít hơn rất nhiều so với những gì các câu chuyện dân gian vẫn nói với chúng ta. Bạn không cần phải là một triệu phú, nhưng nếu không có đủ tiền, bạn sẽ phải giảm bớt chi tiêu và cắt bỏ rất nhiều nhu cầu về vật chất giúp bạn duy trì được đời sống tinh thần. Nếu cứ luôn luôn phải lo lắng không hiểu ngày mai mình sẽ lấy gì để ăn thì đến bao giờ bạn mới có tiền để đi sửa đôi giày? Bạn lấy gì để trả cho bác sĩ nha khoa khi đi khám răng? Bao nhiêu năm ngôi nhà của bạn mới được sơn sửa một lần? Bạn không thể tìm thấy sự bình an trong tâm hồn! Nếu phải sống ở một khu ổ chuột, bên cạnh những người hàng xóm thiếu tư cách đến mức bạn lúc nào cũng cảm thấy lo lắng về việc họ sẽ gây những ảnh hưởng tiêu cực lên con cái bạn, bạn không có sự bình an

trong tâm hồn. Nếu thỉnh thoảng bạn không thể mua và tận hưởng một cái gì đó đẹp đẽ – nếu bạn không có đủ tiền để chi trả cho chuyến du lịch mà bạn thật sự muốn – nếu bạn không thể tham dự vào một cuộc triển lãm tranh hay một chương trình ca nhạc mà bạn thật sự thích – tâm hồn bạn không có cơ hội để làm cho bản thân nó hài lòng. Tiền mang lại rất nhiều điều tốt đẹp cho cuộc sống của bạn.

Không có gì đáng ngạc nhiên khi có rất nhiều người giàu có được hưởng cảm giác bình an trong tâm hồn. Nhưng cũng có rất nhiều người không thể có được cảm giác này. Nếu mục đích chính của một gia tài là làm cho người sở hữu nó phải lo lắng về việc giữ được gia tài đó thì sự bình an trong tâm hồn sẽ tan thành mây khói.

Một trong số những thất bại đã rọi sáng tri thức và củng cố cho tâm hồn tôi xảy ra khi tôi đang rất giàu có. Và việc đó đã khiến tôi trở nên vô cùng nghèo khổ.

Có lẽ, giống như một sự đền bù cho những ngày tháng không khi còn trẻ, tôi trở nên say đắm những ngôi nhà lớn, những chiếc xe sang trọng, những vùng đất tươi tốt và những thứ tượng tự biểu hiện cho sự giàu có. Có thể đơn giản đó chỉ là phản ứng phù hợp với hoàn cảnh sống của tôi, kiểu như khi một người có tiền, người ta mong muốn có được những thứ đó. Triệu phú ngày nay thường ít phô trương hơn.

Trong bất cứ trường hợp nào, sách của tôi luôn bán tốt, tôi đã tạo ra được danh tiếng là người đào tạo nhiều chuyên viên kinh doanh và góp phần vào sự thành công của các doanh nghiệp đang phát triển thịnh vượng – và do đó, dường như bắt buộc là tôi phải lái một chiếc Roll-Royce sang trọng. Tôi nhanh chóng mua được hai chiếc Roll-Royce. Rất nhanh sau đó tôi đặt những chiếc xe của mình vào một nhà để xe lớn trong dinh thự rộng mênh mông ở Catskill Mountains, phía bắc thành phố New York. Tôi coi dinh thự đó như một biểu tượng cho những thành tựu mà mình đã đạt được.

Dinh thự đòi hỏi phải có những người phục vụ, nhân viên bảo trì, quản đóc. Nó yêu cầu những bữa tiệc tối xa hoa. Chi phí cho

những bữa tiệc đó có thể khiến cả đế n John D. Rockefeller⁽²⁾ cũng phải kêu trời. Lần đó tôi gửi một lời mời chung cho bữa tiệc nướng ngoài trời vào buổi tối, với mong muốn khoảng một trăm người sẽ đế n dự. Hơn 3000 người đã tới tham gia! Đường cao tốc dẫn đế n khu đất bị tắc cứng khoảng hai dặm cả hai chiều, và đội tuầ n tra giao thông đã không bao giờ tha thứ cho tôi.

Câu lạc bộ nằm trên khu đất này có chỗ nghỉ ngơi tiện nghi dành cho bốn mươi người và nó hiếm khi còn chỗ trống. Có lần, những vị khách còn tràn sang cả khu riêng tư của tôi để nghỉ ngơi. Tôi về đế n nhà – với hi vọng có thể tìm được sự bình an trong tâm hồn – và thấy một người lạ đang ngủ trên giường của mình. Hơn thế nữa anh ta còn sử dụng bộ quầ n áo ngủ mà tôi thích nhất một cách rất tự nhiên.

Hãy cùng kéo tấm màn số phận của dinh thự nhà Hilly. Nó đã bị bán tháo không lâu sau cuộc khủng hoảng năm 1929. Khi tôi đã vượt qua được cú sốc ban đầu, tôi cảm thấy vô cùng nhẹ nhõm! Thật yên bình làm sao. Một sức mạnh mới tràn ngập tâm hồn tôi, một tâm hồn vốn dĩ đã chấ t chồ ng lo lắng!

Ba trong số những người bạn của tôi, những người mà tổng tài sản của cả ba người gộp lại cũng không bằng số tiề n tôi đã mất khi tôi mất dinh thự của mình, đã không hề tin vào một nguyên tắc vĩ đại, rằng mọi nghịch cảnh đều có sẵn trong nó một hạt giồ ng của những lợi ích tương đương. Một người đã tự tử bằng cách nhảy từ trên một tòa nhà cao ở phố Wall xuống, một người khác bắ n một viên đạn vào đầu, còn người thứ ba thì được vớt lên từ sông Hudson sáu tuầ n sau khi anh ta nhảy xuống đó tự vẫn.

Tôi lại làm ra tiề n. Tất nhiên là tôi làm được. Những nguyên tắc của Khoa học về Thành tựu Cá nhân đã đảm bảo điều đó. Tôi mất khu đất của mình nhưng không hề mất hiểu biết rằng bất cứ mục tiêu nào được đặt ra bởi trí tuệ của loài người đều có thể đạt được bởi người sở hữu trí tuệ đó. Từ đó trở đi, tôi đã sống một cuộc sống thoải mái mà không có bất cứ sự phô trương nào cả. Tiề n sẽ chẳng đem lại lợi lộc gì nếu nó trở thành gánh nặng!

Hãy chắc chắn rằng công việc và tiền bạc của bạn không chỉ mang lại lợi ích cho riêng bạn mà còn cho những người xung quanh nữa

Một trong số những kết quả tích cực mà tôi có được sau khi đóng chặt cánh cửa quá khứ đối với những trải nghiệm của mình ở Catskill Mountains là: Tôi có nhiều thời gian để viết sách hơn. Những cuốn sách này mang lại lợi ích cho tôi và cho loài người – bởi thế lợi ích chúng đem lại cho tôi còn hơn cả tiền bạc.

Khi Andrew Carnegie quyết định sử dụng tài sản không lồ của mình để xây dựng những thư viện miễn phí, ông đã tăng cảm giác bình an trong tâm hồn mình lên gấp bội.

Henry Ford rất chặt chẽ trong việc cho đi tài sản của mình. Về sau, khi ông nhận thấy có thể tìm được những người xứng đáng với nó và có thể sử dụng nó một cách hợp lý, tôi chắc chắn ông cũng sẽ có cảm giác hài lòng êm ả như vậy.

Có một nguyên tắc quan trọng khác có thể đảm bảo chắc chắn rằng bạn sẽ giàu có hơn, và sự bình an trong tâm hồn bạn cũng sẽ tăng lên.

Đừng làm tổn thương bất kỳ ai để đạt được mục đích của mình

Tôi có thể giàu hơn bằng một số phương pháp thiêu trung thực trong rất nhiều hoàn cảnh, nhưng làm như thế tôi sẽ đánh mất đi sự an bình trong tâm hồn mình.

Sau khi nhận sự ủy thác của Andrew Carnegie, tôi đã phỏng vấn rất nhiều người. Trong số họ có vài người chỉ tốt hơn những tên

cướp biển trong thế giới kinh doanh một chút. (Trong phần lớn các trường hợp, tôi không biết điều này tại thời điểm đó.) Những sự kiện sau này thường cho thấy họ đã từ bỏ những gì khi trong thực tế, họ lấy trộm của người khác hoặc tàn nhẫn hủy hoại người khác để làm giàu cho bản thân. Một vài người buộc phải vào tù. Một vài người khác được hưởng án treo, nhưng ai sẽ là người tìm được sự an bình trong tâm hồn nếu không có một người lương thiện nào thêm nhìn mặt anh ta?

Thời đại này là thời đại của những tập đoàn dịch vụ lớn, thường là cùng đội ngũ nhân viên văn phòng khổng lồ. Một người làm việc trong nhà máy thường được đánh giá qua loại sản phẩm mà anh ta tạo ra, nhưng một người làm trong văn phòng thì có thể thể hiện mình với những mảnh lối cá nhân, mảnh lối trong công việc giãy dụa, mảnh lối trong việc khiên cho đồng nghiệp nhận trách nhiệm về mình khi có sai phạm... Bước lên nấc thang cao hơn bằng cách đứng trên vai người khác là một cách để chế nhạo những đồng tiền mà bạn kiếm được. Sẽ không có sự bình an trong tâm hồn trong hoàn cảnh đó và thường thì theo sau đó là cả tình trạng không có sức khỏe, không có khả năng cảm thấy hạnh phúc, không có sự hòa hợp trong gia đình. Bạn có khả năng mua tất cả những thứ mà đồng tiền có thể mua được, nhưng bạn sẽ bất hạnh không kém một người ăn xin.

Tôi đã từng nói chuyện với một vài người trong lớp mà tôi giảng dạy, những người đã thú nhận với tôi rằng họ từng bỏ đi không ít sự trung thực và đạo đức trong kinh doanh. Giờ đây họ mong muốn được làm lại từ đầu – nhưng liệu điều đó có thể thực hiện được không? Khi họ có được những đồng tiền thực sự, đồng tiền kiếm được một cách chân chính, liệu họ còn bị dằn vặt vì mặc cảm tội lỗi nữa không?

Tôi dám chắc rằng họ chỉ có thể hết mặc cảm khi đóng chặt cánh cửa quá khứ lại. Hãy để họ cho sự thiếu trung thực là một sai lầm, thậm chí là một bạo bệnh, nhưng mà là một bạo bệnh của quá khứ.

Đây là một điểm vô cùng quan trọng xét trên nhiều khía cạnh khác nhau. Không chỉ sự thiếu trung thực, mà bất cứ trạng thái tiêu

cực nào của tâm trí trong quá khứ cũng có thể được để lại trong quá khứ như cách chúng ta quên đi một chuyện đã xảy ra.

Tôi chỉ cho những người này rằng giờ đây họ đang tìm kiếm một hình ảnh mới về bản thân. Và quá khứ *không còn là vãn đề nữa*.

Bài học đã học được là bài đã học, luôn có đủ thời gian và điều kiện để bắt đầu lại từ đầu và xây dựng một tương lai tươi sáng cho hầu hết mọi người.

Al Capone⁽³⁾ là một ngoại lệ. Trong suốt thời kỳ đại suy thoái, tên cướp khét tiếng này đã lập nên những nô i cháo miễn phí cho vô số người thất nghiệp. Gã muốn thu hút sự chú ý đến “hành động cao cả” như một bằng chứng để chứng minh gã là một người tử tế. Tất nhiên, tôi không muốn nói đến những trường hợp giả tạo như thế.

Tốt hơn chúng ta hãy nghĩ đến những người như O. Henry, người đã phải ngồi tù vì phạm tội. Chắc chắn rằng điều đó cuối cùng đã giúp ông tìm được bản thân mình, và trở nên nổi tiếng bởi những câu chuyện tuyệt vời thể hiện sự hiểu biết sâu sắc về bản chất con người của ông.

Hãy khép cánh cửa quá khứ lại và giữ cho nó luôn đóng

Mọi hoàn cảnh trong cuộc sống của bạn, mọi niềm vui và mọi nỗi buồn, đều có ảnh hưởng tới sự hình thành nên con người bạn. Nhưng bạn có đầy đủ khả năng để kiểm soát cách thức nó định hình bạn – đừng bao giờ quên điều đó.

Tôi không phải là người tin vào việc từ bỏ cảm giác đau đớn tự nhiên khi người thân ra đi. Tự nhiên bạn cho chúng ta nước mắt và nỗi buồn giống như một cái van an toàn để giúp chúng ta vượt qua được cảm giác đau đớn. Đúng, hầu hết mọi người đều chờ đợi quá lâu để ngừng khóc than, hoặc họ không bao giờ ngừng cả. Chúng ta nói: “Sẽ thật vô ích khi bạn cứ mãi lo lắng về những điều bạn

không thể kiểm soát được.” Thế nhưng, chúng ta lại lo lắng về cái chết không định trước, dù vẫn biết rằng đó là điều bản thân chúng ta không thể kiểm soát được.

Cơ thể chúng ta đến từ cát bụi và sẽ trở về với cát bụi. Có thể phần tinh thần và tâm linh cùng một số điều bí ẩn trong cuộc sống cũng sẽ quay lại điểm bắt đầu mà chúng ta có thể cảm nhận nhưng không thể khám phá được. Thì cứ vậy thôi! Đừng mang theo bên mình nỗi đau trong lòng khi người mà bạn yêu thương ra đi, sẽ tốt hơn nếu bạn mang theo những kỉ niệm tích cực và đáng nhớ. Giống như cuộc sống là một quy trình tự nhiên, cái chết cũng vậy.

Bạn có nghĩ là chúng ta có thể chỉ có duy nhất một tình yêu lớn trong đời, đặc biệt là nếu kết cục của tình yêu đó là một cuộc hôn nhân? Kinh nghiệm của con người đã chứng minh rằng điều đó không hẳn đã đúng. Khi tôi tin tưởng chắc chắn vào hôn nhân, tôi biết rằng từ “hôn nhân” không phải lúc nào cũng đồng nghĩa với từ “hạnh phúc.” Bạn có quyết được hạnh phúc, và đó là cuộc sống của bạn. Khi một cuộc hôn nhân biến thành sai lầm, khi nó có thể bị đổ vỡ nhưng lại không đổ vỡ, thì sai lầm đó sẽ tồn tại dưới dạng nỗi buồn trong suốt phần đời còn lại của bạn. Đôi khi cánh cửa quá khứ cần được đóng lại trước một cuộc hôn nhân, nếu một trong hai, hoặc cả hai người muốn đạt được bất kỳ một thành công nào.

Một công việc trong quá khứ có thể mở một cánh cửa mới đến tương lai

Giả sử như bạn đã mất việc không phải bởi sai lầm của chính bạn. Giả sử, sau đó, bạn nuôi một sự oán giận và lòng thù hận ghê gớm với sếp cũ, người đã cư xử quá bất công với bạn. Trong khi đó, bạn đang đi tìm kiếm một công việc khác – và có điều gì đó thủ thi từ *Không* vào tai bất cứ vị sếp tiềm năng nào. Vậy thì điều gì nói *Không*? Đó là những phẩm chất tiêu cực của lòng thù hận và sự oán giận chiếu từ tâm trí của bạn đến anh ta. Anh ta không thể nói rõ nó là cái gì, nhưng lại cảm thấy lo lắng về bạn và không muốn bạn làm việc trong văn phòng hay cửa hàng của anh ta.

Dù sao, hãy để những thất bại tạm thời đó lại phía sau – hãy tiến lên phía trước với quyết tâm rằng bạn sẽ có một công việc mới tốt hơn công việc mà bạn đã đánh mất – khi đó, bất cứ ai phỏng vấn bạn sẽ cảm thấy những phẩm chất tích cực của bạn, những phẩm chất có thể khiến cho người đối diện thấy bạn là một người tốt. Thế còn nếu bạn được hỏi về sắp cũ của mình? Đừng nói bất cứ điều gì tồi tệ về ông ta. Những điều tồi tệ phải luôn nằm ở quá khứ và không bao giờ được phép có mặt trong tương lai của bạn.

Đôi khi, môi trường làm việc là một nơi phù hợp để nuôi dưỡng lòng thù hận. Tất nhiên là bạn có quyền và không có phần nào của thành công hay sự an bình trong tâm trí cho phép bạn bị chà đạp. Tuy nhiên, có rất nhiều vết xước nhỏ trong mối quan hệ giữa con người với con người. Việc quan trọng nhất mà bạn cần nhớ là đó chỉ là những vết xước nhỏ, và không có lý do gì để bạn phản ứng như thể đó là những vết thương sâu hoắm.

Bạn RỘNG LƯỢNG đến mức độ nào? Phải là một người rộng lượng để thành công. Để bắt đầu, phải là một người rộng lượng mới nhìn ra những điều to lớn và đáng chú ý thay vì lãng phí năng lượng cảm xúc vào những vấn đề nhỏ nhặt. Khi bạn nhận thấy mình hủy hoại bản thân đến mức nào với lòng thù hận và oán giận, bạn có thể biến những khó chịu nhỏ nhặt thành những chuyện trong quá khứ ngay khi chúng xuất hiện. Có những lúc, nên nói hết ra mọi chuyện, chỉ rõ ra một người làm tổn thương những người khác đến mức nào, và bắt đầu giải tỏa tâm trạng của mình. Nhưng lòng hận thù là một con rắn lục trong tâm trí mỗi người. Con rắn đó sẽ không chỉ lây đi sự an bình trong tâm hồn bạn mà còn khuyến khích sự hình thành các vết loét và rất nhiều những bệnh tật khác mà tâm hồn có thể giáng xuống cơ thể bạn. Hãy đóng cánh cửa đó lại!

Thói quen đóng cánh cửa quá khứ đã trở thành một trong những thói quen vĩ đại nhất cần được duy trì. Nó giúp bạn làm chủ được tâm trí của mình và đạt được bất cứ mục tiêu nào mà bạn mong muốn.

Làm nhiều hơn được mong đợi

Tôi thường xuyên được yêu cầu giao việc gì đó cho một người để giúp anh ta bỏ lại sau lưng cảm giác oán giận, đặc biệt là khi công việc và sự nghiệp của anh ta gặp vấp ngã. Hành động tốt nhất mà anh ta có thể làm lúc đó là: làm nhiều hơn được mong đợi.

Hãy cố gắng hết mình và cố gắng hết những gì tốt nhất cho công việc của bạn, nhiều hơn những gì bạn được yêu cầu. Hãy tìm hiểu nhiều hơn về công việc của bạn và những công việc liên quan. Hãy làm việc để công việc bạn làm mang lại hiệu quả hơn mức mong đợi cho tổ chức mà bạn đang làm việc.

Một chàng trai trẻ tuổi đang làm việc ở vị trí thợ in trong một xưởng in lớn. Anh ta không chú ý nhiều đến kiểu chữ, bản lòng để cho khách hàng sử dụng những kiểu chữ mà họ đã quen thuộc. Điều này khiến cho công việc của anh ta trở nên dễ dàng hơn rất nhiều – nhưng, như tôi đã chỉ ra cho anh ta, thái độ đó khiến mọi người không thể nhìn nhận anh ta như một người thực sự hiểu biết về công việc của mình.

Anh bắt đầu học về các kiểu chữ, cách sắp xếp của mỗi kiểu chữ trên một trang giấy và những vấp ngã khác, những vấp ngã có thể tạo hiệu ứng và thậm chí làm tăng tính nghệ thuật cho tài liệu in. Khi ông chủ của anh nhận được những lời khen ngợi về các sản phẩm đẹp đẽ của xưởng in, ông nhận ra rằng chàng trai trẻ này đã nỗ lực làm việc vì danh tiếng của xưởng. Chàng trai trẻ giờ đây đã trở thành quản lý xưởng in, nơi mà trước đó anh luôn bị đánh giá thấp. Anh cũng giảm được rất nhiều cảm giác oán giận, cảm giác có thể cuối cùng sẽ biến anh thành một ông thợ in già với mức lương thấp và một tâm hồn không thể tìm nổi sự an bình.

Một nữ nhân viên bán hàng làm việc ở cửa hiệu bán đồ khô đã quyết định rằng mức lương và thưởng ít ỏi của cô là để trả công cho việc cô thường xuyên di chuyển và bán những thứ có ở trên giá, và chỉ thế thôi. Ngày nọ, có người phụ nữ hỏi cô một cách hết sức nhã nhặn và tích cực, rằng cô có thể tìm cho bà một thứ ở sâu trong nhà kho mà bà đang muốn mua hay không; và khi tìm ra thứ đó, cô cảm

thầy “tự hào”. Từ đó cô đã coi việc gợi ý cho khách hàng về những sản phẩm không có trên giá và việc thực hiện những yêu cầu đặc biệt – thậm chí là khi nó mang lại rất ít lợi ích cho cô – là việc cần làm.

Chỉ một thời gian ngắn sau đó cô đã có được những khách hàng thường xuyên. Khách hàng của cô luôn sẵn sàng xếp hàng để chờ được cô phục vụ. Hơn thế nữa, hiểu biết của cô về các mặt hàng khiến cho khách hàng cảm thấy tin tưởng vào lời giới thiệu sản phẩm và những gợi ý về việc mua hàng của cô. Giờ đây cô là người chịu trách nhiệm nhập hàng, với một sự nghiệp lớn đang chờ đợi trước mắt. Cô nói: “Có hai yếu tố có thể mang lại thành công cho bạn: Công việc của bạn và bản thân bạn. Bạn luôn luôn là yếu tố quan trọng nhất.”

Tất nhiên bạn không cần phải cảm thấy mình bé nhỏ hay kém cỏi và bị lợi dụng trước khi làm nhiều hơn mong đợi!

Đó thực sự là một liều thuốc bổ giúp con người giàu có và hạnh phúc hơn. Thái độ sẵn sàng làm nhiều hơn những việc bạn phải làm là dấu hiệu của một người có thu nhập cao, một lãnh đạo kiệt xuất, một người hạnh phúc và chân thành, người đang ngày ngày xây dựng những giá trị trong cuộc sống của anh ta.

Hãy hình dung bản thân bạn trong nấc thang tiến theo của cuộc sống, cả bậc trên đó nữa, và rất nhiều những bước đáng làm phía trước, hình ảnh đó sẽ hằn sâu trong tâm trí bạn và thúc đẩy bạn tiến lên. Nếu bạn gặp một tình huống mà những nỗ lực phi thường của bạn không được ghi nhận, tư duy tích cực của bạn có đủ dũng khí cũng như tài xoay sở, hãy rời bỏ công việc đó – đó không phải là công việc mà bạn cần, hãy cho nó vào dĩ vãng và tìm kiếm một công việc khác, nơi hình ảnh kia trở thành sự thật. Việc bạn bắt đầu ở điểm nào không bao giờ quan trọng bằng việc bạn đang đi đâu – và đó là điều đầu tiên trong tâm trí mà bạn luôn tâm niệm và bắt đầu đi.

Một lần nữa Bí mật Tôi thượng đã được đề cập đến bằng vài cách khác nhau. Bạn có thể chưa biết cách diễn đạt nó thành ngôn từ, nhưng nó sẽ tác động ngày càng mạnh mẽ hơn vì lợi ích của bạn khi bạn đọc những chương kế tiếp của cuốn sách này.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Mọi nghịch cảnh đều có chứa hạt giống của một lợi ích tương đương hoặc lớn hơn.

Khi bạn gặp một vài hoàn cảnh trong cuộc sống, chúng dường như có vẻ bất lợi và gây tổn hại. Sau đó bạn nhận ra rằng tất cả mọi thứ được cho là bất hạnh đều đang gieo hạt giống của một vận may lớn hơn và vận may này sẽ sớm tìm đến với bạn trong tương lai. Để có thể biến hoàn cảnh bất lợi và gây tổn hại thành vận may trong tương lai, hãy đóng cánh cửa quá khứ của bạn lại. Chỉ mang theo mình những điều dễ chịu và có chứa thông tin hữu ích. Hãy để nỗi buồn và nỗi đau lại phía sau, bạn có thể nhìn thấy tương lai và biến nó thành của bạn.

Hãy luôn nhận thức được sự kết hợp vô tận của các tình huống trong cuộc sống.

Đừng bao giờ tin rằng việc đánh mất một tình yêu hay một cơ hội hoặc bất hạnh khác sẽ là dấu chấm hết cho mọi cơ hội giành lại được những gì bạn đã mất. Một vài nhân vật kiệt xuất trên thế giới đã từng trải qua hết thất bại này đến thất bại khác và chính những thất bại đó đã dẫn đến thành công cuối cùng của họ. Ngay cả khuyết tật cũng có thể trở thành lợi ích khi tự bản thân một người quyết định cách thức khiến khuyết tật đó mang lại lợi ích cho mình.

Khi bạn nói về thất bại, bạn hút thất bại về phía mình. Khi bạn nói về thành công, bạn hút thành công về phía mình.

Một người thất bại thường sống với thất bại của anh ta và kéo lê nó theo trong cuộc sống của mình giống như một tù nhân kéo lê dây xích. Anh ta cũng có xu hướng ghen tị với những người thành công và tính đố kỵ cùng lòng dạ hiểm ác cướp đi của anh ta không chỉ tiền bạc mà cả sự bình an trong tâm trí. Mỗi lứa tuổi đều có những lợi thế đặc biệt.

Một doanh nghiệp đang ở bên bờ vực phá sản có thể được vực dậy và thu được lợi nhuận hàng triệu đô la trong tay một người luôn nhìn thấy thành công và chỉ nói về thành công.

Có mối quan hệ rõ ràng nào giữa cuộc sống giàu có và sự bình an trong tâm hồn không?

Có một mối quan hệ vô cùng mật thiết. Nhưng nó không phải là không thể phá vỡ. Phần lớn những người mong muốn có được sự bình an trong tâm hồn đều cần có đủ tiền, nhưng sự giàu có có thể tước mất niềm vui từ những người làm giàu không chân chính hoặc không sử dụng sự giàu có của mình một cách đúng đắn. Hãy sử dụng công việc và sự giàu có của mình để giúp đỡ người khác. Trên tất cả, hãy chắc chắn rằng bạn không dấn đạp lên ai để trèo lên nấc thang danh vọng của mình. Từ bỏ những hoạt động làm giàu không chân chính có thể mang lại cho bạn cảm giác thanh thản, bình an. Thậm chí, một người đã từng phạm tội có thể để những sai lầm của mình lại trong quá khứ, đóng cánh cửa lại và tiến đến gần những thành quả lớn lao.

Làm nhiều hơn được mong đợi

Lòng hận thù và cảm giác oán giận tàn phá khả năng nhận thức và suy nghĩ trọn vẹn của tâm trí. Làm nhiều hơn được mong đợi có tác dụng như một liều thuốc bổ trong việc giúp tâm trí thoát khỏi những trở ngại mà bạn đang phải đối mặt. Hãy làm nhiều hơn những gì người quản lý của bạn yêu cầu. Luôn luôn học hỏi và chuẩn bị bản thân cho những nấc thang tiếp theo. Người thành công không bao giờ là người luôn mang trong mình lòng oán giận hay người không làm hết sức mình. Người thành công là người mà mọi hành động và suy nghĩ của họ đều lót đường cho họ đến với những điều lớn lao hơn.

3.

THÁI ĐỘ TINH THẦN CƠ BẢN MANG LẠI SỰ GIÀU CÓ VÀ CẢM GIÁC BÌNH AN TRONG TÂM HỒN

Một cuộc sống giàu có, sung túc và sự bình an trong tâm hồn thường đến với người luôn giữ được thái độ tinh thần tích cực. Với một mục tiêu đã được xác định rõ ràng, hãy thêm năng lượng tích cực vào thái độ tinh thần của bản thân, và bạn sẽ có thể sử dụng những động lực rõ ràng để duy trì hành động giúp bạn đạt được mục tiêu của mình. Đồng thời bạn có thể dựng lên những giám hộ tinh thần để giữ cho thái độ của bạn luôn ở mức độ đồng thuận cao, tránh mâu thuẫn giữa các động cơ, “bắt sóng” những người suy nghĩ tích cực khác.

MÁY TÍNH, thứ đã và đang bắt đầu điều hành cuộc sống của chúng ta, là một thiết bị phức tạp. Tuy nhiên, phần lớn các máy tính đều hoạt động dựa trên nguyên tắc cơ bản: Chúng nói Có hoặc Không. Hoặc là chúng sẽ mở một loại cổng điện tử, hoặc không. Và bằng việc nhân quy trình này lên nhiều lần, chúng có thể đồng bộ hóa và thu thập mọi loại thông tin.

Trí tuệ của con người tuyệt vời hơn bất cứ loại máy móc nào rất, rất nhiều lần. Tuy nhiên, bên trong nó dường như cũng có một kiểu van Có-Không ở đầu mớ i của suy nghĩ. Hãy hình dung quá trình này như việc nhận thức của bạn về một tình huống trong cuộc sống – được gửi tới bộ não qua thị giác, thính giác và các giác quan khác – trình diện ở điểm Có-Không để được xử lý. Một người luôn giữ

được thái độ tích cực sẽ tìm thấy mọi điểm Có thể có trong hoàn cảnh đó và biến nó thành một phần trong cuộc sống của anh ta. Một người luôn giữ thái độ tinh thần tiêu cực sẽ bị kéo về hướng *Không*, sẽ bỏ lỡ rất nhiều điều tốt đẹp và sống với toàn những điều đau đớn, nguy hại.

Không có gì ngoài thái độ tinh thần? Không có gì ngoài thái độ tinh thần, nhưng thành công hay thất bại của bạn, sự bình an trong tâm trí hay cảm giác sợ hãi, tình trạng ốm yếu hay khỏe mạnh đều bắt đầu từ đây.

Có một điều rất may mắn là bất cứ ai cũng có thể thay đổi để biến mình từ một người tiêu cực thành một người tích cực, và như thế, về cơ bản là điều chỉnh để não của anh ta chứa toàn những điều tốt đẹp trong cuộc sống. Hơn thế nữa, có những “cần điều khiển” nhất định mà Tạo hóa đã dành sẵn cho chúng ta, và sẽ rất dễ để quan sát cách những người thành công sử dụng những cần điều khiển này một khi bạn đã biết về chúng.

Tôi sẽ đưa ra cho bạn một số cần điều khiển trong chương này và một số trong các chương khác để củng cố bộ nhớ của bạn. Bạn đã, đang và sẽ tìm thấy một vài cái tên, dữ liệu hay phương pháp được lặp lại trong cuốn sách này, luôn luôn với một mục đích là giúp bạn ghi nhớ.

Kiểm soát thái độ tinh thần khi xác định được mục tiêu rõ ràng

Emerson đã từng nói: “Thế giới tạo ra con đường cho người biết anh ta đang đi đâu.”

Hãy suy nghĩ xem câu nói đó có ý nghĩa gì để biết được bạn đang đi đâu! Hãy tự động loại bỏ khỏi bản thân bạn tất cả mọi nỗi sợ hãi và nghi ngờ có thể đã len lỏi vào quá trình ra quyết định của bạn. Mục đích của bạn rất rõ ràng và – bùm! – tất cả những nguồn lực vô tận trong tâm trí bạn tập trung hoàn toàn vào mục đích đó và

không gì khác. Biết rõ mục đích của mình rồi, bạn sẽ không thể bị những hoàn cảnh hay lời nói không liên quan gì đến mục đích đó làm chệch hướng. Ở nơi mà trước đây một ngày làm việc có thể có rất nhiều những hoạt động vô nghĩa, thì giờ đây, những nỗ lực của bạn được thông nhất sao cho mọi sự vận động về tinh thần hay thể xác đều hỗ trợ cho tất cả các hoạt động khác.

Bạn có thể thấy mối liên hệ giữa thái độ làm việc với quá trình gây dựng sự giàu có, vì công việc hoàn thành tốt là vật liệu làm giàu cơ bản. Giờ đây hãy xem xét mối liên hệ với sự bình an trong tâm hồn. Một người làm việc toàn tâm toàn ý sẽ không dính mắc vào những vấn đề kiểu như tìm sai sót ở người khác, cố tình né tránh, không hoàn thành tốt công việc hoặc suốt ngày nhìn đồng hồ... Anh ta sẽ không bị mất tập trung bởi bất cứ chương ngại nào, thái độ tinh thần tích cực và tập trung cao độ của anh ta sẽ giữ cho anh ta luôn ở một vị trí quan trọng để có thể nắm được vấn đề và vượt qua nó.

Có bí mật nào của “thiên tài” không?

Tôi đã từng nhắc đến rằng, có rất nhiều người thành đạt xuất sắc mà không hề thể hiện sự thông minh hơn người. Đúng là thành quả của họ khiến chúng ta có thể gọi họ là thiên tài. Chắc chắn đó là bởi thái độ tinh thần tích cực của những người này đã tạo nên sức mạnh cho bộ não của họ, khiến họ không vĩ đại hơn nhưng hiệu quả hơn và sẵn sàng hơn so với phần lớn những người khác. Khi tôi trò chuyện với những người như Henry Ford, Andrew Carnegie và Thomas A. Edison, tôi đã khẳng định với một tâm trạng hoàn toàn tin tưởng, không chút nghi ngờ hay sợ hãi rằng họ hoàn toàn có thể làm được bất cứ điều gì họ muốn làm trên đời.

Tôi biết rằng Andrew Carnegie đã rất ý thức được tầm quan trọng của một thái độ tinh thần tích cực. Trước khi bắt tay vào việc hỗ trợ cho thành công của tôi, ông đã thực sự dồn tôi vào đường cùng để thử thách thái độ tinh thần của tôi.

Nhìn tôi một cách khôn khéo từ phía bên kia bàn, người đàn ông Xcô t-len khôn ngoan đó nói: “Chúng ta đã nói chuyện với nhau một thời gian dài trước đây, và tôi đã từng chỉ cho anh cơ hội lớn nhất để một người trẻ tuổi trở nên nổi tiếng, giàu có và hữu ích. Bây giờ, nếu tôi chọn anh trong số 240 ứng cử viên khác cho công việc này – nếu tôi giới thiệu anh với những người thành công kiệt xuất ở Mỹ – nếu tôi giúp anh có được sự cộng tác của họ trong việc tìm kiếm triết lý thực sự của thành công – liệu anh có sẵn sàng từ bỏ hai mươi năm làm việc và những tài sản của mình để đi tiếp? Chúng ta đã thảo luận đủ. Giờ tôi muốn nghe câu trả lời của anh – có hay không?”

Tôi bắt đầu nghĩ đến tất cả những chướng ngại có thể ngăn đường tôi. Tôi bắt đầu nghĩ đến tất cả những rào cản mà tôi phải vượt qua. Tôi bắt đầu nghĩ đến tất cả những quãng thời gian mà tôi sẽ phải dành cho công việc đó, rồi việc viết lách của tôi, rồi vấn đề mưu sinh...

Tôi dành 29 giây để đấu tranh với những thái độ tinh thần tiêu cực, những thái độ mà nếu chiến thắng tôi, sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực cho tôi mãi mãi về sau.

Làm sao tôi biết được tôi chỉ đấu tranh trong có 29 giây? Bởi vì, khi tôi tìm lại được thái độ tinh thần tích cực đã tạm thời đánh mất và nói: “Có” – Carnegie đã chỉ cho tôi cái đồng hồ đếm giây mà ông cầm bên dưới bàn. Ông chỉ cho tôi một phút để thể hiện thái độ tinh thần tích cực của mình – nếu không, ông cảm thấy ông sẽ không thể tin tưởng vào thái độ đó. Tôi đã về đích sớm hơn so với thời hạn yêu cầu 31 giây, và bởi vậy đã nắm được một cơ hội thay đổi và cải thiện cuộc sống của hàng triệu người, bao gồm cả chính bản thân tôi nữa.

Một thái độ tinh thần tích cực sẽ dễ dàng
bất được tín hiệu từ thái độ tinh thần tích
cực khác

Khi đã chấp nhận nhiệm vụ to lớn đó và tự tin theo đuổi nó, tôi nhận thấy những chướng ngại mà tôi tưởng tượng ra tự tan biến một cách hết sức đơn giản. Tất nhiên là thái độ tinh thần tích cực của tôi đã không chỉ giúp tôi tìm ra những bí mật trong thành công của 500 người giàu nhất nước Mỹ, mà còn mang lại cho tôi cuộc sống tương đối sung túc. Tôi có phải là một thiên tài không? Tôi phải nói rằng tôi có những bằng chứng xác thực để chứng minh rằng tôi không phải là một thiên tài.

Trong những cuộc gặp gỡ với nhiều người vĩ đại, tôi đã khám phá ra một thực tế vô cùng giá trị: Một thái độ tinh thần tích cực có thể tự động thu được lợi ích từ những thái độ tinh thần tích cực khác.

Bạn có biết những nguyên tắc hoạt động chung của trạm phát sóng không? Đó là: Khi rung động điện của một tần số tác động vào một đường dây, những rung động đó truyền vào không gian. Một đường dây khác ở rất xa đó – ăng-ten thu – có thể đón nhận những rung động này, và do vậy một thông điệp hay một hình ảnh có thể được truyền xa hàng ngàn dặm, hoặc hàng triệu dặm trong không gian.

Có những dòng điện trong não. Chúng trao cho bạn một trạm phát sóng cá nhân mà qua đó bạn có thể gửi đi bất cứ kiểu rung động suy nghĩ nào mà mình mong muốn. Hãy giữ cho trạm phát sóng đó luôn bận rộn gửi đi những suy nghĩ của một bản chất tích cực, những suy nghĩ có thể mang lại lợi ích cho người khác, và bạn sẽ nhận ra rằng bạn có thể nhận được những rung động suy nghĩ tương tự từ những tâm hồn khác, những tâm hồn đồng điệu với bạn.

Khi tôi đến thăm những người thành đạt mà tôi đã kể về họ cho các bạn nghe trong phần trước, và rất nhiều người khác như John Wanamaker⁽¹⁾, Frank A. Vanderlip⁽²⁾, Edward Bok⁽³⁾ và Woodrow Wilson, cả họ và tôi đều cảm thấy được cảm giác hòa hợp trong tâm hồn. Họ không chỉ dành rất nhiều giờ để nói chuyện với tôi mà còn đóng vai trò làm thầy của tôi và hướng dẫn tôi trong rất nhiều năm tiếp theo, hoàn toàn miễn phí.

Hãy tin tưởng vào việc bạn đang làm, và bạn cũng sẽ nhìn thấy ảnh hưởng to lớn của niềm tin đó lên những người mà bạn có thể sẽ yêu cầu họ giúp đỡ bạn. Nếu bạn nghi ngờ bản thân, phần *Không* trong tâm trí bạn sẽ mang đến sự thất bại thay vì chiến thắng.

Đó chỉ là những nét phác thảo sơ sài nhất trong tất cả những nguyên lực phổ biến của một thái độ tinh thần tích cực. Hãy cùng xem xét một vài câu điều kiện có thể kết hợp được với một thái độ tinh thần tích cực để mang lại cho chúng ta cuộc sống sung túc và sự bình an cho tâm hồn trong một cuộc sống trọn vẹn và thành công.

Chín động lực cơ bản

Những phiên tòa sơ thẩm không phải là không có mục đích khi thường xuyên đặt câu hỏi về *động lực*. Mọi việc bạn làm đều là kết quả của một hoặc nhiều động lực khác nhau. Giữa nhiều sự kết hợp, chúng tôi sử dụng chín động lực cơ bản.

Bảy động lực tích cực bao gồm:

1. Cảm xúc của YÊU THƯƠNG.
2. Cảm xúc của TÌNH DỤC.
3. Mong muốn ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG THỨ MANG TÍNH VẬT CHẤT.
4. Mong muốn TỰ BẢO VỆ.
5. Mong muốn có được VÊ THỂ XÁC VÀ TÂM HỒN.
6. Mong muốn THỂ HIỆN BẢN THÂN.
7. Mong muốn được BẤT DIỆT SAU KHI CHẾT.

Hai động lực tiêu cực là:

1. Cảm giác GIẬN DỮ VÀ MUỐN TRẢ THÙ.
2. Cảm giác SỢ HÃI.

Thông qua chín động lực trên, bạn có thể tìm thấy được nguyên gốc của mọi việc bạn làm và ngăn mình không làm nữa. *Sự an bình*

trong tâm hồn đạt được chỉ bằng cách luyện tập bảy động lực tích cực như một mô hình chung của cuộc sống. Những người có được sự bình an trong tâm hồn gần như không bao giờ sử dụng hai động lực hay cảm xúc tiêu cực. Bạn không thể có cảm giác bình an khi bạn sợ hãi bất cứ thứ gì hoặc bất cứ ai. Bạn không thể có cảm giác bình an khi áp ủ bất cứ một kiểu cảm xúc giận giữ nào có thể khiến bạn mong muốn được trả thù hoặc làm tổn thương một ai đó, cho dù bạn có bào chữa bằng cách nào đi chăng nữa.

Người vĩ đại không có thời gian dành cho mong muốn làm tổn thương người khác. Nếu có, họ đã không vĩ đại. Người vĩ đại không phải là người có thể miễn dịch hoàn toàn với nỗi sợ hãi, nhưng nỗi sợ hãi không có tính liên tục và không kiểm soát toàn bộ cuộc sống của họ. Hãy nhìn những con người bé nhỏ và keo kiệt để thấy được mô hình cuộc sống với nỗi sợ hãi và giận dữ. Tâm trí họ đã yếm đáp những ảnh hưởng tiêu cực đến mức họ không thể tìm thấy được sức mạnh để tạo nên hoàn cảnh mà họ mong muốn.

Gần đây tôi được nghe về một người đàn ông, giờ đây đã 70 tuổi, người mà 15 năm trước đã mất tất cả tài sản của mình vào một vụ đầu tư địa ốc. Nghe theo lời khuyên của một người bạn, ông vay nặng lãi để đầu tư vào một đầm lầy bỏ hoang với dự đoán là trong vòng hai năm khu đất đó sẽ trở nên đắt giá. Dự đoán đó không trở thành sự thật và người đàn ông này đành phải bán toàn bộ gia sản của mình để trả nợ.

Bạn của ông, người đã đưa ra lời khuyên tồi tệ kia cũng mất tiền. Tuy nhiên, người đàn ông này trở nên vô cùng cảm hận bạn mình và mong muốn được trả thù ông bạn kia lớn đến mức trong vòng năm năm sau đó, ông không thể làm nổi việc gì để kiếm tiền. Trong khi đó thì người bạn của ông đã nhanh chóng lấy lại được cân bằng và trở nên giàu có, tránh xa được khỏi những vụ trả thù nhỏ nhặt. Người đàn ông trong câu chuyện của chúng ta không chỉ mất toàn bộ tiền của mình mà còn mất đi cả sự cân bằng trong tâm hồn và đã phải sống sáu tháng trong một khu vực yên tĩnh, được bao quanh bởi những bức tường thành ở một làng quê xa xôi.

Tuy nhiên, trong tháng cuối cùng bị giam hãm, ông đã phục hồi đủ để lắng nghe một nhà tư vấn, người đã nhận ra được rằng lòng căm hận và mong muốn trả thù của ông đã gây tổn hại tới ông nhiều hơn là việc ông mất tiền gây ra. Ông đã được thuyết phục rằng ông cần tha thứ cho người bạn của mình, người đã gián tiếp khiến ông bị phá sản. Ông thậm chí còn viết một bức thư cho người bạn kia, nói với người đó về những thay đổi trong suy nghĩ của mình.

Ông trở lại với công việc kinh doanh cùng tình yêu thương dành cho dòng nghiệp và quyết định sẽ giữ cho tâm hồn mình luôn đầy ắp những động lực tích cực và mang tính xây dựng. Bất kể ở tuổi sáu mươi, ông gây dựng một sự nghiệp mới. Giờ đây, khi đã bảy mươi tuổi, ông lại thực sự giàu có, và quan trọng hơn, ông tìm thấy được sự bình yên trong tâm hồn mình, một hình thức không thể thiếu được của sự giàu có.

Bản thân tôi cũng đã từng phải chịu đựng những ảnh hưởng của động lực tiêu cực hết lần này đến lần khác. Khi phải ẩn mình, như đã nói ở chương hai, tôi hành động với động lực tự bảo vệ bản thân. Tuy nhiên, ngay sau đó, nó biến thành nỗi sợ hãi và cùng với nỗi sợ hãi là sự khốn khổ. Rất may mắn là tôi đã kịp nhìn ra rằng những điều đã xảy ra với tôi sẽ không thể lặp lại một lần nữa.

Bạn có thể kêu gọi Mười Hoàng tử của Sự Hướng dẫn đến đứng trước cánh cửa tâm hồn bạn

Bạn có thể giúp bản thân nhận thức được những quy tắc của sự hướng dẫn và giám hộ cá nhân và để biến những quy tắc này thành sự thật cũng như có thể ghi nhớ được, bạn có thể nhân cách hóa chúng – nhìn chúng như rất nhiều chàng Hoàng tử trong chuyện cổ tích, những người đứng trước cánh cửa tâm hồn bạn. Những chàng Hoàng tử này sẽ thách thức mọi rung động suy nghĩ đang tìm cách bước vào cánh cửa. Họ giữ cho tâm trí bạn luôn tích cực, hiệu quả và không bị ảnh hưởng bởi sự bất hòa. Tôi sẽ gọi tên các vị Hoàng tử của mình,

một danh sách mà bạn có thể muốn thay đổi một chút cho phù hợp với những yêu cầu trong cuộc sống của bạn.

Hoàng tử của sự An bình trong Tâm hồn. Chàng Hoàng tử này đứng ở cánh cửa ngoài cùng và hỏi tất cả những người khách đến thăm liệu họ có đến với sự an bình để chia sẻ với tôi không. Nếu không, họ được yêu cầu đi ra.

Hoàng tử của Đức tin và Hi vọng. Chàng Hoàng tử này chỉ thừa nhận những ảnh hưởng có thể giữ cho tâm hồn tôi luôn sống với niềm tin vào sứ mạng cuộc sống của mình.

Hoàng tử của Tình yêu và sự Lãng mạn. Chàng Hoàng tử này chỉ mang đến cho cuộc sống của tôi những ảnh hưởng có thể giữ cho tình yêu luôn tươi mới trong trái tim tôi.

Hoàng tử của Sức khỏe. Chàng Hoàng tử này biết tất cả mọi loại ảnh hưởng tinh thần có thể phá hủy sức khỏe, và chỉ thừa nhận những ảnh hưởng có thể giúp cho cơ thể giữ được sức sống mạnh mẽ của nó.

Hoàng tử của sự An toàn Tài chính. Chàng hoàng tử này chỉ thừa nhận những suy nghĩ có thể mang lại lợi ích về tài chính cho tôi.

Hoàng tử của sự Khôn ngoan. Chàng hoàng tử này có nhiệm vụ cho phép một số suy nghĩ nhất định đi vào kho kiến thức của tôi khi thấy chúng có thể mang lại lợi ích cho tôi hoặc giúp tôi mang lại lợi ích cho người khác.

Hoàng tử của sự Kiên nhẫn. Chàng Hoàng tử này giúp tôi tránh xa khỏi những hành động vội vã, những công việc mới được chuẩn bị nửa vời.

Hoàng tử của Quy tắc Hilli “Quy tắc Hill” là một từ mang tính chất cá nhân. Tôi đã tạo ra nó cho riêng tôi. Kết hợp với một cái tên nhất định, nó có ý nghĩa với tôi mà không có ý nghĩa đối với bất kỳ ai khác. Như vậy, hãy đặt tên bạn cho một chàng Hoàng tử của riêng bạn. Chàng Hoàng tử này sẽ đứng trước công cùng với những chàng Hoàng tử khác. Những người khác theo thời gian có thể được giảm bớt

trách nhiệm; chẳng hạn như, một lúc nào đó bạn có thể cảm thấy rằng chàng Hoàng tử của sự An toàn về Tài chính không nhất thiết phải làm việc quá nhiều để mang lại những lợi ích về tài chính cho bạn nữa. Còn chàng Hoàng tử đặc biệt của riêng bạn thì *luôn luôn* ở đây, đại diện cho tất cả những ảnh hưởng cá nhân đặc biệt trong cuộc sống của bạn. Quý tá c Hill là đại sứ lưu động của tôi, người luôn thực hiện những nhiệm vụ không được chỉ định cho người khác.

Khi bản thân bạn đã có nhận thức tốt về quân đoàn Hoàng tử Tinh thần của mình, họ sẽ tập hợp tất cả sức mạnh của bạn để giải quyết bất cứ vấn đề nào hoặc thiết lập những ranh giới phòng thủ vững chắc.

Đôi khi tôi nhận ra mình đang nói chuyện với những người mà thái độ đố kỵ kháng của họ đang xâm nhập vào sự an bình trong tâm hồn tôi. Tôi thôi – tôi gửi đi một lời cảnh báo đặc biệt đến Hoàng tử An bình trong Tâm hồn. Ngay lập tức anh ta nhận nhiệm vụ phòng thủ với gấp đôi sức mạnh, và một lần nữa tôi có đủ dũng khí và khả năng kiểm soát của tâm hồn chính mình.

Hoặc, giả sử, tôi cảm thấy đau đớn trong cơ thể. Tôi gọi chàng Hoàng tử của Sức khỏe đến để tìm nguyên nhân, và tôi có được những kết quả tốt đẹp. Tôi tin rằng tôi đã được hưởng những lợi ích của sự chữa lành, vượt quá cả khả năng lý giải của nên y được.

Những chàng Hoàng tử Hướng dẫn của tôi đã nhận được những phần thưởng nhất định cho sự phục vụ của họ. Phần thưởng đó là lòng biết ơn từ tôi. Hàng ngày tôi bày tỏ sự biết ơn này, đầu tiên là với cá nhân mỗi Hoàng tử, sau đó là đến toàn bộ lực lượng hùng mạnh của họ. Bạn sẽ nhận thấy việc thể hiện sự biết ơn này có sức mạnh to lớn trong việc giữ cho tâm hồn bạn luôn tỉnh táo với sức mạnh của chính nó. Tôi biết rằng nếu tôi quên mất việc này, tôi sẽ cảm thấy sự lơ là từ phía những chàng Hoàng tử của mình. Và khi, một lần nữa, tôi khiến bản thân mình nhận thức được hàng ngày rằng tôi có một lực lượng tinh thần vĩ đại hành động theo lệnh của mình – thì họ lại trở nên mạnh mẽ hơn bao giờ hết.

Đừng để những động cơ đạt được nhu cầu vật chất mâu thuẫn với động cơ tự do

Tự do cho cơ thể thì rất dễ để thấy và hiểu, nhưng tự do trong tâm hồn là một vấn đề rất tinh tế và khó nhận biết. Nỗi sợ hãi và tức giận nhốt tâm trí phía sau song sắt. Cảm giác tội lỗi chầm dứt mọi trạng thái tốt đẹp của tâm hồn trong các mối quan hệ.

Những động cơ *vật chất* – tự nó đã rất nổi trội – thường xuyên mâu thuẫn với những động cơ vượt trội của tự do về *cơ thể và tâm hồn*, bởi để đạt được nhu cầu về mặt vật chất, chúng ta từ bỏ tự do trong tâm hồn, chắt lên tâm hồn mình gánh nặng tội lỗi và cảm giác lo sợ bởi chúng ta đã không hành động một cách chân thật.

Thêm nữa, một người kiêu mạn nhờ vào việc lợi dụng dòng nghiệp một cách không trung thực đang tự tước đi của mình những niềm vui thực sự đến từ thành công chân chính. Khi bạn tuân theo mọi quy tắc của cuộc chơi và chiến thắng, bạn đã làm được một điều tốt đẹp cho tâm hồn mình. Khi bạn lừa dối và chiến thắng, bạn chỉ gọi nó là chiến thắng, nhưng trên thực tế bạn đã thua trong trò chơi đó.

Tôi tin rằng tôi thật may mắn vì đã bắt đầu sự nghiệp của mình từ rất sớm, như vậy tôi được học những bài học của cuộc sống tương đối sớm. Hãy để tôi kể cho bạn nghe về một trải nghiệm khi tôi bắt đầu công việc đầu tiên của mình. Tôi vừa mới tốt nghiệp trường cao đẳng kinh doanh và không có một chút kinh nghiệm nào về cách sống cũng như bản chất của con người.

Ông chủ của tôi sở hữu một số ngân hàng. Ông để con trai mình làm thu ngân tại một trong số những ngân hàng đó, ở một thị trấn xa xôi. Tôi đi đó, người quản lý khách sạn gọi cho tôi, nói rằng con trai của ông chủ tôi đang gặp một vấn đề hết sức nghiêm trọng và ông ta không thể nào liên lạc được với ông ấy. Ngay lập tức, tôi lên tàu và có mặt ở thị trấn đó vào sáng sớm hôm sau.

Khi đến nơi tôi thấy cánh cửa ngân hàng đóng nhưng không khóa. Vào bên trong, tôi phát hiện ra hầm an toàn vẫn để mở và những tờ bạc xanh đẹp để nằm vung vãi trên quầy thu ngân.

Tôi đóng cửa lại và nhấc điện thoại lên. Tôi cố gắng liên lạc với ông chủ của mình, nói với ông lý do tôi đến thị trấn này và tôi đã tìm thấy gì trong chuyến đi của mình. Trong nỗi đau đớn cùng cực, ông nói với tôi: “Cứ tiến hành điếm tiền đi. Cần đồ i sổ sách. Lập báo cáo sơ lược về bất cứ thứ gì có thể bị mất.” Tôi ngò i lại và bắt đầu điếm tiền. Và tôi đã vô cùng kinh ngạc khi nhận ra rằng không hề có một đồng tiền nào bị lấy mất.

Tôi ngò i đây, nhìn vào những cọc tiền. Tôi đã có một tuổi trẻ thảm thương, bất an và nghèo khó. Hiện tại tôi cũng đang nghèo xơ nghèo xác. Tôi ngò i đây và nhìn 50.000 đô la tiền mặt, biết rằng tôi có thể bỏ ít nhất là một nửa số tiền đó vào túi mình và sẽ không có ai biết được điều này. Con trai của ông chủ tôi đã thể hiện những dấu hiệu rất rõ ràng của một người có tâm lý không ổn định. Tất cả mọi người đều có thể cho rằng là anh ta đã lấy tiền. Anh ta thậm chí đã từng hành động như thể anh ta đã lên đây túi – và tôi là người duy nhất biết rằng anh ta không làm thế.

Động cơ giành được những thứ mang tính vật chất thôi thúc tôi mãnh liệt. Nhưng động cơ tự do nói: *Dừng làm thế*. Hay đúng hơn, nó là “một cái gì đó” đã giữ cho tôi thành thật. Tại thời điểm đó tôi chưa thể gọi tên được những động lực chính. Có thể “cái gì đó” là kết quả của một số buổi trò chuyện với người mẹ kế trước khi tôi rời khỏi nhà, trong những buổi trò chuyện đó, bà đã thấm nhuần trong tôi một thực tế rằng tôi là người kiểm soát tâm hồn của mình và tôi luôn luôn phải sống thật với bản thân.

Ngay lập tức tôi bỏ tiền vào hầm và khóa lại, sau đó gọi cho ông chủ của mình và báo cho ông ta biết rằng không có một đồng nào bị đánh cắp và không có lý do gì để làm báo cáo cả. Tôi đi khỏi ngân hàng với tâm trạng thanh thản, một tâm trạng hoàn toàn tự do và tích cực.

Từ đó trở đi tôi luôn luôn đặt động cơ *tự do* lên trước động cơ *giành được những thứ mang tính vật chất*. Tôi đã thành công trong việc có được tất cả những đồ đạc tiền mình cần mà không hề làm tổn hại đến tự do trong tâm hồn cũng như tự do với cơ thể mình.

Tình tiết này là một trong số vài tình tiết dẫn tôi tiến thẳng đến với Andrew Carnegie và với nhận thức về những mục tiêu trong cuộc sống của mình. Ông chủ rất biết ơn tôi vì tôi đã cố hết sức mình để bảo vệ danh tiếng cho con trai ông. Sau đó ông chi trả toàn bộ chi phí cho tôi trong thời gian tôi học ở Đại học Luật Georgetown. Trong quá trình học ở đây tôi được giao một bài tập là đi phỏng vấn ông Carnegie. Ngày đó tôi không chiến thắng được động cơ vật chất ở ngân hàng, Khoa học về Thành tựu Cá nhân hẳn đã không bao giờ được thành lập.

Đúng như Emerson đã gợi ý, luôn có một đôi tác âm thầm trong tất cả những cuộc giao dịch của chúng ta, và những người đã và đang cố gắng để tìm cách mặc cả với Cuộc sống đều thật đáng thương.

Cuộc sống phản chiếu suy nghĩ của chính bạn lên bạn

Suy nghĩ là những thực thể, một nhà thơ đã nói, và chúng thực sự có đời sống của riêng mình. Điều đó nghĩa là một lời nguyện rửa sẽ quay trở lại để nguyện rửa bạn, và một lời chúc phúc cũng sẽ quay trở lại để mang phước lành cho bạn, tất cả đều được phản chiếu bởi một tấm gương phi thường của cuộc sống. Một nhà thơ khác nói: “Tôi làm chủ số phận của mình. Tôi là tướng soái của tâm hồn mình.” Điều này cũng đúng, và hai sự thật dung hòa với nhau. Hãy gửi đi suy nghĩ tích cực từ một tâm hồn được định hướng tích cực và thế giới sẽ phản chiếu lại những ảnh hưởng tích cực hơn nữa để giúp đỡ bạn.

Hãy quay trở lại và đọc danh sách chín động lực cơ bản. Tập trung vào bảy động lực tích cực. Hãy nhớ những động lực này có thể mâu thuẫn, như chúng ta đã thấy, nhưng thường thì chúng cùng đi trên

một con đường, và với thái độ tinh thần tích cực, chúng sẽ đưa bạn đến với con đường mà bạn muốn đi. Chúng ta sẽ tiếp tục đề cập đến những động lực này cho tới tận cuối cuốn sách, còn bây giờ, hãy làm quen với chúng.

Tình yêu không có giới hạn. Hãy đón nhận nó với niềm tôn kính vì nó đồng điệu với Thượng đế. Hãy ban phát tình yêu vô điều kiện và bạn sẽ nhận lại bằng hoặc nhiều hơn những gì bạn cho đi. Nếu ngừng ban phát tình yêu, bạn sẽ không thể tiếp tục nhận được tình yêu.

Tình dục là một sức mạnh sáng tạo vĩ đại trong vũ trụ. Ở mức độ cao nhất nó kết hợp với tình yêu; nhưng tình yêu hoàn toàn có thể tồn tại mà không cần có tình dục. Sức mạnh phi thường của tình dục có thể chuyển hóa thành hành động nhằm đạt được mục tiêu sâu sắc, và nó quan trọng đến mức sẽ được chúng tôi nhắc đến trong trọn vẹn một chương của cuốn sách. Mặt khác, tình dục có thể trở thành thói đam mê hoặc bị lạm dụng. Và trong cái vẻ ngoài tưởng chừng như đơn giản đó, nó mang đến đau buồn và rắc rối cho toàn nhân loại, còn bản thân nó thì mang một tai tiếng tồi tệ.

Tự bảo vệ bản thân có thể trở thành sức mạnh tiêu cực khi một người tìm kiếm nó mà không hề tôn trọng quyền lợi của người khác. Bản năng tự vệ giúp chúng ta duy trì sự sống. Ngay cả như vậy, loài người vẫn giả định về đặc quyền vượt lên trên bản năng đó. Khi một con tàu đang chìm, thì *phụ nữ và trẻ em sẽ là đối tượng ưu tiên hàng đầu*, và có rất nhiều những trường hợp tương tự đòi hỏi sự cao thượng ở con người.

Thể hiện bản thân là một phần của quá trình khám phá bản thân. Đó là một phần của tự do với mỗi người – tự do được là chính mình. Do vậy nó mang tính tích cực, xây dựng cùng giá trị. Có điều, hãy chắc chắn rằng những phương tiện mà bạn dùng để thể hiện bản thân không hạ thấp phẩm giá hay gây nguy hiểm đến người khác.

Sự bất diệt của cuộc sống sau khi chết là một trong số những niềm tin và động lực từ thừa sơ khai của loài người. Mối quan hệ của một người với sự thay đổi được biết đến như cái chết cần được

chấp nhận như một lẽ thường tình và hiểu một cách đúng đắn. Khi bị bao bọc trong sự mê tín dị đoan và nỗi sợ hãi, động lực này sẽ chỉ dẫn đến hoàn cảnh khốn cùng.

Cách chắc chắn nhất để tìm kiếm sự bình an trong tâm hồn

Cách chắc chắn nhất để tìm kiếm sự bình an trong tâm hồn là giúp đỡ càng nhiều người tìm kiếm được nó càng tốt.

Hãy để điều này là kim chỉ nam cho cách bạn sử dụng những nguồn động lực vĩ đại, sau đó bạn sẽ biết rằng bạn đang sử dụng những nguồn động lực đó một cách đúng đắn, không làm hư hỏng chúng.

Có thể tìm được sự bình an trong tâm hồn trong lời cầu nguyện hay không? Có thể có. *Nên* có. Nhưng hãy chú ý xem có bao nhiêu người chỉ cầu nguyện những lúc họ gặp bất hạnh, khi động cơ của *nỗi sợ hãi* thúc giục họ. Trong trường hợp này thì đó là cách làm tiêu cực, và do đó, nếu xem xét ở khía cạnh sự bình an trong tâm hồn, kết quả hẳn cũng sẽ tiêu cực như vậy.

Những lời cầu nguyện mang đến sự bình yên trong tâm hồn bất tận nguồn từ một tâm trí có thể đưa ra thông điệp quả quyết ngay cả khi tâm trí đó đang khổ sở bởi những rắc rối hay phiền muộn. Cầu nguyện có thể giải phóng nguồn năng lượng lớn sinh ra trong những tâm trí hiểu được rằng mọi vấn đề đều có thể được giải quyết ngay khi các năng lượng đó được khám phá – và hoàn toàn tin tưởng vào sự tồn tại của những năng lượng đó.

Cùng với nhiều người khác, tôi thấy được bằng chứng về một Trí tuệ vượt ra ngoài khả năng của con người. Tôi tin rằng một tâm trí được điều chỉnh tích cực sẽ có những lúc hòa nhập được với Trí tuệ đó. Tuy thế, điều chỉnh tâm trí qua lời cầu nguyện hoặc sự quả quyết là điều mà một cá nhân cần phải tự đạt được cho bản thân anh ta. Khi Tạo hóa tạo ra một con người, Ngài để cho anh ta tự do

tìm kiếm số phận của mình, và cho anh ta đặc quyền lựa chọn giữa tử tế và độc ác. Tất cả mọi thành quả vĩ đại của bất cứ người nào tại bất cứ thời điểm nào đều tiên đề phải tồn tại dưới dạng một suy nghĩ trước khi nó có thể tồn tại như một thực tế.

Bạn đã nhận ra được Bí mật Tôi thượng chưa?

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Cuộc sống nói Có khi bạn giữ được một thái độ tinh thần tích cực.

Tâm trí của con người tuyệt vời hơn bất cứ chiếc máy tính nào. Tuy nhiên, giống như một chiếc máy tính, nó dường như phát triển theo hướng suy nghĩ nhiều đến đầu vào Có hoặc Không. Một thái độ tinh thần tích cực giúp bạn tìm mọi lệnh Có có thể trong mọi hoàn cảnh của cuộc sống. Thậm chí nếu thái độ bạn thể hiện là tiêu cực, bạn có thể biến nó thành tích cực và mở cánh cửa cuộc sống của bạn để chào đón tất cả những điều giàu có và bổ ích.

Kiểm soát thái độ tinh thần khi xác định được mục tiêu rõ ràng.

Người nổi tiếng và thành đạt không bao giờ nghi ngờ khả năng thực hiện một công việc mà họ mong muốn được làm. Bất cứ ai ở bất cứ thời điểm nào trong cuộc sống cũng có thể có được lợi ích từ phương pháp thay đổi tư tưởng. Hãy tập trung tâm trí của mình vào một mục tiêu xác định và bạn dường như có thể đạt được sức mạnh “thiên tài” bởi tâm trí của bạn hoạt động vô cùng hiệu quả. Giờ đây bạn có thể tìm thấy cách giải quyết vấn đề đã từng làm khó bạn và gạt chướng ngại qua một bên. Một tâm trí có tư duy tích cực sẽ lan truyền được sự tích cực này sang những tâm trí khác. Thông qua sự lan truyền tinh thần này, bạn có thể trao đổi thông tin và sự hướng dẫn mà không tốn bất cứ một chi phí nào.

Kiểm soát những động lực chính, những động lực kiểm soát cuộc sống của bạn.

Bảy động lực tích cực và hai động lực tiêu cực đứng sau mọi việc bạn làm. Con người nhỏ bé cho phép hai cảm xúc tiêu cực, nỗi sợ hãi và cảm giác giận giữ, cướp đi của họ sự bình an trong tâm hồn, ngăn tâm trí họ nhận thức và đạt được những điều tốt đẹp. Con người vĩ đại sử dụng bảy động lực tích cực để xây dựng cuộc sống mà họ mong muốn. Bạn có thể tạo nên các chàng Hoàng tử của sự Hướng dẫn để họ đứng trước cánh cửa tâm hồn bạn và ngăn chặn những ảnh hưởng tiêu cực. Khi bạn sử dụng họ, họ sẽ luôn sẵn sàng chăm lo cho những tình huống khẩn cấp, như sự đe dọa đối với sức khỏe, cũng như với những nhu cầu hàng ngày của bạn.

Bạn có thể ngăn không cho những động lực của mình mâu thuẫn với nhau.

Mong muốn đạt được những nhu cầu về mặt vật chất có thể mâu thuẫn với mong muốn có được tự do – nhưng tự do trong tâm hồn và với cơ thể quan trọng hơn nhiều. Cảm xúc của tình yêu là của bạn nếu bạn mang tình yêu đến cho người khác. Tình dục là một sức mạnh sáng tạo mà chúng ta không nên lạm dụng hay sử dụng sai mục đích. Niềm tin về sự bất diệt sau cái chết cần phải được giải phóng hoàn toàn khỏi mê tín dị đoan hay nỗi sợ hãi. Việc thể hiện và bảo vệ bản thân là đặc quyền của con người và điều đó có thể mang lại lợi ích cho bạn nếu nó không làm tổn thương người khác. Tất cả những động lực tích cực sẽ dẫn đường cho bạn, và những động lực tiêu cực, nếu chúng ghé thăm bạn, chúng sẽ không làm bạn đau nếu bạn nhớ được rằng: Cách chắc chắn nhất để tìm được sự bình an trong tâm hồn là giúp thật nhiều người tìm được nó.

4. KHÔNG SỢ HÃI, SỐNG TỰ DO

Hãy giải phóng bản thân khỏi nỗi sợ hãi, và bạn sẽ giải phóng bản thân khỏi con quỷ mà loài người tạo ra. Bảy nỗi sợ chính cũng cô ́ cho nhau: sợ nghèo khó, sợ bị chỉ trích, sợ ố ́m đau, sợ mấ ́t tình yêu, sợ mấ ́t tự do, sợ tuổi già và sợ cái chết. Hãy phân biệt rạch ròi giữa những nỗi sợ mà bạn tự tạo ra với những nỗi sợ câ ́n thiế ́t để bảo vệ bản thân. Hãy dọn đường cho niê ́m tin xác tín vào bản thân – một thành phâ ́n không thể thiế ́u trong cuộc sống của bạn.

Khi bạn sợ hãi một điề ́u gì đó, điề ́u đó sẽ tìm đế ́n và làm tổn thương bạn nhiề ́u hơn.

Khi bạn nhìn thấ ́y một mô ́i đe dọa và biế ́t rằ ́ng mình sẽ vượt qua nó – đó là khi một sức mạnh to lớn sẽ đế ́n giúp đỡ bạn.

Nỗi sợ hãi, sức mạnh to lớn nhấ ́t của những động lực tiêu cực, giồ ́ng như một lời câ ́u nguyện ngược. Thay vì câ ́u khẩn lực lượng xây dựng ở xung quanh chúng ta, nó lại câ ́u nguyện lực lượng phá hoại. Tự nó trở thành vị thánh, đòi hỏi những hi sinh đau đớn cùng cực. Con người hiế ́m khi chịu thừa nhận rằ ́ng cuộc sống thiế ́u thồ ́n đầ ́y cay đắng có thể hình thành chỉ trên nỗi sợ hãi triề ́n miên – tuy thế ́, bạn vẫn có thể thấ ́y điề ́u này xảy ra xung quanh bạn.

Nỗi sợ hãi đầ ́u tiên mà tôi muố ́n đề ́ cập đế ́n là một nỗi sợ có sức hấ ́p dẫn vô cùng. Bạn càng mang trong mình nhiề ́u nỗi sợ này, bạn càng bị nó hấ ́p dẫn.

I. Nỗi sợ nghèo khó

Thỉnh thoảng tôi có cơ hội gặp lại những người tôi biế t trong tuổi trẻ nghèo khó của mình. Sau đó tôi gặp cả con cái họ nữa. Khi được biế t cả bố mẹ và con cái, tôi thường có khả năng tìm ra dấ u về t của kiểu gia đình ưa thích sự nghèo khó. Từ việc sợ hãi nghèo khó với một lý do chính đáng là nó khiế n họ khô n đồ n, ghét bỏ và cự tuyệt nó, những gia đình kiểu này luôn để cho những cảm xúc tiêu cực làm họ thiế u sáng suố t và giế t chề t sự dũng cảm của họ.

Họ cam lòng số ng trong sự thiế u thô n và thêm khát. Một số thành viên trong gia đình có thể có vài hành động để thoát ra khỏi con đường mòn mà anh ta đang đi, nhưng những hành động đó hóa ra lại luôn luôn nhu nhược và thiế u quyế t đoán. Tô i tệ hơn, cả gia đình đề u tin rằ ng Chúa đã có sẵn ý định khiế n cho họ luôn nghèo khó! Đánh đồ ng giữa khái niệm về Chúa với khái niệm về khùng bố hăn phải là nắ c phát triển cuố i cùng của nỗi sợ hãi.

Bạn đang nghèo khô và bạn không thích cuộc số ng nghèo khô đó, đó là một bước tô t để trở nên giàu có. Nhưng hãy đặt nỗi sợ nghèo khô của bạn sang một bên. Hãy nhìn nó như một điểm khởi đầ u để từ đó bạn có thể tiế n lên. Hãy biế n hiểu biế t tuyên thậ m về những hoàn cảnh không mong muố n thành một sức mạnh vững vàng trên con đường đế n với cuộc số ng mà bạn muố n – thịnh vượng, thậm chí là giàu sang.

Hãy để tình trạng không được một xu dính túi hiện tại giúp bạn nhận thức sức mạnh của đồ ng tiề n. Hãy để cho cảnh thiế u vô n giúp bạn nhận ra nhiề u cách tận dụng tiề n của người khác đơn thuậ n bằ ng cách trả phí cho họ xứng đáng với số tiề n họ cho vay.

Hãy biế t rằ ng rấ t nhiề u sự giáo dục là miễn phí, rằ ng tự giáo dục có những lúc còn tô t hơn là những gì bạn học được ở trường, có nhiề u kho thông tin mở khổng lồ mà bạn có thể sử dụng hoàn toàn miễn phí, rằ ng các ngành công nghiệp và thương mại luôn mở rộng cánh cửa để đón chào lao động có thiện ý. Hãy biế t rằ ng nề n kinh tế của chúng ta rộng lớn và đa dạng đế n mức bất cứ tài năng đặc biệt nào cũng có thể tìm được đấ t dụng võ; và còn rấ t nhiề u vị trí chưa tìm được người phù hợp, bạn hoàn toàn có thể đứng ở những vị trí đó.

Tôi không đủ kiên nhẫn để đưa ra cho bạn một danh sách rất nhiều người nổi tiếng đã bắt đầu cuộc sống của họ trong cảnh thiếu thốn khó khăn cùng. Chúng ta đã gặp rất nhiều người như thế và sẽ còn gặp nhiều người khác. *Hãy quảng nỗi sợ nghèo khó đi và tiến thẳng lên phía trước.*

2. Nỗi sợ bị chỉ trích

Tâm trí bạn có sức mạnh vô tận để biến giấc mơ thành hiện thực – nếu bạn cho phép nó làm việc mà không bị cản trở.

Không mấy nỗi sợ hãi có thể cản trở tâm trí nhanh như nỗi sợ bị chỉ trích. Nó có thể chặn đứng bạn lại trước khi bạn bắt đầu.

Ấy thế mà, nó không phải là cái gì khác ngoài ảnh hưởng của những tâm trí khác – một ảnh hưởng tiêu cực mà thông thường chỉ do tưởng tượng mà thôi. Một người luôn để mình tràn ngập trong nỗi sợ bị chỉ trích thường không dám đưa ra ý tưởng của mình vì sợ bị từ chối, và do đó anh ta đã đánh mất một món quà vĩ đại của Tạo hóa, đó là trí tưởng tượng và khả năng làm việc tự lực.

Chúng ta có thể xem xét sự nghiệp của những người đã đạt được nhiều bước đột phá mạnh mẽ trong lĩnh vực của họ, và có thể sẽ ngạc nhiên trước cái cách mà họ tìm thấy khả năng của mình và sử dụng những khả năng đó một cách hiệu quả. Cùng lúc chúng ta có thể nhìn thấy rất nhiều chướng ngại mà họ đã phải vượt qua. Tuy nhiên, hiếm khi chúng ta biết được về những lời chỉ trích bất lợi mà họ đã phải đối mặt. Nếu họ sợ hãi những lời chỉ trích này và để chúng ăn sâu bám rễ vào tâm trí mình, tất cả những khả năng nhận thức và đạt được thành tựu của họ có thể đã bị làm cho tê liệt. Quả thực, họ hẳn không bao giờ có cảm giác đó vì nếu có, tâm trí của họ đã không phải là loại tâm trí tự do luôn hướng về phía trước.

Ngành công nghiệp ô tô sẽ không tồn tại. Ngành công nghiệp máy bay cũng vậy. Du lịch không gian cũng thế. Tại thời điểm Henry Ford sẵn sàng sản xuất ô tô trên diện rộng, ô tô rõ ràng đã hoạt động, nhưng sản xuất những thiết bị phức tạp như vậy trên diện

rộng thì không dễ chút nào. Bởi vậy mà ông đã bị chê nhạo rất nhiều. Người ta chỉ xem chúng như những máy móc đáng nghiên cứu trong phòng thí nghiệm. Không ai có thể cung cấp lượng xăng cần thiết, cao su cũng vậy, cũng như không ai cam đoan được rằng mọi thứ cần thiết đều sẵn sàng cho một người lái xe bất cứ khi nào anh ta cần. Hơn thế nữa, các ngân hàng không thích hợp với cách làm việc của Henry Ford nói, đơn giản là sẽ không ai bỏ tiền để mua phụ tùng giá cao với số lượng đủ lớn. Phần lớn những người được biết kế hoạch của Ford đều lên án chúng vì một hoặc nhiều lý do khác nhau. Chắc chắn là sức mạnh của tình yêu đã giúp cho Ford hiểu được tâm trí của bản thân, vì vợ ông đã nói một cách rất đơn giản, rằng: “Hãy cứ tiến lên cho dù mọi người có nói gì đi chăng nữa.”

Một người đàn ông có tên là Henry Land đã chụp ảnh con gái của anh ta. Cô bé muốn được xem bức ảnh ngay lập tức. Anh giải thích cho cô bé rằng, đầu tiên phải lấy phim ra khỏi máy ảnh và sử dụng hóa chất để xử lý phim trong phòng tối để có được phim âm bản. Phim âm bản sẽ được in vào một loại giấy đặc biệt dưới một nguồn sáng rất mạnh với sự tác động của một loại hóa chất khác. Và như vậy, cô bé sẽ không thể xem ảnh ngay lập tức mà cần phải chờ một thời gian.

Lúc này tâm trí không hề bị cản trở của anh ta bắt đầu suy nghĩ. Tại sao lại không thể thiết kế một loại máy ảnh có thể đưa ra bức ảnh cuối cùng ngay lập tức? Bất cứ người nào chỉ cần biết một chút về công nghệ ảnh thôi cũng có thể đưa ra hàng tá lý do để khẳng định rằng anh ta không thể làm được điều đó, nhưng những lời chỉ trích không hề có chỗ đứng trong sự phát triển máy ảnh kỹ thuật số Land-Polaroid, loại máy ảnh có thể thực hiện chính xác yêu cầu của quý cô Land.

Sự chỉ trích cũng hủy hoại cả những ý tưởng đơn thuần. Tôi chuẩn bị xây dựng bộ Khoa học về Thành tựu Cá nhân, tôi đã suýt bị chìm trong những lời chỉ trích thi nhau trút xuống đầu mình. Phần lớn những lời chỉ trích đó là từ những người gần gũi tôi nhất, và chịu đựng điều này chẳng dễ chút nào. Tôi không biết dừng từ ngữ nào để diễn tả sức mạnh đã giúp tôi tiếp tục con đường của mình, nhưng

tôi hướng tâm trí theo mục tiêu của mình, không phải theo những chướng ngại, và tôi tiếp tục đi. Bài học thực hành đầu tiên của môn Khoa học về Thành tựu Cá nhân đã kiếm được nhiều tiền cho những người sử dụng nó hơn toàn bộ gia tài của Andrew Carnegie – và ông chắc chắn là người giàu nhất thế giới [tại thời điểm đó - ND].

Lắng nghe những người có đủ phẩm chất để có thể đưa ra lời khuyên là một chuyện, còn cho phép những lời chỉ trích bất lợi làm mòn sự sắc bén trong suy nghĩ của bạn lại là một chuyện khác hẳn. Hãy chú ý xem có bao nhiêu lời chỉ trích đến từ người luôn chỉ trích mọi thứ – đặc biệt hơn là từ người luôn chỉ trích tất cả những người đang cố gắng để thành công. Thất bại, cũng giống như tình trạng khổ sở khác, rất thích hội hợp. *Hãy quảng nỗi sợ hãi bị chỉ trích đi và tiến thẳng lên phía trước.*

3. Nỗi sợ bị ốm

Có thể bạn biết nhiều hơn một người mà chủ đề chính trong mọi cuộc trò chuyện của họ là sức khỏe – hoặc đúng hơn là chủ đề bệnh tật.

Những người này thường thích miêu tả cuộc phẫu thuật mà họ đã phải trải qua hơn là lợi ích mà họ nhận được – nếu thực tế họ cần phải phẫu thuật. Họ bắt đầu mỗi ngày bằng việc tìm kiếm các triệu chứng, đầu tiên là từ đầu xuống chân và sau đó là từ chân lên đầu, và họ sẽ tìm thấy rất nhiều dấu hiệu chắc chắn của một căn bệnh. Điều đó làm cho bạn bè họ cảm thấy phát chán. Họ mua mọi loại thuốc của các vị lang băm và thực hiện mọi phương pháp mà năm nay có tác dụng củng cố sức khỏe nhưng chỉ đến năm sau thôi sẽ là những phương pháp gây hại cho sức khỏe. Họ mặc chứng trầm cảm, họ luôn tưởng tượng về bệnh tật, sợ hãi bệnh tật và theo đúng nghĩa đen, họ mang bệnh tật đến cho bản thân – đó là sức mạnh tiêu cực trong tâm trí.

Trong hơn sáu mươi năm làm một người trưởng thành, tôi thực sự hài lòng khi nhìn thấy các bác sĩ chú ý nhiều hơn đến bệnh tâm

thần, hoặc những căn bệnh bất ngờ từ tinh thần. Tuy nhiên, kể từ buổi sơ khai của loài người, chúng ta đã thấy một điều rất rõ ràng là phần lớn bệnh tật đều bắt nguồn từ một tâm trí không bình an. Dưới đây là một phần rất nhỏ của danh sách các triệu chứng có thể phát sinh từ mâu thuẫn nội tâm, nỗi sợ hãi và cảm giác căng thẳng:

Đau đầu

Khó tiêu

Mụn nhọt

Viêm khớp

Thường xuyên mệt mỏi

Vết thương khó lành

Thiếu ngủ

Bệnh về thận

Bệnh tuần hoàn

Lãnh cảm

Bất lực

Phát ban và các bệnh dị ứng da

Nhiễm trùng miệng

Rối loạn trực tràng

Cơ thắt cơ bắp

Và rất nhiều các bệnh khác nữa.

Còn có rất nhiều các bệnh rối loạn về tinh thần, từ tình trạng căng thẳng cực độ tới bệnh điên, thường bắt nguồn từ hoặc trở nên

trầm trọng hơn do ảnh hưởng của một tâm trí luôn đấu tranh với bản thân nó. Danh sách những bệnh tật mà cơ thể và tâm trí có thể mắc phải kéo dài gần như vô tận. Vậy bước đầu tiên để có được một sức khỏe tốt là: Đứng vững mình trong những hình ảnh của bệnh tật. Tâm trí có xu hướng chuyển hóa tất cả những niềm tin đó thành tình trạng tương đương của cơ thể. Vậy thì, tại sao bạn lại không nhìn nhận bản thân mình là một người luôn tận hưởng tình trạng sức khỏe lành mạnh từ đầu xuống chân và từ chân lên đầu?

Thậm chí nếu thực sự bạn đang phải đối mặt với một bệnh tật hoặc vết thương nào đó, hãy giữ cho mình một hiểu biết bình an rằng nó chỉ đơn thuần là một sự cố nhỏ trong cuộc sống mà bạn chắc chắn sẽ vượt qua được. Hơn thế nữa, một tâm trí tràn ngập niềm tin có khả năng vượt qua bệnh tật để hướng tới tình trạng khỏe mạnh, điều kiện Có – và trên tất cả, đây là một công cụ chữa lành mà ngành y học không thể cung cấp được. Nó được hình thành qua nhận thức, và do vậy nó là một sức mạnh vô tận.

NIỀM TIN là công cụ hữu dụng nhất của tất cả các thầy thuốc. NIỀM TIN là loại thuốc độc đáo và tốt nhất để chữa lành vết thương và duy trì tình trạng sức khỏe tốt. Có NIỀM TIN vào sức khỏe của bạn, và niềm tin đó sẽ khiến cho những căn bệnh chết đói vì thiếu thức ăn. Phản chiếu niềm tin của bạn trong hình ảnh của chàng Hoàng tử Sức khỏe và chàng Hoàng tử đó sẽ luôn bảo vệ bạn như một vị tướng bất khả chiến bại.

Sau đó, để chứng minh rằng bạn đã ngừng việc tin vào một sức khỏe ốm yếu, hãy bỏ toàn bộ thuốc trong tủ thuốc của bạn đi.
Hãy quảng nỗi sợ ốm đau đi và tiến thẳng lên phía trước.

4. Nỗi sợ mất tình yêu

Tình yêu luôn song hành với cảm giác bình an trong tâm hồn. Một cặp đôi thực sự đang sống trong tình yêu thường chiếu tình yêu đó đến thế giới như chiếu đèn hiệu của hạnh phúc. Chúng ta nói: “Họ thuộc về nhau,” và họ thực sự đã thuộc về nhau theo nhiều cách khác nhau. Nhưng hãy vượt qua những tuyên bố nhàm chán và

bạn sẽ nhận thấy rằng *thuộc về nhau* không đồng nghĩa với *sở hữu nhau* một cách ích kỷ. Khi một người thực sự yêu một người khác, họ sẽ không giữ chặt vợ hay chồng mình trong sợi dây xích của sự ghen tuông, vì đó là nỗi sợ hãi bị mất đi tình yêu. Tình yêu thật sự không chứa nỗi sợ hãi. Hơn thế nữa, tình yêu không thể *đòi hỏi* mà có được; nó phải *được trao đi* tự nguyện. Khi đôi phương không sẵn sàng cho đi, tình yêu không còn tồn tại nữa.

Kết thúc một tình yêu hoàn toàn không dễ chút nào. Chẳng có hoàn cảnh bất lợi nào dễ chịu khi nó xảy ra. Nhưng lo sợ nó xảy ra, như rất nhiều người đã làm, cũng nguy hiểm như việc tưởng tượng về cái chết trước khi chết.

Tình yêu của một người cụ thể có thể bị mất, nhưng bản thân tình yêu thì không bao giờ mất. Khả năng yêu đập cùng nhịp đập với trái tim. Nó tìm kiếm một tình yêu khác, một tình yêu dành cho người này luôn luôn có thể chuyển hóa thành tình yêu dành cho người khác.

Hãy luôn biết rằng luôn có một người khác. Và cũng hãy luôn biết rằng tình yêu sẽ tự chuyển hóa thành những thành quả và sự giúp đỡ lớn lao. Mô-ti tình đầu của Charles Dickens⁽¹⁾ gần như đã kết thúc trong thảm kịch khi ông ta nhận ra rằng mình không hề được đáp lại. Ông chuyển hóa tình yêu đó vào việc viết lách, và cuốn sách nổi tiếng nhất của ông, *David Copperfield*⁽²⁾, đã được viết bởi một trái tim *đường như* tan nát.

Hãy yêu một cách hào phóng. Yêu trọn vẹn. Yêu chân thành. Yêu là một sức mạnh vĩ đại, một sức mạnh tốt đẹp nếu bạn sở hữu tình yêu, và nó sẽ trừ khử bạn nếu bạn để cho nó sở hữu mình. Bạn có nghĩ rằng tôi đã quá thô lỗ khi nói những lời như vậy về một thứ cảm xúc cao cả nhất trong số các cảm xúc?

Không, tôi đang theo sát mục tiêu của cuốn sách này và chỉ cho bạn bài học của bản thân cuộc sống. Bất cứ nỗi sợ hãi nào cũng kéo bạn lại và làm tổn thương bạn. *Hãy vượt nỗi sợ bị mất tình yêu đi và tiến thẳng lên phía trước.*

5. Nỗi sợ mất tự do

Gần đây tôi đã được đọc câu chuyện cuộc đời của một người đàn ông đã từng ngồi tù và sau đó được phóng thích. Anh gặp rất nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm một công việc bởi anh đủ thật thà để không che giấu sự thật là anh đã từng là một tội phạm. Tại thời điểm đó anh cũng không thể về nhà vì gia đình không còn tin tưởng vào anh nữa. Tuy nhiên, bản thân anh hiểu được rằng mình đã thay đổi, và hoàn toàn tin tưởng rằng anh đã có chỗ đứng của một con người chân chính trên thế giới.

Anh thể hiện sự biết ơn sâu sắc với việc lại được hưởng các đặc quyền được làm việc để sống, được lập kế hoạch cho một sự nghiệp, được có một gia đình và một ngôi nhà. “Nhưng tất cả những niềm hạnh phúc này được tìm thấy trong một niềm hạnh phúc lớn lao hơn cả,” anh ta nói, “Tôi có tự do.”

Hàng triệu người đã hiểu được những điều xảy ra khi một đất nước mất đi nền độc lập của mình. Họ vẫn được đáp ứng đầy đủ những nhu cầu thiết yếu của cuộc sống, thậm chí là cả những thứ xa xỉ, nhưng họ không có quyền tự do để nói lên suy nghĩ của mình và sống cuộc sống của mình, tất cả những điều còn lại dường như là một sự chế nhạo. Tôi nhớ lại một nhóm những người đã tìm cách vượt biên bằng đường biển trên một cái thuyền nhỏ xíu, chèo chèo chèo, và gần như ngập nước vài lần để vượt qua con đường dẫn đến miền đất của tự do. Chiếc thuyền thủ công này bắt đầu cuộc hành trình của nó với hai cột buồm và được nửa đường thì họ phải bán một cái đi để mua lương thực thực phẩm – nhưng họ vẫn tiếp tục chèo thuyền đi tìm tự do của mình.

Và tôi cũng biết rất nhiều người đã từ bỏ tự do về mặt thể chất và tự do trong tâm hồn mà họ đáng ra có thể có để sống trong tù hoặc trong sự kiểm soát của một kẻ độc tài nào đó. Tôi cũng biết rất nhiều người luôn sợ mất tự do đến mức bản thân nỗi sợ hãi trở thành sợi dây xích còng chân tâm hồn của họ – như với tất cả những nỗi sợ khác.

Khi nói đến tự do về mặt thể chất và tự do trong tâm hồn tôi đang nói đến tự do cá nhân, căn bản. Nó không phải là tự do tuyệt đối. Nếu mỗi chúng ta đều được tự do làm bất cứ việc gì mình muốn thì chúng ta sẽ bị rơi vào tình trạng hỗn loạn thay vì được khai sáng. Sự bình an trong tâm hồn bao gồm cả việc tuân thủ luật pháp và những luật lệ của thời đại cũng như của xã hội. Nó cũng bao gồm cái nhìn công bằng với bất cứ một sự mất tự do tạm thời nào.

Một thời gian ngắn trước đây tôi phải chịu mất tự do tạm thời để có thể bắt đầu đi lại được như tôi mong muốn. Bệnh cúm lên đi qua chàng Hoàng tử Sức khỏe của tôi và giam tôi trên giường bệnh trong ba ngày. Tôi có thể bắn khoản về những cái hẹn mà tôi buộc phải hủy trong thời gian đó, nhưng nếu cứ bắn khoản, tâm trí tôi sẽ mất tự do. Thay vào đó, tôi dành quãng thời gian tĩnh lặng và an bình ấy để phác thảo cuốn sách này. Đó là một nhiệm vụ mà tôi đã từng muốn thực hiện trong một thời gian dài. Một lần nữa tôi chứng minh được tính đúng đắn của nguyên tắc *mọi nghịch cảnh đều mang trong nó một hạt giống của lợi ích bằng hoặc lớn hơn*.

Khái niệm *thời gian* có quan hệ với khái niệm *tự do*. Thời gian là của cải, và không giống như tiền bạc, khi nó trôi qua rồi bạn không thể thay thế được. Nhiều người, những người vội vã lao đến một cuộc hẹn chỉ để tiếp tục chờ đợi – hoặc những người bị kẹt trong đám tắc đường – đứng ngơ ngác không yên vì sự việc vi phạm quyên được sử dụng thời gian của anh ta theo cách anh ta muốn. Tôi đã chỉ ra cho những người bán hàng rằng buổi chiều có thể là thời gian dành để xem lại những điểm đặc sắc của một sản phẩm, qua đó chuẩn bị tốt hơn cho việc bán hàng – hoặc, trong rất nhiều trường hợp, thời gian đó có thể được sử dụng để quan sát và lắng nghe, từ đó thu thập những thông tin hữu ích về nhu cầu của khách hàng. Với một người bán hàng hay bất kỳ ai khác, thời gian họ buộc phải chờ đợi có thể được chuyển hóa thành một khoảng thời gian thư giãn tĩnh lặng để khôi phục lại sức mạnh cho tâm trí và cơ thể. Thậm chí khi một người lái xe gặp tắc đường, người đó có thể giữ cho tâm trí mình bình an, vô tư lự, và thường thì trong những khoảng lặng như thế, khi một người ở trong tình trạng tỉnh táo nhưng không quá tập trung, tâm trí vô thức sẽ mang đến câu trả lời cho câu hỏi hay vấn đề đã khiến họ băn khoăn trong một thời gian dài.

Sự an bình trong tâm trí là một thứ vô cùng nguy nga tráng lệ. Giờ hãy liên hệ nó với khẳng định mà bạn vừa mới đọc xong: *Thời gian là của cải, và không giống như tiền, khi nó đã trôi qua bạn không thể thay thế được.* Tuy nhiên sự bình an trong tâm trí mang lại lợi ích vô vùng to lớn cho hạnh phúc trọn vẹn của bạn, gần như chắc chắn là nó sẽ kéo dài cuộc sống và giữ cho bạn luôn năng động, hiệu quả trong nhiều năm về sau của cuộc đời – như vậy thời gian “bị mất” xét về một khía cạnh nào đó có thể thay thế được, và là khoảng thời gian quan trọng nhất.

Tự do bao gồm sự bình an trong tâm hồn, sự bình an trong tâm hồn là một quyền tự do cơ bản. Trong số chúng ta có quá nhiều nô lệ của thời gian, quá nhiều nô lệ của những tấm thẻ tài khoản ở ngân hàng, quá nhiều nô lệ của các tục lệ và của nhận thức cá nhân. Trước khi bạn nói *Tôi tự do*, hãy xem bạn có thể trả lời có với những câu hỏi sau hay không:

Khi hoàn cảnh đòi hỏi tôi phải sử dụng thời gian không đúng theo kế hoạch của mình, liệu tôi, trong hoàn cảnh đó, có hiểu tâm trí của mình và sử dụng nó hợp lý để đem lại lợi ích cho mình?

Liệu tôi đã lập kế hoạch làm việc để không cần phải sống với nỗi sợ hãi rằng công việc sẽ thôn tính tôi và cướp mất của tôi những giờ phút nghỉ ngơi quý giá?

Khi tôi tìm được một cách để thể hiện bản thân, và biết rằng nó được xã hội chấp nhận, liệu tôi có tiếp tục thể hiện bản thân theo cách đó cho dù người khác có thể nghĩ rằng nó thật kỳ lạ?

Tôi đã giải phóng mình khỏi những phong tục của gia đình, khu vực hay nền văn hóa có thể cản trở sự nghiệp hoặc cuộc sống cá nhân của tôi chưa?

Liệu tôi có sẵn sàng đặt câu hỏi về cách những người khác làm một việc gì đó, và không bao giờ áp đặt cách thực hiện điều đó không?

Liệu tôi có nhận ra rằng tôi không làm việc vì tiền, mà vì những thứ mà tiền có thể mua được không?

Nếu bạn trả lời Có một cách chân thật với tất cả mọi câu hỏi, bạn là người hoàn toàn tự do và bạn không hề sợ mất tự do, bạn biết rằng tự do không thể bị tước đi khỏi tâm hồn.

Hãy chú ý đặc biệt đến câu hỏi cuối cùng. Khi tôi nhận thức được những động cơ có thể giúp cho con người tạo ra một tương lai tốt đẹp, tôi cũng nhận thấy rằng có những người giàu có nhưng không hề có được sự bình an trong tâm hồn. Việc đánh giá đồng tiền quá cao là hành động tôn thờ đồng tiền, và kết quả cuối cùng sẽ là sự phá hủy hạnh phúc. Hãy nhớ, cuốn sách này chỉ cho bạn phương thức làm giàu và có được sự bình an trong tâm hồn.

Tự do mở rộng theo nhiều hướng khác nhau. Những người sợ chế độ nô lệ là những người tự biến mình thành nô lệ, vì họ đã tự khiếm mình quen thuộc với tình trạng đó, vì họ biết họ đã trở nên nhu nhược đến mức nào. *Hãy quảng nỗi sợ mất tự do đi và tiến thẳng lên phía trước.*

6. Nỗi sợ tuổi già

“Tôi đã từng là một vận động viên bóng chày nghiệp dư xuất sắc ở vị trí chặn ngã n,” một người đàn ông 75 tuổi nói trong niềm tiếc nuối, “và giờ đây tôi không thể chặn nổi một quả bóng có tốc độ một dặm một giờ.”

Lời nhận xét kiểu này thường đến từ người luôn sợ tuổi già và không bao giờ có thể có được sự bình an trong tâm trí trong những năm tháng mà nhẽ ra phải là quãng thời gian đáng được tưởng thưởng nhất. Tuổi già là một điều bất lợi, đúng là như thế, nhưng chỉ trong mối liên hệ với một số kiểu vận động thể chất nhất định. Tự nhiên không bao giờ lầy đi bất cứ thứ gì mà không đến đáp bằng một thứ có giá trị tương tự. Khi Tự nhiên lầy đi tuổi trẻ, Người sẽ đến đáp cho con người sự thông thái. Một người trẻ tuổi không thể hiện được sự thông thái và sự từng trải của một người cao tuổi. Hãy nghĩ về điều đó trước khi bạn nói rằng tuổi già là một hạn chế!

Thật là thảm hại khi thấy người ta tự cho là mình vô cùng yếu đuối chỉ bởi vì họ đã 40, 50 thậm chí là 70 tuổi, khi bất lợi chỉ thực sự tồn tại trong đầu họ. Họ thể hiện cảm giác mặc cảm tự ti phức tạp, cho phép suy nghĩ của giới trẻ áp đảo sự chín chắn và những suy nghĩ được hỗ trợ bởi kinh nghiệm sống của họ.

Họ xin lỗi vì đã già, như thể tuổi trẻ mà họ đã đi qua là một sự sỉ nhục. Họ không *mong muốn* được cảm thấy động lực của thế chủ động, khả năng tưởng tượng và tự lực – và như vậy, tất nhiên, họ không cảm thấy được cái gọi là những phẩm chất “trẻ”. Họ hành động như thể mất đi cơ bắp của tuổi trẻ là mất sức mạnh trong đầu mỗi người. Điều đó chỉ xảy ra khi bạn mong muốn nó xảy ra – chỉ khi bạn sợ tuổi già.

Gần đây tôi mới thành lập một chuỗi trường học ở vài thành phố, nơi tất cả mọi người ở mọi độ tuổi có thể đến học nghệ thuật suy nghĩ tích cực và cách sử dụng nó để đạt được thành công. Liệu có “kỳ dị” không khi một người ở độ tuổi của tôi bắt đầu một việc như thế? Nó chỉ kỳ dị với một tâm hồn tràn ngập nỗi sợ hãi và những trở ngại. Trong khi giữ vai trò định hướng, tôi có thể thuê nhiều người trẻ hơn, hướng dẫn hơn để làm những công việc đòi hỏi phải đi lại nhiều. Trên thực tế, tôi định hướng tốt hơn bốn mươi năm trước rất nhiều. Tôi có nhiều kinh nghiệm hơn. Tôi cũng có được sự bình an theo chiều sâu trong tâm hồn, những điều mà tôi đã không có được ở thời điểm hơn bốn mươi năm trước, khi mà tôi không hề nhìn thấy được trọn vẹn những ảnh hưởng làm nên một con người.

Một phần của nỗi sợ tuổi già, với nhiều người, xuất phát từ cảm giác là một người già chắc chắn sẽ bỏ lỡ rất nhiều thứ. Bạn không thể tham dự quá nhiều vào quy trình tự nhiên. Bởi thế, rất nhiều người già cố gắng để giả vờ làm một người trẻ, để rồi chỉ thành công trong việc tạo ra một hình ảnh lố bịch, một trò cười.

Can thiệp vào những gì Tạo hóa đã ban tặng cho chúng ta là điều hoàn toàn không cần thiết nếu bạn vẫn còn liên hệ với thế giới này. Cứ vài năm chúng ta lại nhìn thấy trước một phương thức giao tiếp mới, để rồi mọi vấn đề của thế giới đều có thể mang vào

trong một phòng khách. Chắc hẳn những người hàng xóm sống xung quanh tôi khi tôi còn trẻ đã không دوست نات và mê tín dị đoan đến thế nếu họ có được cơ hội để biết về những điều đang xảy ra trên thế giới như chúng ta ngày nay.

Tuy nhiên, để giữ cho tâm hồn mình luôn trẻ trung, tôi muốn mời bạn sử dụng một phương pháp vô cùng hữu dụng. Mỗi năm tôi dành *trừ* đi một tuổi của mình vào dịp sinh nhật. Sau đó tôi đặc biệt chú ý đến những hoàn cảnh của thế giới có thể hấp dẫn người ở tuổi đó. Giờ đây tôi đã trở lại những năm cuối của tuổi 20, làm mới hiểu biết của mình bằng lối tư duy của tôi hồi đó, và bằng cả rất nhiều điều độc đáo mà chỉ thế hệ những người hiện tại đang ở lứa tuổi đó mới có. Xem như tôi đã tận dụng được những lợi thế của kinh nghiệm, niềm vui của tôi được nhân lên gấp đôi; và cùng lúc đó tôi có được nhận thức về bản thân theo cách một người trẻ tuổi có thể nhìn nhận tôi. Kinh nghiệm đó vừa vô cùng giá trị vừa rất thú vị.

Hãy nhìn sâu vào những kinh nghiệm to lớn của bạn – làm mới tri thức sâu rộng về bản chất con người – tìm kiếm và cảm nhận những lực lượng tích cực, những lực lượng không bao giờ nằm ngoài tầm với của con người. Tuổi già có thể là quãng thời gian tốt đẹp nhất trong cuộc sống của bạn. *Hãy quảng nổi sợ tuổi già đi và tiến thẳng lên phía trước.*

7. Nổi sợ chết

Bố tôi đã cố gắng làm cho nổi sợ hỏa ngục với lửa và lưu huỳnh – viễn cảnh rất có thể sẽ là số phận của tôi sau khi chết – tràn ngập trong tôi. Thực tế, ông đã cố gắng nhờ cảm giác sợ hãi đó vào tôi. May mắn thay nó không bao giờ trụ lại được, mặc dù những niềm tin u tối như vậy luôn được các nhà thờ địa phương reo rắc.

Nếu bạn phải vượt lên trên một tôn giáo để loại bỏ nổi sợ chết, hãy làm như vậy. Không ai có quyền nói với bạn rằng con đường của anh ta là con đường mà bạn phải đi sau khi bạn chết.

Một lần nữa, bạn có thể tin, như tôi, rằng không có việc gì bạn làm trong cuộc sống có ảnh hưởng lên trải nghiệm của linh hồn hoặc nơi nó có thể đến sau cái chết – và đó cũng vẫn chỉ là một niềm tin, không hơn.

Tuy nhiên, có một niềm tin có thể giúp bạn đáng kể trong việc sống một cuộc sống tốt đẹp, có ích, tử tế, vui vẻ *ngay từ bây giờ*, và hưởng thụ từng phút giây trong cuộc sống đó. Khi bạn cư xử chân thành và luôn giúp đỡ đồng nghiệp của mình, để họ cũng cảm thấy yêu thích cuộc sống – bạn góp phần tạo ra sự an bình trong tâm hồn và những thành công trong cuộc sống của bạn.

Trong suốt cuộc đời mình tôi chưa bao giờ đi theo quan điểm của người khác về bất cứ vấn đề gì, trừ khi tôi có đủ lý do để tin rằng có người khác biết nhiều về điều đó hơn tôi. Tôi đã tìm thấy rất nhiều quan điểm khác nhau về những gì có thể xảy ra sau cái chết, nhưng tôi chưa bao giờ tìm được ai biết bất cứ điều gì về chủ đề này. Liệu tôi có nên sợ cái chết, khi nó chỉ đơn thuần là một điều không ai hay biết?

Không, tôi sẽ nhắc nhở bản thân mình rằng có hai loại hoàn cảnh. Loại Thứ nhất là loại hoàn cảnh mà con người có thể kiểm soát, thay đổi hoặc né tránh, đây là loại mà mọi người đều cần phải chú ý. Loại Thứ hai bao gồm những hoàn cảnh mà không ai có thể kiểm soát được, và ví dụ điển hình của loại này là cái chết.

Do vậy tôi sẽ làm những gì có thể để giữ cho cơ thể và tinh thần mình luôn khỏe, tránh những đe dọa rõ ràng tới cuộc sống đồng thời sử dụng một cách logic động cơ tự bảo vệ. Bởi vậy, hãy dành một giây để suy nghĩ về bản thân cái chết – tại sao lại phải lo lắng về một thứ không kiểm soát được?

Giả sử bạn muốn để lại tiền của và tài sản của mình cho những người mà bạn yêu quý sau khi bạn chết? Rất tốt, điều này hoàn toàn có thể kiểm soát được. Chúng ta sẽ không lừa gạt bản thân rằng mình sẽ không chết. Hơn nữa, khi đã quán triệt một triết lý chấp nhận cái chết như một điều không thể tránh khỏi, và cũng không có những nỗ lực sai lạc để tìm hiểu xem có điều gì đã ngấm sau bức màn

mà chúng ta không thể xâm nhập được, bạn sẽ không còn sợ gì nữa. Tâm trí bạn sẽ đi từ cái chế't đến sự sống – từ *Không* đến *Có* – từ giả định đến thực tế. *Hãy quảng nỗi sợ chế't đi và tiến thẳng lên phía trước.*

Con người được tạo ra để sống trọn vẹn cuộc sống của anh ta

Bất cứ ai tạo ra con người đã cho loài sinh vật tuyệt vời này một quyền lợi không thể bị chia sẻ bởi các sinh vật khác – quyền được làm chủ tâm trí của mình. Cùng với nó, đấng Tạo hóa bí ẩn đã cung cấp cho người đó khả năng sợ hãi bởi nỗi sợ chính đáng là một phần của việc tự bảo vệ bản thân. Khi một người gặp một con sư tử trong rừng mà không có thứ vũ khí nào trong tay, sẽ rất tốt nếu người đó cảm thấy sợ hãi và ngay lập tức có những hành động tự bảo vệ mình.

Điều này cũng giống như khi chúng ta rèn luyện để thận trọng trong bất cứ hoàn cảnh vô'n đã nguy hiểm nào. Một đứa trẻ luôn được dạy rằng cần phải nhìn tất cả các hướng trước khi sang đường. Tuy nhiên, nỗi sợ hãi mà tự bản thân mỗi người tạo ra lại là một câu chuyện khác. Rõ ràng là tâm trí con người cũng phải có khả năng áp'p ủ nỗi sợ hãi tự mình tạo ra, nếu không nó đã không thể có được khả năng sáng tạo phong phú tuyệt vời như vậy. Tuy nhiên cho đến nay, thông qua cả việc nghiên cứu tâm lý học và cả những quan sát thông thường, chúng ta có thể thấy được rằng nỗi sợ hãi do bản thân tạo ra là không lành mạnh và thậm chí rất nguy hiểm.

Sở hữu trọn vẹn tâm trí của mình, bạn *có thể* giải phóng bản thân khỏi nỗi sợ này. Khi có thể liên hệ trực tiếp bản thân với cuộc sống, bạn không cần những nỗi sợ hãi và cũng không cần phải chịu đựng chúng. Tôi nhắc lại: nếu bạn phải vượt lên trên một tôn giáo để loại bỏ nỗi sợ hãi khỏi bản thân mình, hãy vượt qua nó. Cùng với điều này, nếu bạn buộc phải trở nên sáng suốt hơn niềm tin của những người sống quanh bạn để loại bỏ nỗi sợ hãi, hãy tiến lên và vượt qua họ. Nếu bạn phải dứt bỏ những đoàn thể nhất định để vượt qua

được nỗi sợ hãi của mình, hãy tiến lên và dứt bỏ đoàn thể đó, biết rằng thế giới có rất nhiều ông chủ tốt hơn, khách hàng tốt hơn hoặc những người bạn tốt hơn cho bạn.

Bạn có thể bước những bước mạnh mẽ để loại bỏ bất kỳ chướng ngại nào đang tìm đường xâm nhập vào thức ăn của bạn. Vậy hãy loại nỗi sợ hãi và những chướng ngại cho tâm hồn ra khỏi bạn.

Sợ hãi là công cụ của những con quỷ do con người tạo ra.

Niềm tin vào bản thân trong mỗi người vừa là vũ khí do con người tạo ra để chiến đấu với con quỷ đó, vừa là công cụ do con người tạo ra để xây dựng một cuộc sống vinh quang. Và còn hơn thế nữa. Nó là mối dây kết nối chúng ta với sức mạnh không thể cưỡng lại được của vũ trụ, sức mạnh đứng sau một người luôn tin rằng thất bại và khó khăn chỉ đơn giản là những trải nghiệm nhất thời.

Một lần nữa Bí mật Tôi thượng đã gạt đầu ra hiệu với bạn.

Đến cuối cùng khi tôi trao nó cho bạn, chắc chắn, bạn sẽ không ngạc nhiên.

TÓM TẮT CHƯƠNG 4

Sợ hãi giống như lời cầu nguyện ngược

Với lời cầu nguyện tích cực, chúng ta hấp dẫn những lực lượng tích cực và hữu ích trên cả bản thân chúng ta; với nỗi sợ hãi chúng ta hấp dẫn những lực lượng tiêu cực, phá hoại. Bất cứ thứ gì bạn sợ hãi thường làm tổn thương bạn nhiều hơn là khi bạn không sợ nó. Điều này đặc biệt đúng đối với nỗi sợ nghèo đói, thứ thường phá hủy lòng dũng cảm cần thiết để bỏ sự nghèo đói lại phía sau cho dù có bao nhiêu thế hệ trong gia đình bạn đã sống trong cảnh nghèo đói.

Tâm trí bạn có sức mạnh vô tận để biến những điều bạn mong muốn thành sự thật.

Để biến những mong muốn có lợi thành sự thật, tâm trí bạn phải làm việc mà không có bất cứ sự cản trở nào. Nỗi sợ bị chỉ trích có thể làm tê liệt cả những người có chỉ số thông minh cao. Rất nhiều người thành đạt đã vượt qua những chướng ngại mà chúng ta nhìn thấy được, đồng thời cũng phải vượt qua được sự chỉ trích. Trong số những điều ước nguy hiểm, những điều ước mà, chao ôi, thành sự thật, và thịnh hành nhất lại là một mong muốn mà chúng ta chẳng ai muốn – mong muốn đau ốm thường đi kèm với nỗi sợ bệnh tật. Có một danh sách dài những bệnh tật có thể phát sinh từ một tâm hồn luôn sợ hãi và tự đấu tranh chống lại nó. Niềm tin là yếu tố duy trì sức khỏe đồng thời là yếu tố chữa lành vĩ đại nhất.

Chỉ có nỗi sợ hãi có thể cướp mất tình yêu và tự do của bạn.

Tình yêu đích thực không phải là tình yêu mang tính sở hữu. Tình yêu đích thực có thể tồn tại ngay cả khi bạn bị chống từ, và nỗi sợ hãi không nên cản trở bạn thể hiện tình yêu khi bạn trao nó cho người khác – khi yêu, bạn không thể chỉ chăm chăm nhận về mình, bạn chỉ thực sự đang yêu khi sẵn sàng cho đi vô điều kiện. Tự do cũng thế, tự do luôn sống trong trái tim ở bất cứ hoàn cảnh nào. Việc mất tự do cũng có thể xuất phát từ trong tim, thậm chí là dù hoàn cảnh bên ngoài thể hiện là người đó đang “tự do”. Tự do là một thứ vô cùng trống rỗng, và bạn phải lục lại trong cuộc sống xem bạn có thể mất nó ở đâu và loại bỏ nỗi sợ hãi phải làm nô lệ của tự do.

Những năm tháng của tuổi già có thể là những năm tháng tuyệt vời nhất trong cuộc sống của bạn.

Tự nhiên không bao giờ lấy không của ai một thứ gì cả, Người sẽ cho họ một thứ tương xứng với thứ mà Người đã lấy đi. Mất đi sự cường tráng về mặt thể chất của tuổi trẻ, chúng ta nhận lại được sự thông thái và kinh nghiệm mà chỉ có trải nghiệm theo thời gian mới có thể mang lại. Những công cụ hiện đại giúp chúng ta có được mọi liên hệ chặt chẽ với thế giới. Trừ bớt một năm tuổi của mình trong mỗi dịp sinh nhật sẽ cho bạn cơ hội được trải nghiệm cả tuổi trẻ và tuổi già. Thực tế về cái chết không thể bị chống từ, nhưng không ai biết rằng cuộc sống sau cái chết sẽ như thế nào, do vậy chẳng có

gì để sợ hãi trước một hoàn cảnh mà chúng ta không thể kiểm soát được. Dù bạn có bao nhiêu tuổi đi nữa, bạn hoàn toàn có thể giữ cho cuộc sống của mình luôn bận rộn để nỗi sợ cái chết không có chỗ trong tâm trí bạn.

5. BẠN LÀM CHỦ ĐỒNG TIỀN HAY ĐỒNG TIỀN LÀM CHỦ BẠN?

Bất cứ thứ gì lây đi sự bình an trong tâm hồn đều lây đi cuộc sống giàu sang. Bạn có thể mất đi sự bình yên trong tâm hồn bằng cách luôn lo lắng tìm cách kiếm thật nhiều tiền, hoặc bằng cách cố gắng để kiếm được nhiều tiền hơn mức bạn cần để tiêu xài một cách khôn ngoan. Đồng tiền bạn kiếm được từ những công việc mang tính xây dựng là đồng tiền mang lại lợi ích cho bạn nhất. Sẽ là sai lầm khi bước đi của người trẻ nhu cầu được hiểu biết về cuộc sống thông qua công việc. Bất cứ ai cũng có thể tiết kiệm, và nỗ lực để tiết kiệm một phần nhất định trong thu nhập của bạn sẽ cho bạn hiểu biết thật sự về giá trị của đồng tiền. Tiết kiệm cũng là một sự chuẩn bị giúp bạn nắm được rất nhiều cơ hội có thể dễ dàng bay vụt mất.

TRONG những cuộc khảo sát tỉ mỉ về quan điểm của những người trẻ tuổi, tôi hiểu khi tìm thấy một người thật sự hiểu rõ giá trị của đồng tiền, đặc biệt là khi họ chưa kiếm được một số tiền lớn. Điều đó cũng hợp lý thôi. Thiếu tiền khiến cho cuộc sống trở nên khó khăn và nó sẽ phá hủy sự bình an trong tâm hồn.

Vậy là, anh chàng trẻ tuổi theo đuổi việc kiếm tiền. Khi còn độc thân, anh ta không gặp nhiều khó khăn gì khi tiêu sạch số tiền mà mình kiếm được. Nếu anh ta có gia đình, họ sẽ giúp anh tiêu tiền. Tuy nhiên, một người đàn ông thành đạt sẽ bắt đầu tích lũy số tiền còn dôi ra sau nhu cầu tức thì của anh ta và gia đình từ khi còn trẻ. Số tiền này có thể được dùng để đầu tư vào bất động sản hay một lĩnh vực kinh doanh nào đó.

Là một người có tinh thần thực sự tích cực, anh sẽ sớm sở hữu một lượng tài sản và một số tiền đáng kể của riêng mình. Và đầu đó trên đà phát triển, anh hẳn sẽ vượt qua được một giới hạn vô hình. Giờ đây anh đã thực sự *giàu có* xét ở khía cạnh anh đã có được một số tiền dư thừa đáng kể. Không còn nghi ngờ gì nữa, anh có thể thỏa mãn được bất cứ mong muốn hợp lý nào. Và như vậy, khi báo cáo tài chính của anh chỉ ra rằng anh đang giàu có, báo cáo cá nhân sẽ cho thấy anh có được sự bình yên trong tâm hồn.

Anh ta sẽ có được sự bình an trong tâm hồn – nếu anh ta làm chủ dòng tiền. Anh ta sẽ không có được nó – nếu dòng tiền làm chủ anh ta.

Người thu hút sự chú ý bằng cách khoe của là một kẻ ngông cuồng

Tôi đã hoàn toàn thoải mái khi thừa nhận sự kém cỏi của mình vì đã quá phô trương trong những ngày ở khu dinh thự tại Catskill – tôi đã đủ may mắn để mặt nó trước khi nó làm hại tôi vĩnh viễn. Không phải tất cả mọi người đều sẽ gặp nguy hiểm từ việc khoe của, và một vài người còn trở nên thịnh vượng nhờ hành động này. Những người khác rõ ràng thật ngông cuồng khi khoe khoang quá nhiều – và tâm hồn họ đang chệch đi trong biển cả đô la của mình.

Vài năm trước có một người đàn ông đã từng kiếm được vài triệu đô la đột nhiên bị phá sản. Khi cố vấn pháp luật xem xét tài sản của anh ta, họ tìm thấy một nhà kho lớn chứa đầy đồ nội thất cổ, những bức vẽ kinh điển và rất nhiều đồ quý khác. Tất cả đều thuộc về người đàn ông vừa phá sản và chính ông đã dùng tiền để mua chúng. Nhưng liệu ông ta đã bao giờ thực sự thích chúng chưa? Phần lớn những đồ vật quý giá này đều chưa một lần được mở ra! Tuy nhiên, ông ta rất thích được nói về tài sản của mình, và tỏ ra mình là một triệu phú thực sự. Sự tích lũy điên cuồng kiểu này nằm ở cực đối lập với một tâm trí bình an.

“Họ đang chuẩn bị lấy hết tài sản của tôi!”

Nỗi sợ nghèo khó có một người anh họ kỳ lạ và xấu xí. Đó là nỗi sợ mất tiền của một người giàu có, hoặc nỗi sợ rằng ông ta sẽ không thể kiếm được gấp mười lần số tiền mà ông ta có thể sử dụng – thậm chí là 20, 30 lần!

Tôi đã từng biết một cổ đông lớn của Coca-Cola. Ông kiếm tiền bằng rất nhiều cách, và tổng tài sản của ông ta có giá trị khoảng 25 triệu đô la. Ông ta có được sự bình an trong tâm hồn không? Tâm hồn ông ta ngập tràn hận thù và ngờ vực. Lòng hận thù tội tệ nhất của ông hướng thẳng đến chính quyền. Mặc dù sau đó ông vẫn sống sung túc ở tuổi 80, ông luôn luôn tiên tri rằng chính quyền sẽ khiến mình chết như một người ăn xin.

Lần cuối tôi gặp ông ta, ông ta đã hỏi tôi câu hỏi quan trọng nhất: “Nếu anh ở trong hoàn cảnh của tôi, anh sẽ làm gì để bảo vệ sự bình an trong tâm hồn và tiết kiệm tiền?”

Tôi đã suy nghĩ về câu hỏi đó vì lợi ích của sự an bình trong tâm hồn mình. Tôi không bao giờ tranh luận với người đàn ông này, nhưng, nếu ông ta hỏi tôi một câu hỏi thẳng thắn đến vậy, ông ta sẽ nhận được một câu trả lời thẳng thắn. Mặc dù vậy, tôi vẫn hỏi ông ta xem ông ta có muốn nghe tôi trả lời thật không. “Có!” ông ta nói. “Cứ tự nhiên!”

“Được thôi,” tôi nói, “nếu tôi ở trong hoàn cảnh của ông và muốn có được sự bình an trong tâm hồn, tôi sẽ không tiết kiệm tiền của mình. Sự bình an trong tâm hồn và tiền của ông đã trở thành kẻ thù không đội trời chung. Nếu tôi là ông, tôi sẽ chuyển toàn bộ tiền của mình thành trái phiếu chính phủ và như vậy nó có thể hoạt động để mang lại lợi ích cho tất cả mọi người. Sau đó tôi sẽ chốt toàn bộ trái phiếu thành một đồng trên lò sưởi và đồng. Và khi ngẩng nhìn những đồng tiền của mình bay qua ống khói, tôi cũng sẽ được nhìn những nỗi buồn của tôi tan biến theo.”

Bạn của tôi gật đầu: “Đừng đùa nữa!”

“Tôi chưa bao giờ nghiêm túc đến thế trong đời,” tôi đáp lại. “Nếu tôi có được may mắn của ông và nó lấy đi sự bình an trong tâm hồn tôi, việc đầu tiên mà tôi sẽ làm là ban phát tiền của tôi cho những người cần nó và xóa bỏ tất cả những khoản nợ mà chính phủ nợ tôi. Sau đó tôi sẽ lên giường và ngủ như một đứa trẻ, rồi thức dậy với sự bình an và tự do trong tâm hồn.” Tôi không mong người đàn ông này nghe theo lời khuyên của mình. Tới tận khi chết ông ta vẫn sống trong nỗi sợ hãi và thù oán, và tôi tin rằng khởi nguồn của tình trạng sức khỏe kém và suy nhược cơ thể đã bám riết lấy ông ta từ rất lâu trước khi chết chính là tình yêu của ông ta – không phải tình yêu với sự thành đạt mà là tình yêu với tiền.

Có rất ít người coi lời khuyên đó là toàn bộ số tiền của họ đi là một lời khuyên tốt. Nguyên tắc này có thể được áp dụng cho tất cả mọi người trong chúng ta. Không có gì, chắc chắn là không có gì có giá trị hơn sự bình an trong tâm hồn bạn. Có rất ít người thấy được điều đó. Một số người chỉ nhận ra được điều đó khi họ đã có một vài trải nghiệm. Rất nhiều người không bao giờ nhận ra. Hãy nhớ, bạn có thể giàu có với sự bình an trong tâm hồn, nhưng nếu phải lựa chọn giữa tiền bạc hay bất cứ thứ gì với sự bình an trong tâm hồn, hãy giữ sự bình an trong tâm hồn lại và để cho những thứ kia ra đi.

Hãy để ý rằng tôi không hề có ý định đánh giá những lời than phiền mang tính chất chống lại chính phủ của bạn tôi. Lời than phiền ấy có thể được biện hộ theo một cách nào đó. Cái tôi nhắm tới là thái độ của cá nhân ông ta – một thái độ sợ hãi và hoài nghi khi ông ta có nhiều tiền gấp 25 lần một người được coi là triệu phú, và đáng lẽ đã có thể làm rất nhiều việc để khiến cho bản thân ông ta và những người khác cảm thấy hạnh phúc.

Một người cần bao nhiêu tiền?

Andrew Carnegie chắc chắn nắm giữ một phương pháp kiếm tiền hiệu quả. Trong những năm sau này, mong ước lớn nhất của ông là được trao bí quyết này cho những người trung bình. Carnegie là một trong số những nhà tư bản công nghiệp được giác ngộ đầu

tiên, những người nhìn thấy được tầm quan trọng của việc một dân tộc mở rộng sự giàu có của mình.

Ông nhận ra hàng triệu người có thể giàu có xét trên phương diện họ đang có một cuộc sống sung túc. Ông cũng nhận ra rằng, theo lẽ tự nhiên, một người có “nhiều triệu” sẽ là một trường hợp ngoại lệ. Ông nhận thấy rằng mục tiêu có được “nhiều triệu”, thậm chí là “một triệu”, không phải là một mục tiêu phù hợp cho phần lớn những người trong số chúng ta. Với rất nhiều người, những mục tiêu kiểu như thế sẽ tạo ra một khuynh hướng đánh mất sự bình an trong tâm hồn. Họ có thể từ bỏ rất nhiều thứ cần thiết cho cuộc sống cá nhân và rồi kết cục lại trắng tay. Ông đã nhiều lần nhắc nhở tôi làm cho nhận định này trở nên rõ ràng và tôi đã cố gắng hết sức để làm điều đó.

Cuối cùng thì, một người cần bao nhiêu tiền?

Đủ để giữ cho anh ta và những người mà anh ta yêu quý được sống một cách thoải mái theo tiêu chuẩn của anh ta, cùng với tiện nghi đủ để anh ta có thể cảm thấy rằng mình đã được cuộc sống đối xử tử tế.

Hướng tới mục tiêu đó, và luôn luôn giữ được sự an bình trong tâm hồn, anh ta sẽ luyện cho bản thân cách sử dụng trọn vẹn sự tự tin của mình. Và trông kìa! Anh ta luôn tìm ra sức mạnh tiềm ẩn vượt xa cả giấc mơ của mình. Với những người như thế, sự dư thừa tiền bạc sẽ không bao giờ là một lời nguyền. Anh ta biết phải sống thế nào, bởi vậy anh ta biết phải mở rộng cuộc sống của mình như thế nào. Anh ta không bao giờ cố gắng để lừa dối người khác, và bởi vậy anh ta biết cách giúp đỡ mọi người.

Anh chàng muốn có một trăm tỉ đô la

Một học viên của tôi đã từng đã tìm mọi cách bay từ Ấn Độ sang để có một cuộc phỏng vấn với tôi. Đầu tiên, anh chàng gửi cho tôi một lá thư trong đó khẳng định rằng mục đích chính trong cuộc đời anh ta là kiếm được số tiền lớn gấp mười lần tổng tài sản mà

Henry Ford kiếm được, tức là khoảng 100 tỉ đô la. Anh chàng muốn được giàu có gấp một trăm nghìn lần triệu phú.

Cuối cùng khi chúng tôi bắt đầu với cuộc nghiên cứu của tôi, tôi hỏi anh rằng anh sẽ làm gì với số tiền hiện có.

Sau một hồi ấp úng, anh thừa nhận: “Thật lòng mà nói là tôi không biết.”

“Được thôi,” tôi nói, “việc cá nhân một người sở hữu lượng tài sản lên tới một trăm tỉ đô la sẽ là một mối đe dọa đối với thế giới. Nhưng hãy đặt chuyện đó sang một bên. Nếu cậu muốn sử dụng toàn bộ số tiền đó để giúp đỡ những người Ấn Độ đang trong hoàn cảnh khốn cùng và ách nô lệ mà họ đã phải chịu đựng trong nhiều thế kỷ qua, tôi vô cùng đồng tình với mục đích vượt qua Henry Ford của cậu.”

Anh chàng suy nghĩ một giây và thừa nhận những gì tôi nói là đúng. Tôi giúp cậu tìm kiếm bản thân, và cậu nhận ra rằng, bằng việc sử dụng Khoa học về Thành tựu Cá nhân cậu đã tháo gỡ những hạn chế của mình và tiến triển nhanh vượt xa cả tầm kiểm soát. Khi tâm trí xây dựng điều gì trong trí tưởng tượng của nó, nó có thể xây dựng điều đó trong thực tế, nhưng đây là chúng ta đang nói về một tâm trí đang ở thế cân bằng. Thảo luận về vấn đề của mình, cậu đi đến một kết luận là cậu cần một phần tư triệu đô la để mua những gì mà cậu thực sự mong muốn. Với nhận thức đó, nhà kinh doanh tương lai – sau này cậu đã trở thành một nhà nhập khẩu – dịu lại và nói rằng cậu cảm thấy thoải mái hơn rất nhiều.

Đoạn cuối của câu chuyện này kéo theo những sự trùng hợp ngẫu nhiên khác. Tôi không tin rằng chúng thực sự là trùng hợp ngẫu nhiên. Trước khi chàng trai này trở về Ấn Độ tôi đã giúp anh ta ký được một số hợp đồng để được quyền bán sản phẩm xuất xứ Mỹ trên đất nước của anh ta. Lợi nhuận của anh ta cuối cùng lên đến hơn một phần tư của một triệu đô la.

Đồng tiền có thể mang lại lợi ích cho bạn thường đến từ công việc mang lại lợi ích cho bạn

Trong chương trước tôi đã gieo một ý tưởng rằng, một người có thể đảm bảo là khi anh ta chết đi, tiền và tài sản của anh ta sẽ thuộc về những người mà anh ta lựa chọn. Không giống như cái chết, những tài sản để lại là điều có thể kiểm soát được.

Bạn sẽ kiếm ra tiền; và khi làm việc đó, xin hãy thận trọng để những tài sản mà bạn để lại không cướp mất sự bình an trong tâm hồn của người thừa kế nó.

Người ta đã nói, và vì một lý do nào đó, con cái của một người giàu có thường không thể hiện được những khả năng mà bố anh ta có. Tôi tin rằng rất nhiều cậu con trai của những người giàu có bị cướp mất khả năng này bởi chúng thừa kế tài sản của bố chúng. Nói chung, người cha làm việc vì tiền của bản thân ông. Tiền sẽ đến với ông cùng với sự phát triển của trí tuệ, khả năng, hiểu biết của ông về con người và về thế giới. Ông ta không được hưởng tài sản kếch xù từ cha của mình; ông được hưởng tài sản kếch xù từ những việc mà ông làm.

Giờ chúng ta hãy nhìn cậu con trai. Cậu được sống giữa một dòng tiền và rất nhiều những điều kiện thuận lợi mà tiền có thể mua được. Cậu biết rằng mình sẽ được thừa hưởng một gia sản đồ sộ. Giả sử cậu được thừa hưởng cả thái độ sẵn sàng làm việc chăm chỉ – điều gì sẽ xảy ra với sự sẵn sàng đó? Trong rất nhiều hoàn cảnh nó được thay thế bằng thái độ sẵn sàng nhận được một điều gì đó mà không cần làm gì cả, và do vậy cậu ta không bao giờ học bất cứ một bài học cơ bản nào của cuộc sống.

Một tài sản vĩ đại hay khiêm tốn chỉ có thể là phước lành khi chúng được sử dụng phần lớn vào việc đem lại lợi ích cho những người khác. Không có ông bố nào đem lại lợi ích cho cậu con trai của mình khi ông ta cướp mất của cậu quyền chủ động. Không có người

để lại chúc thư nào giúp đỡ người thụ hưởng bằng cách làm cho anh ta cảm thấy không cần thiết phải làm việc nữa. Bạn có thể muốn bảo hộ cho người thừa kế của bạn bằng tài sản. Tốt thôi! Trên cả điều đó, đừng bảo hộ họ bằng một cuộc sống quá đầy đủ. Hãy để cho họ có cơ hội vô giá được xây dựng một cuộc sống tốt đẹp hơn bằng trí tuệ và những công việc mang tính xây dựng của chính bản thân họ.

Khi còn trẻ tôi đã từng là thư ký của một vị luật sư giàu có. Vị luật sư này có hai cậu con trai lớn hơn tôi một chút. Những chàng trai trẻ tuổi này học tại Đại học Virginia. Tôi có nhiệm vụ lập cho mỗi cậu một tấm séc với 100 đô la tiền tiêu vặt vào đầu mỗi tháng. Tại thời điểm đó 100 đô la có giá trị gấp ba đến bốn lần giá trị của nó ngày nay. Khỏi phải nói tôi đã ghen tị với họ đến mức nào!

Khi tôi học tại trường cao đẳng kinh doanh, học cách kiếm sống cho bản thân mình, tôi thường xuyên bị đói bởi theo đúng nghĩa đen, tôi thường xuyên không có nổi một đồng xu trong ví. Tôi còn nhớ rất rõ mình đã đứng trước một cửa hàng và khao khát có được vài quả táo có giá một hào sáu quả. Cuối cùng tôi bước vào và thuyết phục người trông cửa hàng cho mình nợ một hào cho tới khi tôi ra trường và bắt đầu kiếm tiền. Đó là những điều hiện ra trong trí nhớ của tôi khi tôi lập những tấm séc trắng lè đó.

Sau khi kết thúc chương trình đại học, các cậu chủ của tôi trở về nhà với những tấm bằng của họ. Họ đã quen với cuộc sống dễ dàng với rất ít suy nghĩ về việc phải sống như thế nào. Họ có được thừa kế tài sản từ cha của mình không? Chúng ta sẽ không bao giờ biết được. Một trong số hai chàng trai được đặt vào một vị trí tốt trong ngân hàng của bố anh ta, và chàng trai còn lại được đặt vào vị trí quản lý của một trong số những mỏ than mà bố anh ta làm chủ.

Mười năm sau thì họ hoàn toàn làm sụp đổ cơ đồ của cha mình cũng như sức khỏe của ông.

Cũng từ đó tôi không bao giờ ghen tị với bất cứ ai nữa. Sẽ không có bất cứ khoảng tâm hồn nào có được sự bình an khi bạn luôn

ghen tị với người khác. Khi nhìn lại, tôi thấy mình thật may mắn vì đã phải trải qua cả những hoàn cảnh như phải thỏa thuận một khoản vay dài hạn mười xu. Và tôi thấy thật may mắn khi tôi bắt đầu kiếm tiền, khả năng kiếm tiền của tôi đã trở thành một phần của quá trình tự hoàn thiện bản thân. Tôi thậm chí rất vui bởi mỗi khi mắc lỗi hay mất tiền, tôi không được một người cha giàu có đỡ đầu, vì tôi đã tìm được một thầy giáo vĩ đại trong nghịch cảnh.

Cuốn sách *Think and Grow Rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu* của tôi đã được bảy triệu người đón đọc. Trong vòng 20 năm kể từ ngày nó được xuất bản tôi đã có cơ hội được nói chuyện với vài người trong số họ, và tôi nhận ra rằng có một số người đã sử dụng cuốn sách để giúp họ trở nên thực sự giàu có. Nhưng cũng có một số người sử dụng nó để trở nên giàu có, nhưng chỉ là về tiền bạc. Đây là thời điểm để ghi lại một lần nữa 12 tài sản quý báu trong cuộc sống:

1. Thái độ tinh thần tích cực
2. Sức khỏe thể chất tốt
3. Sự hòa hợp với mọi người
4. Sự giải phóng khỏi mọi nỗi sợ hãi
5. Hi vọng đạt được những thành tựu trong tương lai
6. Khả năng tin tưởng
7. Thái độ sẵn sàng chia sẻ phước lành với mọi người
8. Niềm say mê lao động
9. Một tâm trí mở với tất cả mọi vấn đề
10. Kỷ luật cá nhân trong mọi hoàn cảnh
11. Khả năng hiểu người khác
12. Đủ tiền

Đó là những tài sản quý giá có thể và nên ở bên sự bình an trong tâm hồn. Hãy chú ý, tôi đã để tiền bạc ở vị trí cuối cùng, bất chấp việc tôi luôn khẳng định rằng sẽ rất khó để có được sự bình an trong tâm hồn nếu không có đủ tiền. Tôi đặt như thế bởi bản thân bạn có thể đã tự động dành sự chú ý đặc biệt cho tiền bạc. Do vậy, từ nay về sau, tôi phải nhắc nhở bạn bớt chú ý đến nó và hãy nhớ rằng: Tiền có thể mua được rất nhiều thứ nhưng không thể mua được sự bình an trong tâm hồn – nó chỉ giúp bạn tìm kiếm

điều đó mà thôi. Nhưng cả tiền và bất cứ thứ gì khác đều không thể giúp bạn tìm kiếm sự bình an trong tâm hồn trừ khi bạn bắt đầu cuộc hành trình từ bên trong bạn.

Những bước cơ bản để kiếm tiền

Ai đó đã từng nói với tôi rằng, cảnh cáo mọi người về mức độ nguy hiểm của việc sử dụng tiền sai mục đích là cực kỳ thiếu logic, khi mà bản thân họ có thể không có đủ tiền để mà lo lắng về việc sử dụng chúng sai mục đích. Tôi sẽ nghe theo lời khuyên này nếu tôi viết những cuốn sách chỉ đơn thuần là về cách kiếm tiền. Cuốn sách này tập trung vào việc chỉ cho bạn biết bạn đang đi về đâu và bạn sẽ nhìn nhận thế giới như thế nào khi đến được điểm đó. Nó giúp bạn xây dựng những thái độ đúng đắn ngay khi mới bắt đầu.

Tuy nhiên, chừng nào mà chúng ta còn kiên quyết nhắm tới những thái độ này – như chúng ta sẽ đề cập đến chúng một lần nữa – tôi sẽ ghi lại một vài cách thiết thực mà một người có ít hoặc không có vốn có thể bắt đầu kiếm tiền. Mỗi cách đều khá cụ thể, nhưng hoàn toàn có thể chỉnh sửa. Bạn có thể dừng lại một chút trong khi đọc và ứng dụng quy trình này với bản thân, với năng lực của bạn, với những người xung quanh và trên tất cả, với mục tiêu của bạn.

I. Khiến cho ai đó cải thiện việc kinh doanh của họ bằng cách giúp đỡ việc kinh doanh của bạn

Một nhân viên bán bảo hiểm trẻ tuổi gặp khó khăn khi bán bảo hiểm cho những người chủ gia đình. Sử dụng bất lợi này như một bàn đạp, anh tự hỏi tại sao anh lại không thể bán bảo hiểm cho chính những người đó, không phải với tư cách là chủ gia đình mà với tư cách là nhà kinh doanh. Xét cho cùng, dòng tiền bị lấy khỏi ngân quỹ của gia đình là dòng tiền mất đi, nhưng chi phí kinh doanh thì lại thu về một cơ hội để mang lại gấp nhiều lần số tiền bỏ ra.

Anh bắt đầu với chủ một nhà hàng đầu trong thị trấn mà anh đang sống. Anh chỉ cho người này thấy rằng, ông có thể quảng bá về cửa hàng mình rất tốt bằng cách làm cho họ thấy rằng thức ăn mà ông ta phục vụ rất bổ dưỡng và duy trì một cuộc sống khỏe mạnh, dài lâu cho khách của nhà hàng. Người chủ nhà hàng nói thực tế là như thế và ông ta muốn khẳng định rằng nó luôn luôn là như thế. Tốt, người nhân viên bán bảo hiểm nói, và giải thích phần còn lại của kế hoạch. Người chủ nhà hàng được gợi ý bảo hiểm cuộc sống của mỗi khách hàng thường xuyên ở mức 1000 đô la. Chi tiết về kế hoạch nhanh chóng được vạch ra và gợi ý này đã tạo nên một bước đột phá trong việc kinh doanh của nhà hàng, doanh thu nhanh chóng tăng mạnh. Không cần phải nói thêm gì nữa, nó cũng giúp chàng nhân viên bảo hiểm trẻ tuổi.

Anh ta phát triển ý tưởng với các trạm xăng, các cửa hàng tạp hóa và rất nhiều đối tượng kinh doanh khác. Tôi không chắc đó có phải là người đã nghĩ ra ý tưởng thêm bảo hiểm nhân thọ vào những hợp đồng mua thế chấp (như vậy khoản thế chấp đó sẽ được thanh toán nếu người mua chết) hay không – nhưng anh ta thực sự đã khai thác tốt khía cạnh này.

Bây giờ thì hãy dừng lại và nghĩ xem: Làm thế nào để bạn có thể khiến người khác cải thiện việc kinh doanh của bản thân họ bằng cách giúp đỡ việc kinh doanh của bạn?

2. Chỉ cho ai đó cách anh ta có thể kiếm được nhiều tiền hơn

Ở đây chúng ta không nói về việc đặt bạn ở vị trí một nhà tư vấn kinh doanh, nhờ vậy mọi người có thể tìm tới bạn để học cách kiếm thêm được nhiều tiền. Chúng ta giả định quyết định chủ động phải là của bạn.

Dưới đây là cách một người làm việc đó:

Làm việc với mức lương thấp cho một nhà phân phối tạp chí, anh chú ý đến rất nhiều kiểu in khác nhau. Như với một người

khác mà tôi đã đề cập đến trong cuốn sách này, anh nhận ra rằng có rất nhiều bản in đáng lẽ có thể được thực hiện một cách hợp thời và thẩm mỹ hơn.

Giờ chàng trai trẻ nhận ra rằng, hầu hết các loại công việc đều không được làm tốt như chúng có thể. Hãy ghi nhớ điều này vì ý tưởng này có thể làm nên cả một gia tài.

Chàng trai học hỏi nhiều hơn về công việc in ấn, sau đó đến gặp một xưởng in lớn. Và thỏa thuận sẽ tìm các mô-đi in ấn với mức hoa hồng 10%. Sau đó anh ta tìm cách thu thập rất nhiều sản phẩm mẫu rồi mang về nhà và bắt đầu nghiên cứu.

Chọn ra hai hoặc ba tài liệu quảng cáo rõ ràng cần phải được cải thiện, anh ta thỏa thuận với một họa sĩ tự do về việc chuẩn bị cho mỗi tài liệu quảng cáo một bộ cục mẫu riêng, với lời hứa về một mức phí khá khá nếu công việc được thuận lợi. Một người viết quảng cáo có thời gian rảnh cũng đóng góp tài năng của mình trên cơ sở tương tự. Cuối cùng, chàng trai trẻ mang tài liệu quảng cáo mới đến gặp chính những công ty đã phát hành chúng và chỉ cho họ thấy những ưu thế vượt trội của tài liệu quảng cáo mới so với tài liệu mà họ đã phát hành.

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét một vài vấn đề tâm lý học thực tiễn diễn ra ở đây.

Để bắt đầu, một người hoặc một công ty có thể tiếp tục gâi như là mãi mãi với một vài điều kiện hoặc quy trình hay sản phẩm được chấp nhận. Anh ta có thể không nhận ra rằng anh ta chỉ đơn thuần là đang đố kỵ, hoặc nếu không, anh ta cũng quá bận rộn và lười biếng để làm bất cứ việc gì nhằm cải thiện nó.

Rồi xuất hiện ai đó làm cho anh ta cảm thấy không hài lòng với những gì anh ta có, đồng thời, chỉ cho anh ta cách để làm mọi thứ tốt hơn. Hơn thế nữa, tất cả mọi việc đều được làm sẵn cho anh ta. Tại sao lại không tận dụng?

Bây giờ hãy dừng lại và nghĩ xem: Làm thế nào để bạn có thể chỉ cho ai đó cách để kiếm được nhiều tiền hơn? Mở rộng ra:

Làm thế nào để bạn có thể giúp ai đó kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách mà sau đó anh ta lại phải nhờ bạn giúp hết lần này đến lần khác?

3. Làm cầu nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng

Người nông dân thường gặp rất nhiều khó khăn khi mang sản phẩm của họ ra thị trường. Hãy tưởng tượng một người nông dân bị cô lập ở một làng quê miền núi, đường đến đây thì toàn là bùn đất với ngựa và xe ngựa là phương tiện vận chuyển duy nhất. Dù sao thì người nông dân cũng vẫn phải mang những sản phẩm của mình xuống thị trấn và ông phải làm việc đó bằng đủ mọi cách.

Mọi yếu tố trong nền kinh tế của chúng ta đều kết hợp chặt chẽ với những yếu tố khác. Khi ô tô xuất hiện, đường xá phải được cải thiện và chúng đã được cải thiện. Giờ đây, người nông dân có thể mang sản phẩm của mình đến một nơi xa gấp năm đến mười lần nơi mà ông vẫn đến trước kia và vẫn có thể quay trở về nhà vào buổi tối hôm đó. Không lâu sau, một số người nhận ra rằng họ hoàn toàn có thể lập trung tâm buôn bán ở giữa các thị trấn, và nghĩ đến việc tăng cường dịch vụ vận tải bằng ô tô cho khách hàng trong khi những người nông dân rất vui được tiếp tục làm công việc sản xuất lương thực thực phẩm.

Người nông dân đã từng phụ thuộc vào những người bán dạo, những người thường đến khoảng hai lần một năm, đôi khi đi bộ, với một cái túi khổng lồ ở trên lưng. Trái cây hàng hóa trong cái túi của anh ta trên bàn ăn, người bán dạo có thể cung cấp cho vợ của người nông dân những nhu yếu phẩm cần thiết cho cuộc sống cũng như cung cấp cho người nông dân thuốc lá và lưỡi câu – và trên tất cả, là tin tức. Khỏi phải nói những người nghèo sống ở vùng cao thêm thông tin đến mức nào! Người bán dạo luôn luôn có nhiều tiền hơn nông dân, và họ hoàn toàn có đủ khả năng để làm cầu nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng.

Khi người nông dân muốn mua hoặc bán một con ngựa, ông thường được giúp đỡ bởi người môi giới, người giúp đỡ cả hai bên thỏa

thuận giá cả, sau đó nhận tiền hoa hồng khi việc thỏa thuận thành công. Người môi giới cũng kiếm được nhiều tiền hơn người nông dân bởi anh ta đã làm cầu nối giúp họ gặp nhau.

Gần đây tôi có đọc nhiều lời than phiền của những người mua hàng ở Liên Bang Xô Viết. Dường như họ đã phải dành vô cùng nhiều thời gian để đứng xếp hàng ở trước cửa hàng bán thực phẩm và chờ đợi được mua đồ. Cuối cùng họ có thể áp dụng ý tưởng của người Mỹ về việc mang rất nhiều nhà sản xuất và người tiêu dùng đến với nhau thông qua những siêu thị tiện ích.

Người ta đã kiếm được rất nhiều tiền trong cuộc cách mạng này qua việc buôn bán, đặc biệt là với các siêu thị – cùng những bãi đỗ xe rực rỡ sắc màu – đã đến được những vùng ngoại ô và thậm chí xa hơn, ở các làng quê. Những hoạt động kinh doanh này đã mang lại lợi nhuận cho rất nhiều người sở hữu bất động sản biệt cách bất kịp với sự phát triển của thời đại.

Một người phụ nữ sống cô độc trên 20 mẫu đất cần cỗi nhìn đâu cũng chỉ thấy những cây thông còi. Cuối cùng bà quyết định bán toàn bộ nhà cửa vườn tược của mình đi. Những người hàng xóm bảo bà trong tiếng thở dài thườn thượt, rằng bà sẽ không bao giờ có thể kiếm được nhiều tiền bằng việc đó. Một nhà kinh doanh bất động sản địa phương đề nghị mua giúp bà một cách đầy ý thương xót.

Tuy nhiên, người phụ nữ này, là một trong số những người già (xét về tuổi tác) không bao giờ cho phép tâm trí mình thiếu tỉnh táo. Bà tự nhủ rằng trang trại của bà chắc chắn sẽ tốt cho một công việc nào đó. Bà quyết định dành 30 ngày cho việc tìm hiểu xem nó sẽ tốt cho việc gì. Trước khi kết thúc thời hạn 30 ngày đó bà phát hiện ra bà có thể bán nó dựa trên những ưu thế là khu đất đẹp, giao thông thuận tiện, và bà có thể bán giá gấp hai lần giá mà nhà kinh doanh bất động sản đưa ra.

Nhưng bà còn tham khảo những siêu thị ở gần khu vực nhà bà và kết luận là trang trại của cô bà vị trí rất thuận lợi để làm siêu thị. Cuối cùng bà đã bán được nó cho một nhà kinh doanh siêu thị với giá cao gấp năm lần giá mà nhà kinh doanh bất động sản đưa ra.

Khi đường xá được mở rộng và việc di chuyển bằng ô tô trở nên dễ dàng hơn, người ta dự đoán là việc đặt hàng qua thư sẽ không còn tồn tại nữa. Xét cho cùng, tại sao một người lại phải mua hàng qua catalog khi họ hoàn toàn có thể mua tại cửa hàng? Tuy nhiên, những công ty hoạt động trong lĩnh vực này vẫn tiếp tục phát triển mạnh.

Bắt đầu với việc phí vận chuyển liên tục tăng, hàng nghìn nhà kinh doanh hàng hóa từ xa vẫn tiếp tục bán mọi thứ thông qua bưu điện. Họ bán từ sách vở, thức ăn tươi và thức ăn được bảo quản, vi-ta-min đến đồ nội thất gia đình... danh sách gần như kéo dài vô tận.

Tại sao lại thế? Bởi thời gian có thể thay đổi nhưng những nhu cầu của vũ trụ thì không bao giờ ngừng lại. Chỉ cho một người rằng anh ta có thể viết tên và địa chỉ của mình lên một mẫu yêu cầu rồi gửi nó qua đường bưu điện và anh ta chắc chắn sẽ nhận được những thứ mà mình muốn trong thời gian sớm nhất vẫn là một cách rất tốt để kết nối nhà sản xuất và người tiêu dùng.

Đôi khi nhà sản xuất bán trực tiếp cho khách hàng, nhưng thường thì khách hàng mua từ trung gian, người coi việc bán lẻ là nhiệm vụ đặc biệt của mình, hoặc thông qua đại diện của nhà sản xuất.

Bây giờ thì hãy dừng lại và xem: Làm thế nào để bạn có thể trở thành cầu nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng?

Bạn nên giữ lại một phần trong tổng số tiền mà bạn kiếm được

Chắc chắn là chúng ta sẽ không bao giờ hết chuyện để nói về chủ đề kiếm tiền! Bạn thậm chí có thể cảm thấy là tôi đã không quá chú trọng đến chủ đề này và đôi khi xử không công bằng với nó. Tuy nhiên, tôi đề nghị bạn hãy đọc lại ba mục trên để xem có bao nhiêu cách để bạn có thể liên hệ bản thân với chúng. Cả ba đều có tính bao quát. Kéo căng chúng ra – bạn không cần phải làm theo đúng nghĩa đen – và bạn sẽ thấy chúng bao gồm rất nhiều các

tình huống kinh doanh khác nhau, một chân trời rộng mở của cơ hội. Hãy chú ý là chúng không hề bị gấn với một nghề nghiệp hay kỹ năng cụ thể nào, vì các lĩnh vực được nhắc đến mang tính minh họa cho rất nhiều những lĩnh vực khác.

Hãy xem có bao nhiêu sự việc trong cuộc sống của bạn có thể phù hợp với một trong số ba nhóm trên, bạn sẽ thấy đó là một bài tập thú vị. Chúng ta sẽ còn đề cập tới rất nhiều nguyên tắc khác có thể giúp cho những người làm việc chăm chỉ kiếm được tiền.

Chúng ta vẫn đang nói về tiền và sự bình an trong tâm hồn.

Không có một con nợ nào có thể vừa loay hoay tìm cách trả nợ vừa tìm thấy sự bình an trong tâm hồn. Bạn có thể có nó trong một thời điểm nào đó, nhưng rồi khoản nợ đó sẽ day đi day lại trong tâm trí bạn, khiến bạn cảm thấy rằng bạn không hẳn đã làm chủ được bản thân, có ai đó đang làm chủ một phần của bạn. Tôi không nói về những khoản tín dụng doanh nghiệp sống còn của các công ty, tôi đang nói về những khoản nợ mang tính chất cá nhân.

Có tiền dành dụm là một cách để tránh tình trạng bấp bênh và cảm giác lúng túng thường phát sinh khi phải đi vay nợ. Tiết kiệm cho bạn một thói quen đánh giá tình hình tài chính của mình trước mỗi nhu cầu. Nó cũng giúp bạn nhắc nhở mình rằng tiền chỉ tốt vì nó có thể mua được các sản phẩm và dịch vụ, và một lần nữa nó giúp bạn đánh giá nhu cầu của mình trên phương diện sản phẩm và dịch vụ.

Thói quen tiết kiệm sẽ giết chết thói tiêu xài hoang phí. Khi tiết kiệm trở thành một nhu cầu, thông qua thói quen, nhiều người đã nhận ra rằng họ hoàn toàn có thể sống như họ đã sống trước kia, với mức lương như cũ, thậm chí là khi giá cả leo thang. Tại sao lại thế? Bởi họ đã dừng việc ném một phần tiền của họ vào những thứ không cần thiết hoặc phù phiếm. Họ cân nhắc kỹ hơn trước khi mua bất cứ thứ gì; họ giữ gìn quần áo và các vật sở hữu khác. Họ tìm ra được cách để đồ tiền phục vụ mình tốt nhất. Và họ không làm điều này bằng cách buộc bản thân sống trong cảnh nghèo khó để tiếp tục rót tiền vào tài khoản ngân hàng. Họ

tiếp tục sống cuộc sống ở mức chung của mình và tiết kiệm tiền một cách hiệu quả.

Bạn nên làm gì với khoản tiền mà bạn tiết kiệm được? Không có một câu trả lời nào phù hợp với tất cả mọi người.

Tôi đã từng chứng kiến và lắng nghe về nhiều hoàn cảnh mà tổng số tiền tiết kiệm được dù rất nhỏ – cụ thể là chỉ trên dưới 200 đô la – đã được sử dụng để đầu tư vào những vụ kinh doanh nhỏ hứa hẹn đem lại lợi nhuận. Một vài vụ kinh doanh đã đem lại số tiền gấp vài nghìn lần số tiền bỏ ra ban đầu. Tất nhiên bạn không thể trông chờ vào một điều như thế, nhưng hãy luôn nhớ trong đầu là khi một cơ hội xuất hiện thì một người có tiền tiết kiệm sẽ có khả năng tận dụng cơ hội đó mà không phải vay mượn, không phải ràng buộc bản thân.

Một cặp vợ chồng trẻ đã hình thành được thói quen mua hàng “đúng thời điểm.” Họ đã từng ở trong hoàn cảnh lúc nào cũng mắc nợ. Một ngày nọ, người vợ tính toán số tiền lãi mà họ phải trả hàng tháng do nợ nần và nói, *Không bao giờ như thế này nữa!* Cặp vợ chồng này lúc đó đang định tổ chức một bữa tiệc và cần một cái bàn đánh bài bridge mới với bốn cái ghế phù hợp. Nhưng người vợ nói rằng họ có thể ngồi trên thảm để đánh bài. Họ gọi đó là đánh bài kiểu Thổ Nhĩ Kỳ và có một khoảng thời gian vui vẻ.

Kinh nghiệm này khiến họ từ bỏ những người bạn dường như không thể giải trí nếu không tổ chức chương trình hoành tráng, và mở rộng mối quan hệ với những người đánh giá cao tình bạn hơn là sự thể hiện – những người bạn thực sự. Họ cũng bắt đầu tiết kiệm một phần mười thu nhập của họ mỗi tuần. Một ngày họ đi mua sắm với tiền trong túi và nhận ra một sự thật vĩ đại: những người bán hàng bán rẻ hơn khi họ nhận được tiền mặt.

Thêm nữa, người chồng cảm thấy thoải mái và tự tin hơn khi giờ đây anh ta không còn nợ nần gì nữa và đã có một khoản tiết kiệm nho nhỏ. Điều này giúp anh ta tìm được một công việc cho riêng mình. Anh ta được gọi đến phỏng vấn. Trong cuộc phỏng vấn, người phỏng vấn tình cờ hỏi xem anh ta có tài khoản tiết kiệm ở

một ngân hàng địa phương nào không (chỉ là một dạng khác của câu hỏi “anh có tiết kiệm tiền không?”). Câu trả lời tự tin và quả quyết của người chủ ngân hàng trẻ là một câu trả lời thích hợp, và anh ta được chấp nhận làm ở một vị trí tốt hơn. Tiết kiệm là một dấu hiệu cho tính cách của người có mục đích và có khả năng quản lý cuộc sống của mình.

Một lần, tôi đã giúp một người đàn ông bắt đầu tiết kiệm dù anh ta khẳng định là mình không thể làm được việc đó. Đầu tiên chúng tôi lập ra một mục tiêu. Đó là việc mua một cái áo khoác thể thao rất đẹp, và anh ta có thể mặc nó khi làm việc cũng như khi nghỉ ngơi. Giá của cái áo là 24,95 đô la. Ngày nay với số tiền đó bạn không thể mua được một cái áo chất lượng giống như thế.

Sau đó tôi giúp anh bạn xem xét kỹ từng xu mà anh định tiêu trong vòng hai tuần. Chúng tôi cùng nhau lướt qua một danh sách. Cuộc hội thoại của chúng tôi diễn ra như sau:

“Anh có thể giảm bớt hai bao thuốc lá trong một tuần?”

“Có.”

“Thay vì dành 15 xu một ngày cho việc đánh giày, anh có thể dành một đô la để mua dụng cụ và tự đánh giày không? Và mua nước bóng với khoảng 2 xu nữa?”

“Có.”

“Liệu anh có thể tiêu không quá một đô la cho bữa trưa không?”

“Không, tôi ăn trưa với những người thích ăn ngon và...”

Tôi kể cho anh ta nghe về bữa trưa mà tôi đã ăn với Henry Ford. Tôi gọi một đĩa sa lát tôm hùm có giá ba đô la. Ngài tỉ phú gọi một cái bánh sandwich và tổng hóa đơn của ông là tám mươi nhăm xu. Ford không phải là một người lập dị trong việc tiết kiệm. Chỉ đơn giản ông là một con người đủ vĩ đại và sự bình an để cảm thấy rằng ông có thể ăn bất cứ thứ gì ông muốn.

Người vừa trả lời không thể với tôi giờ đây nói một cách quả quyết: “Đồ ng ý! Tôi sẽ không tiêu quá một đô la cho bữa trưa.”

“Rất tốt. Bằng cách nói Có ba lần, anh đã tiết kiệm được ít nhất mười đô la trong một tuần.”

“Mười đô la một tuần!” anh ta vô cùng ngạc nhiên, sau đó trầm ngâm suy nghĩ. Không cần tôi phải giám sát, anh bắt đầu tiết kiệm từ những thứ rất nhỏ. Anh nhận ra mình đang sống tốt hơn và lại còn tiết kiệm được nữa.

Dù bạn có đang thiếu tiền hay không, tôi cũng khuyên bạn nên điền vào một danh sách của riêng bạn. Hãy nghĩ về những chi phí mà bạn có thể giảm hoặc bỏ đi nếu thực sự muốn. Hãy ghi lại lượng tiền mà bạn tiết kiệm trong một tuần, cộng tổng lại, nghĩ về con số tổng đó, tự hỏi xem số tiền mà bạn tiết kiệm trong một tuần, hai tuần, một tháng hay một năm có thể giúp bạn mua được những gì.

Kinh nghiệm này rất quan trọng. Dưới đây là danh sách để mở đường:

Đánh giầy\$
Hút thuốc\$
Uống rượu bia\$
Giải trí\$
Chơi bài\$
Nợ xấu (Bạn có phải là một người dễ bị lừa không?)\$
Vật trang trí thêm\$
Đồ ăn đắt tiền\$
Tổng\$
Những chi phí mà chỉ mình bạn biết	
...\$
...\$
...\$
Tổng\$

Tổng chung

.....\$

Qua từng chương, bạn đang trở nên ngày càng quen thuộc với Bí mật Tô i thượng.

TÓM TẮT CHƯƠNG 5

Bạn làm chủ đồ ñng tiề n hay đồ ñng tiề n làm chủ bạn?

Một khi bạn đã kiế m được số tiề n nhiề u hơn nhu câ u của mình, bạn câ n có được cả sự giàu có và cảm giác bình an trong tâm hồ n. Bạn sẽ có được sự bình an trong tâm hồ n nế u như bạn làm chủ được đồ ñng tiề n của mình và chấ c chấ n bạn sẽ không có được cảm giác bình an này nế u bạn để cho đồ ñng tiề n làm chủ mình. Rấ t nhiề u người sử dụng đồ ñng tiề n đơn thuậ n là cho những nhu câ u dễ thấ y. Rấ t nhiề u người có trong tay hàng triệu đô la luôn số ng trong nỗi sợ hãi bị mấ t tiề n. Nế u tiề n hay bấ t cứ thứ gì ngăn cản sự bình yên trong tâm hồ n bạn, hãy giữ lại sự bình an và để cho những thứ kia ra đi.

Đồ ñng tiề n có thể đem lại lợi ích cho bạn thường đế n từ công việc có thể đem lại lợi ích cho bạn.

Ai cũng câ n đủ tiề n để có một cuộc số ng thoải mái và cảm giác được cuộc đời ưu ái. Hãy làm việc vì mục tiêu này và giữ cho mình cảm giác tự tin vào bản thân thay vì luôn căng thẳng để kiế m được gấ p nhiề u lâ n số tiề n mà mình có thể tiêu, bạn sẽ kiế m được nhiề u hơn số tiề n bạn mong đợi. Không có ông bố nào có thể mang lại lợi ích cho cậu con trai của mình khi bao bọc cậu bằ ng tiề n và không cho cậu học hỏi từ những công việc chân chính. Hãy luôn nghĩ đế n mười hai tài sản quí giá trong cuộc số ng, và luôn ý thức rằ ng cuộc hành trình tới sự sung túc phải bắ t đầ u từ chính bản thân bạn.

Những bước cơ bản để kiế m tiề n

Có một cách kiếm tiền là chỉ cho người khác thấy cách họ có thể giúp bạn đạt được thành công bằng cách tăng thành công của họ lên. Một cách khác là chỉ cho ai đó cách anh ta có thể làm để kiếm được nhiều tiền hơn. Một cách nữa là làm cầu nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng, điều này có thể được thực hiện bằng rất nhiều cách khác nhau. Hãy luôn giữ lại một phần trong tổng số tiền mà bạn kiếm được. Nợ nần sẽ tước mất của bạn sự bình an trong tâm hồn. Tiết kiệm là một thói quen có thể mang lại cho bạn nhiều lợi ích bên cạnh số tiền trong tài khoản ngân hàng.

Làm thế nào để bắt đầu thói quen tiết kiệm?

Phần lớn những người thiếu tiền đều không thể dừng việc mua những thứ nhỏ bé và không cần thiết lại. Làm việc này, bạn thường tìm thấy những cách thức tốt hơn và thú vị hơn để tận hưởng cuộc sống. Bạn có thể sống tốt như trước bởi bạn tăng khả năng quản lý tiền của mình. Khả năng tiết kiệm tiền là một tiêu chí đánh giá tốt của tính cách cá nhân, và những người sử dụng lao động biết điều đó. Lập một danh sách từng đồ ng mà bạn chi cho một số mặt hàng nhất định, và bạn sẽ bắt ngờ trước con số tổng – một khoản có thể để dành mua những thứ mà từ trước tới giờ vượt xa khả năng của bạn, hoặc được giữ như một công cụ để tận dụng những đợt giảm giá hoặc các cơ hội đầu tư.

6. NGHỆ THUẬT CHIA SẺ SỰ GIÀU CÓ

Sự giàu có khi được sẻ chia sẽ mang lại nhiều của cải hơn nữa, và bạn có thể chia sẻ rất nhiều hình thức của cải khác nhau bên cạnh tiền bạc. Bản thân những nhà triệu phú ngày nay đã chỉ ra rằng ai cũng có thể trở thành triệu phú vì ngày nay của cải có mặt ở khắp mọi nơi và mang lại rất nhiều cơ hội. Khi bạn chia sẻ trong chính ngôi nhà của mình, bạn tạo ra sự hòa hợp cơ bản có thể làm tăng thêm thành công và sự bình an cho tâm hồn trong mọi việc bạn làm. Hãy bắt đầu ngay từ bây giờ, chia sẻ những gì bạn có, và khi bạn có rất nhiều tiền bạn sẽ chia sẻ tiền bạc của mình một cách khôn ngoan hơn và với những lợi ích lớn hơn.

BẠN SẼ KIẾM TIỀN. Nếu bạn không cho phép quan điểm tiêu cực ngăn đường, bạn sẽ thắng tiền trên con đường dẫn đến sự thịnh vượng. Đúng, bạn kiếm được một số tiền lớn – những đồng tiền sẽ đến nhờ nỗ lực xứng đáng của bạn – những đồng tiền mà bạn có thể dành cho những mong muốn xứng đáng – những đồng tiền bạn dành để giúp đỡ người khác.

Bạn có xây dựng tính cách của mình trong khi xây dựng cơ nghiệp không? Điều này, như bây giờ bạn đã biết, không hẳn là một “vấn đề khác.” Có một mối liên hệ mật thiết giữa khả năng kiếm tiền và khả năng hiểu được tâm trí cũng như hoàn thiện bản thân trở thành một người nhận thức trọn vẹn.

Một lần nữa chúng ta sẽ xem xét một công cụ luôn đi kèm với sự sung túc và cảm giác bình an bất khả xâm phạm trong tâm hồn. Khi cân nhắc việc chia sẻ tiền bạc, bạn có thể coi công cụ này như một tài sản trong tương lai. Khi cân nhắc việc chia sẻ những hình thức

của cái khác, công cụ này là của bạn ở thời điểm hiện tại. Hãy sử dụng nó và biến nó thành một phần của bạn. Cuộc sống tiếp diễn dựa trên Luật Nhân Quả. Bạn càng cho đi những thứ bạn có, bạn càng nhận lại được nhiều – và bạn sẽ nhận được gấp nhiều lần những gì bạn đã cho đi.

Anh ấy đã cho đi 90% thời gian làm việc của mình

Một trong số những học viên đặc biệt của tôi, Edward Choate, nhân viên công ty bảo hiểm nhân thọ New England ở Los Angeles, đã quyết định giúp chính phủ của anh ta bán Trái phiếu Chiến tranh trong suốt cuộc Chiến tranh Thế giới thứ hai. Anh đã dành 80% thời gian của mình cho nỗ lực này và không nhận được một khoản bù đắp trực tiếp nào cả.

Thêm vào đó, anh dành 10% trong quỹ thời gian để tư vấn và đào tạo những nhân viên bảo hiểm nhân thọ khác, đối thủ cạnh tranh trực tiếp của anh. Đây là việc làm mà anh không hề đòi hỏi và cũng chẳng nhận được một khoản bù đắp nào. Anh sử dụng 10% thời gian còn lại cho công việc bán bảo hiểm để thu lại lợi nhuận cho mình.

Ai đó có thể nghĩ rằng một người đã cho đi 90% thời gian làm việc của mình chắc chắn sẽ bị tiêu tan sự nghiệp. Chúng ta hãy nhìn xem. Một nhân viên bảo hiểm nhân thọ có thể được xem là một nhân viên làm việc cực kỳ hiệu quả nếu anh ta có doanh thu 1.000.000 đô la một năm. Trong ba tháng đầu tiên kể từ khi xảy ra chiến tranh, Edward Choate đã thu được 1.500.000 đô la từ việc bán bảo hiểm. Phần lớn hợp đồng bảo hiểm được ký tại văn phòng của anh, bởi những người đã đến tận nơi và yêu cầu anh chấp nhận ký hợp đồng bảo hiểm với họ. *Họ là những người nhớ đến anh qua những việc mà anh đã làm trong 90% thời gian của mình.*

Khi chia sẻ thời gian của mình, Ngài Choate chưa bao giờ ngụ ý rằng anh mong muốn nhận lại bất cứ thứ gì. Tuy nhiên Luật Nhân Quả đảm bảo rằng sự đền bù chắc chắn sẽ xảy ra. Bạn có thể nhìn

nhận và ñn ñe` theo cách này: bấ` t cứ khi nào bạn chia sẻ phước lành của mình với người khác, bạn trở thành chủ nợ của họ. Cuối cùng, khoản nợ sẽ được trả. Bắ`ng cách này hay cách khác, nợ phải được trả.

Họ cho đi một triết lý sống và nhận lại nhiều gấp bội

Một trong những món quà giá trị nhấ`t mà bạn có thể tặng cho một người là sự hướng dẫn. Hãy chỉ cho anh ta cách tập hợp sức mạnh của bản thân và tập trung chúng theo con đường mà anh ta muố`n đi. Và thực sự bạn đã giúp người đó nhiề`u hơn là nế`u bạn đưa cho anh ta một triệu đô la. Andrew Carnegie đã chia sẻ nhiề`u triệu đô la cho mục đích xây dựng những thư viện miễn phí với hi vọng phổ biế`n kiế`n thức trên tâ`t cả mọi lĩnh vực và nâng cao mức độ hiểu biế`t của dân tộc. Trên tâ`t cả những điề`u đó, ông đã tạo điề`u kiện để Khoa học về` Thành tựu Cá nhân ra đời.

Một trong những phầ`n thưởng lớn nhấ`t trong cuộc số`ng của tôi là được thấ`y cuố`n *Think and Grow rich – 13 nguyên tắ`c nghĩ giàu, làm giàu* ñe`n tay rấ`t nhiề`u người như một phương tiện truyề`n đạt triế`t lý số`ng. Choate là một trong số` những người đã đem tặng hàng trăm cuố`n. Anh thường tặng cuố`n sách này cho những người không có lý do gì để trở thành khách hàng tiề`m năng của các hợp ño`ng bảo hiểm nhân thọ. Anh tặng sách cho người khác bởi nó giúp anh tìm thấ`y bản thân mình. Không còn nghi ngờ gì nữa, cuố`n sách đã giúp anh thành công trong công việc của mình. Không còn nghi ngờ gì nữa, cuố`n sách giúp rấ`t nhiề`u người có đủ khả năng chi trả cho những hợp ño`ng bảo hiểm nhân thọ mà họ câ`n.

Một học viên khác của tôi chuyển ñe`n số`ng ở Oakland, California, với tổng số` tiề`n trong túi chưa ñe`n 200 đô la. Anh đã ñầ`u tư một nửa số` tiề`n của mình vào cuố`n *Think and Grow rich – 13 nguyên tắ`c nghĩ giàu, làm giàu*. Anh hình thành thói quen cho những người hàng xóm của mình mượn sách, chỉ yêu câ`u mỗi người giữ cuố`n sách trong vòng một tuầ`n. Cuối mỗi tuầ`n, anh ta lấ`y lại cuố`n sách và đưa cho một người khác. Sau đó anh ta ñe`n để kể với

tôi về những thói quen chia sẻ triết lý sống của bản thân đã đem lại cho anh ta.

“Khi em bắt đầu cho mượn những cuốn sách của thầy,” anh ta nói, “em không có một mục đích nào khác trong đầu ngoài mục đích làm quen với những người hàng xóm của mình bằng cách giới thiệu cho họ một triết lý sống có rất nhiều tình hữu nghị trong đó.”

“Cũng lúc đó em bắt đầu cửa hàng máy móc của mình với một loại máy khoan nhỏ. Ngay sau đó, một số hàng xóm của em, những người đã đọc cuốn sách em cho mượn bắt đầu loan tin về cửa hàng và triết lý sống về việc cho đi nhiều hết sức có thể của em, và việc kinh doanh bắt đầu phát triển trên cả mức mong đợi. Em đã không tốn một xu nào cho việc quảng cáo. Em đã không hề phải cố gắng để có được đơn đặt hàng từ bất cứ ai.”

Trong báo cáo gần đây nhất, chàng trai trẻ này có 100 đô la giá trị thiệt bị tại cửa hàng và đã thu về được khoảng hơn một triệu đô la. Anh ta nói: “Em chưa bao giờ được nghe một điều như thế trong suốt cuộc đời mình!” Nhưng anh đã nghe về nó khi tại anh trở nên hòa hợp với nghệ thuật cho đi. Đó không phải là một ý tưởng mới. Những triết gia vĩ đại của tất cả các thời đại đã chỉ ra rằng chúng ta đạt được sự giàu có khi sẵn sàng cho đi một phần tài sản của mình, sẵn sàng giúp đỡ một ai đó mà không đòi hỏi sự đáp lại, sẵn sàng cư xử tử tế với bất cứ người nào chúng ta gặp và đặc biệt là khi chúng ta sẵn sàng chia sẻ tình yêu.

“Chỉ trao tặng người biết tự giúp đỡ bản thân”. Một người giàu có thường nhận được vô số lời đề nghị xin giúp đỡ bằng tiền. Anh ta biết rằng phần lớn trong số những yêu cầu giúp đỡ này đến từ những người không sử dụng tiền cho mục đích cần thiết, nói gì đến chuyện sử dụng nó theo cách có thể giúp đỡ họ trong sự nghiệp. Anh ta không thể hi vọng có thể kiểm tra được tất cả những yêu cầu đó. Thường thì sẽ đơn giản hơn rất nhiều nếu anh ta đóng góp một khoản tiền lớn cho một tổ chức từ thiện hoặc một Quỹ tài trợ nào đó.

Tất cả những người làm việc để kiếm tiền đều biết rằng công dụng của đồng tiền nằm trong cách chúng ta sử dụng chúng

chứ không phải trong lượng tiền mà chúng ta có. Điều này luôn đúng cho dù số tiền đó là một xu hay một triệu đô la. Một lần cô Martha Berry thuộc trường Martha Berry ở Georgia đã tiếp cận Henry Ford. Quý cô này đã yêu cầu ông tài trợ cho ngôi trường của mình, nhưng Ford từ chối yêu cầu đó.

“Được thôi,” cô phản công, “liệu ông có thể cho chúng tôi một bao đậu nành không?”

Ông Ford giúp đỡ bằng cách mua cho cô một bao đậu nành.

Với sự trợ giúp của học sinh, những cậu bé cô bé miền núi, cô Berry đã bắt đầu công việc gieo trồng và bán những hạt đậu nành mà mình thu hoạch được cho tới tận khi cô biết bao đậu nành của Ford thành khoản tiền 600 đô la. Sau đó cô quay trở lại gặp ông Ford, đưa cho ông 600 đô la và nói: “Ông có thể thấy chúng tôi sử dụng đồng tiền thiết thực thế nào.” Ông Ford đưa lại 600 đô la, cùng với hai triệu đô la nữa để xây dựng những tòa nhà bằng đá xinh đẹp giờ đây tô điểm cho ngôi trường Martha Berry ở Mt. Berry, Georgia.

Ford thường hiềm khi trao tặng những món quà kiểu này. Kinh nghiệm đã dạy ông rằng những khoản tài trợ cho nhà trường thường được quản lý dưới tay những người không thực tế, thường là người biết rất ít về phương pháp kinh doanh (hay làm nông) hiệu quả. Chùng nào mà Martha Berry còn sống, chiếc xe riêng của Ford còn xuất hiện trên con đường gập ghềnh trường học của cô một năm một lần, khi Quý ông và Quý bà Ford đến thăm trường.

Một triệu phú với tổng tài sản trị giá nhiều triệu đô la, Henry Crown, người đã đến đất nước này khi còn là một người nhập cư nghèo khó đến từ Lithuania, giờ đây đã trở thành người đứng đầu tập đoàn khổng lồ General Dynamics. Ông Crown đã đầu tư một số tiền rất lớn vào kế hoạch dạy những người trẻ tuổi giàu tham vọng cách quản lý đồng tiền. Ông đã lập một quỹ với tổng số tiền lên tới tám trăm nghìn đô la ở một trường đại học danh tiếng, và số tiền này được đầu tư mỗi năm bởi một lớp kinh tế năm cuối. Khi lớp học đó thu được lợi nhuận, mỗi thành viên trong lớp đều được

chia khoản lợi nhuận đó, và số tiền trong quỹ được chuyển nguyên vẹn đến lớp tiếp theo.

Của cải tạo ra của cải

Đông tiền trong tay một người nhìn chung không tạo ra được nhiều tài sản như đông tiền được lưu thông, với điều kiện người quản lý nó quan tâm tới việc tạo ra của cải.

Hạnh phúc và sự bình an trong tâm hồn một người phụ thuộc vào việc người đó chia sẻ tất cả mọi hình thức của cải. Quan hệ kinh doanh không thể được miêu tả như một tình yêu giữa người bán hàng và khách hàng, nhưng khi ý tưởng *giúp cho một người bạn* hiện diện trong mối quan hệ đó, rất nhiều điều có lợi cho cả hai bên sẽ xuất hiện. Henry Ford nói: “Tôi gửi gắm một phần con người mình vào từng chiếc xe trên dây chuyền lắp ráp và tôi nghĩ về tất cả những chiếc ô tô mà chúng tôi bán, không phải vì khoản lợi nhuận mà chúng mang lại cho chúng tôi mà vì những dịch vụ hữu ích mà chúng mang tới cho khách hàng.” Thomas A. Edison nói: “Tôi chưa bao giờ hoàn chỉnh một phát minh mà không nghĩ về chúng ở góc độ những lợi ích chúng có thể mang lại cho người khác. Ý tưởng về việc một người làm kinh doanh nên dành cho khách hàng nhiều hơn việc đơn thuần là bán sản phẩm không phải là mới, và lịch sử đã chứng minh nó tạo ra cả nhà kinh doanh tốt và khách hàng tốt. Tuy nhiên ý tưởng về mối quan hệ tốt giữa người lao động và người sử dụng lao động lại còn tương đối mới mẻ. Điều này cũng không có gì khó hiểu khi chúng ta xem xét một thực tế là các doanh nghiệp với hàng nghìn nhân công đã không đứng về phía chúng ta qua bao nhiêu thế hệ. Những doanh nghiệp đó là một công cụ rất tốt để người chủ sở hữu kiếm tiền, và thật không may, rất nhiều lực lượng lao động đã bị cư xử tồi tệ trong quá trình đó.

Nhiều năm trước chúng ta đã chứng kiến một kỷ nguyên của những tay tài phiệt, những người không bao giờ nghĩ đến việc chia sẻ với người lao động sự giàu sang mà chính họ góp phần tạo nên. Mặc dù vùng tiền không tiền tay ở New York, Newport hay Palm Beach, những kẻ tài phiệt này luôn nhạo báng cái ý tưởng rằng một xã hội

cần có một lượng lớn những người lao động được trả lương xứng đáng để có thể mua nhiều hàng hóa hơn và sống cuộc sống tốt đẹp hơn.

Lực lượng các nhà triệu phú ngày càng trở nên đông đảo hơn trong thời đại ngày nay. Hơn năm nghìn triệu phú mới đã lộ diện qua các bản khai thuế vào thập kỷ trước. Ngoài ra, như tôi đã nhắc đến, các triệu phú ngày nay dường như không muốn gây sự chú ý như những người giàu có trước đây. Phần lớn độc giả của tôi sẽ không nhận ra tên của một vài triệu phú mà tôi đã viện dẫn. Những người giàu có ngày nay dường như cũng không có vẻ gì là nóng lòng muốn hình thành một giai cấp riêng, không có chỗ cho người nghèo. Tôi xin được trích dẫn lời của Arthur Decio, người đã kiếm được rất nhiều tiền từ việc xây dựng và bán nhà di động: “Ngày nay việc kiếm tiền trở nên dễ dàng hơn rất nhiều so với mười hay bốn mươi năm về trước. Hãy nhìn vào mức độ tăng dân số và mức tăng thu nhập cá nhân khủng khiếp... đất nước này đang đầy ắp những cơ hội.”

Đúng là như vậy, và rất nhiều cơ hội sẽ không tồn tại nếu của cải không được phân phối hiệu quả hơn. Người sử dụng lao động nhận ra giá trị cho bản thân họ, cho những người làm công và cho xã hội từ việc tạo mối quan hệ cộng tác với người lao động. Có thể nói, đó là cách tốt nhất để tạo ra được sự sung túc ở mức tối đa, rộng rãi.

Chia sẻ sự sung túc trong chính ngôi nhà của bạn

Bạn có thể biết rất nhiều về một con người dựa vào những gì xảy ra trong căn nhà của người đó. Những người thành công trong cuộc sống – không đơn thuần là thông thạo cơ chế của một hoạt động kinh doanh nào đó – duy trì mái ấm luôn có tình yêu và sự chia sẻ chân thành và không có ai phải làm “ông chủ”.

Tôi đã từng ở trong nhà của nhiều người đàn ông giàu có mà vợ họ phải cầu xin họ để có đủ tiền mua những thứ vật dụng cần thiết. Tôi đã từng ở trong nhà của nhiều người đàn ông nghèo khó mà bất cứ một khoản mua sắm nào cũng phải được thảo luận kỹ càng để tránh trường hợp trong nhà không còn nổi một đồng xu nào để mua thức ăn; và những gia đình nghèo là những gia đình hạnh phúc hơn bởi không khí chia sẻ, mặc dù sự túng thiếu mang lại một cảm giác đáng buồn.

Thỉnh thoảng, tôi vẫn được yêu cầu tư vấn hôn nhân, và đã từng có lúc phải đưa ra lời khuyên li dị. Có rất nhiều lý do cho một lời khuyên như vậy, và tôi chắc chắn với bạn rằng những lý do đó không phải chuyện đùa. Tôi để ý thấy trong những trường hợp như thế, việc thiếu khả năng chia sẻ lúc nào cũng hiện diện.

Hãy để thái độ không sẵn sàng chia sẻ thể hiện ở bất cứ mức độ nào, bất cứ khía cạnh nào của cuộc sống gia đình, và nó sẽ dẫn đến vô số những vấn đề khác.

Bạn đang chuẩn bị kiếm tiền, và khi bạn làm được điều đó, hãy chắc chắn rằng vợ của bạn có một khoản riêng để chi tiêu cho những thứ cô ấy muốn. Nó sẽ không phải là của riêng “cô ấy” theo nghĩa bất khả xâm phạm, vì nếu bạn gặp vận rủi trong vấn đề tài chính cô ấy sẽ cùng gánh vác trong một cuộc hôn nhân tốt đẹp và chan chứa yêu thương. Nó sẽ là của riêng cô ấy trên khía cạnh đó là sự công nhận của bạn rằng vợ mình là một người có những quyền lợi riêng, là bạn đời của bạn chứ không phải người phục vụ.

Tôi đã được nghe rất nhiều câu chuyện về những cách thức thông minh mà phụ nữ áp dụng để có thể lấy được tiền từ túi của chồng mình. Không ít người phải viện đến cách rút nhanh vài đồng lẻ từ túi của chồng khi anh này đang ngủ. Một số khác bịa ra việc làm từ thiện, hoặc những chi phí phải nộp cho bọn trẻ. Hình như rất nhiều phụ nữ buộc phải áp dụng một trong số những biện pháp đó theo đúng nghĩa đen để giữ một ngôi nhà hợp với khuôn phép, vì người chồng thể hiện thái độ không sẵn sàng chi nhiều hơn số tiền đủ cho cuộc sống tối thiểu, nếu có.

Mặt khác, nhiều phụ nữ tiết lộ mình đánh mất tiền mua tạp phẩm vì chơi mạng chược hay một thú vui tương tự nào đó, và cô ta không thể thú nhận những điều này với chồng mình. Tổng số tiền cô ta mất vào những việc này hiếm khi lớn, và mạng chược không hề xấu, chính sự thiếu thẳng thắn với chồng của cô ta mới là tác nhân phá hoại.

“Nếu ông biết được chồng của tôi có thể giận dữ đến mức nào,” một người phụ nữ kiểu đó thường nói, “ông sẽ hiểu được tại sao tôi không thể nói với anh ấy.” Như vậy cả hai người đã tạo ra tình huống tồi tệ. Hãy thêm vào đó một thực tế là rất nhiều ông chồng không bao giờ nói với các bà vợ về số tiền mà họ kiếm được và số tiền mà họ dành cho những cuộc nhậu hay mất trên các chiếc u bạc.

Nhìn chung khi người đàn ông thể hiện thái độ sẵn sàng chia sẻ, người phụ nữ tự nhiên sẽ muốn chia sẻ tình cảm yêu thương với anh ta. Điều quan trọng mà người đàn ông nên chia sẻ với người phụ nữ của mình là thông tin về số tiền mà anh ta kiếm được và cách mà anh ta kiếm được những đồng tiền này.

Phụ nữ thường quanh quẩn ở nhà trong khi đàn ông đang ở ngoài kiếm tiền. Khi người đàn ông trở về nhà, phụ nữ mong muốn được anh ta chia sẻ một vài điều về thế giới bên ngoài. Một người đàn ông thông minh thì sẽ nhận ra được điều này và chia sẻ với vợ mình một cách tỉ mỉ về tất cả những việc anh làm, những nơi anh đã sử dụng thời gian của mình mà không cần cô ta phải hỏi. Có những hàm ý về giới tính trong việc này, vì người vợ có thể cảm thấy ghen tuông không vì lý do gì cả, đặc biệt nếu người đàn ông có một công việc khiến anh ta không thể ngồi yên một chỗ, trong tầm mắt những người khác.

Hãy chia sẻ và bạn sẽ có một cuộc hôn nhân; né tránh việc chia sẻ và bạn có thể sẽ sống một mình.

Hãy suy nghĩ một lần nữa về chín động lực mà chúng ta đã thảo luận trong chương trước. Để làm mới lại bộ nhớ của bạn, chúng là:

Bảy động lực tích cực:

1. Cảm xúc của YÊU THƯƠNG.
2. Cảm xúc của TÌNH DỤC.
3. Mong muố n ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG THỨ MANG TÍNH VẬT CHẤ T.
4. Mong muố n TỰ BẢO VỆ.
5. Mong muố n có được TỰ DO VÊ` THỂ XÁC VÀ TÂM HỒ`N.
6. Mong muố n THỂ HIỆN BẢN THÂN.
7. Mong muố n được BẮ T DIỆT SAU KHI CHẾ`T.

Hai động lực tiêu cực là:

1. Cảm giác GIẬN DỮ VÀ MUỐ N TRẢ THÙ.
2. Cảm giác SỢ HÃI.

Có người đã từng nói rằ ng ba động lực đầ u tiên – tình yêu, tình dục và tiề n – trên thực tế` đã thô ng trị thế` giới. Tôi sẽ không nói rằ ng khẳng định này hoàn toàn đúng, nhưng có một phầ n lớn sự thật trong đó. Một người đàn ông không thực sự chia sẻ tấ t cả mọi điề u trong cuộc sô`ng với người phụ nữ mà anh ta lựa chọn sẽ không thể biế t được điề u kỳ diệu của tình dục và tình yêu trong sự kế t hợp tuyệt vời của chúng. Nhưng khi một người đàn ông sô`ng với hai động lực này, anh ta thường liên hệ chúng một cách mạnh mẽ với động lực thứ ba. Anh ta kiề m thêm ngày càng nhiề u tiề n để có thể chia sẻ ngày càng nhiề u sự dư dả với vợ của mình.

Không có phầ n nào trong sự tồ n tại của bạn có thể sô`ng tách biệt với những phầ n khác. Khi bạn thành công ở một lĩnh vực, nó giúp bạn thành công ở những lĩnh vực khác. Đặc biệt nhấ t là, khi bạn có được sự bình an trong tâm hồ`n ngay trong chính căn nhà của mình, bạn có thể có được cảm giác bình an đó ở tấ t cả mọi nơi.

Ai cũng có điều gì đó để chia sẻ và đều đạt được điều gì đó từ việc sẻ chia nó

Một người lạ chặn bạn trên phố và hỏi đường, bạn chia sẻ kiến thức khi chỉ đường cho anh ta. Bạn không cần phải giàu có về mặt tiền bạc để làm được điều đó. Nếu bạn thực sự là người giàu có về mặt tình cảm và sự tử tế, bạn sẽ chỉ đường cho người lạ này một cách hết sức cẩn thận, có thể sẽ đi cùng đến ngã tư tiếp theo và chỉ đường cho anh ta.

Người nghèo nhất trong số chúng ta vẫn có rất nhiều thứ để chia sẻ. Xét trên một khía cạnh nào đó, người nghèo thậm chí còn có nhiều thứ để chia sẻ hơn người giàu. Không nghi ngờ gì nữa, điều đó là sự thật với tình yêu và sự tử tế.

Tôi sẽ gợi ý ba cách chung để chia sẻ mà hầu hết mọi người đều có thể áp dụng. Bạn có thể không tận dụng được những hoàn cảnh cụ thể trong các ví dụ, nhưng danh sách này sẽ giúp mở mang tâm trí bạn đến rất nhiều những tình huống có thể xảy ra để chia sẻ không chỉ là tiền.

I. Chia sẻ kỹ năng hoặc kiến thức đặc biệt của bạn

Rất nhiều người trong số chúng ta sở hữu những kỹ năng hoặc kiến thức đặc biệt có thể giúp chúng ta kiếm tiền. Chúng ta đã quen bán kỹ năng của mình. Bây giờ hãy tìm một cách để chia sẻ kỹ năng đó mà không nghĩ đến việc nhận lại được gì.

Một trung tâm cộng đồng dành cho nam thanh niên đã được xây dựng trong khu nhà ổ chuột ở một thành phố lớn. Chi phí xây dựng cơ bản được cung cấp bởi một tổ chức từ thiện lớn, nhưng trung tâm cộng đồng này sẽ không bao giờ có thể bắt đầu hoạt động nếu không có những người đến để chia sẻ các kỹ năng của họ. Một luật sư tình nguyện soạn thảo các giấy tờ của tổ chức và những tài liệu cần thiết khác. Một thợ mộc lắp đặt dây phòng thay quần áo. Một họa sĩ tình nguyện giúp đỡ việc trang trí nội thất với những màu sắc vui nhộn. Một thợ nề xây dựng đoạn đường nối chắc chắn ở cửa ra vào và như vậy những cậu bé bị khuyết tật có thể đi vào trung tâm dễ dàng hơn.

2. Chia sẻ bằng cách lấp đầy những khoảng cách mà bạn nhìn thấy

Ông A cho người hàng xóm mới của mình – ông B – người không có thời gian để trang bị cho bản thân – mượn cái máy cắt cỏ. Đó là khởi đầu của một mối quan hệ xóm giềng cực kỳ tốt đẹp giữa hai gia đình – nhưng có vẻ như vẫn đề đã đi theo một hướng khác.

Sau khi cắt cỏ xong, ông B trả lại cái máy với vết mẻ lớn ở một lưỡi cắt. Nhận ra điều này, ông A nhận xét hết sức xã giao rằng hẳn là có một vài viên đá lẫn trong bãi cỏ của nhà ông B đã làm mẻ lưỡi cắt. Vị hàng xóm mới này phản ứng một cách thô lỗ rằng cái lưỡi cắt đó hẳn là đã mẻ trước khi ông ta mượn nó từ tay ông A và bỏ đi.

Vết mẻ rất mới và sáng, khó có thể có từ trước khi ông B mượn cái máy. Tuy nhiên, ông A không nói gì thêm. Ông giới hạn những liên hệ của mình với người hàng xóm mới ở mức gật đầu chào khi gặp ông ta trên phố.

Một ngày, ông B đến gặp ông A với chiếc máy cắt cỏ mới trong tay và đưa nó cho ông A, nói: “Tôi muốn ông nhận nó, như ông đã thấy, tôi biết rằng tôi đã làm hỏng cái lưỡi cắt nhưng không có đủ tiền để sửa ngay lúc đó. Tôi biết rằng tôi nên thừa nhận sai lầm của mình, nhưng tôi đã không làm thế. Bây giờ mọi thứ đã tốt đẹp hơn và tôi muốn làm nhiều hơn chỉ đơn thuần là sửa cái máy cắt cỏ.” Theo cách đó, có rất nhiều món nợ không mang tính vật chất đã được trả cả vốn lẫn lãi! Điều thực sự có giá trị hơn bản thân cái máy cắt cỏ rất nhiều, đó là bầu không khí giữa hai gia đình đã trở nên thân mật từ đó.

3. Thể hiện sự công nhận và trân trọng

Chú ý xem bạn có thường xuyên được công nhận với một vai trò nhất định không – chẳng hạn như, với vai trò là một khách hàng – và bạn sẽ thấy đó là một cách chia sẻ không giới hạn.

Chẳng hạn như, bạn có thể dùng xe ở cây xăng trong một ngày nóng nực. Nhân viên cây xăng rất khẩn trương lau mồ hôi trên trán và sốt sắng phục vụ bạn ngay lập tức. Bạn nhìn nhận anh ta là một người với những vất vả của riêng mình và bạn nói: “Anh cứ từ từ thôi. Thời tiết rất nóng và anh không cần phải quá vội vã như thế.” Lần sau bạn đến đổ xăng, anh ta sẽ nhận ra bạn.

Giả sử bạn là ông chủ hoặc đốc công. Một trong số những nhân viên của bạn làm việc cực kỳ hiệu quả. Rất nhiều ông chủ hoặc đốc công sẽ cho rằng người nhân viên đó được trả lương để làm tốt công việc, thế nên đó là chuyện đương nhiên. Một người giám sát sáng suốt hơn sẽ nói với người nhân viên kia rằng sự chăm chỉ và năng suất của anh ta đã được ghi nhận. Khi một người làm tốt công việc, anh ta có ấn tượng tốt với bất kỳ ai ghi nhận những cố gắng hiên của mình. Hơn thế nữa, từ đó trở đi, anh ta sẽ cố gắng để luôn duy trì chất lượng công việc ở mức cao.

Bạn sẽ luôn tử tế với mọi người, bạn sẽ luôn giúp đỡ rất nhiều người mà không đòi hỏi một sự đền đáp nào, và trong rất nhiều trường hợp, bạn sẽ không nhìn thấy một sự đền đáp nào hết. Hãy nhớ trong đầu rằng luôn luôn có một sự đền đáp bên trong bản thân bạn, bởi khi bạn cho đi chính bản thân mình, bạn sẽ trở nên vĩ đại hơn. Và hãy nhớ Luật Nhân Quả *luôn luôn* vận hành theo ý muốn của bạn khi bạn sắp xếp nó như thế. Chúng ta sẽ nhìn sâu hơn vào những điều kỳ diệu của Luật Nhân Quả trong những chương tiếp theo.

Hãy tìm cách chia sẻ tài sản của mình. Đừng bao giờ hỏi: “Tài sản nào?”. Bằng việc chia sẻ, bạn sẽ nhận ra rằng bạn giàu có hơn bạn nghĩ. Hãy chia sẻ, không chỉ là tiền, và khi bạn có rất nhiều tiền bạn sẽ hiểu và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của loài người và tiền của bạn sẽ mang lại thêm nhiều lợi ích cho những người cùng chia sẻ số tiền đó.

Bí mật Trời thượng giáng như một kho báu lấp lánh mà bạn có thể lướt qua hàng trăm lần một ngày nhưng không nhận ra; nhưng chỉ cần liếc mắt qua một chút là bạn sẽ nhìn thấy nó.

TÓM TẮT CHƯƠNG 6

Càng cho đi nhiều, bạn càng nhận lại được nhiều.

Thậm chí là một người đàn ông đã cho đi 90% quỹ thời gian làm việc của mình cũng vẫn có thể trở nên giàu có. Khi bạn chia sẻ phước lành của mình với một người khác, bạn sẽ trở thành chủ nợ của anh ta và cuối cùng món nợ sẽ được trả. Bạn cũng có thể chia sẻ những chỉ dẫn dưới dạng phương châm sống có thể mang tới sự bình an trong tâm hồn và thật nhiều của cải. Hỗ trợ những người biết tự lo lắng cho bản thân là một cách chia sẻ mang tính xây dựng cao.

Của cải tạo ra của cải.

Khi một mô hình quan hệ mua và bán hàm chứa ý tưởng phục vụ cho bạn bè, cả hai bên đều sẽ có lợi. Rất nhiều ông chủ đã lấy tất cả những gì họ có thể từ nhân viên của mình và trả lại càng ít càng tốt. Ngày nay sự sung túc lan rộng hơn rất nhiều và nó giúp tạo ra nhiều cơ hội hơn nữa.

Triệu phú không còn muốn phô trương tài sản của mình, số lượng triệu phú ngày càng tăng cao và những người giàu có không còn nhìn nhận mình như một tầng lớp riêng biệt.

Khi bạn tạo ra được sự sung túc cho bản thân, bạn có thể tạo ra được hạnh phúc cho chính mình.

Rất nhiều người làm việc cho người khác không nhận thức được phạm vi họ chia sẻ những của cải mà họ đã tạo ra, mà cũng không nhận ra họ có thể tạo ra vô vàn của cải cho cuộc sống của chính họ thông qua sức mạnh của một thái độ tinh thần tích cực. Không có khả năng bẩm sinh nào người giàu có mà người nghèo không có. Tất cả mọi người đều mang trong tâm hồn mình sự vĩ đại, và chính bản thân họ, không phải một thế lực bên ngoài nào, là người duy nhất có thể tạo ra sự vĩ đại cho mình.

Chia sẻ sự sung túc trong chính căn nhà của bạn.

Những người đàn ông thành đạt trong cuộc sống nhìn chung thường duy trì tình yêu và sự sẻ chia trong chính căn nhà của họ. Khi cặp đôi không chịu chia sẻ, các vấn đề khác sẽ gia tăng. Khi một người đàn ông thể hiện thái độ sẵn sàng chia sẻ, người phụ nữ cũng sẽ sẵn sàng chia sẻ với anh ta. Ba động lực cơ bản tình yêu, tình dục và tiền trên thực tế được coi là những thứ có thể điểu khiển thế giới, và quan niệm này đúng trong rất nhiều hoàn cảnh. Không có phần nào trong con người bạn có thể sống tách biệt hoàn toàn khỏi những phần khác.

Tất cả mọi người đều có gì đó để chia sẻ.

Bạn có thể chia sẻ kiến thức, bạn có thể chia sẻ tình yêu và sự tử tế cho dù bạn có bao nhiêu tiền trong tài khoản của mình đi chăng nữa. Phần lớn mọi người đều có thể chia sẻ ba lĩnh vực thường xuyên hiện diện trong cuộc sống: bạn có thể chia sẻ những kỹ năng đặc biệt và kiến thức của mình; bạn có thể chia sẻ bằng cách lắng đầy khoảng cách khi bạn nhận thấy nó; bạn có thể chia sẻ sự ghi nhận và đánh giá cao dành cho người khác cũng như những việc họ làm.

7. LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÁT TRIỂN MỘT CÁI TÔI LÀNH MẠNH?

Tất cả khả năng và cá tính đều bộc lộ qua cái tôi của bạn. Với nhiều người, cái tôi luôn hoạt động với sức mạnh trọn vẹn và với một số người nó cần được kìm chế. Với hầu hết mọi người, chúng ta cần sử dụng một số phương pháp để thể hiện cái tôi. Phương pháp thể hiện cái tôi của bạn có thể được liên hệ với cách bạn ăn mặc, cách bạn thể hiện bản thân, những điều xung quanh bạn, những đồ vật có giá trị biểu tượng – hoặc theo một số cách có giá trị đặc biệt, riêng tư khác. Cái tôi có thể hòa nhập được với những thể lực bí ẩn vượt lên trên cả bản thân một người. Thông qua cái tôi, bạn có thể được chỉ dẫn về một cách thể hiện bản thân được phản ánh trong sự thịnh vượng mà bạn đạt được.

TÔI ĐÃ và sẽ nói một lần nữa về sự cần thiết của việc hiểu được tâm trí mình và đi theo con đường mà tự bản thân mình lựa chọn. Bây giờ, chúng ta hãy nhìn vào cái tôi, khởi nguồn vô giá của tư duy, mà từ điển của tôi định nghĩa là: “xu hướng xác định bản thân của một con người.”

Những người có được sự bình an trong tâm hồn cũng sẽ có được cái tôi lành mạnh. Với một số người, đôi khi khái niệm “cái tôi lành mạnh” làm họ nghĩ đến bức tranh về một kiểu người luôn thể hiện thiện chí dạt dào với người khác. Điều này có thể đúng, nhưng không nhất thiết phải đúng trong mọi hoàn cảnh. Cái tôi của bạn khi bạn phản ánh nó ra thế giới đã được hình thành trong nhiều năm, nó lớn lên từ những ảnh hưởng của thời niên thiếu, những ảnh hưởng sau đó và rất nhiều yếu tố khác. Cái tôi của bạn mang tính chất cá nhân, giống như dấu vân tay, và những gì lành mạnh với bạn không hẳn đã lành mạnh với người khác.

Cái tôi dường như có một chút tính tự cao tự đại trong nó, nhưng nó mạnh mẽ và tinh tế hơn tính tự cao tự đại bình thường của con người rất nhiều. Hãy nghĩ về cái tôi như một phần vô hình của con người bạn, nó có thể khiến cho bạn trở nên mạnh mẽ và tháo vát hay cản trở bạn, *tùy theo những ảnh hưởng đã nuôi lớn nó.*

Thậm chí những bộ óc vĩ đại nhất từ xưa đến nay và mãi về sau vẫn có lúc nhận thấy cái tôi của mình suy nhược. Một người vĩ đại thực sự cảm thấy được điều đó và nhanh chóng phục hồi lại cái tôi của mình. Mục đích của chương này là chỉ cho bạn một vài phương pháp thể hiện cái tôi đơn giản đến mức đáng kinh ngạc mà những người khác đã sử dụng, và trao cho bạn một bảng phân loại mà qua đó bạn có thể lựa chọn và hoàn thiện phương pháp thể hiện cái tôi của mình.

Cái tôi mạnh mẽ hơn một cái áo sạch sẽ và một khuôn mặt đã được chăm chút cẩn thận

Có một lời khuyên cũ, và là một lời khuyên tốt, nói rằng ăn mặc chải chuốt chín chu sẽ đề cao cái tôi của bạn.

Bây giờ tôi muốn bạn gặp một người đàn ông, người đã hiểu rất rõ về lời khuyên này – nhưng lại có cái tôi cực kỳ vững vàng, đủ mạnh để vượt qua được một cái áo sạch sẽ và một khuôn mặt đã được chăm chút cẩn thận.

Ảnh hưởng của câu chuyện này sẽ mạnh mẽ hơn nếu tôi kể với bạn theo đúng trình tự nó đến với tôi. Câu chuyện bắt đầu từ cuộc họp của tôi với Edwin C. Barnes, khi đó anh đang là đối tác kinh doanh của Thomas Edison. Tại thời điểm đó, Barnes có ba mươi một bộ quần áo đắt tiền, được thiết kế riêng cho ông và do đó trong vòng một tháng, ông không bao giờ phải mặc lại một bộ nào đến lần thứ hai. Áo của ông phải được may với loại vải đắt tiền nhất. Cà vạt

của ông được đặt hàng tại Pari và có giá ít nhất là 25 đô la một chiếc.

Một ngày nọ, tôi đùa với Barnes rằng lúc nào ông sẵn sàng bỏ đi một vài bộ quần áo thì hãy báo cho tôi, biết đâu để tôi có thể mặc được chúng.

“Tôi biết anh đang đùa,” Barnes nói, “nhưng có thể anh muốn biết rằng tại thời điểm mà tôi quyết định hợp tác với Thomas Edison, tôi không có nổi tiền để mua vé tàu đến East Orange, New Jersey, nơi mà tôi phải đến để bán ý tưởng của mình cho ông ấy.

Mong muốn đến được đó của tôi đã lớn hơn cả nỗi sợ hãi bị bề mặt mà tôi có thể phải chịu khi đi tàu chở hàng. Tôi đóng gói vali – việc này không tốn quá nhiều thời gian – và lên toa chở súc vật.

Khi bước vào văn phòng của ngài Edison và nói muốn được gặp ông ấy, tôi đã nghe thấy tiếng cười khúc khích vang khắp phòng. Cuối cùng, người thư ký đồng ý để tôi gặp ông. Ngay khi gặp mặt nhà phát minh vĩ đại này, tôi bắt đầu nói với ông rằng ông đã may mắn đến thế nào khi là người đầu tiên mà tôi muốn hợp tác. Sau khi tôi nói xong một lúc, ông đứng dậy, đi lại xung quanh tôi, nhìn tôi bằng đôi mắt thâm u suốt, cười toe toét và hỏi:

“Cậu đến đây gặp tôi vì việc gì, chàng trai?” Đó là cách tôi khám phá ra rằng ông có vấn đề về tai. Lúc này tôi nói rõ ý định của mình lại từ đầu, to và rõ ràng. Quần áo của tôi nhàu nhĩ và bẩn thỉu, giày của tôi trầy xước, râu ria hai ngày không cạo, và tôi gầy như đã mất hết dũng khí. Ngài Edison không hề đánh giá tôi dựa vào vẻ bề ngoài, nhưng bản thân tôi đã thay đổi tư duy của mình, từ nay về sau, tôi sẽ không bao giờ đứng trước một ai mà không biết chắc rằng mình ăn mặc chỉnh tề hơn người đó.

Bây giờ thì anh có thể hiểu lý do tại sao tôi có tất cả chỗ quần áo này. Và nếu có lúc tôi xem xét việc cho anh quần áo cũ của mình, tôi nghi ngờ khả năng anh có thể có được sự thể hiện cái tôi từ chúng như tôi.” Barnes đã đúng. Tôi không bao giờ cảm thấy có nhu cầu nâng đỡ cái tôi của mình bằng những vật trang điểm cá nhân, và tôi

cũng đúng, vì cái tôi là một vậ́n đề hoàn toàn mang tính cá nhân. Trong suố́t những năm đầ́u sự nghiệp, tôi đã kích thích cái tôi của mình với khối bấ́t động sản khổng lồ và những chiế́c xe sang trọng. Sau đó, khi tác phẩm của tôi được thừa nhận rộng rãi, tôi trở nên hài lòng với một kiểu số́ng đơn giản hơn rấ́t nhiề_u. Nhưng tôi không hề bỏ mặc cái tôi, thứ hoạt động thông qua chàng Hoàng tử Hướng dẫn của mình.

Cũng giồ́ng như Barnes và rấ́t nhiề_u người khác, tôi vẫn thả́y mình gọi lại những trải nghiệm từ rấ́t lâu mà tôi không bao giờ muố́n phải chịu đựng một lấn nữa. Trong suố́t thời thơ ấ́u của mình, tôi đã số́ng trong nghèo đói và thát học, giữa những người hàng xóm cũng không khá khắ́m gì hơn mình. Bây giờ tôi rấ́t nhạy cảm với “cảm giác” mà những người láng giề́ng ở nơi tôi số́ng mang lại, và nó hẳn là đúng. Tôi thậm chí còn xem xét tấ́t cả các khu vực xung quanh nhà mình để chắ́c chắ́n rằ́ng chúng không dẫn đế́n bấ́t cứ khu vực khó chịu nào.

Bạn sẽ thả́y rấ́t hữu ích khi nhìn lại những ảnh hưởng trước kia trong cuộc số́ng và nhìn xem chúng có thể gây ảnh hưởng đế́n mức nào tới những hành động hiện tại của bạn. Dưới đây là một vài câu hỏi để giúp bạn bắ́t đầ́u. Hãy suy nghĩ một giây sau mỗi câu hỏi để chắ́c chắ́n rằ́ng bạn đã trả lời đúng.

Khi còn là một đứ́a trẻ...

Bạn có đủ thức ăn, quầ́n áo và chỗ ở không?

Nế́u câu trả lời là *Không*, bạn đang xem xét khái niệm “không đủ” dựa theo tiêu chuẩn nào? Bắ́t cứ tiêu chuẩn hợp lý nào hay tiêu chuẩn của những người hàng xóm hay những tiêu chuẩn nào khác?

Bồ́ mẹ, hay ai đó có ảnh hưởng đế́n cuộc số́ng của bạn, có xu hướng coi thường hoặc làm cho bạn cảm thả́y rằ́ng anh chị hay bạn bè thông minh và giỏi giang hơn bạn?

Bạn có bị coi là một đứ́a trẻ hư khi bạn cư xử không đúng – hoặc những hành động của bạn có thường xuyên bị coi là không chấ́p nhận được không?

Nếu bị coi là hư, bạn có quyết định là mình sẽ sống đúng theo sự thật của mình không?

Bạn có được học hành đầy đủ để không bao giờ cảm thấy mình kém cỏi về khả năng đọc, viết và số học?

Bạn có quá lùn, quá cao hay quá béo đến mức cảm thấy mình đang gây chú ý?

Bạn có vấn đề gì nghiêm trọng với vẻ bề ngoài hoặc bị sẹo hay bị liệt?

Bạn miêu tả không khí chung trong căn nhà mà bạn sống thời niên thiếu như thế nào? An bình? Mâu thuẫn? Luôn tràn ngập lo lắng? Vui vẻ? Vô tư lự?

Bố mẹ của bạn có cãi cọ trước mặt bạn?

Bạn có ý thức về những người sử dụng bạn như một công cụ để lợi dụng hay gây áp lực không?

Bạn có muốn làm người chỉ huy trong các trò chơi hay các câu lạc bộ không?

Bạn có tạo ra một biểu tượng của thành công từ khi còn nhỏ?

Chẳng hạn như “một ngôi nhà lớn như ngôi nhà của ông Jones” hay “một công việc được đi công tác khắp nơi như bà Brown”?

Bố mẹ bạn có khuyến khích bạn chịu trách nhiệm – hay là họ luôn luôn quá lo lắng và làm hết mọi việc cho bạn?

Bạn có bị buộc phải tự lo hết mọi việc cho bản thân đến mức bạn không bao giờ có cảm giác rằng có người quan tâm đến những gì xảy ra với bạn?

Suy ngẫm về những câu hỏi trên sẽ gọi ra tất cả các ảnh hưởng của quá khứ biểu hiện trong hành động hiện tại của bạn. Tôi không khuyên bạn lo lắng về quá khứ của mình; hãy nói, khi chúng ta đóng chặt cánh cửa với quá khứ, chúng ta đóng luôn cánh cửa với phần

lớn những thứ có thể ngăn trở mình. Tuy nhiên, tại nhiều thời điểm, hiểu được về những ảnh hưởng của quá khứ sẽ giúp bạn đánh giá cao và sử dụng tốt các cách thức thể hiện cái tôi trong hiện tại của bạn.

Một thương nhân bán hàng thông qua cái tôi của anh ta

Trong khi bắt tay vào soạn thảo Khoa học về Thành tựu Cá nhân, tôi đã kiếm soát việc tập huấn cho nhân viên bán hàng. Hơn 30.000 người đã nhận được sự hướng dẫn của tôi khi tham gia tập huấn.

Điều đầu tiên mà tôi dạy học viên của mình là trước khi bán bất cứ thứ gì cho bất cứ ai, người bán hàng phải bán nó cho chính mình. Có nghĩa là, anh ta phải điều chỉnh để cái tôi cá nhân cùng cố cho những điều mà anh ta khẳng định, và phải tin tưởng rằng cả anh ta lẫn sản phẩm đều tốt.

Giám đốc Công ty Bảo hiểm Nhân thọ New York đã giao cho tôi một trường hợp thú vị. Một người đã làm việc ở công ty hơn ba mươi năm và luôn bán được rất nhiều hợp đồng bảo hiểm. Đột nhiên hiệu suất của ông giảm xuống gần như bằng không. Ông không thể nói được chuyện gì đã xảy ra và ban giám đốc công ty cũng vậy. Họ gọi tôi đến để chữa trị cho “bệnh nhân” này.

Tôi đi cùng với người bán hàng này để quan sát hành động của ông. Không lâu sau đó, tôi nhận ra vấn đề cơ bản, sau ba mươi năm hoạt động trong lĩnh vực này, ông lo sợ rằng mình đã quá già để bán bảo hiểm. Ông nói rất nhiều về tuổi tác của mình, luôn nghi ngờ rằng mình đang có bệnh và cảm thấy rằng mình cần phải có một cái gây mới có thể đi lại được.

Bằng cách nào đó, ông đã tự thuyết phục bản thân rằng mình “không còn có thể làm tốt việc này” được nữa và chờ đợi bị từ chối. Ông để cho cái tôi của mình bị khuất phục đến mức đã chuẩn bị cho

câu trả lời *Không* trước khi nghe thấy nó – và đó là cách tốt nhất để chắc chắn rằng chuyện đó sẽ xảy ra.

Quay trở lại văn phòng, tôi nói với người đàn ông: “Tôi muốn ông đi ra ngoài và tìm một cái tai nghe kiểu cũ vốn được sử dụng cho những người nặng tai.”

Ông phản đối: “Nhưng tôi không bị điếc.”

“Đúng rồi,” tôi nói, “Ông nghe rất tốt. Ông nghe thấy câu trả lời *Không* trước khi nó được nói ra. Bây giờ, tôi muốn ông giả vờ làm một người điếc. Sử dụng tai nghe khi bất cứ người nào lên tiếng, giả vờ như ông không hề nghe thấy người đó nói gì và khi người đó nói *Không*, hãy tiến tới với bài giới thiệu sản phẩm của ông.”

Chúng tôi đồng ý với nhau rằng ông sẽ không thể bán bảo hiểm nhân thọ cho những người thật sự không cần hoặc không muốn nó, như vậy sẽ không có ai bị tổn thương. Ông tìm được một cái tai nghe cũ kỳ quái và mang nó theo mình. Trong tuần đầu tiên đóng vai một người điếc, ông bán được hợp đồng bảo hiểm cho sáu trong số chín khách hàng mà ông tiếp cận. Tuần tiếp theo ông quay trở về với tám hợp đồng bảo hiểm sau khi tiếp cận 12 khách hàng – một con số kỷ lục. Cái tôi của ông phục hồi lại thói quen Có, ông bỏ cái tai nghe đi và từ đó trở đi không còn gặp vấn đề này nữa.

Mặc dù khả năng nghe của tôi hoàn toàn tốt, có vẻ như tôi có duyên với những vấn đề về thính giác. Con trai của tôi, Blair, được sinh ra mà không có tai. Tôi đã giúp Tự nhiên mang lại khả năng nghe cho thằng bé như thế nào, tôi sẽ kể trong một câu chuyện khác, còn bây giờ tôi đang nghĩ về thời gian chúng tôi gửi nó đến trường học với một bộ tóc dài đủ để không ai nhận ra rằng nó không có tai. Những học sinh khác cười nhạo mái tóc dài và điều đó làm hại cái tôi của nó. Chúng tôi ngay lập tức cắt tóc ngắn cho con trai mình, nhưng trước tiên tôi truyền cho Blair một ý tưởng rằng khuyết tật đó sẽ đem lại lợi ích lớn khi mọi người hiểu về nó. Và đó chính xác là những gì đã xảy ra, vì mọi người giờ đây đối xử rất tử tế với thằng bé. Ý thức về sự khác biệt của bản thân so với những người có tai trong Blair nhanh chóng biến mất.

Có thể tôi đã được truyền cảm hứng bởi quyết định biến bất lợi về khả năng nghe thành một tài sản thay vì một món nợ của Thomas A. Edison. Tôi chưa bao giờ thấy ông thể hiện một thái độ khó chịu hoặc thất vọng nào. Không những thế, cách thể hiện của ông đã đưa ra một thông điệp rõ ràng: “Cái tôi của tôi do tôi kiểm soát và nó đã vượt qua mọi giới hạn cũng như mọi nỗi sợ hãi để làm theo những gì tôi muốn.”

Cái tôi và sự sang trọng của bạn

Cũng giống như với chiếc tai nghe, tôi đã rất nhiều lần xác định chính xác công cụ xây dựng cái tôi phù hợp cho một người cụ thể. Việc này đòi hỏi phải hiểu về người đó, tất nhiên, và khi bạn mong muốn xác định điều đó cho bản thân mình, bạn sẽ hiểu được tầm quan trọng của lời khuyên cổ vĩ đại: *Tự biết mình*.

Thỉnh thoảng lại có người ngừng làm việc trước khi anh ta nên làm thế, để rồi thấy mình trở nên thừa thãi. Đó là hoàn cảnh mà học viên cũ của tôi, Ray Cunliffe, đã gặp phải. Anh là chủ một đại lý Cadillac ở Chicago và đã thu được lợi nhuận đáng kể. Ở thời điểm đó, anh đã có rất nhiều tiền, thế nên anh quyết định dành một năm để nghỉ ngơi và đi du lịch.

Trước khi năm đó kết thúc, anh bắt đầu bỏ bê công việc. Anh tìm kiếm một đại lý ủy quyền tốt của Cadillac nhưng không thể tìm nổi. Sáu tháng nữa trôi qua và anh bắt đầu tiêu lạm vào khoản tiền tiết kiệm cho các chi phí sinh hoạt của mình. Cũng thời điểm đó, anh tham gia vào một lớp học Khoa học về Thành tựu Cá nhân mà tôi dạy ở Baltimore.

Ray và vợ đã quen với việc có người giúp việc trong nhà. Giờ đây họ phải sa thải người giúp việc và tự làm việc nhà. Một ngày khi Ray đang giặt quần áo trong tầng hầm, anh chợt nhận ra mình đã phạm phải một sai lầm mà tôi đã đề cập đến trong những bài học gần đây. Anh không hề nuôi dưỡng cái tôi của mình. Anh đã bỏ đời và hành hạ nó.

Phấn khích và lo lắng, anh đến gặp tôi để nhờ giúp đỡ. Anh kể cho tôi nghe câu chuyện của mình, sau đó hỏi tôi: “Tôi phải đi đâu bây giờ?”

Anh nói với tôi rằng vợ anh đã mong muốn có một cái áo khoác lông chồn từ vài năm nay, nó có giá ba nghìn đô la. Tôi cũng nhận ra rằng mặc dù anh ta lái một chiếc xe Cadillac, nó cũng đã bắt đầu hư hỏng, quần áo anh mặc trên người cũng vậy.

Do đó tôi nói: “Ray, hãy lấy sổ và bút chì ra và ghi lại toa thuốc cho sự giàu có.

Số 1: Đến đại lý Cadillac gần nhất, bán chiếc xe của anh đi và mua chiếc xe mới mà anh thích.

Số 2: Đến cửa hàng quần áo lông thú tốt nhất và mua cho vợ anh một cái áo lông chồn thật đẹp, thậm chí là nếu nó có giá hơn ba nghìn đô la.

Số 3: Đến gặp thợ may và đặt may một tủ quần áo comple sang trọng. Sau đó mua cà vạt, áo sơ mi và giày phù hợp với những bộ comple đó.

Số 4: Bọc áo lông chồn vào một hộp quà đẹp đẽ. Đặt hộp quà vào chiếc Cadillac mới, thuê một tài xế riêng, và khi anh không có nhà hãy yêu cầu người tài xế lái chiếc xe về nhà và chuyển nó cùng hộp quà cho vợ anh.

Hãy làm theo bốn bước này ngay lập tức. Sau đó trở lại đây để nhận toa thuốc tiếp theo, đó là trong trường hợp anh cần một toa thuốc khác. Toa thuốc này có thể lật ngược tình thế hết sức nhanh chóng.”

Khi chiếc xe Cadillac và chiếc áo lông chồn mới được chuyển đến nhà Ray, vợ của anh đầu tiên không chịu nhận. Người lái xe chỉ đơn thuần đưa cho cô chìa khóa xe và bỏ đi, để lại chiếc xe trước cổng cùng chiếc áo lông chồn trên ghế sau.

Vợ của Ray cuối cùng cũng mặc thử chiếc áo. Đó thực sự là chiếc áo mà cô ấy ao ước.

Đột nhiên cô thấy trong mình ngập tràn hạnh phúc và vô cùng tự tin. Một cảm giác y hệt cũng tràn ngập trong Ray. Giờ đây, những gì tôi sắp kể với bạn dường như là một điều kỳ diệu với Ray và cả với bạn, nhưng nó thực sự không kỳ diệu.

Đầu bếp và người giúp việc đã từng làm việc cho gia đình Cunliffe quay trở lại và hỏi liệu họ có thể tiếp tục làm việc không. Không một giây suy nghĩ, người vợ trả lời họ có thể quay lại ngay lập tức.

Với bản thân Ray: Một người bạn gọi cho anh và nói: “Tôi nghe đồn là có một đại lý ủy quyền của Cadillac ở Baltimore có thể được bán. Anh đến xem thử xem.”

Ray đến xem và thấy nó có vẻ tốt. Tuy nhiên, để mua được đại lý này Ray cần phải trả 150.000 đô la và anh có rất ít thời gian để huy động tiền. Cái tôi của anh đã tự kéo nó ra khỏi trạng thái buồn nản. Anh nói: “Tôi không biết ai sẽ là người cho tôi vay số tiền đó, nhưng tôi biết rằng tôi sẽ có nó.”

Ngày hôm sau Ray gọi cho một người mà trước đây anh thường tránh – một người đàn ông giàu có từng khiến anh cảm thấy mình kém cỏi. Giờ thì không còn cảm giác kém cỏi nào cản trở quyết tâm tiếp cận người đàn ông đó để giải thích rằng anh cần 150.000 đô la để bắt đầu lại công việc kinh doanh của mình.

“Được thôi!” là câu trả lời. “Tôi rất vui được thấy anh quay trở lại với công việc kinh doanh, nơi anh luôn luôn kiếm được nhiều tiền.” Ông ta viết cho Ray một tờ séc có giá trị 150.000 đô la và nói thêm: “Anh có thể trả lại số tiền cho tôi khi bắt đầu có lợi nhuận.” Nhờ vậy Ray Cunliffe đã quay trở lại làm chủ một đại lý Cadillac và kinh doanh hiệu quả trước cả khi anh có đủ thời gian để mặc tất cả những chiếc áo mới của mình. Chỉ có một điều làm anh thất vọng. Anh thất vọng vì tôi không hề thể hiện bất cứ một sự ngạc nhiên nào trước vận may bất ngờ của anh.

“Được thôi, Ray,” tôi nói, “tôi không thể bị kích động khi nhìn thấy những việc mà tôi đã từng chứng kiến nó xảy ra hàng trăm lần.” Nhưng tôi cảm thấy hài lòng, tất nhiên, khi nhìn thấy thêm một ý thức nghèo khổ có thể được thay thế bằng ý thức thành công, cái ý thức luôn thu hút thành công như một thói nam châm mạnh mẽ. Cái tôi là chìa khóa của vấn đề – một cái tôi luôn tràn ngập cảm giác tự tin và được thúc đẩy bởi những công cụ phù hợp với *bạn*.

Bạn có thể vẽ bức tranh cái tôi của chính bạn và sử dụng nó để tự cứu mình.

Đôi khi con người ta phải đối mặt với một tình huống quyết định một vấn đề hệ trọng. Thường những tình huống như thế sẽ liên quan đến một người khác, người mà bạn cần phải thuyết phục, cần phải làm cho một tình huống nào đó trở nên thật hấp dẫn trong mắt họ. Khi bạn biết người đó, thường thì bạn có thể sử dụng sức mạnh của cái tôi để vẽ cho anh ta bức tranh mà anh ta muốn thấy. Thậm chí khi bạn không biết nhiều về người đó, bạn thường có thể nhìn thật kỹ vào những giá trị của tình huống đó và tạo ra một bức tranh hấp dẫn anh ta.

Giờ thì chúng ta hãy nhìn vào tôi ở một giai đoạn trong sự nghiệp khi cái tôi của tôi bị dao động.

Tôi đã kể câu chuyện tôi hợp tác với Don Mellett, nhà xuất bản báo, và việc ông ta bị ám sát đã khiến việc xuất bản bản thảo của tôi bị trì hoãn như thế nào, cũng như cách nó cứu tôi thoát khỏi cái mác Ông Lớn.

Như đã nói, tôi phải rời thị trấn để trốn khỏi bọn giết người, những kẻ tin rằng tôi có tham gia vào việc vạch mặt họ – những kẻ buôn lậu rượu. Thời gian sống ẩn dật, tinh thần tôi không hề tốt một chút nào. Tôi gần như đã đánh mất niềm tin vào khả năng hoàn thành nhiệm vụ mà Andrew Carnegie đã giao phó cho tôi hai mươi năm trước.

Tôi điề u chỉnh bản thân và quyế t định sẽ không làm nô lệ cho nỗi sợ hãi nữa. Tôi sẽ tìm một nhà xuấ t bản mới. Vì Judge Gary đã chấ t, tôi phải bắ t đầ u lại từ vạch xuấ t phát – không hê ã là một việc dễ dàng cho một tác giả chưa có tên tuổi, làm tiên phong cho một công việc mới.

Khi cái tôi đã tự phục hồ ì và ý thức thành công đã tự xác nhận lại, một giọng nói quả quyế t từ sâu thẳm bên trong bắ t đầ u nói với tôi rằng tôi có thể tìm nhà xuấ t bản cho mình ở Philadelphia. Tôi không biế t nhà xuấ t bản nào trong thành phố ã này, nhưng cái giọng nói sâu thẳm từ bên trong đó mạnh đế n mức, chỉ với số vớ n là 50 đô la, tôi đã lái xe đế n thành phố Quaker, nửa tin rằng tôi có thể tìm được giải pháp cho vấ n đề ã của mình, nửa tin rằng mình sẽ phát điên.

Khi đã đế n Philadelphia, tôi bắ t đầ u tìm kiế m thông tin trong cuố n danh bạ điện thoại. Tôi đã hi vọng mình có thể tìm được một nhà trọ rẻ ở mức khoảng hai đô la một ngày đêm. Bây giờ, hãy theo sát những tình tiế t trong câu chuyện, vì nó có thể là một trong số ã những câu chuyện đáng ngạc nhiên nhấ t mà bạn đã từng đọc, và ở đó, bạn sẽ tìm thấ y – bên cạnh sự khám phá ra sức mạnh của cái tôi – một sự khám phá của Bí mật Tô ì thượng có thể làm thay đổi cuộc số ã ng của bạn.

Khi tôi giờ từng trang của cuố n danh bạ, giọng nói từ sâu thẳm trong tôi lại lên tiế ng một lầ n nữa: “Đừng cố ã để tìm một nhà trọ rẻ tiế n. Hãy tìm đế n khách sạn cao câ p nhấ t trong cái thành phố ã này và đặt cho mình một phòng sang nhấ t.”

Tôi gập cuố n danh bạ và nhấ m mắ t lại. Tôi không còn nỗi ba–mươi–lăm đô la trong ví! Nhưng sự điề u khiến đó mạnh đế n mức tôi không thể cưỡng lại được. Tôi nhấ c hành lý của mình lên và tìm khách sạn tô t nhấ t trong thành phố ã, đặt một phòng có giá hai–mươi–lăm đô la một ngày đêm.

Khoảnh khắ c ký vào mẫu đăng ký, tôi biế t rằng mình đã làm một việc đúng đắ n. Cái tôi và niề m tin của tôi như vỡ òa vì xúc

động. Sau đó, dù không thể chuyển Bí mật Tôi thượng thành lời, tôi biết rằng nó đang điếu khiến tôi.

Một phần tư đô la có thể coi là khoản tiền típ khá cao cho người nhân viên khuôn vác vào ngày đó, nhưng tôi cho anh ta một đô la. Ngay khi tôi gõ cửa xuống chiếc ghế sang trọng trong phòng nghỉ của mình, giọng nói sâu thẳm từ bên trong lại nói với tôi một lần nữa.

“Anh đã bị ngăn cản không cho đăng ký ở một nhà trọ rẻ tiền bởi cái không gian đó sẽ khiến anh gặp rất nhiều khó khăn khi làm việc với nhà xuất bản. Ngay bây giờ anh cần một công cụ có thể thúc đẩy cái tôi của mình, và anh đang dựa vào việc đăng ký nghỉ trong khách sạn cao cấp này. Giờ thì tâm trí của anh đã có đủ khả năng cho những định hướng tích cực mang lại thành công. Anh đã sẵn sàng chưa? Hãy gọi cho một người bất kỳ mà anh biết rằng người đó có đủ tiềm lực tài chính để xuất bản bản thảo của anh. Khi cái tên cần tìm xuất hiện, anh sẽ nhận ra nó. Hãy tìm gặp người đó và nói với ông ta về mong muốn của anh.”

Không chút nghi ngờ, với một niềm tin tuyệt đối, tôi bắt đầu rà soát lại tên những người có thể tài trợ cho ấn bản đầu tiên của *Khoa học về Thành tựu Cá nhân*. Sau ba giờ đồng hồ thì đầu óc của tôi trở nên hoàn toàn trống rỗng. Và một cái tên lóe lên trong tôi với ấn tượng thuyết phục đến mức tôi biết ngay rằng đó chính là người mà tôi đang tìm kiếm. Ông là Albert Lewis Pelton ở Meriden, Connecticut.

Tất cả những gì tôi biết về Pelton là ông đã từng xuất bản cuốn sách mang tên *Sức mạnh của Ý Chí* (The Power of Will), và ông đã quảng bá về cuốn sách này ở tạp chí *Quy tắc Vàng* (Golden Rule) của tôi vài năm trước. Ngay lập tức tôi viết một lá thư cho ông và gửi qua đường chuyển phát đặc biệt. Tôi thông báo với ông rằng tôi muốn trao cho ông vinh dự được xuất bản ấn phẩm *Khoa học về Thành tựu Cá nhân*.

Hai ngày sau tôi nhận được điện tín của Pelton. Bức điện nói rằng ông đang trên đường đến Philadelphia để gặp tôi. Tôi sẽ không bao

giờ quên những biểu hiện trên khuôn mặt của ông khi bước vào phòng, cũng như những lời mà ông đã thốt ra: “Thật tuyệt, một tác giả có thể sống trong căn phòng sang trọng như thế này hẳn là một thiên tài thực sự!”

Bản thảo có cỡ ngang với cuốn Kinh thánh gia đình kiểu cũ. Nó có 1800 trang, và nặng gần 3kg. Tôi đưa nó cho Pelton và ông ngó xuống xem qua một lượt. Sau khoảng 20 phút ông đóng cuốn sách lại và đặt nó lên bàn.

Ông nói: “Tôi sẽ xuất bản triết lý này và sẽ trả tiền bản quyền cho ông.”

Chúng tôi thuê một người đánh máy để lập hợp đồng. Trong lúc đó ông nói: “Tôi đoán là ông muốn được ứng trước tiền bản quyền? Tôi sẽ viết séc ngay bây giờ.” Tôi đáp lại một cách thờ ơ, mô phỏng ngay hình ảnh mà cái tôi của tôi đã xây dựng: “Ồ, ông cứ điền vào đó con số mà ông muốn.”

“Năm trăm đô la?”

“Đúng ý.”

Vài tháng sau bộ sách được xuất bản lần đầu tiên, *Quy luật của Thành công* gồm tám quyển được mang đến chỗ tôi. Đó là những tháng thành công theo rất nhiều mặt khác nhau của tôi, vì tôi đã lấy lại được sức mạnh của một quan điểm tích cực. Tôi chân thành hi vọng rằng những người đọc cuốn sách này sẽ không phải mất quá nhiều thời gian để giành được quan điểm tích cực cho bản thân mình như tôi.

Liệu có phải tôi đã được dẫn dắt bởi một sức mạnh vô hình nào đó không? Tôi tin là có một lực lượng hỗ trợ bên ngoài nào đó đã giúp đỡ tôi. Tôi tin rằng một tâm trí hòa hợp được với niềm tin hiện tại sẽ hòa nhập được với những điều thiêng liêng vượt ra ngoài giới hạn thể xác. Phần sau của cuốn sách này tôi sẽ liên hệ tới một trải nghiệm khác cùng loại – thực ra kết quả của trải nghiệm đó là việc tôi viết cuốn sách này sau gần bảy mươi năm chuẩn bị.

Kể từ cái ngày đầy sự kiện vào năm 1928 đó, tôi đã giúp mười nghìn người phục hồi lại cái tôi của mình. Phần lớn trong số họ là những người tôi chưa từng gặp, vì tâm trí của chúng tôi gặp nhau qua những trang sách. Thông qua những bài giảng và bài học cá nhân, tôi cũng đã giúp rất nhiều nghìn người tìm thấy chính chiếc chìa khóa đó để mở cánh cửa sức mạnh tâm trí và trong rất nhiều trường hợp, tôi cảm thấy vô cùng hài lòng được chứng kiến điều đó xảy ra.

Tôi đã phát triển được khả năng đánh giá nhu cầu của con người theo hướng này và có thể nói là đã “nhấn được đúng nút”. Nhưng điều gì sẽ xảy ra khi nút đã được bấm? Sức mạnh có thể làm tái sinh một cái tôi sút kém đến từ đâu? Cái gì đã chuyển tâm trí từ *Không* thành *Có* và sẵn sàng mở cánh cửa thành tựu lớn của mình? Tôi vẫn đang đi tìm câu trả lời đó. Có lẽ, kiến thức đã được dành lại để tôi khám phá dần trong quá trình làm việc như một dạng chương trình sau đại học, bởi lẽ, tôi sẽ không bao giờ ngừng học.

Hãy tìm kiếm phương pháp thể hiện cái tôi của riêng bạn và bạn sẽ tìm thấy nó

Có vô số cách kỳ diệu để thể hiện cái tôi. Mặc dù nó có thể kỳ diệu trong bản chất sâu xa, nhưng sự biểu thị ra bên ngoài thì rất dễ nhận thấy. Hãy xem xét những ví dụ sau, chúng có thể được ứng dụng rất phổ biến và có thể giúp bạn tìm ra phương pháp của riêng mình.

Giữa những nhân viên kinh doanh bảo hiểm thành đạt mà tôi đã đào tạo chỉ có một người lái một chiếc xe đắt tiền. Phương pháp thúc đẩy cái tôi của anh đặc biệt hơn. Nó bao gồm một bộ dụng cụ đánh gôn đẹp đẽ mà anh đặt ở vị trí dễ thấy trong chiếc xe của mình.

Do vậy anh mang theo mình một ấn tượng – cho cả bản thân và những người khác – rằng anh dành một thời gian đáng kể để chơi gôn và luôn luôn sẵn sàng lái xe đến sân gôn. Tôi không biết liệu anh có thể thành công như hiện tại không nếu không luôn luôn thể

hiện rằng mình là một người thành đạt, nhưng tôi biết rằng anh đã có được chính xác những gì *anh* cần ở một phương pháp thể hiện cái tôi.

Một người bán bảo hiểm khác mà tôi đào tạo thì đeo chiếc nhẫn kim cương tám cara, và nó có vai trò như một chiếc đũa thần khi anh nói chuyện với khách hàng tương lai. Người đàn ông này là một trong số những người mang lại nhiều doanh thu nhất cho Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Massachusetts.

Một lần anh mang chiếc nhẫn của mình đến gặp thợ kim hoàn để thay khung cho viên kim cương. Công việc đó cần vài ngày. Và trong suốt những ngày đó anh làm việc chăm chỉ hơn bình thường, sử dụng tất cả những lý lẽ thuyết phục mà anh vẫn dùng để bán hàng, nhưng vẫn thất bại. Anh thổ lộ rằng khi bắt đầu nói với một khách hàng tiềm năng, anh sẽ nhìn xuống chiếc nhẫn; chiếc nhẫn không còn ở đó và không hiểu vì sao, anh không thể tạo được ấn tượng tốt nữa.

Khi chiếc nhẫn quay trở lại, người đàn ông này lại đi làm như bình thường, và trong số sáu người anh tiếp cận, anh kiếm được sáu hợp đồng bảo hiểm – một thành tích mà anh chưa bao giờ đạt được.

Về phần mình, nếu bị bắt gặp đeo một vật long lanh như vậy trên tay ở chốn đông người, tôi sẽ cảm thấy mất tự nhiên đến mức lóng ngóng và sẽ mất khả năng điều khiển cái tôi của mình. Sức mạnh vĩ đại sẽ đến với những người biết tự ý thức về bản thân cho dù họ là ai!

Khi một người là chính mình, khám phá ra cái tôi của mình và làm chủ nó, sự thật sẽ được bộc lộ cho toàn thế giới. Nó được phản ánh trong giọng nói, trong những biểu hiện trên khuôn mặt anh ta, trong những động lực, trong tư duy sáng sủa, trong những mục đích xác định và trong thái độ tinh thần tích cực đã khiến cho mọi người muốn được tin tưởng và làm việc cùng anh ta.

Bạn thân mến, khi bạn trở thành tổng tư lệnh chỉ huy phần cốt lõi của tâm trí, cái tôi của bạn, bạn sẽ làm chủ con người mình. Bạn sẽ không bao giờ còn phải thêm muốn, bởi bạn không ngần ngại tìm ra con đường đến với sự sung túc. Bạn sẽ tự do, hết sức tự do, sống một cuộc sống mà bạn mong muốn.

Một cái tôi khỏe mạnh là công cụ hàng đầu của sức khỏe và sự bình an trong tâm trí. Hãy tìm kiếm một phương pháp hoặc mục tiêu hay điều kiện đúng đắn có thể giúp bạn hoàn thiện bản thân trong “xu hướng tự xác nhận của con người.” Hãy học hỏi con đường của bất cứ người thành công và hạnh phúc nào mà bạn biết. Rất có thể là họ sở hữu và sử dụng Bí mật Tối thượng.

TÓM TẮT CHƯƠNG 7

Ý nghĩa của việc có được một cái tôi lành mạnh

Cái tôi là sức mạnh tâm trí có thể giúp bạn lập kế hoạch cho bản thân và những mong muốn của mình. Nó có thể làm cho bạn mạnh mẽ và tháo vát hơn, hay cản trở con đường bạn đi, tùy thuộc vào những ảnh hưởng bạn dùng để định hình nó. Chúng ta đã quen thuộc với sức mạnh thể hiện cái tôi của việc ăn mặc chần chừ, nhưng một cái tôi mạnh mẽ có thể vượt lên trên mọi giới hạn. Khi một người có đủ khả năng để khẳng định cái tôi theo cách mà anh ta muốn, phương pháp đó thường phản chiếu những điều ảnh hưởng tới họ từ trước đó rất lâu.

Người bán hàng bán hàng thông qua cái tôi của anh ta

Một người bán hàng tốt biết rằng anh ta tốt và sản phẩm của anh ta tốt. Và thái độ tự tin này hiếm khi dao động. Đôi khi thành công của một người bán hàng xoay quanh những yếu tố duy trì cái tôi, và một số hoàn cảnh khách quan cũng có thể ảnh hưởng đến cái tôi của anh ta đến mức anh ta thay đổi từ thái độ Có sang thái độ Không. Một người bán hàng thậm chí có thể giả vờ như tai mình bị điếc để loại bỏ thái độ Không ra khỏi cuộc hội thoại với khách hàng tiềm năng. Với người bán hàng hay với bất kỳ ai khác, một khiếm

khuyết thật sự về mặt thể chất có thể là một bất lợi hoặc cũng có thể là một sự khuyết khích suốt đời – tùy thuộc vào sức mạnh của cái tôi trong mỗi người.

Cái tôi và sự sung túc của bạn

Khi cái tôi đủ mạnh, nó thu hút thành công. Khi cái tôi dao động, nó có thể được phục hồi bằng cách đảm bảo rằng mọi sự xuất hiện hay hình ảnh cá nhân đều đúng theo mong muốn của nó. Một người đàn ông đã từng có cuộc sống giàu sang, nhưng đã tự hạ mức sống tiêu chuẩn của mình, có thể phục hồi lại sự giàu sang bằng cách đầu tiên là phục hồi lại cảm giác giàu sang với những tài sản và hành động tương ứng. Thậm chí khi vẻ ngoài thành đạt của ai đó chỉ được dựng lên trong một thời gian ngắn, nó có thể tạo ra một bước ngoặt bởi đó chính là điều mà cái tôi cần. Cái tôi do vậy có thể được dẫn dắt bởi một sức mạnh bí ẩn, có mặt ở khắp mọi nơi.

Hãy tìm kiếm phương pháp thể hiện cái tôi và bạn sẽ tìm thấy nó.

Cái tôi là một vấn đề mang nặng tính chất cá nhân. Quan sát cách người khác thúc đẩy cái tôi và bạn có thể tìm thấy phương pháp của riêng bạn. Đôi khi chính trong cách thể hiện bản thân, chúng ta cũng có được cái tôi một cách tốt nhất, như viết thay vì nói, hoặc ngược lại. Khi bạn tìm thấy cách thức thể hiện cái tôi tốt nhất của riêng mình, bạn đã tìm được một kho báu lớn.

8.

BIẾN XÚC CẢM GIỚI TÍNH THÀNH NĂNG LỰC THÀNH CÔNG

Tiềm ẩn trong mỗi người là khả năng chuyển biến một phần xúc cảm giới tính của mình thành động lực để đạt được thành công. Khả năng đó càng ngày càng lớn mạnh thêm cùng với thái độ sẵn sàng sử dụng nó của bạn. Tuổi trẻ thường mắc sai lầm khi chỉ biết đến mỗi khía cạnh thể xác của tình dục, rồi đến tận khi ở độ tuổi bốn mươi hoặc hơn họ mới bắt đầu biết vận dụng năng lượng giới tính để tạo ra giá trị thặng dư trong mọi việc mình làm. Khía cạnh thể xác của tình dục không gây nên hạn chế nào, mà ngược lại nó còn chứa đầy nội lực để trở thành nguồn năng lượng làm thay đổi cuộc đời.

THÌNH THOẢNG lại có một quyển sách “gây được tiếng vang trong dư luận” và tác giả của nó luôn cảm thấy hài lòng khi biết rằng mình đã công hiến thêm được một điều gì đó vào kho tàng kiến thức nhân loại. *Think and Grow rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu* là một ví dụ. Mặc dù nó chỉ là một trong rất nhiều cuốn sách xoay quanh đề tài Khoa học về Thành tựu Cá nhân, nhưng ấn bản của nó đã được bán nhiều hơn cả tất cả những cuốn sách khác của tôi cộng lại.

Tôi đã tìm hiểu quan điểm của rất nhiều người về lý do tại sao cuốn *Think and Grow rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu* của tôi lại bán chạy đến thế trong suốt gần ba mươi năm, và tại sao vẫn được đón nhận rất nồng nhiệt khi được tái bản với đôi chút cập nhật. Những người này đã bảo với tôi rằng cuốn sách đó không

hiếu vì sao lại giàu cảm hứng hơn những cuốn khác – và tôi nghĩ rằng tôi biết lý do.

Tôi viết nó hai lần. Lần đầu tiên là vào năm 1933, khi tôi vẫn còn đang phục vụ Tổng thống Franklin D. Roosevelt, chỉ để giữ cho mình bận rộn khi đợi cho cái cảm giác lo lắng đến nghẹt thở qua đi. Bây giờ nhớ lại, tôi đã chỉ ngồi xuống và đặt bút viết khi đang phục vụ cho ngài Tổng thống mà không hề nỗ lực tìm cách truyền sự hấp dẫn cá nhân vào trang sách.

Vài năm sau đó tôi quyết định sẽ xuất bản cuốn sách. Khi đọc lại bản thảo, tôi nghĩ rằng nó còn thiếu một điều gì đó. Câu trả lời cho điều còn thiếu kia lại là một vấn đề vốn đã được nhắc tới trong một chương của cuốn sách này, chính là chương về chuyển hóa cảm xúc tình dục và tôi xin tóm tắt lại cũng như mở rộng thêm trong chương sách mà bạn đang đọc đây. Tôi viết một cuốn sách chứa đầy thông tin nhưng lại thiếu đi nguồn cảm hứng được chuyển hóa từ cảm xúc tình dục. Vì thế tôi đã viết lại nó từ đầu tới cuối và tạo được hiệu ứng kích thích thích rõ rệt. *Bất cứ điều gì bạn làm cũng có thể trở nên đầy cảm hứng cũng như tích cực và có khả năng đem lại lợi nhuận nếu nó được truyền vào mình những cảm xúc về giới tính.*

Để tránh hiểu lầm, tôi xin nhấn mạnh lại rằng, điều mà bạn đang đọc đây hoàn toàn không có một mối liên hệ mật thiết nào với khía cạnh thể xác của tình dục. Cả ngôn ngữ cũng vậy. Cái “điều gì đó” tôi truyền vào cuốn *Think and Grow rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu* khi viết lại nó đã được giữ lại trong tất cả những ấn bản tiếng nước ngoài của nó. Nó có thể truyền cảm hứng mạnh mẽ đến cho các độc giả ở Braxin, Bồ Đào Nha, hay Anh Quốc theo cùng một cách.

Chuyển hóa cảm xúc tình dục là gì?

Đầu tiên chúng ta hãy bàn về ham muốn tình dục. Tự nhiên đã quy định cho thế giới thực vật và động vật hoạt động tình dục theo những mùa nhất định. Tuy nhiên, con người tham gia hoạt động đó

trong tất cả các mùa. Có lẽ chính điều này đã gây phiền toái cho biết bao nhiêu người. Một số người có tình vui đập cảm xúc giới tính trong nỗi sợ hãi, một số người lại sợ ngụy lạc theo bản năng tình dục của mình bởi vì họ muốn thể hiện rằng họ *không* sợ nó, hay đơn giản là vì họ để cho nó thống trị bản thân mình.

Trong cả hai trường hợp đó, tình dục mất đi sức mạnh phi thường và ý nghĩa dành riêng và chỉ riêng cho nhân loại. Hãy nghĩ về việc một số người mộ đạo lên án tình dục như một tội lỗi xấu xa, họ đánh đòn địa ngục và tình dục với nhau rồi chôn cất cả hai vì cả hai đều gây băng hoại đạo đức như nhau. Những người đó bảo rằng họ đang cứu rỗi linh hồn nhưng thật ra là đang vui đập nó.

Mặt khác, chúng ta lại thấy hiện tượng có rất nhiều hình vẽ và chữ viết nguệch ngoạc trong các nhà vệ sinh công cộng đã và đang trở nên rất phổ biến. Đây là một cách thể hiện đáng buồn và méo mó những cảm xúc giới tính cao cả. Quá nhiều người bị rơi vào thái cực này hay thái cực kia như thế; và, cũng như cách thể hiện những cảm xúc đó bằng hành động, quá nhiều người chẳng bao giờ biết được rằng có biết bao điều thiêng liêng được gói gắm trong những hành vi mang tính thể chất kia.

Khi bạn xem tình dục là suối nguồn tươi mát của sự sáng tạo, sản sinh ra không chỉ những đứa trẻ mà còn là tất cả những điều cao quý vĩnh hằng khác – thì bạn đã sẵn sàng đón nhận xem sự chuyển hóa ham muốn tình dục có thể mang lại điều gì cho bạn. Đó là việc tập trung nguồn năng lượng của ham muốn tình dục vào những lĩnh vực có đóng góp lớn lao cho thành công cá nhân. Điều đó không hề làm giảm đi nguồn năng lượng vô hạn này, mà chỉ chuyển hóa nó, như cách một nhà máy điện trung tâm không lơ lửng những xung động của nó vào một đường dây truyền tải khác.

Nó cũng là một cách tập trung *sự quyết tâm cá nhân*, một điều mà về bản chất thì hoàn toàn không khác gì năng lượng tình dục. Nếu bạn thấy thuật ngữ *sự quyết tâm cá nhân* quen thuộc hơn, tốt thôi; nhưng hãy nhớ nó được bắt nguồn từ tình dục.

Người thành công thường là người có sức quyến rũ về mặt giới tính

Vài năm trước, tôi điêu hành một trường đào tạo chuyên ngành quảng cáo và bán hàng. Ngày nọ, thư ký của tôi thông báo rằng một vị khách có bộ dạng của một kẻ lang thang ghé thăm.

Có lẽ do nhớ lại hình ảnh người đàn ông về sau trở thành cộng sự của Thomas Edison⁽¹⁾, tôi đã báo cô thư ký cho anh ta vào.

Người đàn ông này trông thật nhếch nhác, với bộ râu ba ngày chưa cạo, và điếu thuốc đũa đưa trên môi chứng tỏ rằng anh ta không hề biết đến hay chẳng bận tâm gì về phép lịch sự. Anh ta có bán các trang quảng cáo của tờ *Niên giám Thế giới* (*World Almanac*), một kênh truyền thông tôi chưa sử dụng bao giờ vì tôi nghĩ nó không phù hợp với doanh nghiệp của mình. Bất chấp thực tế là người đàn ông nhếch nhác này cho tôi một ấn tượng đầu tiên chẳng mấy tồi tệ – bất chấp thực tế là anh ta đã làm rơi tàn thuốc lên thảm của tôi – anh ta đã ra khỏi văn phòng tôi với một hợp đồng quảng cáo trị giá hơn tám trăm đô la.

Người đàn ông này chắc chắn có vấn đề về tâm lý nhưng hơn tất cả, anh ta có một sức hấp dẫn cá nhân mạnh mẽ. Tôi cảm nhận được điếu đó trong giọng nói của anh ta, và vì thế tôi đã lắng nghe những lời anh ta nói. Tôi cảm nhận được điếu đó trong nét tính cách được anh ta biểu lộ ra ngoài. Lần đầu tiên trong đời tôi đã thật sự quan tâm tới những lợi thế của tờ *Niên giám Thế giới* – mà về sau đã chứng minh hiệu quả của nó một cách khá chuẩn xác. Nhưng nếu người đàn ông sử dụng khả năng chuyển hóa xúc cảm giới tính một cách vô thức đó mà biết tận dụng điếu này theo cách khác, thì anh ta đã có thể làm chủ tờ *Niên giám Thế giới* chứ không phải chỉ dừng lại ở một “người bán quảng cáo” như vậy.

Giờ đây tôi đã để ý quan sát sự chuyển hóa cảm xúc tình dục ở tất cả những người tôi gặp và đã nghĩ về sự tồn tại của điếu đó trong những người khác mà tôi biết. Một điếu hiển nhiên là những người đạt được thành công cao nhất trong tất cả mọi nghề nghiệp và lĩnh

vực khác nhau của đời sống đều có năng lượng giới tính cao và họ có thể chuyển hóa nó theo ý muốn. Họ có thể không nhận thấy mình đang làm điều đó, nhưng thật sự đó là những điều họ làm.

Có một mối liên hệ mật thiết giữa điều này với cái tôi, và bởi vì có cái tôi nên một người mới phải tìm cách tốt nhất để thể hiện bản thân mình thông qua việc chuyển hóa xúc cảm tình dục.

Khi tôi còn là một thành viên của Tổ chức Rotary Chicago⁽²⁾, một trong những diễn giả danh dự của chúng tôi là cô Tiến sỹ Frank Cane⁽³⁾. Đây là một người có nhiều điều rất hay để chia sẻ, nhưng không có năng khiếu *diễn thuyết*. Ngay cả ngoại hình cũng chống lại ông. Ông làm tất cả mọi người có mặt chán nản, trong đó có cả tôi.

Sau buổi gặp mặt, tôi đi bộ một đoạn cùng Tiến sỹ Cane và chúng tôi nói chuyện rất cởi mở về sự tiếp thu không mấy nồng nhiệt của khán giả với bài thuyết trình của ông. Tôi đã đánh giá rất cao thông điệp của ông, vì thông thường chúng rất hay – nhưng đáng tiếc là nó đã bị cách thể hiện của ông làm hỏng, và ông biết điều đó.

Ông kể rằng ông là mục sư của một nhà thờ nhỏ và chỉ kiếm tiền đủ sống rồi hỏi tôi có lời khuyên nào dành cho ông không.

Tôi đã nghĩ rất nhiều về điều này. Tôi nói với ông ấy rằng ông có rất nhiều suy nghĩ sâu sắc có thể được diễn đạt một cách dễ hiểu và phổ biến. Tuy nhiên, thay vì nói, ông nên thử viết ra.

Nếu ông tạo ra một chuyên mục với những bài tiểu luận ngắn và phát hành chúng, ông sẽ chạm được tới hàng ngàn người thay vì chỉ một nhóm nhỏ như bây giờ, và chắc chắn việc này cũng sẽ giúp thu nhập của ông tăng lên đáng kể.

“Có vẻ như đó là một ý tưởng rất hay,” ông ngẫm nghĩ và nói. Chúng tôi bắt tay tạm biệt nhau.

Sau một thời gian tôi đã đọc được chuyên mục do ông phụ trách với những bài thuyết giảng ngắn. Vài năm sau khi ông biết tôi

đang ở cùng thành phố trong một khách sạn ở New York, ông mời tôi ghé qua. Ông hào hứng khoe tôi tờ khai thuê hàng năm mà ông vừa mới hoàn tất. Thu nhập sau thuế của ông ta, sau khi đã tính tất cả các khoản khấu trừ, đạt đến số tiền hơn 75.000 đô la cho năm đó.

Nhà truyền giáo đã quá cô Billy Sunday⁽⁴⁾ đã thể hiện sức quyết tâm cá nhân không thể tranh cãi của mình theo đúng cách rất tự nhiên với ông – qua những bài diễn thuyết trước một khối lượng lớn khán giả. Ông xua đuổi ma quỷ trên khắp miền đất nước, làm chủ những đám đông mà rất ít nhà truyền giáo khác có thể làm được. Ông thành công đến nỗi những chiến dịch tôn giáo của ông đã trở thành những cơ hội kinh doanh khổng lồ được quản lý bởi Ivy Lee, một chuyên gia quan hệ công chúng nổi tiếng.

Một số người nói rằng thành công của Billy Sunday bắt nguồn từ những phẩm chất tâm linh đáng quý của ông. Tuy nhiên, những người thân cận nhất với ông lại tin rằng quyết tâm mà ông có đến từ bản chất vô nhân rất quyết tâm về mặt giới tính của ông, thêm vào đó là khả năng chuyển hóa xúc cảm giới tính thành những bài thuyết pháp hùng hồn đánh bật cả những điều xấu xa nhất.

Hãy tìm đến “một điều phi thường” và bạn sẽ thấy nó

Trong mỗi thể hệ chỉ có rất ít người được thế giới ghi nhận như một cây vĩ cầm lòng danh. Hàng trăm người chơi vi-ô-lông giỏi, nhưng chỉ có một số người vượt trội. Đây là những người thành công hơn trong việc chuyển hóa xúc cảm giới tính của họ.

Dĩ nhiên điều này cũng đúng cả với nghệ sĩ dương cầm hay của các dòng nhạc cụ khác. Khi tôi viết cuốn sách này, Arthur Rubinstein⁽⁵⁾ đang ở tuổi tám mươi, và các nhà phê bình nói rằng ông không chỉ là nghệ sĩ dương cầm vĩ đại nhất mọi thời đại, mà còn là một nghệ sĩ luôn biểu diễn với vẻ tươi mới hiếm có. Rubinstein cũng là một người yêu cuộc sống nhiệt thành, một người

luôn năng nổ hoạt động chứ không chỉ đứng im quan sát – và tất cả những điều này thể hiện một bản chất giới tính mãnh liệt cũng như sự chuyển hóa xúc cảm tuyệt vời đó.

Điều này cũng đúng cho cả chính trị gia, luật sư, vận động viên thể thao và các nghệ nhân. Tôi phát hiện ra rằng một thợ nề quyết tâm có thể làm được khối lượng công việc gấp đôi một người khác thiếu sự tập trung cao độ như anh, và có thể đặt mỗi viên gạch với kỹ năng khéo léo nhất, *với điều kiện là anh đã học được nghệ thuật giữ cho tâm trí mình tập trung vào công việc.*

Nhìn lại lịch sử, chúng ta có thể thấy rằng rất nhiều nhân vật xuất chúng trong nhiều lĩnh vực khác nhau đã được biết đến là có sức hấp dẫn giới tính mạnh mẽ. (Chỉ lịch sử thôi có thể không hé mở điều này, nhưng những nghiên cứu tiểu sử sẽ thể hiện nó).

Tôi sẽ ghi vào đây một vài tên tuổi có thể khơi nguồn suy nghĩ cho bạn:

George Washington⁽⁶⁾

Robert Burns⁽¹¹⁾

Benjamin Franklin⁽⁷⁾

Thomas Jefferson⁽¹²⁾

William Shakespeare⁽⁸⁾

Andrew Jackson⁽¹³⁾

Abraham Lincoln⁽⁹⁾

Enrico Caruso⁽¹⁴⁾

Ralph Waldo Emerson⁽¹⁰⁾

Hãy nhớ rằng những người trên không phải là nạn nhân của khao khát tình dục mà là người được hưởng lợi từ nó. Họ đã chuyển hóa năng lượng giới tính thành nguồn năng lượng cho họ. Bạn sẽ khó tìm thấy một người nào đó trong lịch sử nhân loại đạt được thành công huy hoàng mà *không* xuất phát từ bản năng giới tính của mình. Điều này đúng cho cả những người lính, viên chức chính phủ, nhà tư tưởng vĩ đại, nhà thám hiểm và tất cả những người khác, họa sỹ chẳng hạn – tất cả các loại nghề nghiệp, chứ không phải chỉ những người có quyết tâm lớn lao. Khao khát tình dục không tồn tại đơn độc, mà là một phần của một nhân cách trọn vẹn. Tuy nhiên, thiếu hụt về nó, nhiều khả năng sẽ không bao giờ được khám phá.

Tôi cũng đã gặp nhiều trường hợp mà năng lượng giới tính đã trở thành tia lửa làm nhen lên cái gọi là “giác quan thứ sáu”. Khả năng sáng tạo tuyệt vời này có thể nâng tầm hoạt động của không óc lên trên rất nhiều so với những giới hạn thông thường của nó. Người ta gọi phần tâm lý đóng vai trò như một căn thu sóng của những kích thích cảm xúc đó là *linh cảm*. Rõ ràng chúng chính là nhân tố mang đến “giọng nói khê khàng, lặng lẽ” mà thi thoảng vẫn cho không óc mẫn cảm của chúng ta những chỉ dẫn vô giá.

Tôi có biết một diễn thuyết gia xuất chúng, người luôn chuẩn bị kỹ lưỡng những bài diễn văn của mình, nhưng luôn có một thời khắc trong tất cả các buổi nói chuyện của mình, ông tách ra khỏi dàn ý đã định sẵn, dừng một lúc rất ngắn và nhắm mắt lại. Điều diễn ra sau khi ông ấy mở mắt sẽ luôn là cao trào của bài thuyết trình, lời cuối và xúc động đến nỗi ông thường khiêu cho toàn bộ khán giả hưởng ứng nhiệt liệt. Trong lúc ngừng lại khoảng hai hay ba giây đó, tôi tin rằng ông đã dồn toàn bộ sức hấp dẫn giới tính cùng khả năng tưởng tượng phong phú của mình thành một sức hấp dẫn không thể chối từ, và điều này chưa một lần làm ông thất bại. Chính ông đã từng nói: “Tôi làm như thế vì khi đó tôi nói thành lời những ý tưởng đến với tôi từ thẳm sâu bên trong”.

Vị giáo sư quá cô, Elmer Gates, là một trong những nhà khoa học vĩ đại nhất thế giới. Ông được cấp bằng sáng chế cho hơn hai trăm phát minh, rất nhiều trong số đó đã được sáng tạo ra bởi một phương pháp rất kỳ diệu.

Ông có một căn phòng được đặt tên là “độc thoại”. Đó là một phòng cách âm kín, trong phòng chỉ có một chiếc bàn nhỏ, một chiếc ghế, một tập giấy ghi chú và vài cây bút chì. Khi giáo sư Gates muốn tập trung cao độ nội lực của mình, ông sẽ tự khóa mình trong phòng, ngồi trước bàn viết, và tập trung vào những yếu tố đã biết của phát minh mà ông đang nghiên cứu. Rất nhanh sau đó các ý tưởng về những điều còn chưa biết của cái phát minh kia sẽ lóe lên trong đầu ông.

Một dịp nọ ông đã viết không ngừng nghỉ trong suốt ba giờ đồng hồ, không hề biết mình đang viết gì. Khi cuối cùng đọc

lại những ghi chép đó, ông mới biế t chúng bao hàm những nguyên lý chưa bao giờ được tìm ra trong thế giới khoa học. Những nguyên lý này giải quyế t vấ n đề nan giải đang đặt ra cho ông – hơn nữa nó còn đặt nề n tảng cho những người kế nhiệm.

Giáo sư Gates được trả rấ t nhiề u tiề n chỉ bằ ng cách “ngồ i đợi ý tưởng”. Hãy tưởng tượng có một tập đoàn khổng lồ trả công cho một người nào đó chỉ để ngồ i trong phòng anh ta và suy nghĩ!

Chúng ta không thể biế t chính xác đâu là ranh giới nơi kinh nghiệm dừng lại và trực giác bắt đầ u. Người ta nói rằng thiên tài là người có khả năng nhận ra quy luật và biế t cách dự báo về quy luật đó. Khả năng tập trung nguồ n lực nội tâm chắ c chắ n là một sự hỗ trợ lớn lao trong việc triệu tập những kiế n thức rời rạc qua phầ n tiề m thức của bộ óc và tập hợp chúng thành một quy luật chưa được phát kiế n bao giờ. Tuy nhiên, đằ ng sau nó vẫn là một cái gì đó Bí hiểm mang lại sự tô n tại cho tất cả những điề u này. Và liệu đây có phải là một trong số những chức năng của tình dục? Tại sao không – khi tất cả thế giới này đề u được tạo ra từ âm và dương, nam và nữ, và thậm chí cả những kế t cấu cơ bản nhấ t của vũ trụ cũng là những phân tử trái đầ u thường xuyên tương tác lên nhau.

Về bản chấ t, chuyển hóa ham muố n tình dục chính là khả năng chuyển nỗi khát khao tiế p xúc thể xác thành một niề m khát khao tương tự để thể hiện ra ngoài – trong nghệ thuật, thơ ca, khoa học, kinh doanh hay bất cứ một hoạt động nào khác. Sự biế n chuyển này có thể được thực hiện một cách thường xuyên đề n nỗi đó không còn là một hành vi có nhận thức nữa – nhưng nó luôn luôn ở đó.

Sự chuyển hóa ham muố n tình dục không hề ngăn cản hành vi tình dục thông thường nề u như nó được thực hiện vào những thời điểm thích hợp. Mặc dù thế, trong khi nguồ n năng lượng này đang được chuyển hóa, ham muố n hoạt động tình dục về mặt thể chấ t sẽ không tô n tại. *Có một điề u vô cùng thiế t yế u và quan trọng đang được hình thành bằ ng chính nguồ n năng lượng ấy.*

Đúng thế, khi bạn tìm kiế m “điề u phi thường” bạn sẽ thấ y nó. Và khi bạn tìm xem điề u gì có thể là *điề u phi thường* nhưng lại bị

lãng phí, bạn cũng sẽ tìm thấy ngay. Bạn sẽ thấy rất rõ ràng rằng có biết bao người có thể thành công mà đã không thành công chỉ vì anh ta không hiểu rằng tình dục không chỉ là niềm đam mê xác thịt.

Một bài học đáng nhớ khi bạn còn trẻ

Hãy nhớ rằng không bao giờ là quá muộn để bắt đầu sống một cuộc sống mới tuyệt diệu. Cơ hội tiềm ẩn luôn luôn ở đó, và những công cụ để tìm ra nó luôn sẵn sàng cho những người biết vươn ra đón lấy.

Tuy nhiên, chắc chắn là có nhiều bài học nên được lĩnh hội khi bạn còn trẻ. Và điều đó đúng với việc sử dụng năng lượng tình dục.

Một doanh nhân thành đạt đã nói với tôi rằng nếu ông biết đến nghệ thuật chuyển hóa ham muốn giới tính từ thời phổ thông trung học thì có lẽ ông đã trở thành triệu phú ở tuổi hai mươi. Chỉ mãi đến năm bốn mươi tuổi ông mới phát hiện ra rằng tình dục là một nguồn năng lượng có thể được điều khiển theo nhiều hướng khác nhau.

Lời nhận xét này thôi thúc tôi nghiên cứu độ tuổi mà những người thành đạt thường bắt đầu thành công. Thật thú vị khi thấy rằng hầu hết mọi người đều không thành công rực rỡ cho đến khi họ đã vượt xa độ tuổi bốn mươi, thường là năm mươi, sáu mươi hoặc thậm chí là bảy mươi.

Thành công tốt cho mọi lứa tuổi, nhưng càng tìm thấy sớm, bạn càng tận hưởng nó được lâu hơn. Thành công đúng là có phụ thuộc đôi phần vào những trải nghiệm trong cuộc sống, nhưng hãy để ý rằng tôi đã nói *hầu hết trong số họ* đều không thành đạt cho đến khi đã vượt xa độ tuổi bốn mươi. Còn một bộ phận thiểu số đáng ghi nhận lại đã thành công trước khi họ đến tuổi này, và chúng ta có thể thấy được họ đều đã thành công trong việc chuyển hóa khát khao giới tính của mình.

Điều thường xuyên xảy ra là: một người ngập tràn năng lượng thể chất của tuổi thanh xuân thường chỉ nhìn thấy khía cạnh thể xác của tình dục. Vì không thể nhìn thấy những thiệt hại mà nó gây ra, nên anh ta không thể biết được nguồn năng lượng vô hạn ấy có thể mang lại lợi ích cho mình trong việc xây dựng sự nghiệp, tạo dựng sự bình an trong tâm hồn, giữ cho anh ta luôn tỉnh táo và sẵn sàng tiếp thu những ý tưởng mới cho công việc như thế nào. Nguồn năng lượng giới tính một khi đã được chuyển hóa sẽ có thể làm cho bàn tay anh ta ấm hơn trong những lần giao thiệp, giọng nói có sức truyền cảm hơn, và cá tính có sức hấp dẫn hơn. Nó có thể giúp cho anh ta được biết đến như “một trong số những người ta nên biết” và thu hút được sự ngưỡng mộ vì là “một trong những đồ i tác luôn làm chủ tình hình.” Bởi vì năng lượng giới tính của anh ta đã được sử dụng hết trong những hình thức biểu hiện mang tính thể chất, anh ta không biết mình đang bỏ lỡ điều gì... cho đến nhiều năm sau khi nhìn lại anh sẽ hiểu tại sao mình để lỡ cơ hội thành công.

Đời sống tình dục của một người đàn ông, chia sẻ cùng người phụ nữ anh ấy chọn, có thể là một nguồn động lực tuyệt diệu giúp duy trì sự nghiệp cũng như mọi khía cạnh khác trong đời sống. Đôi khi một người phụ nữ phải khéo léo chỉ cho người đàn ông của mình rằng cô phụ thuộc vào anh một cách đầy nữ tính không chỉ ở trên chiếc giường hôn nhân của họ. Trong vai trò là người trụ cột trong gia đình, người đàn ông vẫn là một con người đầy tính dục, dựa vào nguồn năng lượng từ tình dục nếu có như là nguồn năng lượng nên tảng để tạo dựng cơ nghiệp. Chính vì thế anh ta nên giữ lại một nguồn năng lượng dự phòng để có thể chuyển hóa nó một cách có ý thức hay vô thức. Hơn nữa, sẽ tốt hơn cho anh ta nếu anh ta có thể kiểm soát và làm chủ bản thân mình – một khả năng mà chỉ con người mới có và chính nó đã nâng chúng ta lên cao hẳn so với các sinh vật khác.

Khi một người vượt xa độ tuổi bốn mươi, anh ta thường nhận ra điều này, và vì thế, giống như người doanh nhân tôi đã nói ở trên, anh ta sẽ tự hỏi tại sao mình không nhận ra mình sớm hơn. Nếu bạn đang ở độ tuổi hai mươi hay ba mươi và đọc đến đây, hãy dừng lại một giờ để suy nghĩ về điều này.

Quyền năng của sự sánh đôi trong tình yêu

Một số người không thể nhận thức được ba chức năng lớn bên cạnh chức năng mang lại khoái cảm của tình dục trong cuộc sống của một con người văn minh.

(1) Duy trì giới tính nòi nhân loại.

(2) Hỗ trợ cho việc duy trì sức khỏe, giới tính như việc tập luyện thể dục hợp lý của con người.

(3) Khi được chuyển hóa vào các lĩnh vực khác, tình dục song hành cùng *cái tôi* để nói lên tất cả những gì mà một người luôn khát khao đạt được, khát khao vượt trội; kích thích anh ta với nguồn năng lượng bổ sung, với sự bền vững của nhân cách, và những nguồn lực phong phú.

Mặt khác, nó cũng có thể phá hoại sự nghiệp, sức khỏe cũng như của cải của một người – nhưng đó là do việc sử dụng sai chứ không phải lỗi lầm của tình dục hay lỗi lầm của con người nói chung.

Một số người chưa bao giờ thật sự cố gắng đưa tất cả các chức năng của tình dục vào cuộc sống của mình, có lẽ bởi vì họ nghĩ rằng họ có thể đang “quá chú trọng vào tình dục” khi trao cho nó vị trí quan trọng này. Đây là một quan niệm quá cực đoan và cũng giới tính như tất cả những cách nhìn thái quá khác, nó có hại.

Một số khác lại kiên quyết tin rằng khi một người hướng năng lượng giới tính của mình vào công việc, anh ta đang bước những bước đầu tiên để phá hoại gia đình mình. Dĩ nhiên đã có nhiều mái ấm bị phá hoại bởi những người quá ham kiếm tiền đến nỗi quên cả việc mình đã kết hôn; nhưng chúng ta hãy cùng nhau hướng đến một sắc thái tươi sáng hơn của bức tranh toàn cảnh này.

Dưới đây là câu chuyện mà tôi mới được nghe từ một người đàn ông. Tuy nhiên, đây không phải là lần đầu tiên tôi nghe được một chuyện tương tự. Tôi có thể kể cho bạn nghe một giai thoại giới tính như thể về nhà sản xuất đồ nội phục cho những người điểu khiển xe

điện chở hàng (khoảng năm 1910), về người điểu hành một “rap xiếc nhào lộn” sơ khai (vào năm 1923), về một nhà thầy phụ của những dụng cụ cứu hộ trên tàu trong Chiến tranh Thế giới thứ hai. Nói tóm lại, câu chuyện này không có tuổi. Ngay tại thời điểm này nó xảy ra với một người hoạt động trong lĩnh vực vi điện tử có sức tăng trưởng nhanh. Anh làm trong một ngành công nghiệp luôn phải tự làm mới mình theo thời gian, và vẫn đề khó khăn của anh tăng theo cấp số nhân, vượt ra ngoài những thử thách trong công việc.

Khi người đàn ông này phải đối diện với một vấn đề quan trọng, anh ta không thể nào quyết định được cho đến khi quan hệ tình dục với vợ. Khi đó, trong tình cảm lứa đôi, anh cảm thấy hoàn toàn thư thái và tràn đầy sinh lực. Vào buổi sáng hôm sau, anh sẽ đưa ra quyết định và thực thi. Những quyết định đúng đắn đó đã in dấu trong thành công của anh, và tôi chắc chắn rằng anh đã chuyển đổi rất nhiều năng lượng giới tính vào công việc.

Đôi vợ chồng này được biết đến vì một hôn nhân hạnh phúc và sự hòa thuận trong gia đình họ.

Một người đàn ông khác nói riêng với tôi rằng mỗi khi đạt cực khoái trong quan hệ tình dục với vợ, ông điểu nhận được nguồn cảm hứng rực rỡ và điểu này đã định hướng đúng đắn cho ông trong mọi việc. Tôi dám nói rằng điểu này không máy phổ biến, nhưng nó cho thấy tình dục không chỉ tồn tại một cách biệt lập với cuộc sống của chúng ta, mà thấm nhuần trong chính sự tồn tại của mỗi con người.

Người phụ nữ làm nên thế giới của người đàn ông

Có người đã từng nói: “Đã ng sau mỗi người đàn ông là một người phụ nữ.” Câu nói này không phải 100% đúng, nhưng khi bạn thấy một trường hợp mà nó không đúng, bạn hoàn toàn có thể tự hỏi: *Tại sao?* Thi thoảng bạn sẽ gặp một số người lớn tuổi nói rằng anh ta đủ nam tính để làm mọi việc mà không cần đến phụ nữ, nhưng khả

năng lớn là anh ta không thể kềm t thân với cả phụ nữ lẫn nam giới; hoặc có thể có những hoài nghi sâu đậm trong lòng về chính sự nam tính của mình đến nỗi anh ta bù đắp quá mức cho sự thiếu hụt đó.

Động lực lớn nhất của người đàn ông đến từ khao khát làm hài lòng cũng như bảo vệ người phụ nữ của anh ta! Người thợ săn của thời tiền sử khi mang hai con gấu về hang động của mình trong khi người hàng xóm gần đó chỉ mang về được có một con, chắc chắn sẽ tràn trề mong ngóng, không chỉ vì được ăn thêm một con gấu nữa, mà vì muốn được khoe thành tích đó với người phụ nữ của mình. Thợ săn ngày nay mang về nhà những vật dụng để có một cuộc sống tiện nghi và xa hoa hơn nhiều so với mức cơ bản để duy trì sự sống, và nếu trung thực, anh ta sẽ nói với bạn một cách đầy tự hào là anh ta làm điều đó cho người phụ nữ của mình.

Tôi rất vui khi thấy một người đàn ông kiếm được rất nhiều tiền, hoặc sở hữu vô vàn quyền lực, hoặc cả hai, thể hiện lòng kính trọng đối với vợ của mình. Thường thì cô ấy sẽ là một người phụ nữ nhỏ bé, lặng lẽ, nhưng bạn có thể biết được tầm ảnh hưởng của cô lên người đàn ông đó và bạn cũng biết rằng họ đã và sẽ mãi là những người bạn đời của nhau. Bạn thấy được sự thành công, bạn thấy được biểu tượng của tình yêu và tình dục – một người đàn ông và một người phụ nữ – và bạn biết rằng cuộc sống này đã được sống trọn vẹn nhất.

Tâm hồn bạn có rất nhiều quyền năng, và khi bạn tìm thấy Bí mật Tối thượng bạn sẽ biết rằng mình đã tìm ra chìa khóa giải phóng những quyền năng mà đầu óc bạn sở hữu.

TÓM TẮT CHƯƠNG 8

Cảm xúc giới tính đã được chuyển hóa có thể truyền cảm hứng cho cuộc đời bạn.

Một cuốn sách có thể được viết hai lần và có được sức ảnh hưởng lớn bởi vì ở lần viết thứ hai nó đã được truyền năng lượng từ khao khát giới tính. Không giống như loài vật, con người biết

đến hoạt động tình dục trong tất cả các mùa của năm, và đây có thể là một lý do vì sao tình dục lại thường xuyên bị hiểu lầm đến như vậy. Tình dục thường bị xem là một tội lỗi xấu xa cần tránh, hoặc bị lạm dụng, hoặc được bóp méo thành những điều thô tục. Nhưng khi được nhìn nhận và sử dụng như là nguồn động lực sáng tạo vĩ đại của cuộc sống, thì nó có thể, vào những thời khắc thích hợp, được chuyển hướng khỏi hành động thể xác để trở thành cội nguồn của những thành công cho cả đời người.

Người thành công thường là người quyết rũ về mặt giới tính.

Ngay cả người bán hàng có vẻ ngoài như kẻ lang thang cũng có thể đạt được một giao dịch khó nhờ ảnh hưởng của những cảm xúc giới tính đã được chuyển hóa của anh ta. Tôn giáo thường đạt được quyết năng của mình thông qua khao khát giới tính. Các nghệ sĩ vĩ đại biết cách chuyển năng lượng tình dục của mình vào môn nghệ thuật của họ. Người lao động xuất sắc cũng thế. Nhìn vào lịch sử, chúng ta thấy rất nhiều người ghi dấu ấn của họ lên thế giới bằng việc chuyển hóa nguồn năng lượng giới tính của mình thành động lực cho thành công cá nhân.

Năng lượng giới tính và “giác quan thứ sáu”

Bởi có mối gắn kết chặt chẽ với “cái tôi” nên tình dục có thể nâng tầm hoạt động của khối óc lên trên rất nhiều so với những giới hạn thông thường của nó. Một diễn giả sử dụng năng lượng giới tính mạnh mẽ để mang lại cho mình những ý tưởng kiệt xuất làm xao động khán giả. Một nhà khoa học vĩ đại cũng sử dụng nguồn sức mạnh năng động đó để giải quyết những vướng mắc trong phát minh của mình. Về bản chất, sự chuyển hóa năng lượng giới tính chính là khả năng chuyển đổi nỗi khát khao tiếp xúc thể xác thành một niềm khát khao tương tự trong một lĩnh vực khác. Điều này không hề ngăn cản những hành vi tự nhiên của tình dục.

Một bài học đáng nhớ khi bạn còn trẻ.

Hầu hết mọi người không thật sự thành công cho đến khi họ vượt qua ngưỡng tuổi bốn mươi. Thành công của họ thường bị trì

hoãn vì khi còn trẻ họ quá đề` cao khía cạnh thể xác của tình dục và không bao giờ nhận ra nó có thể làm gia tăng khả năng kiếm tiền của họ nhiều đến thế` nào. Đôi khi một người phụ nữ phải chỉ ra cho chồng của mình thấy rằng năng lượng giới tính có ảnh hưởng quan trọng vượt xa chiếc giường hôn nhân của họ. Trong một cuộc sống hoàn hảo mà hai vợ chồng đều ý thức được mối quan hệ cộng tác trong tình yêu, khía cạnh thể xác của tình dục vừa là nguồn vui vừa là nguồn sức mạnh giúp xây dựng sự nghiệp.

9. ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG CUỘC SỐNG – HÃY LÀ CHÍNH MÌNH!

Chỉ những người đã tìm thấy bản ngã mới thấu hiểu được chính mình, tìm ra khả năng đặc biệt của riêng mình và đạt được thành công to lớn trong cuộc sống. Chúng ta cần phải sống cuộc đời của chính chúng ta, và quan điểm này có thể được thấm nhuần từ tâm bé. Khả năng tự kiểm soát bản thân cũng song hành cùng với việc là chính mình, đó chính là nguồn động lực mạnh mẽ cho chúng ta sức mạnh để cư xử trong mọi tình huống với mọi người. Đừng đánh mất mình trong cuộc chạy đua tích lũy hết đồ đạc vô hạn này đến đồ đạc vô hạn khác, vì một người giàu có thật sự là người làm chủ được bản thân cũng như vận may của mình.

“HÃY SỐNG cuộc đời của chính mình!” Tôi đã nói điếu đó từ chương đầu tiên. Giờ đây, như đã được dự đoán trước, chúng ta lại trở về với chủ đề quan trọng này. Tôi hy vọng đến thời điểm này các bạn đã hoàn toàn tiếp thu được ý tưởng của việc là chính bạn và sống cuộc sống của riêng bạn. Đến đây, hẳn là bạn đã thấu hiểu phẩm chất nội tại này có thể giải phóng những sức mạnh phi thường của bạn như thế nào.

Tương tự như vậy chắc hẳn bạn cũng để ý thấy rằng tuy không nhiều, nhưng trong cuốn sách này tôi cũng có đề cập đến những “yếu tố cốt lõi” của việc làm giàu. Không phải là vì những “yếu tố cốt lõi” này không quan trọng – ngược lại là đằng khác. Tuy nhiên, cuốn sách này hướng đến việc giúp bạn tìm ra, cũng như tận dụng triệt để, những *động lực cơ bản làm nên một con người chân chính*. Khi bạn đọc cuốn sách này – khi bạn đã đọc và *thấm nhuần* cuốn sách này – những “yếu tố cốt lõi” sẽ đến với bạn và bạn đã có được khả năng để chuyển hóa chúng thành một tòa lâu

đài của cải nguy nga. Nếu những động lực cơ bản này không nằm trong tầm kiểm soát của ý thức thì những mảnh ghép làm nên một cuộc sống giàu có, thỏa mãn sẽ tan nát khắp nơi và bạn có thể mất gần hết đời mình kiếm tìm những mảnh còn thiếu.

Bây giờ, chúng ta lại quay lại với nghệ thuật sống cuộc sống của chính mình và là chính bản thân mình. Đồng thời, chúng ta cũng sẽ tìm hiểu xem khả năng kỳ diệu này có thể làm cho bạn mạnh mẽ và hoàn thiện hơn bằng những phương pháp nào.

Một hôm nào đó bạn sẽ ghé thăm cửa hàng quần áo. Người bán hàng nói với bạn rằng: “Đây là một cửa của năm nay”, đừng để bị thuyết phục. Hãy là chính bạn. Hãy chọn màu sắc, chất liệu và phong cách *phù hợp* với bạn. Hoặc là bạn bước ra khỏi cửa hàng đó mà không mua gì, hoặc là bạn chỉ mua những bộ quần áo phù hợp với sở thích của chính bạn mà thôi.

Một hôm nào đó bạn lại đang ở trong nhà hàng. Người phục vụ bàn thường nhận được hướng dẫn từ ông chủ hay đầu bếp để “tiếp thị” một vài món ăn nào đó, có thể để đạt được lợi nhuận cao hơn hoặc vì còn quá nhiều hàng tồn đọng lại. Nếu nhân viên phục vụ thuyết phục bạn ăn món gì đó, hãy cười, lắc đầu, và yêu cầu đúng món ăn mà bạn muốn gọi từ thực đơn bạn đang cầm trên tay.

Bạn rất ngưỡng mộ ai đó vì sự khéo léo hay tài năng đặc biệt của họ. Với mong muốn có được khả năng tương tự, bạn có thể hạ quyết tâm sẽ “trở thành” người ấy. Nếu đúng thế thì bạn sẽ mất rất nhiều thời gian và công sức một cách vô ích cho đến khi bạn nhận ra cá tính là một điều rất tinh tế và không ai có thể “trở thành” người khác mà không đánh mất chính mình đồng thời phá hỏng những động lực nội tại có thể làm cho bản thân trở nên vĩ đại theo cách của mình.

Khi còn trẻ tôi đã quyết định mình sẽ viết theo phong cách của tác giả Arthur Brisbane⁽¹⁾. Ông là một cây bút linh hoạt và đầy tiềm năng được rất nhiều người hâm mộ, và tôi đã nghĩ rằng tôi đã rất thông thái khi quyết định bắt chước phong cách đó. Một người bạn đã cảnh tỉnh tôi khi anh ấy nhận xét là nếu tôi học theo Brisbane,

tôi sẽ không bao giờ có được lờ i viế t của riêng mình. Ngay lúc đó tôi đã loại Brisbane ra khỏi tâm trí và thành công của những quyển sách mà tôi viế t đã chứng minh cho quyế t định đúng đắ n – không trở thành Arthur Brisbane mà là chính Napoleon Hill.

Trẻ con luôn cố gắ ng bắ t chước người lớn, điề u này có thể hiểu được. Tôi còn thấ y rấ t nhiề u đứ a–trẻ–trưở ng–thành so đo với hàng xóm về tài chính, hay về địa vị xã hội, để rồ i nhận lại những kế t cục tai hại. Cho đế n khi bạn sẵn sàng là chính mình, chấ p nhận mức sô ng của riêng mình, bạn sẽ chưa thể hiểu hế t sức mạnh nội tại của bạn, cũng như không biế t rằ ng *ý chí của bạn* có thể đạt được những gì.

Hãy luôn là chính mình

Bạn sẽ phải kiế m tiề n, và ngay khi bạn làm được điề u đó, những người khác sẽ nhận ra tiề m năng của bạn. Tô t thôi! – nhưng đây cũng là thời điể m rấ t nhiề u người đánh mấ t mình.

Khi một người đã xây dựng sức mạnh nội tại của mình, và vì thế thu hút được sự chú ý từ bên ngoài, họ có “một thời cơ lớn” để ngừng làm giàu cũng như tìm kiế m sự bình an trong tâm hồ n và buộc mình vào sự nghiệp của người khác. Tôi đã được nghe câu chuyện về một người đàn ông ngô ì trong văn phòng sang trọng của một tập đoàn khổng lồ chuyên cung câ p các phụ tùng trọng yế u của ngành công nghiệp vũ trụ. Ông không phải làm việc vắ t vắ, có được mức lương hàng triệu đô la và rấ t nhiề u khoản thưởng. Và ông cũng đủ khả năng thỏa mãn hầ u hế t những mơ ước hợp lý có thể mua được bằ ng tiề n. Nhưng ông không thể mua lại chính mình; ông chấ p nhận bị đồ ng tiề n mua chuộc. Thế là ông ngô ì đắ ng sau chiế c bàn sang trọng của mình với vẻ vô cùng buồ n bã và ước gì đã không để tập đoàn khổng lồ này thôn tóm công ty nhỏ, đang phát triển mà một thời ông đã làm chủ – cái công ty đó đã một thời mang đế n cho ông cảm giác mạo hiểm cũng như cảm giác hài lòng về bản thân.

Quay trở về cái thời mà 25.000 đô la có giá trị bằ ng 75.000 đô la bây giờ⁽²⁾ – còn tôi thì không kiế m được một nửa của cái 25.000

đô la đó một năm, nhưng tôi đã thật sự đắ m mình trong công việc – tôi đã làm việc chăm chỉ và hạnh phúc biế t bao khi xuấ t bản tờ Tạp chí *Quy tă c Vàng*. Có lẽ vì tôi đã từng làm trợ lý cho Woodrow Wilson, nên Ivy Lee tìm gặp tôi. Ông muố n tôi làm việc cho ông và trở thành người viế t thuê cho một trong những khách hàng của ông – Rockefeller.

Hãy nghe những điề u khoản của ông ấy: 25.000 đô la một năm với hợp đờ ng năm năm, và dĩ nhiên tôi phải ngừng phát hành Tạp chí *Quy tă c Vàng*. Tôi bị cám dỗ trong vòng một phút.

Nhưng phút giây đó qua đi và tôi đã trở lại là chính mình. Tôi đáp lại: “Tôi không làm đâu, Ông Lee”. Ngay cả khi mức lương đó là một triệu đô la một năm, câu trả lời của tôi cũng sẽ không đổi.

Sau này, tôi đã tự quyế t định rời bỏ Tạp chí *Quy tă c Vàng*. Lúc đó tôi có ân hận vì đã từ chớ i lời đề nghị của ông Lee không? Không một chút nào. Tên tuổi và sự nghiệp của tôi vẫn do chính tôi làm chủ. Tôi đã giữ được mình cũng như giữ được khả năng đi bắ ng đôi chân mình trên mọi nẻo đường mà tôi muố n đi, chịu toàn bộ trách nhiệm về ` sai lầ m cũng như tận hưởng tấ t cả những thành công đạt được nhờ nỗ lực của chính mình.

Thời đó người ta nói tôi đã sai lầ m khi bỏ qua lời đề nghị hào phóng kia, thậm chí còn giục tôi liên hệ lại với ông Lee xem lời mời kia còn hiệu lực không. Nê u thật sự quyế t định của tôi là một sai lầ m, tôi tự nhủ, tôi sẽ phải nhớ rằ ng, mỗi một sự việc không may đề u mang trong mình hạt giồ ng của những lợi ích lớn hơn. Và khi nhìn lại những thành quả mà tôi đã có được bắ ng việc phổ biế n bí quyế t hạnh phúc và thành công trong cuộc số ng cho nhiề u người trên thế giới này, tôi hiểu rằ ng chỉ có việc là chính mình mới giúp tôi gặt hái được thành công.

Bây giờ – ngay lúc này đây – hãy bắ t đầ u làm tấ t cả những gì có thể để bạn là chính bạn. Khi bạn vào một cửa hàng quầ n áo, một nhà hàng hay bá t kỳ một nơi nào khác – nơi bạn sẽ được phục vụ – với tiề n của chính bạn – hãy quyế t định một cách cứng rắ n, bạn sẽ là chính mình. Khi nói chuyện với mọi người, những công việc riêng

tư, trong mọi tình huống bạn tương tác với người khác – hãy là chính mình. Tôi nói đến người khác vì chúng ta thường hay đánh mất mình nhất trong mối quan hệ với mọi người xung quanh – và để tôi nhấn mạnh điều này, bạn có thể là chính bạn, hài lòng về bản thân bạn, đồng thời vẫn tôn trọng quyền lợi của người khác.

Trong Lời tựa của cuốn sách này, tôi đã liệt kê một số yêu tố có liên hệ chặt chẽ với cảm giác bình an trong tâm hồn. Tôi đã chỉ ra rằng sự bình an trong tâm hồn chính là nền tảng vững chắc nhất để chúng ta xây dựng một cuộc sống tràn đầy năng lượng. Giờ đây, một phần lặp lại danh sách cũ và một phần mở rộng nó ra, tôi sẽ ghi lại 43 điều không thể thiếu để là chính mình. Rất ít người sẽ nhận thấy mình trong tất cả các điểm ở danh sách này, nhưng nếu bạn lấy một chiếc bút chì và đánh dấu từng mục bạn chân thành cảm thấy là phù hợp với mình, bạn sẽ khám phá ra được nhiều điều thú vị.

Một người luôn là chính mình là một người:

1. Luôn giữ thẳng bản lĩnh trong mọi hoàn cảnh, cho dù là thuận lợi hay khó khăn.
2. Luôn biết cách kiểm soát cảm xúc của mình ở mọi thời điểm.
3. Luôn tự tin và tự lực cánh sinh trong mọi việc mình làm.
4. Không bao giờ cho phép mình vội vã để xảy ra những hành động sơ suất.
5. Càng thành công người đó càng kiểm soát chặt chẽ thời gian và điều kiện làm việc của chính mình.
6. Không bao giờ than thở hay phàn nàn về bất cứ điều gì hay bất cứ ai.
7. Không bao giờ nói xấu hay lên án ai.
8. Không bao giờ nói về bản thân mình trừ trường hợp cần thiết, và khi đó không bao giờ có ý khoe khoang.
9. Sẵn sàng học cái mới trong tất cả các lĩnh vực, từ tất cả mọi người.
10. Không sợ bất cứ điều gì hay bất cứ ai.
11. Làm mọi việc với một mục đích rõ ràng và thâm lặng.
12. Trước khi đưa ra ý kiến, người đó đảm bảo rằng đã biết tất cả các dữ kiện, và cũng không sợ phải nói “Tôi không biết”.

13. Không có thành kiến về sắc tộc hay tôn giáo.
14. Ăn uống điều độ và tránh lãng phí cho dù dưới hình thức nào.
15. Không bao giờ giả vờ là chuyên gia trong mọi lĩnh vực, và luôn tự suy nghĩ bằng cái đầu của mình trong mọi vấn đề.
16. Là công dân đáng tin cậy, không thể bị ảnh hưởng bởi một tư tưởng nào có thể gây nguy hại đến đất nước hay nền kinh tế của mình.
17. Không để cho ai có lý do để oán ghét mình (nhưng bạn không thể tránh khỏi bị ghét bởi những người ghen tỵ với thành công của bạn).
18. Luôn hòa thuận với chính mình và với nhân loại.
19. Không thể bị nghèo đói hay cơ cực vì dù điều gì xảy ra chẳng nữa, người đó luôn giữ niềm vui và sự thịnh vượng trong trái tim mình.
20. Luôn được các thành viên trong gia đình yêu mến và mong chờ.
21. Thể hiện sự biết ơn với mọi cử chỉ đẹp, và san sẻ may mắn với tất cả những ai xứng đáng.
22. Không trả thù những hành vi sai trái hay bất công.
23. Khi nói chuyện với người khác, người đó luôn cố gắng tránh nói đến lỗi lầm của họ dù cho lỗi lầm đó ảnh hưởng nặng nề lên người đó đến thế nào.
24. Nhìn về tương lai bằng cách học hỏi từ quá khứ, và nhận biết rằng quá khứ có thể lặp lại, rằng chân lý không thay đổi theo thời gian.
25. Luôn giữ một thái độ tinh thần lạc quan, tích cực.
26. Cẩn trọng khi buộc tội, nhanh chóng khi tha thứ.
27. Khi người khác phạm những lỗi vô ý, người đó sẵn sàng bỏ qua cho họ.
28. Không trục lợi trong bất kỳ giao dịch nào nếu nó gây hại đến người khác.
29. Luôn giữ mình tránh khỏi sự bó buộc của nợ nần.
30. Khi đã đạt được mức giàu có cần thiết, người đó không phải căng vai gánh gồng thêm nữa; nhưng anh ta biết chắc chắn rằng anh ta có thể kiếm thêm tiền nếu điều đó là cần thiết.
31. Biện tất cả những điều bất lợi thành tài sản quý giá.

32. Khi gặp thất bại, người đó hiểu rõ tất cả các thất bại đều chỉ là tạm thời.
33. Có một mục đích sống lớn lao trong cuộc đời và luôn bận rộn chinh phục nó.
34. Nếu không đạt được mục tiêu, người đó sẽ phân tích kỹ lưỡng và thu được lợi từ kinh nghiệm ấy.
35. Người đó hoàn toàn hài lòng với cuộc sống của mình.
36. Sau khi hình dung ra viễn cảnh thành công trong đầu, rồi đạt được nó, người đó thể hiện thành công của mình qua hành động – chứ không phải lời nói suông.
37. Được yêu mến bởi rất nhiều người thuộc tất cả các sắc tộc và tín ngưỡng khác nhau.
38. Là một minh chứng sống cho việc một người có thể đạt được gì khi làm chủ đầu óc của mình và sẵn lòng sống dĩ hòa vi quý.
39. Luôn suy nghĩ không chỉ về khủng hoảng hay suy thoái kinh tế mà còn về những vấn đề trong cuộc sống của riêng mình.
40. Dễ dàng đạt được sự đồng thuận hoàn toàn và nhiệt thành từ người khác.
41. Công bằng với các đối thủ, nhưng đồng thời là một người bất khả chiến bại vì người đó sở hữu một quyề n lực mà hầu hết mọi người không biết đến.
42. Đứng vững trước những thất vọng vì người đó biết rằng mọi điều đều có thể xảy ra.
43. Luôn nỗ lực hết mình trong mọi thời điểm, và không bao giờ thấy cần phải hối tiếc nếu tình thế diễn ra không như mong đợi.

Bạn đã đánh đầu được bao nhiêu điều trong danh sách này? Nếu bạn có ¾ trong số những phẩm chất nêu trên, có lẽ bạn cũng nhận thấy bạn là chính mình, có cuộc sống của riêng bạn, hiểu được sâu sắc tâm hồn bạn và không hề sợ hãi hay ngượng ngùng khi là chính mình.

Khi đọc qua danh sách này, bạn có thể thấy nó bao quát rất nhiều chủ đề. Bất cứ chủ đề nào trong đó cũng có thể được mở rộng ra thành một bài diễn văn to tát, và rất nhiều quan điểm mang tính xây dựng ẩn chứa trong những đề mục đã nêu. Nếu bây giờ bạn

giở lại những trang sách, và liếc qua Mục lục, bạn sẽ thấy những lĩnh vực nhận thức khác trong tư duy cũng như trong thực tiễn liên quan mật thiết đến danh sách này. Điều này là đương nhiên, vì chúng ta đang nói về một lối sống chung.

Bạn có thể giúp đỡ người khác mà không can thiệp vào quyền tự quyết của họ.

Tôi đã nói về nhiều tình huống tôi được người khác giúp đỡ và tôi đã giúp đỡ mọi người như thế nào. Hãy nhớ rằng sự trợ giúp hiệu quả nhất không đến từ việc “chỉ đạo” người khác mà chính là từ việc giúp người đó tìm kiếm và sử dụng những tố chất hay thời cơ thành công đang chờ đợi được khám phá. Chúng ta không thể kéo người khác đi cùng trên xa lộ thành công, nhưng có thể chỉ đường bằng cách *giúp cho người đó biết tự giúp mình*.

Một đứa trẻ đôi khi có thể bị đánh đập để buộc phải tuân theo lối hành xử được bố mẹ chấp nhận nhưng nó sẽ không học được điều gì. Tôi vẫn còn nhớ rõ những trận đòn của bố khi tôi chống lại việc phải ngồi nhiều giờ trong nhà thờ nghe năm hay sáu “nhà rửa tội cứng rắn” cố gắng hết sức để sẻ chia những nỗi thống khổ từ Địa ngục.

Một buổi sáng Chủ nhật, cha tôi theo tôi đến tận bờ sông nơi tôi đã chuẩn bị dụng cụ câu cá của mình. Ông ấy bẻ nát cần câu và quất cho tôi một roi đau đến độ có thể bị “Hiệp hội Chống Hành hạ Động vật” (Society for the Prevention of Cruelty to Animals) kiện ra tòa nếu ông quất vào con ngựa của ông như thế.

Người mẹ kẻ tuyệt vời của tôi đã nghe tiếng tôi thét và chạy đến giúp tôi. Bà lôi cha ra khỏi tôi và đồng dục: “Nếu anh đánh đứa nhỏ này một lần nữa, em sẽ rời bỏ anh mãi mãi. *Anh không thể để nó tự sống cuộc đời của mình sao?*”

Tôi không bao giờ quên những trận đòn, càng không bao giờ quên được câu nói kia – nó đã tràn ngập trong đầu óc non nớt của tôi như

một luồng ánh sáng rực rỡ. Cha tôi không bao giờ quất roi da vào tôi nữa, và tôi tin rằng mình đã không làm điều gì để ông phải đánh tôi. Nhưng tôi đã sống cuộc sống của chính mình, có thể đôi lần phải thỏa hiệp như bất cứ đứa trẻ nào khác, nhưng luôn có được ngày càng nhiều tự do để *là chính tôi* vì ý nghĩ đó đã bám rễ chắc chắn trong đầu óc tôi và là điều mà tôi khao khát. Thêm nữa, ảnh hưởng bên bỉ của mẹ kế đã làm cho cha tôi trở thành một người cha tốt. Khi một đứa trẻ bị thuyết giáo gay gắt, luôn luôn bị chỉnh sửa và quở mắng “vì điều tốt nhất của nó”, nó sẽ dần đánh mất lòng *tự trọng* để rồi trở thành một người lớn mãi mãi phải dựa dẫm vào người khác.

Không bao giờ can thiệp vào quyết định tự quyết của người khác. Đừng bao giờ thuyết giáo cho ai trừ khi bạn là một người hướng đạo chuyên nghiệp. Đừng bao giờ khăng khăng dạy bảo một cách quá quyết không khoan nhượng trừ khi bạn là một giáo viên chuyên nghiệp, và ngay cả khi đó, việc dạy dỗ cũng chỉ nên giới hạn trong việc hướng dẫn kỹ năng và kiến thức nền tảng.

Đừng bao giờ kỳ vọng bất kỳ một người nào khác đạt đến định nghĩa của bạn về khái niệm “hoàn hảo”. Đừng bao giờ kỳ vọng mọi việc sẽ trở nên hoàn hảo với bạn, và hãy nhớ rằng chính những điều không hoàn hảo đã mang lại sự đa dạng cho thế giới này. Khi nói đến điều này, tôi lại nhớ một người đã từng nói rằng, nếu có thiên đàng, ông ấy sẽ không lên đó khi qua đời. Thấy thú vị, tôi hỏi ông ta xem tại sao lại thế.

“À”, ông ấy nói, “Tôi không thấy cuộc sống có gì vui nữa khi mọi thứ đều hoàn hảo cả.”

Tôi không tin rằng người đàn ông này ngẫu nhiên trở thành một trong những doanh nhân nổi tiếng nhất của Mỹ, và ông ngẫu nhiên tìm được cảm giác bình an trong tâm trí. Thêm nữa, tôi chưa bao giờ thấy ông muốn thay đổi bất cứ ai. Ông nói, một điều mà chính tôi cũng muốn nhắc nhở, rằng việc chung sống hòa thuận với mọi người với lối sống riêng của họ, với những sai lầm, cũng như những đức tính tốt của họ, là điều hoàn toàn có thể.

Một cách hữu hiệu để giữ vững lập trường và giúp cho mọi người giữ vững lập trường của họ chính là luôn có một quan điểm chắc chắn về bản thân. Bạn không cần phải cố gắng giải thích về cá nhân bạn, và đó thường là sai lầm nếu bạn làm như thế. Điều này đặc biệt đúng trong những lĩnh vực gây tranh cãi như chính trị và tôn giáo. Thể hiện quan điểm của bạn về những vấn đề trên thường sẽ gây ra những bất đồng không cần thiết.

Không ai biết lập trường của tôi về chính trị hay tôn giáo. Chính vì thế, không ai có thể chọc tức tôi hay nổi giận với quan niệm của tôi.

Rất nhiều người bạn rộn đã cố gắng nhìn sâu vào tâm trí tôi để tìm xem họ sẽ thấy được gì trong đó. Có lần một người phụ nữ đã viết cho tôi rằng: “Tại sao tôi không thấy ông nói đến Chúa Giê su trong bất cứ một trang viết nào của mình?”

Và tôi đã trả lời thế này: “Thưa bà, nếu bà đọc bất cứ một quyển sách nào của tôi với cùng tinh thần của tôi khi tôi viết nó, bà sẽ thấy Chúa Giê su trong từng trang một – nhưng là ẩn sâu trong trang viết chứ không phải hiển hiện ở câu chữ.”

Thái độ tự chủ cho bạn sức mạnh

Để là chính mình, hãy tập luyện khả năng kiểm soát bản thân. Chỉ một số người gặp khó khăn trong việc kiểm soát hành vi của họ, nhưng có lẽ họ không bao giờ dừng lại và nghĩ rằng hành vi của mình khởi nguồn từ các ý niệm trong đầu. Một người mang cái nhìn hạn hẹp, sợ hãi về cuộc đời sẽ *hành động* đúng theo cách nhìn đó.

Người tự chủ là người đầy sức mạnh – Tôi xin lặp lại, *sức mạnh* – mà nhiều người khác không có. Trên tất cả, người đó có sức mạnh để nhìn nhận tình hình một cách sáng rõ, phán đoán chính xác, đồng thời làm tăng cao cơ hội biến chuyển các tình huống trong cuộc sống theo hướng tích cực cho chính mình và cho mọi người.

Hãy nhìn lại danh sách 43 điều trong phần trước của chương này. Điều thứ 22 nói rằng người tự chủ không trả thù bất cứ ai. Đây là một tấm gương tốt. Hành động trả thù có thể mang đậm hương vị ngọt ngào một cách không thể ngờ, nhưng nó là liều độc được ngọt ngào gây hại đến tính cách và không thể hòa hợp với sự bình an trong tâm hồn cũng như dầu không thể hòa tan trong nước vậy.

Tôi sẽ kể cho bạn nghe một câu chuyện về Abraham Lincoln, cựu tổng thống Mỹ. Ông đã từng có cơ hội tốt để trả thù một người đã từng làm tổn thương mình, nhưng thay vì trả thù, ông đề cử người đó vào một vị trí quan trọng trong chính phủ.

Năm năm trước khi trúng cử Tổng thống, ông còn là luật sư ở Springfield, Illinois. Một trong những tập đoàn công nghiệp lớn nhất của Mỹ thời đó đang gặp phải những rắc rối pháp luật, và Lincoln được tòa án chỉ định hợp tác với hai luật sư khác trong sự vụ này. Hai vị luật sư kia là những người thành thị có tiếng tăm. Họ tỏ rõ thái độ khinh miệt với người luật sư nhà quê nhút nhát rụt rè. Trong khi ông miệt mài chuẩn bị giấy tờ liên quan đến vụ án, họ thậm chí còn không thèm ngó ngang tới chúng.

Không chỉ có vậy, họ còn không thèm ngó i chung bàn với ông. Đây đúng là một sự hạ nhục công khai, và chắc chắn đã gây tổn thương ghê gớm.

Năm năm trôi qua. Người đàn ông gầy gò, râu rí kia được đắc cử Tổng thống. Rất nhanh sau đó ông phải chọn các thành viên trong nội các chính phủ, và trong đó có một vị trí là Bộ trưởng Bộ Chiến tranh. Một người nổi bật lên như một ứng viên xuất sắc nhất cho vị trí đầy quyền lực và rất cần sự cẩn trọng này là Edward M. Stanton. Và Lincoln vẫn còn nhớ Stanton là một trong hai vị luật sư đã đối xử với ông thật tàn tệ trong những ngày ở Springfield.

Mặc dù vậy ông vẫn bổ nhiệm Stanton vào vị trí Bộ trưởng Bộ Chiến tranh. Rõ ràng Lincoln đã làm chủ được mình – vì lợi ích của chính ông và của tất cả mọi người.

Rất nhiều người đánh dấu sự khám phá khả năng tự chủ của mình bằng một sự kiện gây ấn tượng sâu sắc nào đó. Và tôi cũng vậy. Tôi từng nói rằng tôi đã gặp rất nhiều khó khăn để tìm được cảm giác bình an trong tâm hồn, bằng những cố gắng và sai lầm – và trải nghiệm dưới đây là một ví dụ.

Tôi có văn phòng trong một tòa nhà cổ. Một hiệu lăm nhỏ giữa người quản lý tòa nhà và tôi đã dẫn đến việc ông ta quyết định sẽ không thêm đề ý đến tôi nữa. Rất nhiều lần khi tôi ở lại làm việc khuya, ông ta tắt tất cả hệ thống đèn điện trong tòa nhà và để tôi lại trong bóng tối. Thời đó tôi vẫn còn sôi sục thù hận, và cơn thịnh nộ đó ngày càng chặt chẽ thêm.

Một lần khi tôi đến văn phòng vào ngày chủ nhật để chuẩn bị cho bài diễn văn vào buổi tối ngày hôm sau. Tôi chưa kịp gõ vào ghế thì đèn phụt tắt.

Tôi liên vùng dậy và lao như tên bắn về phía tầng hầm. Ở đó, tôi thấy người quản lý tòa nhà đang cho củi vào lò sưởi và huýt sáo vang về rất thỏa mãn. Thế là tất cả sự phẫn nộ bị dồn nén lâu nay của tôi bùng lên và tôi đã dùng những tính từ gay gắt hơn cả lửa trong lò để nói về ông ta.

Sau khi tôi sử dụng hết cả vốn từ của mình, ông ấy đứng thẳng dậy, cười rất tươi và nhận xét: “Sao thế, hôm nay anh có vẻ đang rất hào hứng, đúng không?” Chính ông ấy đã giữ được phong thái của mình. Còn tôi, một sinh viên khoa tâm lý cao cấp, một người thuyết giảng triết lý của Quy tắc Vàng, một người đam mê các tác phẩm của Shakespeare, Emerson, Socrates và Kinh thánh – tôi đứng đó trước một người đàn ông kém học mà vẫn biết rằng ông ấy là người hoàn thiện hơn tôi.

Tôi đi chậm chậm về văn phòng của mình. Tôi ngẫm nghĩ, và một lúc sau tôi biết rằng mình phải xin lỗi người đàn ông đó. Không, tôi nói, tôi không thể và tôi cũng sẽ không làm như vậy. Nhưng rồi cuối cùng tôi cũng đứng dậy, hiểu rằng mình phải giảng hòa với ông ấy và tìm lại cảm giác thanh thản trong trái tim mình.

Khi tôi xuống tới tầng hầm, người quản lý tòa nhà đã đi về căn hộ nhỏ bé của ông. Tôi gõ nhẹ vào cánh cửa. Ông mở cửa, và với một giọng nói trầm tĩnh, hiền hòa, hỏi tôi cần gì.

Tôi nói tôi muốn xin lỗi ông về những lời lẽ sai trái tôi đã dùng để buộc tội ông. Ông chỉ cười rất tươi và nói: “Không ai nghe được những điều đó ngoài bốn bức tường, tôi sẽ không nói cho ai về chuyện đó và tôi nghĩ anh cũng không, vậy nên chúng ta hãy quên chuyện đó đi thôi.”

Chúng tôi bắt tay nhau và chấm dứt mọi sự hiểu lầm hay xô xát. Và một điều gì đó đã hình thành trong đầu tôi. Tôi tự hứa với mình sẽ không bao giờ mất tự chủ và cũng không bao giờ tôi để lưu mờ hình ảnh *cái tôi* của mình một lần nữa.

Từ khi tôi hứa với mình điều đó, ngòi bút của tôi trở nên đầy quyết tâm. Những lời tôi nói được lắng nghe với sự chú ý tuyệt đối. Tôi bắt đầu kể bạn một cách dễ dàng, tôi cũng đã có thể hướng dẫn người khác tìm thấy chính mình và sống đúng là mình, cũng như sử dụng kiến thức của bản thân để làm giàu một cách hiệu quả hơn nhiều.

Nếu hỏi rằng tôi có hoàn toàn thay đổi không? Thì câu trả lời là không. Thanh thoảng tôi bị chỉ trích gay gắt trong một chuỗi các bài báo của cùng một nhà báo. Tôi đã phớt lờ những đợt công kích này suốt bốn hoặc năm năm, nhưng chúng càng ngày càng trở nên thái quá đến nỗi tôi phải đổi từ chiến lược mưu cầu hòa bình sang chiến lược vùng lên. Tôi ngờ vực trước chiến lược máy đánh chữ của mình và bắt đầu viết. Tôi đã viết rất dài và miệt mài phủ đầy các trang giấy với những lời công kích cay đắng. Càng viết nhiều, tôi càng giận dữ hơn. Rồi cuộc, tôi viết dòng cuối cùng – và bỗng nhiên một cảm giác kỳ lạ chợt ứa đến. Đó không phải là nỗi uất hận một người luôn tìm cách hạ thấp tôi, mà chính là một cảm giác cảm thông và tha thứ. Tôi đã không bao giờ gửi bức thư đó đi.

Điều gì đã xảy ra? Khi nhìn lại, tôi nghĩ rằng nhờ chuyển những luồng xúc cảm đầy cảm hờn và oán giận vốn bị kiềm nén đã lâu lên trang giấy mà tôi đã gạt bỏ được chúng ra khỏi tâm trí. Bằng

cách nào đó tôi đã dọn sạch đầ u óc mình và xóa tan những vế t bụi bẩn ẩn sâu trong tiể m thức của tôi.

Trải nghiệm đó cho tôi hai lợi ích. Lợi ích đầ u tiên và lớn nhấ t chính là tôi đã nhận ra, bất cứ khi nào cơn thịnh nộ chiế m lĩnh tôi, tôi có thể “đẩy nó ra khỏi cơ thể mình” bằ ng cách viế t. Đó là một phương pháp tuyệt vời, và bạn có thể thử xem. Một số người đạt được hiệu quả giồ ng như tôi sau một cuộc tản bộ dài và nhanh, một số khác lại đắ m mình trong các hoạt động cơ bắ p mạnh mẽ rồ i mới thấ y khả năng tự chủ quay lại với mình. Một số khác lại đổ tâm trạng khó chịu của họ lên những người vợ – nhưng dĩ nhiên điề u đó không tồ t cho cả đôi bên.

Lợi ích thứ hai của tôi có được từ việc lưu lại một số trang viế t trong cơn giận dữ của mình và nhìn lại chúng nhiề u năm sau đó, khi đã hiểu sự việc một cách rõ ràng hơn. Hãy thử điề u này nữa, và bạn sẽ thấ y đó là một quy trình rấ t thú vị, vì khi bạn hiểu chính mình bạn sẽ ngày càng trở nên hoàn thiện hơn. Tôi rấ t hài lòng khi nói rằ ng tôi đã không còn phải trút cơn giận dữ của mình theo cách này trong rấ t rấ t nhiề u năm, vì sự phẫn nộ không còn có khả năng xâm phạm Chàng Hoàng tử Bảo vệ của tôi nữa.

Chỉ tư duy mới được phép làm chủ bạn.

Bạn không thể chọn lựa việc mình được sinh ra trên cõi đời này như thế nào. Bạn cũng không thể hoặc rấ t ít có khả năng quyế t định về việc mình sẽ giã từ nó ra sao. Nhưng bạn có toàn quyề n quyế t định cuộc số ng của mình khi đang sở hữu nó. Bạn có thể trở thành chủ nhân của định mệnh, thủ lĩnh của tâm hồ n bạn bằ ng một cách giản đơn là làm chủ chính tư duy của mình và sử dụng nó để dẫn đường cho mình mà *không can thiệp vào cuộc số ng của người khác*.

Hãy chú ý đề n mô i liên hệ giữa làm chủ chính mình và *không cố gắ ng* làm chủ người khác. Một căn nguyên quan trọng của sự bất hạnh chính là khuynh hướng xen vào đời số ng của người xung quanh trong khi dành quá ít thời gian để tự hoàn thiện bản thân mình.

Không ai có thể thay bạn làm chủ tâm trí bạn, hơn nữa bạn cũng không nên cho phép bất cứ ai thử làm điều đó. Tâm hồn của bạn chính là chủ nhân của bạn; tuy nhiên người chủ nhân tâm hồn ấy lại có thể là một người tốt đến độ có thể đáp lại nhu cầu và ước ao của bạn cũng như tìm ra cách làm cho chúng trở thành hiện thực nếu chúng thực sự được xác định rõ ràng. Tất cả những giống loài khác trên trái đất này đều bị ràng buộc cuộc sống của chúng bởi một hình mẫu cố định các bản năng mà chúng không thể thoát ra khỏi. Còn BẠN thì chỉ bị ràng buộc bởi chính hình mẫu mà bạn dựng nên trong tâm tưởng. BẠN không hề bị giới hạn bởi điều gì khác.

Hãy kiên nhẫn trong hành trình tìm sự bình an trong tâm hồn.

Nếu sự bình an trong tâm hồn là một phẩm chất có thể đạt được chỉ bằng một bài học đơn giản, tôi sẽ rất sẵn lòng viết về nó trong một bài viết nhỏ thay vì phải xuất bản cả một cuốn sách. Cuốn sách này, với rất nhiều góc nhìn khác nhau về chủ đề sự giàu có và bình an trong tâm hồn, được dựng trên một đồ án tổng thể mà mức độ chi tiết có thể so sánh với kế hoạch của người nông dân từ việc cày ải đồng áng, gieo hạt, chăm sóc mùa màng đến chờ ngày thu hoạch. Hãy nhớ hình ảnh người nông dân và hãy tự tin, kiên nhẫn. Và, cũng như người nông dân, hãy sử dụng suy nghĩ và hành động theo hướng hiệu quả nhất để đạt được kết quả mong muốn.

Nếu bạn gặp khó khăn thử thách, hãy xem đó như một bài học quý giá. Hồi còn trẻ tôi cũng thường nản lòng trước nghịch cảnh, nhưng giờ đây, khi gặp tình huống không may, tôi thường nói: “Xin chào, người bạn nhỏ! Tôi không biết bạn mang đến bài học gì cho tôi đây, nhưng dù thế nào thì tôi cũng sẽ cố gắng hiểu nó để bạn không phải quay lại lần thứ hai.”

Sau khi đã học cách tự sống cuộc sống của mình, tôi nhận thấy thử thách đến với mình mỗi ngày một ít đi, với biên độ yếu dần, cho đến cuối cùng thì chúng không còn xuất hiện nữa.

Để sống cuộc sống của chính mình, bạn có thể phải tiến hành vài bước “dọn dẹp”.

Khi đến tuổi trưởng thành, hầu hết mọi người đều đã tạo nên một mớ hỗn độn lớn trong cuộc đời của mình. Rồi đến khi hiểu được chính mình và biết được chính xác bạn muốn gì, bạn sẽ nhận ra mớ lộn xộn đó. Hãy bỏ chúng đi!

Có lẽ bạn nên bắt đầu với việc rời xa những mối quan hệ luôn làm bạn mất thì giờ, xen vào nỗ lực của bạn và cố gắng kiểm soát bạn. Hãy tẩy chay họ! Bạn không cần biến họ thành kẻ thù, nhưng khi bạn muốn là chính mình thì bạn sẽ tìm ra phương cách tránh né bất cứ ai nỗ lực phủ nhận một quyết định không thể chuyển nhượng được của bạn, đó là quyết định được là chính mình.

Ngoài ra còn có một mớ hỗn độn do chính bạn tạo ra, xuất phát từ việc bạn không có ý niệm rõ ràng là mình muốn gì trong mỗi ngày qua. Hãy tạo ra một thời gian biểu, dành nhiều thời gian của bạn cho những việc mà tất cả những ai muốn sống cuộc đời của họ một cách dễ chịu và có ích đều phải làm.

Tám giờ một ngày là khoảng thời gian hợp lý dành cho việc ngủ và nghỉ ngơi.

Tám giờ một ngày là khoảng thời gian hợp lý dành cho công việc và sự nghiệp, tuy nhiên cùng với việc bạn tiến xa hơn trên con đường thành công, có lẽ giờ làm việc của bạn sẽ giảm dần.

Tám giờ còn lại đặc biệt quý giá. Bạn nên chia chúng thành nhiều giai đoạn khác nhau, mỗi giai đoạn dành để làm những điều bạn thật sự *mong muốn* làm được, chứ không phải là điều mà bạn *phải* làm. Bạn *mong muốn* làm được điều gì? Hãy dừng lại một chút và suy nghĩ. Làm một danh sách, ví dụ như:

Vui chơi
Giao tiếp xã hội
Đọc sách

*Viết lách
Chơi nhạc
Phát triển kiến thức trong một lĩnh vực không liên quan đến
việc kiếm sống của bạn
Chăm sóc khu vườn
Sáng tạo ra những đồ vật trong xưởng nhà bạn
Đạp xe
Chèo thuyền “Chỉ ngồi yên” ngắm mây trời và trăng sao*

Tôi nhắc lại, 8 giờ còn lại đó vô cùng quý giá. Đó là KHOẢNG THỜI GIAN RẼNH RỒI RIÊNG mà bạn có thể sống cuộc sống đúng như mong ước của mình. Có thể bạn sẽ thấy để làm được điều này cần có lòng dũng cảm. Có thể bạn có một thói quen khó bỏ là luôn buộc cho mình cái trách nhiệm phải chăm sóc người khác (đây cũng là một cách khéo léo để hợp thức hóa việc bạn can thiệp vào cuộc sống của người khác). Có thể bạn cũng nhớ những câu vô lý ai đó đã bảo bạn từ thuở ấu thơ như là “nhân cư vi bất thiện.” Nhưng rồi, một người cần phải có lòng dũng cảm để là chính mình và tránh áp lực phải sống như người khác hay để người khác sống thay cuộc sống cho mình.

Trong giai đoạn đầu của thành công, có thể dễ hiểu khi bạn hy sinh một phần thời gian của mình để học tập phương pháp kinh doanh hoặc theo đuổi những phương kế khác để kiếm sống và làm giàu. Nhưng đừng bao giờ để một ngày qua đi mà không dành đôi chút thời gian cho chính mình – cho những thú vui thuần khiết của bạn, như người ta thường nói. Đây là một phần của việc là chính bạn. Nói cách khác, nó giúp bạn tìm ra mối liên hệ với nội tâm mình. Càng đạt được thành công, bạn càng phải tăng thời gian để tận hưởng những niềm vui trong trẻo đó; hãy đừng để những giờ phút này bị đánh cắp bởi công việc hay bất cứ điều gì khác.

Vài tháng trước có một người bạn thân ghé thăm tôi. Ông ta thấy tôi mặc quần soóc, nằm trên thảm cỏ sau vườn nhà và chơi bóng với máy chú cún cưng.

“Hình ảnh gì thế này!”, ông ta thốt lên, “Tôi nghĩ ông sẽ không muốn cho công chúng thấy ông trong bộ dạng bây giờ đúng

không.”

“Tôi chẳng phiê`n chút nào nê`u họ thấ`y,” tôi đáp lời. “Tôi muố`n mọi người thấ`y rằ`ng tôi thực sự làm những điề`u mà tôi khuyên họ. Ngay ở đây, tại thời điể`m này, tôi đang làm đúng những gì mà tôi muố`n làm. Có cảm giấ`c nào tồ`t đẹp hơn cảm giấ`c được làm đúng những gì mình muố`n không nào?”

Nê`u có một người câ`n đôi chút tự do rấ`t giản dị, thì đó chính là bạn tôi. Ông ta dành một khoảng thời gian nhiề`u hơn tám giờ một ngày rấ`t nhiề`u cho vai trò là giám đố`c điề`u hành cho một định chế` tài chính lớn, và thường phải làm việc đế`n tận nửa đêm. Với hàng triệu đô la trong tay, ông không hê` có sự bình an trong tâm hồ`n và sức khỏe của ông đang dầ`n dầ`n suy sụp.

Ngày hôm sau ông ta gọi điện cho tôi. “Ông đoán xem tôi đã làm gì trong suồ`t một giờ đờ`ng hồ` qua!”

“Tôi không biế`t, nhưng tôi thật sự tò mò đấ`y.”

Ông ta cười vang hoan hỉ. “Chơi với chú cún của tôi, và điề`u đó thật tuyệt điệ`u!” Một khắ`c im lặng; rõ`i ông ta nói: “Tin tôi đi, tôi sẽ vui chơi và sô`ng từ giờ phút này!”

Tôi đã định hình những suy nghĩ chính của tôi trong chương này từ nhiề`u năm về` trước. Woodrow Wilson đã đọc những điề`u tôi viế`t ra và nói: “Nó khơi nguồ`n những suy nghĩ vớ`n chưa từng có trên thế` giới này.”

Trong một dịp khác tôi đã đón Tổng thố`ng Wilson giồ`ng y như đã tiế`p anh bạn thân của tôi, mặc quầ`n soóc và nô đùa với những chú cún cưng. Ngài đã rấ`t cảm kích. Người đàn ông luôn bị quấ`y rầ`y đó đờ`ng cảm với tôi, dù chỉ trong giây lát, niề`m hạnh phúc khi có được thời gian để là chính con người mình.

Khi bạn nhận ra bạn làm chủ chính mình, và có thể biế`n tư tưởng thành hành động, lúc đó bạn đã có được trong tay Bí mật Tồ`i thượng.

TÓM TẮT CHƯƠNG 9

Những nỗ lực cơ bản làm nên một con người chân chính

“Nguyên lý cơ bản” của việc kiếm tiền là rất quan trọng, nhưng nỗ lực cơ bản của bạn chính là nên tảng để biến những nguyên lý đó thành một tòa lâu đài của cải nguy ca. Trong một cửa hàng quần áo, một nhà hàng, hay bất cứ nơi nào bạn đến, hãy là chính mình. Hãy cẩn thận khi bắt chước bất cứ ai vào bất cứ thời điểm nào trong sự nghiệp của bạn, vì làm như thế, bạn có thể nhả chìm những tài năng thiên phú có thể mang lại cho bạn sự giàu sang, thành đạt.

Đừng để ai mua chuộc và khiến bạn không còn là chính mình nữa.

Vì bạn rất giỏi kiếm tiền, sẽ có rất nhiều lời đề nghị đến với bạn nhằm ràng buộc bạn với sự nghiệp của một người khác chứ không phải là của chính bạn. Điều này có thể kết thúc tốt đẹp, nhưng nó cũng góp phần trong việc bạn bán đi sự bình an trong tâm hồn cũng như cảm nhận về cá tính của mình. Hãy xem lại danh sách 43 điều giúp bạn nhận ra chính bạn và con người mà bạn có thể trở thành – một con người thật sự làm chủ tâm hồn và bất khả chiến bại trong việc kiểm soát bản thân.

Ai cũng cần phải sống cuộc sống riêng của mình.

Hãy giúp đỡ người khác nhưng không phải bằng việc can thiệp vào cuộc sống của họ mà bằng cách giúp họ tìm thấy cũng như sử dụng những tố chất của chính họ để thành công. Việc cho trẻ con càng nhiều tự do càng tốt là một điều tối ưu quan trọng. Đừng bao giờ thuyết giáo gay gắt trừ khi bạn là một người hướng đạo chuyên nghiệp, cũng đừng nên dạy bảo quá mức. Hãy chấp nhận sai lầm cũng như tính cách của người khác, vì chính những lỗi lầm đó mang đến sự đa dạng và thú vị cho thế giới này.

Khả năng tự chủ cho bạn sức mạnh.

Khi bạn giữ hâu hết những quan điểm của bạn cho riêng mình, bạn gia tăng cảm giác về khả năng tự chủ đồng thời tránh được bất đồng không cần thiết với người khác. Sự tự chủ giúp bạn kiểm soát được nhiều tình huống không thật sự thuận lợi cho bạn. Nó giúp bạn hành động vì lợi ích của cá nhân bạn và mọi người, vượt qua cảm giác giận dữ và những cảm xúc khác của bạn.

Tư duy là người chủ nhân duy nhất của bạn.

Để bạn đạt được bất cứ điều gì, trước hết tâm trí phải thấu hiểu được nó, nhưng nếu bạn thật lòng khao khát một điều gì đó thì tâm trí sẽ là người chủ tột bụng giúp bạn tìm đường đi cho mình. Những giới loài khác đều bị giới hạn bởi một hình mẫu cố định của bản năng, nhưng bạn chỉ bị hạn chế bởi chính hình mẫu mà bạn đã dựng nên trong tâm tưởng. Hãy kiên nhẫn trong hành trình tìm sự bình an trong tâm hồn. Trên hết, hãy học bài học lớn rằng mỗi ngày qua cần phải có một khoảng thời gian hào phóng để bạn tận hưởng những niềm vui thú của riêng mình.

10. NHÓM TƯ DUY TẬP THỂ – MỘT SỨC MẠNH LỚN HƠN KHOA HỌC

Những thành tựu vĩ đại của cuộc đời bạn – đầu tiên được hình thành như những ý niệm trong đầu, rồi được hiện thực hóa – phụ thuộc hoàn toàn vào quyên năng của chính đầu óc bạn. Vô số những bộ óc khác có thể hòa cùng với bộ óc của bạn và truyền cho bạn suy nghĩ của họ qua những rung động tinh tế. Thành lập một Nhóm Tư duy Tập thể chính là một cách rất hay để bắt đầu quá trình hòa nhập đó, và khi thành lập một nhóm của riêng mình, bạn biết rằng bạn đang sử dụng một phương thức đã tự chứng minh rất hùng hồn những lợi ích của nó với nhiều người nổi tiếng. Tất cả những thành quả lớn lao đều là kết quả của nhiều bộ óc cùng làm việc một cách ăn ý với nhau.

HENRY FORD có ngu ngốc không?

Thay vì để bạn phải cố gắng suy nghĩ và tìm câu trả lời, tôi sẽ kể cho bạn trải nghiệm mà người cha đẻ của Công ty Ford Motor đã gặp phải trong phòng xử án. Đó không chỉ là một trải nghiệm của riêng ông mà còn của tất cả mọi người trong phòng xử và rất nhiều người bên ngoài nữa.

Như chúng ta đã biết, Ngài Ford được học chính thông rất ít. Có lẽ vì thực tế này, tờ *Chicago Tribune* đã trích dẫn những quan điểm khác biệt của ông về chiến tranh và gọi ông là người ngu dốt. Ngài Ford đã đâm đơn kiện, buộc tội tờ báo đã hạ thấp nhân phẩm và phỉ báng người khác.

Khi những luật sư của tờ *Chicago Tribune* mời Ngài Ford lên bục nhân chứng, họ cất vắ n ông để cô ắ ng chúng minh rắ ng tờ báo đã nói đúng sự thật.

Một trong số ắ những câu họ đã hỏi ông là: “Nước Anh đã cử bao nhiêu quân lính đế ắ n để đàn áp cuộc khởi nghĩa trên những thuộc địa của họ vào năm 1776?”

Với một tiế ắ ng cười lớn khô khô ắ c, Ford đáp lại: “Tôi không biế ắ t chính xác bao nhiêu, nhưng tôi nghe nói rắ ng con số ắ đó nhiề ắ u hơn rắ ắ t nhiề ắ u so với con số ắ những người trở về ắ .”

Có nhiề ắ u tiế ắ ng cười từ bô ắ i thẩm đoàn, từ quan tòa, từ những người chứng kiế ắ n, và cả từ người luật sư đã hỏi câu hỏi kia.

Ford giữ bình tĩnh qua suố ắ t một giờ hoặc hơn với những câu hỏi mang đậm tính “sách vở” như thế ắ . Rắ ắ t lâu sau, để đáp lại một câu hỏi đặc biệt thâm độc chĩa về ắ phía mình, nhà tư bản công nghiệp này đã phản bác. Ông nói rắ ng ông có một hàng nút bắ m điện treo trên bàn của mình, và rắ ng khi muố ắ n có câu trả lời cho một vắ n đề ắ gì đó, ông chỉ câ ắ n đặt tay lên cái nút thích hợp và gọi người phù hợp có thể trả lời câu hỏi của ông vào. Ông muố ắ n biế ắ t tại sao ông phải nặng đầ ắ u với rắ ắ t nhiề ắ u chi tiế ắ t vô ích trong khi ông có những người đầ ắ y đủ khả năng xung quanh mình có thể cho ông tá ắ t cả những thông tin mà ông câ ắ n.

Phiên tòa này đã diễn ra nhiề ắ u năm trước và tôi dám nói rắ ng rắ ắ t ít người có thể nhớ kế ắ t quả của nó. Nế ắ u bạn không biế ắ t, hãy thực thi khả năng của chính mình trong việc phát triển thông tin bắ ắ ng cách đế ắ n thư viện và tìm hiểu. Tuy nhiên, tôi sẽ nói rắ ng, lời nhận xét của Ngài Ford đã vang dội khắ ắ p khán phòng tĩnh lặng của phòng xử án đó, trên khắ ắ p quố ắ c gia này cũng như trên toàn thế ắ giới. Rắ ắ ràng một người bắ ắ ng hữu của Ford, Thomas Edison, đã trân trọng nó, vì ông cũng chính là người luôn có bên mình những cộng sự giỏi mà nhờ họ, ông đã mở rộng rắ ắ t nhiề ắ u khả năng cũng như sức mạnh tư duy của chính mình, dù được hay không được học ở trường.

Thomas Paine⁽¹⁾, người có bộ óc cừ khôi đã giúp dựng nên bản Tuyên ngôn Độc lập và thuyết phục những người đặt bút ký nó chuyển biến tư tưởng của họ thành hiện thực, đã dùng những từ đáng nhớ để nói về kho tàng kiến thức vĩ đại đang chờ được chúng ta sở hữu. Tôi xin trích dẫn một phần ở đây:

Bất cứ ai dày công quan sát cách tư duy của nhân loại, bằng cách quan sát chính bộ óc của mình, không thể không nhận thấy Suy nghĩ được chia làm hai loại: một loại do chúng ta tạo ra thông qua việc chiêm nghiệm cũng như hành động nghĩ ngợi, và một loại khác được cài vào đầu theo những thỏa thuận riêng. Tôi luôn luôn tự nhủ sẽ đối xử với những vị khách tự nguyện này một cách dân chủ... và nhờ vậy mà tôi đã thu được phần lớn kiến thức mà tôi có được ngày hôm nay. Còn về kiến thức mà một người có được từ việc giáo dục ở trường lớp, nó chỉ là một phần rất nhỏ, để giúp cho người đó bước những bước đầu tiên trên con đường học vấn sau này của mình. Mỗi người ham học hỏi cuối cùng rồi cũng sẽ tự trở thành người thầy của chính họ...

Từ đâu mà có những ý nghĩ không được khởi nguồn từ chính tư duy của chúng ta, không phải là trong kinh nghiệm của bản thân chúng ta? Thường thì chúng ta có thể thấy rõ ràng là những ý nghĩ kia được truyền lại bởi người khác qua lời nói hay chữ viết, và sau đó chúng “được tái hiện” lại từ chính trí nhớ trong tiềm thức của chúng ta; hoặc đó có thể là một quá trình hoàn toàn có ý thức, như khi chúng ta ngồi thảo luận với người xung quanh.

Tuy nhiên, cũng có rất nhiều suy nghĩ của chúng ta có được là nhờ sự trao đổi tâm lắng giữa những bộ óc khác và bộ óc của chúng ta. Đây cũng là một ý tưởng mà chúng ta đã đề cập đến trước đây và tiếp theo sẽ nghiên cứu sâu hơn.

Tư duy Tập thể là gì?

Tôi hình tượng hóa Tư duy Tập thể như một ngọn nguộ̀n vô tận, vô hình của những rung động suy nghĩ. Không phải bất cứ ai cũng có thể có được Tư duy Tập thể vào bất cứ thời điểm nào. Tuy thế, khi bạn sống hòa thuận với một hoặc một số người khác, sự đồng điệu của tâm hồn sẽ tạo ra một sự “hòa hợp” vô giá. Một người có mối quan hệ tốt với một nhóm cộng sự đặc lực bên mình thì có trong tay nhiều hơn rất nhiều vốn kiến thức mà các cộng sự của anh có thể truyền cho anh bằng những phương thức hữu hình, cụ thể. Đầu óc họ liên tục nuôi dưỡng đầu óc anh ta qua việc phát sóng những sức mạnh tư duy của họ, và họ cũng nhận được thông tin từ tư duy của anh ta nữa. Điều này cũng đúng nếu bạn bè hoặc các đối tác kinh doanh thành lập một Nhóm Tư duy Tập thể để thảo luận về nhiều chủ đề hoặc vấn đề khác nhau. Việc nhiều bộ não tập trung vào một chủ đề rõ ràng làm tăng thêm năng lượng đáng kể cho bộ não nào bị vướng bận bởi nó nhiều nhất, thêm nữa, sự trao đổi những suy nghĩ được truyền đi có ảnh hưởng không chỉ ngay lúc đó, mà thậm chí cả sau này, khi những người có liên quan không còn ở gần nhau. Điều này không được hiển hiện như ngôn từ hoặc chữ viết, nhưng quyền năng của nó vượt qua bất cứ điều gì mà khoa học có thể giải thích thấu đáo.

Tôi đã rất thích thú quan sát cách nền khoa học của kỷ nguyên nguyên tử này “trao trọn niềm tin” cho nền khoa học của năm mươi năm về trước trong việc lý giải hiện tượng này. Vào thời đó, chúng ta có thể liệt kê khoảng hơn tám mươi hình thức tồn tại của vật chất (ngày nay con số đó đã tăng lên rất nhiều) và chúng ta biết rằng vật chất được tạo nên bởi những hạt vô cùng nhỏ có khoảng trống ở giữa. Chúng ta đã bắt đầu biết rằng có nhiều khoảng trống bên trong các vật đến nỗi, theo một nghĩa nào đó, không có cái gì “đặc” cả. Tôi và bạn, cái bàn mà trên đó tôi đang viết, chiếc máy đánh chữ của tôi, đầu chấu này (.) đều được tạo nên từ những nguyên tử, những nguyên tử đó lại được cấu tạo bởi các electron hoặc đang chuyển động theo quỹ đạo hoặc đang rung động rất nhanh về hai phía trước và sau. Những phần tử khác như là nơ-tron ngày nay đã được mặc nhiên thừa nhận, và những nguyên lý thì giữ nguyên không đổi. Cho dù bạn đang quan sát ngôi sao lớn nhất đang tỏa sáng trên bầu trời hay một nắm cát nhỏ nhất trong hàng tỉ hạt cát trên bãi

biển, chúng đều là một tập hợp của các phần tử, khoảng không, và những hạt tích điện.

Năm mươi năm về trước chúng ta đã bắt đầu tìm được một số minh chứng rằng thậm chí cả những phân tử nhỏ nhất cũng không phải là “những vật” mà là rất nhiều sự rung động. Chúng ta cũng biết rằng rất nhiều hình thái năng lượng truyền đi qua không khí và không gian trong những hình thái đặc biệt nhờ vào những tần số rung động khác nhau. Vì thế, những rung động trong khoảng từ 15 đến 15.000 dao động một giây được tai con người cảm nhận dưới dạng âm thanh. Trên mức đó chúng ta không thể nghe được những rung động này nữa, nhưng với tần số độ khoảng 1.500.000 dao động một giây, hình thái năng lượng dưới dạng nhiệt lại bắt đầu và chúng ta có thể cảm nhận nó với một giác quan khác của mình.

Cao hơn trong mức độ dao động là ánh sáng, thường đi kèm với nhiệt lượng, và đôi mắt của chúng ta có thể trông thấy được. Những rung động tạo ra ánh sáng thấp nhất bắt đầu bằng màu đỏ đậm, và mức cao nhất tạo ánh sáng màu tím, còn những màu sắc khác ở giữa. Trên mức rung động của ánh sáng tím – khoảng 3.000.000 dao động một giây – là tia cực tím và những rung động khác mà mắt thường không thể trông thấy nhưng những dụng cụ đặc biệt thì có thể.

Tiếp tục cao hơn nữa trong các mức độ rung động đó – chúng ta chưa thể nói là cao đến mức nào – có thể là sự rung động của *suy nghĩ*, và đó là những rung động không thể thấy được, không thể nghe được lóe sáng từ tư duy của người này sang tư duy của người khác.

Giáo sư Alexander Graham Bell⁽²⁾, người mà khi nghe tên chúng ta thường chỉ liên tưởng đến chiếc điện thoại, là một nhà nghiên cứu sâu sắc về rung động. Ông nhận thấy chúng ta không có giác quan thông thường để nhận biết tác động của những rung động giữa nhiệt và ánh sáng. Ông nói: “... chắc chắn là còn rất nhiều điều phải học hỏi về tác động của những rung động nằm trong khoảng trống lớn mà giác quan thông thường của con người không thể nghe, nhìn hay cảm nhận. Tần số để gửi được thông tin không dây qua

những rung động *thỉnh thoảng* nằm trong khoảng trống lớn kia, nhưng khoảng trống đó lớn đến nỗi mà dường như còn có nhiều điều hơn nữa... Tôi nghĩ dường như trong khoảng trống này còn có những rung động mà não bộ và tế bào thần kinh của chúng ta phát ra khi chúng ta suy nghĩ. Nhưng, một lần nữa, chúng có thể cao hơn nữa, ở trong mức rung động còn lớn hơn cả những rung động tạo ra tia cực tím [lý thuyết của riêng tôi.]

“Có thể kể ra nhiều lý do tại sao suy nghĩ và năng lượng sóng được xem như là có cùng bản chất như dòng điện... Chúng ta có thể giả định rằng những tế bào não bộ có vai trò như một cái bình ắc quy và rằng dòng điện được sản sinh ra chạy dọc theo các dây thần kinh. Nhưng liệu nó có kết thúc ở đó không? Liệu nó có ra khỏi cơ thể của chúng ta trong những làn sóng lan tràn khắp thế giới mà giác quan thông thường của con người không cảm nhận được, cũng giống như việc không ai biết gì về sóng điện từ cho đến khi Hertz⁽³⁾ và những người khác phát hiện ra sự tồn tại của chúng?”

Lý thuyết trường và sự truyền ý nghĩ

Einstein đã chứng minh trên cơ sở toán học rằng có những trường lực vô cùng lớn tràn ngập vũ trụ. Một trường lực phát ra ngoài mỗi đường dây có mang dòng điện – nếu không thì chúng ta sẽ không có động cơ điện, không có đài hay tivi và cũng sẽ không có khá nhiều tiện nghi khác của cuộc sống. Tại sao lại không thể có một trường lực tỏa ra từ dòng điện thường xuyên di chuyển qua lại dọc những dây thần kinh và tế bào thần kinh truyền dẫn của cơ thể? Tại sao chúng không thể đi vòng quanh thế giới, vào vũ trụ, cứ thế tiếp nối mãi mãi?

Giờ đây thế giới của chúng ta vừa bị đe dọa vừa được nâng tầm lên nhờ phương trình nổi tiếng của Einstein: $E=mc^2$. Công thức này quy định sự chuyển hóa khối lượng thành năng lượng và giải thích cho nguồn năng lượng khổng lồ được dùng trong những nhà máy điện nguyên tử và bom hạt nhân. Khi sử dụng năng lượng nguyên tử, chúng ta đã *chứng minh* một lần và mãi mãi cho tất cả mọi người

hiểu rằng, không có lượng *chính là* năng lượng. Vì năng lượng cũng là các rung động, mọi thứ không còn nghi ngờ gì nữa cũng là những rung động. Bạn và tôi giờ đây đã biết rằng chúng ta cũng là những rung động – và điều này không ai có thể hoài nghi.

Hãy chỉnh sóng radio của bạn vào tần số của bất cứ một đài phát sóng nào được chỉ ra trên bảng điều khiển, và bạn sẽ làm cho chiếc radio của mình trở nên nhạy bén với rung động cụ thể đó; chiếc radio sau đó sẽ chuyển những rung động cụ thể đó thành những rung động mà bạn có thể nghe được. Có điều gì lạ lùng về việc “hòa nhịp” tự nhiên vào những rung động của ý nghĩ luôn có mặt ở khắp mọi nơi phát ra từ một cái đầu khác đã thể hiện sự đồng cảm với suy nghĩ của chính bạn hay không? Nó không lạ hơn một chiếc radio. Quy luật hoạt động của radio sau một thời gian dài cũng được khám phá. Vì thế có lẽ một ngày nào đó những nguyên tắc truyền và nhận suy nghĩ có thể cũng sẽ được tìm ra, và cái cơ cấu phức tạp của tự nhiên mà chúng ta đang áp dụng một cách mù mờ sẽ được phổ biến cho tất cả mọi người.

Phương thức để thành lập và tận dụng Nhóm Tư duy Tập thể của bạn

Giờ đây bạn đã hiểu rằng mỗi khi hai hay nhiều cái đầu được giao hòa với nhau trong một không khí hoàn toàn thuận hòa, để theo đuổi một mục đích cụ thể, một nguồn năng lượng lớn hơn nguồn năng lượng của tất cả những cái đầu đơn lẻ cộng lại sẽ phát sinh.

Đây chính là Nguyên lý Nhóm Tư duy Tập thể. Nó không hề ngăn cản bạn làm chủ chính mình. Thật ra, một người là chính mình trong mọi hoàn cảnh sẽ càng dễ chấp nhận ý tưởng từ đầu óc của người khác một cách thanh thản và hữu ích hơn, vì anh ta biết chắc rằng mình sẽ không bị lép vế. Khoa học về Thành tựu Cá nhân đã được ra đời từ một Nhóm Tư duy Tập thể như vậy, và những người cộng sự của tôi là hơn năm trăm người thành đạt mà tôi đã phỏng vấn cũng như cùng làm việc trong rất nhiều năm.

Một người có cảm giác bình an trong tâm hồn sẽ luôn luôn cho đi và nhận lại. Khi vận dụng Nguyên lý Nhóm Tư duy Tập thể, bạn không chỉ san sẻ kiến thức của mình với người khác mà còn đặt mình ở một vị trí có thể nhận được rất nhiều từ họ – và những điều bạn nhận về có thể làm tăng khả năng làm giàu của bạn gấp bội phần, vượt xa ý niệm hiện giờ của bạn.

Vì thế, sau đây sẽ là những bước cần thực hiện để làm cho bạn dễ tiếp thu những lợi ích không có giới hạn của Nguyên lý Nhóm Tư duy Tập thể:

1. Bàn tròn Tư duy tập thể của bạn

Hãy bắt đầu bằng cách mời hai hoặc ba người bạn biết rõ để cùng tham gia với bạn trong việc này. Hãy chắc chắn rằng những người này hòa hợp với chính bạn và hòa hợp với nhau. Giải thích mục tiêu trọng yếu của mỗi liên kết này là cùng nhau phát triển cả về tâm trí lẫn tinh thần, và chắc chắn là bạn sẽ nhận được nhiều ích lợi vật chất đến một cách tự nhiên sau khi đã đạt được những bước phát triển đó.

2. Bạn không phải là một cộng đồng tranh luận với nhau

Hãy nêu thật rõ ràng từ đầu rằng những chủ đề gây tranh cãi như chính trị, tôn giáo và những chủ đề nhạy cảm tương tự không có chỗ tồn tại trong các buổi họp của nhóm này. Mục đích của bạn là để giúp đỡ lẫn nhau bằng kiến thức mà mỗi người có được từ cuộc đời này.

3. Đảm bảo bí mật

Những điều thảo luận và hợp tác của các bạn phải được giữ bí mật. Biết được điều này, tất cả sẽ có động lực để nói một cách thoải mái những ý nghĩ của họ.

4. Nhóm này sẽ được phép phát triển

Thi thoảng, nhóm có thể được mở rộng bởi những thành viên mới. Nhưng cũng đừng để nó quá lớn đến nỗi trở nên quá công kềnh. Mỗi thành viên mới đều phải được bỏ phiếu thuận kín.

5. Hãy đề ra một giai đoạn thử thách

Trừ những thành viên sáng lập của Nhóm Tư duy Tập thể, những thành viên khác cần được thử thách trong một tháng hoặc một giai đoạn nào khác phù hợp. Bạn nên tuyệt đối thẳng thắn về sự cần thiết của việc đảm bảo rằng mọi thành viên mới đều hòa nhập tốt với những người còn lại trong nhóm, và rằng nếu bạn yêu cầu anh ta rời khỏi nhóm thì điều đó không hề liên quan gì đến giá trị cá nhân của anh ta.

6. Hãy thỏa thuận với nhau về những nguyên lý chung của sự thành công trong cuộc sống

Hãy nhớ, nếu có bất cứ một thành viên nào trong bàn tròn của bạn không tin tưởng, ví dụ như, rằng anh ta nên cố gắng hiến toàn bộ kiến thức và kinh nghiệm của mình, anh ta sẽ tạo ra sự bất đồng và các bạn có thể không đi đến đâu. Tôi đề nghị tất cả các bạn chấp thuận những nguyên tắc đã được đề ra trong cuốn sách này trong danh sách những tổ chức của sự bình an trong tâm hồn (Lời tựa) và tính tự chủ (Chương 9); và hãy ngồi làm việc với nhau về danh sách tóm tắt ở cuối cuốn sách này.

7. Hãy luân phiên nhau làm Trưởng nhóm và thành viên “ban điều hành”

Mỗi người nên thay nhau làm Trưởng nhóm. Người đó cần phải nhận ra rằng tất cả các thành viên phải tham gia thảo luận, tự do đặt câu hỏi và tự do san sẻ những trải nghiệm cá nhân. Người đó nên

yêu cầu mỗi thành viên đứng lên khi phát biểu, để giúp anh ta phát triển tư thế đứng đặc khi phát biểu “trên đôi chân của mình.” Người đó nên nghiêm túc tuân thủ và yêu cầu mọi người tuân thủ giới hạn về thời gian đã được thỏa thuận từ trước, để ngăn những thành viên đa ngôn tiêu tốn nhiều thời gian hơn họ được phép. Sự luân phiên làm Trưởng nhóm sẽ tự động đưa đến sự luân chuyển của thành viên trong “ban điều hành”, là những người lắng nghe các thành viên phát biểu, nhờ đó thu thập được nhiều kiến thức từ trí tuệ của các thành viên.

8. Khi một nhóm bao gồm những đồng nghiệp của nhau

Khi một Nhóm Tư duy Tập thể bao gồm các nhân viên của một công ty duy nhất, nó nên bao gồm cả thành viên của ban quản trị lẫn thành viên của các cấp thấp hơn. Cơ cấu này sẽ tạo nên sự phát triển của mối quan hệ hợp tác bền vững, và đem lại lợi ích cho cả doanh nghiệp lẫn người tham gia.

9. Hãy chọn lấy một mục đích chính yếu

Ngoài mục tiêu và vấn đề cá nhân sẽ được phát biểu, cả nhóm nên đề ra một số mục đích hay dự án chung để cùng nhau thực hiện *vì lợi ích của những người không thuộc về nhóm này*. Chẳng hạn như bạn có thể lập dự án điều hành một *Phòng Tư vấn những Vấn đề Cá nhân*. Một tuần một lần cộng đồng được mời đến với những vấn đề cá nhân của họ và cả nhóm sẽ cùng xem xét và tư vấn. Khi một dự án được hoàn tất, dự án khác nên được đưa ra.

Những hướng dẫn thêm cho Nhóm Tư duy Tập thể của bạn

Vì một phần trong mục đích của cuốn sách này là để giúp bạn không phải tự mày mò học hỏi bằng những thử nghiệm đúng-sai, tôi

sẽ đưa vào đây một số bài học đã được học bằng cách đó – của chính tôi và của cả những người khác nữa.

Tôi đề nghị bạn không nên tiết lộ mục đích riêng tư của Nhóm Tư duy Tập thể của bạn ra ngoài. Hãy nhớ rằng có rất nhiều người không thể thoát khỏi thất bại và luôn hướng sức lực của họ – không phải về thành công – mà là về việc tìm cách phá hoại người khác. Những người như thế sẽ che giấu nguyên lý cùng Tư duy Tập thể. Sự che giấu của họ không cần phải quá rõ ràng, nhưng nó có thể, và vì thế, bằng bất cứ giá nào, bạn không cần tham khảo ý kiến của ai khác ngoài chính bạn trong việc thành lập Nhóm của riêng mình.

Khi bạn ngộ ra với Nhóm Tư duy Tập thể của mình, hãy chắc chắn rằng tất cả các bạn đều đã bỏ những quan điểm tiêu cực lại phía sau. Hợp nhóm nên là tín hiệu mạnh mẽ nhất để tìm kiếm và nắm giữ một trạng thái tinh thần tích cực. Hơn nữa, là người dẫn đầu nhóm, trách nhiệm của bạn là phải thể hiện thái độ nhiệt tình của chính bạn và cho phép người khác chia sẻ cảm xúc quý giá này. (Đừng lo lắng về cách thức để san sẻ nhiệt huyết của bạn, vì không có cảm xúc nào khác lại “dễ lây nhiễm” như thế!) Hãy chắc chắn rằng mỗi thành viên trong nhóm đều nhận được một điều gì đó trong mỗi cuộc họp. Lòng nhiệt tình cũng như sự hợp tác sẽ phát triển tỷ lệ thuận với những lợi ích mà mỗi thành viên nhận được trong mỗi cuộc họp.

Một Nhóm Tư duy Tập thể không phải là nơi để tụ tập các đối thủ cạnh tranh. Không có ai trong nhóm nên có lý do gì để cảm thấy đối kháng với bất cứ một thành viên khác nào, và cũng không nên giữ bất cứ bí mật nào cho riêng mình. Hãy nhớ rằng niềm tin chính là nền tảng của bất cứ một mối quan hệ hòa thuận nào. Hãy thành lập một nhóm bạn bao gồm những người mà bạn thật sự tin tưởng, và cũng đảm bảo rằng họ cũng luôn tin tưởng bạn.

Hàng triệu người cần một Phòng Tư vấn
những Vấn đề Cá nhân

Tôi xin nhắc lại có chủ ý rằng mỗi Nhóm Tư duy Tập thể cần phải có một mục đích chung hướng đến những người không thuộc về nhóm mình. Nguyên lý này quan trọng đến nỗi tôi sẽ mở rộng ý tưởng về một Phòng Tư vấn những Vấn đề Cá nhân, một trong những dịch vụ công tốt nhất mà bất cứ Nhóm nào cũng có thể thực hiện được.

Hãy cùng nhau xem xét một số cách vận dụng tiêu biểu.

Nếu tôi là đại lý bán bảo hiểm nhân thọ, tôi sẽ tổ chức một phòng tư vấn như thế hai lần mỗi tuần, nếu có thể. Người bán bảo hiểm nhân thọ ngày nay được xem như là nhà tư vấn trong rất nhiều mối quan tâm của gia đình, ví dụ như việc lập kế hoạch chi tiêu. Khi dành thời gian để nói về kinh nghiệm trong cuộc sống của chính bạn cũng như của người khác, bạn có thể tạo ra một ấn tượng không thể phai mờ trong người cần mua bảo hiểm nhân thọ.

Nếu tôi là một tu sĩ, tôi sẽ tổ chức Phòng Tư vấn những Vấn đề Cá nhân cho rất nhiều người khác không thuộc giáo đoàn của tôi. Tôi sẽ nhờ những người có năng lực nhất trong nhà thờ của mình ngồi cùng với tôi trong vai trò là Ban Cố vấn, đại diện cho rất nhiều doanh nghiệp và ngành nghề. Tôi không mong đợi bất cứ một sự tương thưởng trực tiếp nào, nhưng tôi sẽ rất hài lòng nếu như công sức của tôi giúp lấp đầy những băng ghế trong nhà thờ của tôi mỗi ngày Chủ nhật.

Nếu tôi là một giáo viên, tôi sẽ nhận ra rằng các bậc phụ huynh có thể dàn xếp một cách đơn giản những vấn đề của họ sẽ là các bậc cha mẹ tốt hơn, có nhiều khả năng hơn trong việc giúp đỡ con cái họ. Tôi sẽ tổ chức một Phòng Tư vấn với hy vọng rằng cả hai thế hệ đó đều hưởng lợi và rằng ích lợi đó sẽ được phản ánh vào khả năng ghi nhớ của các em về những điều mà tôi đã dạy để lớn lên thành công dân tốt cho xã hội.

Nếu tôi là một bác sĩ, tôi sẽ tổ chức Phòng Tư vấn để giúp đỡ các bệnh nhân của tôi cũng như gia đình, bạn bè họ. Hiểu rằng nhiều căn bệnh phát sinh từ trong tâm trí, tôi sẽ nhận cơ hội này để chữa trị ở chỗ nào có thể và đầy nhanh tốc độ lành bệnh.

Nếu tôi là chủ một gia đình có trẻ em đang lớn, tôi sẽ tổ chức Phòng Tư vấn những Vấn đề Cá nhân cho mỗi thành viên trong nhà. Tôi có thể cũng sẽ mời hàng xóm tham gia cùng.

Tôi đã đề ra một số lợi ích bạn có thể tích lũy được nếu bạn điểu hành một Phòng Tư vấn những Vấn đề Cá nhân. Bạn có thể không thấy một lợi ích nào cả; nhưng hãy bình tĩnh, vì mỗi điểu tốt mà bạn đem đến cho người khác sẽ, bằng một cách nào đó, vào một thời điểm nào đó, quay về với bạn và có lẽ sẽ lớn gấp ngàn lần.

Người anh hùng quá cố, Mahatma Gandhi, đã tự biến mình thành một trong số những nhà hảo tâm lớn nhất mọi thời đại chỉ bằng một quá trình rất giản đơn là phục vụ người dân của ông không giới hạn và không hề có ý nghĩ tư lợi về tiền bạc. Ông có lẽ đã ở trong tim của nhiều người hơn bất cứ một ai khác. Ông cuối cùng hút hàng trăm triệu đô ng bào Ấn Độ về phía mình một cách tự nguyện, và phần thưởng của ông – nền độc lập của quốc gia ông – chính là một phần thưởng lớn hơn hầu hết những phần thưởng mà chúng ta mơ ước đạt được.

Nhóm Tư duy Tập thể của bạn chắc chắn sẽ là một nhóm nhỏ. Nhưng khi bạn mở rộng nó ra đến thế giới qua Phòng Tư vấn những Vấn đề Cá nhân – qua việc làm mạnh thường quân của một Câu lạc bộ Trẻ em Cơ nhỡ hay một tổ chức từ thiện nào đó – hay bất cứ một nhóm hay một dự án khác nào mà bạn chọn, tâm trí bạn sẽ ngay lập tức tự động cảm nhận được tác động của rất nhiều tâm trí khác cùng chung mục đích đó với bạn. Đó là sự giàu có vô hạn!

Nguyên lý Tư duy Tập thể trong chính trị

Khi nói chuyện với một số người có địa vị chính trị, tôi đã buồn giầy lát bởi những điểu mà người ta gọi là thái độ “cứng đầu” của họ. Một khi họ được bầu vào vị trí có quyền lực, họ có xu hướng nắm giữ quyền lực đó giống như một câu lạc bộ, gây ảnh hưởng một cách tùy tiện mà không mấy may quan tâm đến người sẽ phải tuân thủ luật định mà họ đặt ra. Điểu này không đúng với những

người thật sự cao cả; nhưng đáng buồn thay, có quá nhiều người có đầu óc hạn hẹp lại được bầu vào các vị trí công.

Nếu tôi là chủ tịch tỉnh hay thành phố, tôi sẽ thành lập Phòng Tư vấn những Vấn đề Cá nhân ở ngay trong Văn phòng ủy ban. Tư vấn viên của Phòng Tư vấn sẽ là những bộ óc cấp tiến nhất nơi đây – luật sư, bác sĩ, giáo viên, chủ ngân hàng, chủ đầu xây dựng – một tập hợp đa dạng của nhiều tài năng nhân loại đến nỗi bất cứ công dân nào cũng có thể tin tưởng vào việc tìm thấy một đôi tai có khả năng hiểu mình.

Tôi sẽ tổ chức khám chữa bệnh tại Phòng Tư vấn đó vào những giờ cố định ít nhất một lần một tuần. Khi Phòng tư vấn thu hút ngày càng nhiều người hơn, tôi có thể chia nó thành nhiều nhóm nhỏ hơn. Chắc chắn rằng tôi cũng sẽ sắp xếp những cuộc tư vấn riêng trong các trường hợp khẩn cấp giữa những lần họp mặt, và sẽ đổi theo một số trường hợp cụ thể nếu cần thiết.

Phần thưởng của tôi là gì? Tôi tin rằng bất cứ một chủ tịch nào làm điều này đều sẽ giữ cho mình đương nhiệm lâu đến mức mong muốn. Nhưng đây chỉ là một phần thưởng thứ yếu. Phần thưởng thực sự sẽ nằm ở chỗ tôi đã giúp nâng bộ máy chính quyền của mình lên một tầm cao mới, mang đầy tính nhân văn và tôn trọng những cá tính khác nhau.

Tâm trí bạn sẽ được tăng thêm sức mạnh bởi sự bình an và hòa hợp

Bạn có mong đợi cuộc đời chỉ mang đến cho bạn sự hòa hợp và thanh thản? Đúng là cuộc sống sẽ thật vô vị nếu không có những mâu thuẫn, những vấn đề cần phải giải quyết. Chúng ta lớn thêm khi vượt qua khó khăn gian khổ. Nếu việc giải quyết vấn đề không đóng một vai trò quan trọng trong quá trình học tập, thì chúng ta sẽ chỉ học được rất ít bài học trong cuộc đời.

Tuy nhiên, khi sự thanh thản và hòa hợp vẫn còn là nền tảng cơ bản thực sự của tư duy và cảm xúc, thì những khó khăn sẽ được giải quyết với một sức mạnh thật sự “vượt ra ngoài tầm hiểu biết.”

Ngay cả một sự thanh thản tạm thời cũng là nguồn lực duy trì mạnh mẽ. Bác sỹ thường khuyên một số bệnh nhân thay đổi môi trường. Chỉ riêng môi trường không thôi có thể có hoặc không có mối liên hệ gì đến quá trình chữa trị, nhưng điều quan trọng hơn là sự thay đổi *bộ i cảnh*. Những gương mặt mới, những khung cảnh mới đưa tâm trí ra khỏi nỗi lo lắng phiến loạn thường nhật. Nhiều cuộc chữa trị “kỳ diệu” đã phát huy tác dụng khi một bệnh nhân đi dạo trong tâm trạng thanh thản giữa đồi núi yên bình.

Khi bạn hiểu ngày càng rõ hơn về tâm hồn mình, bạn sẽ thấy việc duy trì sự hòa hợp bên trong tâm hồn là có thể, cho dù có điều gì xảy ra xung quanh bạn. Cùng lúc đó, hãy cố gắng một cách có ý thức vào một thời điểm nào đó trong ngày để đưa tâm trí bạn vào cảm giác thanh thản, không mâu thuẫn – hãy nghỉ ngơi, không đấu tranh nữa.

Sau một lúc, khi bạn ngồi, đi bộ hay nằm yên lặng một mình, bạn có thể cảm nhận như thể sự hòa hợp đang chảy trôi vào đầu bạn từ những mạch nguồn bên ngoài. Thật sự điều đó là đúng, vì có thể một tâm trí hòa hợp nào đó đã bắt được sóng của bạn khi bạn để cho đầu óc của mình mở rộng ra, tiếp nhận.

Tâm quan trọng của sự đồng thuận trong gia đình bạn

Giờ đây bạn có thể thấy rằng khi tôi nói về sự đồng thuận trong gia đình bạn, tôi không chỉ nói về một tình huống dễ chịu đơn thuần. Sự đồng thuận trong gia đình là một năng lượng lan tỏa luôn tuôn chảy không ngừng vào và ra những mạch đập trong não bộ và tạo điều kiện cho bộ não giữ cho mình luôn trong trạng thái thanh thản và hòa hợp kéo dài.

Chúng ta sống trong một gia đình nơi mà sự đồng thuận và tình yêu thương là những tình cảm cốt lõi. Mọi điều chúng ta làm

trong gia đình cho chúng ta niềm vui, bao gồm cả công việc của chúng ta, vì đó là công việc của tình yêu.

Thi thoảng, vợ tôi và tôi vẫn cùng nhau đi bộ một đoạn đường dài, hoặc lái xe về miền quê. Chúng tôi trở về, tươi mới với ý nghĩ về những khuôn mặt, khung cảnh mới, và cả những trải nghiệm mới nữa – và rất vui mừng khi được về với mái ấm mà mình luôn thấy dễ chịu mỗi khi trở về.

Tìm cách riêng của bạn để trút bỏ nỗi lo – nhưng hãy giữ điều đó thật đơn giản

Trong chương năm của Kinh thánh, bạn có lẽ đã đọc được câu chuyện về chàng Naaman, người đứng đầu ban lễ tế của Hoàng đế xứ Syria. Con người giàu sang và đầy quyền lực này đã bị bệnh phong đầy đọa. Ông nhờ nhà tiên tri Elisha chữa trị cho mình, mong chờ Elisha mang đến một phương thuốc huyền bí, phức tạp và không đầu không đuôi nào đó. Nhưng Elisha chỉ nói rằng: “Hãy đi tắm ở trong dòng sông Jordan bảy lần, sự tươi mới sẽ trở về với người, và người sẽ thanh sạch trở lại.”

Có lẽ đây là một câu chuyện ngụ ngôn, dạy chúng ta rằng luôn có một cách đơn giản để thoát khỏi những vấn đề nan giải. Tôi không phủ nhận sự tồn tại của nhiều vấn đề vô cùng nghiêm trọng, nhưng tôi đã để ý rằng đại đa số những vấn đề mà chúng ta gặp phải đều không có gì to tát. Vấn đề chỉ là cái *nếp* nghĩ đầy lo lắng và phiền muộn của chúng ta mà thôi.

Hãy nhớ nhét tâm trí bạn bằng nhiều nỗi phiền muộn nhỏ nhặt và nó sẽ nhanh chóng phát triển thành những vấn đề vô cùng nghiêm trọng.

Tảng núi vĩ đại nhất của nỗi lo lắng chính là – ngờ một chỗ và nghĩ về những mối lo của bạn. Điều này truyền sức mạnh cho nỗi lo lắng, và từ đó bám rễ sâu hơn vào tâm trí vốn đã và đang nuôi dưỡng nó.

Phương pháp tiêu diệt và nhổ bật rễ cái cây lo lắng đó chính là chuyển hóa phản ứng lo lắng thành một hoạt động có ích nào đó. Bằng cách tạo ra một hành động, điều khiển đầu óc tập trung vào hành động đó. Bằng việc sử dụng cơ bắp của mình, dù có nhẹ nhàng đến đâu, bạn đã cho trí óc mình nghỉ ngơi.

Một người bạn của tôi có một phương pháp mới để kiểm soát lo lắng. Anh ta đi ra ngoài vườn và la to đầy khí lực cho đến khi thoát mồ hôi đầm đìa.

Những người khác, có lẽ không mãnh liệt đến thế, có thể loại bỏ nỗi lo bằng cách tham dự vào việc làm gỗ m hay làm mộc. Và còn nữa, dĩ nhiên rồi, có một quá trình tuyệt vời của việc định hướng suy nghĩ của bạn đến việc giúp đỡ ai đó giải quyết vấn đề của họ, một phương cách có thể được sử dụng thậm chí với một người nằm liệt giường.

Nhưng không có gì phức tạp cả! Trong cuốn sách này chúng ta đã nói về rất nhiều điều, và sẽ tốt nếu thi thoảng bạn lại đọc lại chương sách này để tự làm mới lại với mình ý niệm rằng sự thanh thản trong tâm trí về căn bản chính là một trạng thái sống đơn giản. Người ta thường nhận xét rằng một số người thành đạt, có địa vị trong xã hội lại là những “người khá đơn giản” khi bạn hiểu rõ họ. Sự thật là thế – dù họ có thông minh hay quyết tâm cao chức trọng ra sao. Một bộ óc giỏi giang đạt được một mức độ đơn giản cần thiết mà trên đó tất cả những cái khác được dựng nên.

Điều này khiến tôi nhớ về một người đã hưởng lợi rất lớn từ việc tham gia vào một Nhóm Tư duy Tập thể. Anh ta nói rằng ích lợi lớn nhất mà anh ta đạt được chính là việc được giúp đỡ để nhìn nhận những vướng mắc của mình bằng đôi mắt của người khác và nhờ thế mà hiểu được những vướng mắc đó đơn giản đến mức nào. Anh tâm sự rằng mình đã có thói quen nhân những khó khăn của mình với nhau rồi nhìn vào bội số, và đó là một con số khổng lồ. Khi anh ta giải quyết chúng từng cái một thì chúng đã nhanh chóng được loại bỏ, và tâm trí anh ta hoạt động với một cường độ như nó chưa bao giờ có.

Bí mật Tô í thượng cũng hiển hiện trong chương sách như một cuốn sách hiện rõ trong tâm trí đã định hình cụ thể về nó.

TÓM TẮT CHƯƠNG 10

Tâm trí bạn có thể vượt xa hơn chính nó.

Những con người như Henry Ford và Thomas Edison là chuyên gia trong việc xem người khác như nguồ n cung cấp thông tin và kỹ năng giúp tài năng của họ tăng lên gấp bội. “Mỗi học giả chính là thầy giáo của chính mình,” và khi học từ cuộc đời anh ta cũng học được từ những ý nghĩ “đế n từ tận đâu đâu,” – có vẻ như thế – nhưng thật ra là đã được truyền từ những tâm trí khác sang tâm trí của chính anh ta.

Tư duy Tập thể: suô í nguồ n vô tận

Năm mươi năm trước đây, giới khoa học đã thừa nhận rằng các vật thể được cấu tạo từ những chuyển động rung. Ngày nay tính đúng đắn của giả thuyết đó đã được chứng minh qua việc phát minh ra năng lượng nguyên tử. Tất cả các h.nh thái năng lượng đều được tạo nên từ những rung động với tần số khác nhau. Khi bạn mở chiếc radio của mình, bạn đã kích thích nó tiếp nhận tín hiệu của một đài phát sóng cụ thể. Đâu óc bạn cũng tương tác với những tâm trí khác để nhận về những suy nghĩ từ chúng.

Bạn có thể thành lập Nhóm Tư duy Tập thể của riêng mình.

Hãy lập nhóm từ những người mà bạn thật sự biế t rõ. Hãy nói rõ các bạn sẽ không thảo luận những chủ đề gây tranh cãi, giữ bí mật nội dung thảo luận và yêu cầu sự đồng thuận tuyệt đối trước khi nhận thêm một thành viên mới đồng thời đề ra một thời gian thử thách dành cho thành viên mới. Đồng thuận với nhau về những nguyên lý chung của sự thành đạt trong cuộc sống. Luân phiên người đứng đầu và “ban điề u hành” của nhóm. Hãy để cho nhóm của bạn bao gồm cả tầng lớp lãnh đạo lẫn các nhân viên ở nhiều cấp bậc khác nhau. Phòng Tư vấn các Vấn đề Cá nhân đã được minh

chứng là một mục tiêu được yêu thích. Nó có thể được điệu hành bởi người tư vậ́n bán bảo hiểm nhân thọ, tu sĩ, bác sỹ hay bất cứ một người nào khác. Chủ tịch của một tỉnh hay thành phộ́ có thể làm nhiệu điệu tốt đẹp cho tỉnh, thành phộ́ của ông ta nếu ông thành lập Phòng Tư vậ́n và dọ̃i theo bất cứ vậ́n đệ̀ nào được thảo luận với nhân viên của phòng Tư vậ́n.

Đậu óc bạn sẽ được tăng thêm sức mạnh nhờ sự thanh thản và hòa hợp tâm hộ̀n.

Cuộc sộ́ng sẽ rậ́t tẻ nhạt nếu không có một vài vậ́n đệ̀ và mâu thuẫn, nhưng sự thanh thản và hòa hợp thặ̉m sâu trong tâm hộ̀n sẽ giúp nhiệu vậ́n đệ̀ được tự giải quyết. Một sộ́ đổi thay điệu tốt cho tất cả mọi người. Để tránh lo lắng, hãy thực hiện những hoạt động thể chất, tập trung đậu óc vào những vậ́n đệ̀ khác, hoặc giúp một người khác tháo gỡ vậ́n đệ̀ của người ấy. Một vài người trong sộ́ chúng ta có xu hướng nhân các vậ́n đệ̀ của mình với nhau, nhưng một Nhóm Tư duy Tập thể sẽ giúp bạn giải quyết từng vậ́n đệ̀ một.

II.

ĐÓN NHẬN SỰ HỖ TRỢ PHI THƯỜNG TỪ MỘT QUY LUẬT BẤT DIỆT – LUẬT NHÂN QUẢ

Cách bạn áp dụng Luật Nhân Quả sẽ khiến nó đứng về phía bạn hay chống lại bạn. Có thể sẽ mất rất nhiều năm để tội ác bị trừng phạt hay điếu tội được thưởng, nhưng Luật Nhân Quả sẽ luôn luôn tìm ra bạn. Tự nhiên đảm bảo rằng mỗi hành động của bạn đều sẽ được phản ứng lại. Nỗi sợ hãi sẽ nhường chỗ cho Luật Nhân Quả, và sự ghen tị hay lòng ác tâm cũng sẽ biến mất khỏi cuộc đời khi một người hiểu được cách Quy luật này dẫn mọi người đến thành công – bởi vì ai cũng có thể kiểm soát phương thức nó vận hành với mình.

HÃY GHÉ THĂM bất cứ một thư viện công cộng nào, thậm chí là rất nhỏ, rồi nhờ người thủ thư tìm cho bạn bài luận của Ralph Waldo Emerson về Nhân Quả.

Người thủ thư chắc chắn có thể hướng dẫn bạn đến đúng kệ sách nơi những tác phẩm của Emerson được xếp gọn gàng kề tiếp nhau – chỉ là một hàng sách nghiêm trang, nhưng tôi nghĩ về chúng như là những tiếng kêu lớn rộn rã gọi mời những tiềm lực của thành công.

Bạn cũng sẽ rất dễ dàng định vị được tuyển tập nói về Nhân Quả. Nó sẽ là tập sách được nhiều người xem nhất. Nhưng trời ạ, tuyển tập đó cũng có thể đã biến mất. Có lẽ một sinh viên quá phấn khích nào đó đã mượn nó để tìm ý cho bài luận văn học kỳ của mình và đã giữ nó, hoặc một người nào đó luôn tự hỏi tại sao mình

không bao giờ khá lên được đã biến thủ nó cho riêng mình để đọc đi đọc lại và nghiền ngẫm.

Hãy để dành tiếng thờ dài tiếng nuối cho những người không nhận thấy nguy cơ thất bại tiềm ẩn trong hành vi đánh cắp – và hãy làm một điều tốt đẹp cho những người khác bằng cách mua một cuốn khác cho thư viện.

Bạn cũng nên giữ cho bạn một quyển. Một khi bạn đã đọc *Nhân Quả* ba lần, bạn sẽ đọc nó hàng trăm lần. Bạn sẽ muốn nó luôn ở bên giường của bạn. Nó là một điều *không thể thiếu* đối với những ai muốn hiểu được chính họ, hiểu thế giới và tìm thấy sự thanh thản tuyệt vời mãi mãi ở trong tâm hồn.

Luật Nhân Quả trong thực tiễn

Trước khi đóng lại chương này, chúng ta sẽ quay trở lại với một trong số những bài luận quan trọng nhất đã từng được viết – bài luận về Nhân Quả của Emerson. Giờ đây tôi muốn kể cho bạn nghe một câu chuyện với rất nhiều phần. Đây là một câu chuyện có thật. Tôi đã trải qua nó.

Như bạn biết đấy, tôi đã phạm nhiều lỗi lầm và đôi khi đã nảy sinh những cảm xúc không đúng. Nếu không học được từ những sai lầm của mình, tôi đã không thể thấy mình xứng đáng để đưa ra khuyên cho người khác; nhưng, một cách rất chắc chắn, tôi đã học được nhiều điều từ những sai lầm đó và đã tạo dựng được thành công cũng như cảm giác bình an trong tâm hồn dựa trên những kiến thức mà tôi đã rất vất vả để đạt được kia.

Vâng, có một lần, khoảng vài thập kỷ trước, đó là lúc tôi vừa phải trải qua một cuộc khủng hoảng cá nhân và nó đã “đánh gục” tôi. Điều này gắn liền với một cuộc phiêu lưu đã không chỉ mang lại cho tôi một trải nghiệm quý giá. Tôi đã nhận thấy mình cần phải bắt đầu một khởi đầu mới cả về mặt tài chính, tinh thần lẫn nghị lực.

Số'ng ở trung tâm thương mại của Atlanta, Georgia, tôi đã đề' n thăm một người bạn cũng là người cộng sự trước đây của tôi, Mark Wooding. Anh mới vừa mở một quán cà phê lớn ngay ở trung tâm của khu mua bán tấ'p nập này.

Mark nói với tôi rằ'ng việc làm ăn kinh doanh của anh đang gặp khó khăn trá'm trọng. Anh đã không nghĩ tới việc những công ty ở trung tâm Atlanta đề'u đóng cửa sớm mỗi tồ'i – hay ít nhấ't là họ làm như thế' trong khu này. Sau giờ làm việc, cả khu vực đó trở nên tĩnh lặng như một nghĩa địa.

Kế't quả là anh ấ'y kinh doanh rấ't tồ't vào giờ nghỉ trưa, nhưng lại có rấ't ít khách hàng vào giờ ăn tồ'i, và đó là thời điểm mà anh đã mong chờ sẽ mang lại phầ'n lớn doanh thu cho mình. Liệu có cách nào thuyế't phục mọi người đề'n ăn tồ'i ở quán cà phê của anh không? Anh không nghĩ ra được cách nào.

Đầ'u óc tôi lúc đó đầ'y những vấ'n đề' nan giải của chính tôi. Nhưng tôi đã học được một điề'u từ rấ't lâu trước đó, chính là khi một người không thể tự tìm lấ'y lố'i ra cho những vấ'n đề' của mình, điề'u tồ't nhấ't mà người đó có thể làm là tìm ra một người khác có trở ngại lớn hơn và giúp họ giải quyế't. Tôi chuyển hướng suy nghĩ của mình để nghiên cứu về' tình trạng khó khăn của anh bạn nọ.

Quan sát xung quanh, tôi nhận thấ'y anh ta có một phòng ăn tuyệt đẹp và đủ chỗ cho hàng trăm người. Những trang thiế't bị mà anh có thật đắ'ng cấ'p. Địa điểm cũng đẹp, ở một góc thuận tiện cho việc đi lại và gắ'n bãi đỗ xe. Mọi người có thể dễ dàng đề'n quán cà phê, có một bữa ăn ngon và cảm thấ'y dễ chịu. Làm cách nào để kéo họ tới đây?

Tôi quyết định sẽ tặng những thông tin mà tôi vốn quen dùng để bán

Câu trả lời lóe sáng trong tâm trí tôi. Tôi đề' nghị với Mark rằ'ng tôi sẽ tổ chức một khóa học Khoa học về' Thành tựu Cá nhân. Tôi sẽ

dạy miễn phí tại phòng ăn vào buổi tối cho tất cả những ai đến ăn tối và ở lại nghe.

Chúng tôi thông báo kế hoạch này trên các tờ báo địa phương đồng thời gửi thông báo đến tất cả các doanh nghiệp ở khu vực. Và rồi...

Từ đó trở đi chúng tôi luôn phải từ chối rất nhiều khách hàng do số lượng ghế có hạn. Những buổi ăn tối ở nhà hàng của Mark trở thành nguồn thu nhập chính của anh trong suốt một thời gian dài kỷ lục.

Còn chi phí thì sao? Chỉ là chi phí quảng cáo. Tôi đã có thói quen tính tiền cho những giờ giảng dạy của tôi, nhưng giờ đây tôi tự nguyện cho đi không thu lợi từ một người bạn đang cần giúp đỡ. Điều đó đã làm cho những thế lực vô hình chuyển động. Và đó chỉ mới là phần đầu tiên của câu chuyện.

Luật Nhân Quả bắt đầu đứng về phía tôi.

Chúng ta không được trao tặng quả cây pha lê để có thể đoán trước được tương lai. Nếu tôi có được năng lực đó, tôi hẳn đã biết được rằng sự cho đi không vụ lợi đã đánh dấu một bước ngoặt quan trọng nhất của cuộc đời tôi. Thậm chí ngay cả bây giờ, khi nhìn lại phần thưởng mà cuối cùng tôi cũng nhận được từ những đóng góp của mình, tôi nhận thấy mình vẫn được trả công hậu hĩnh. Trước khi chúng ta tiến xa hơn nữa, hãy ghi nhớ lấy điều này: *Tôi đã giải quyết vấn đề của chính mình bằng cách giúp một người bạn giải quyết vấn đề của anh ấy.* Hãy dừng tại đây và nghĩ về việc bạn có thể áp dụng nguyên lý vĩ đại *luôn luôn* hữu dụng và thường mang lại những lợi ích còn lớn hơn tiền bạc rất nhiều đó như thế nào.

Những bài diễn thuyết của tôi về nguyên lý thành công đã thu hút rất nhiều người đến quán cà phê của Mark. Trong số họ có không ít những nhà điều hành doanh nghiệp, bao gồm một thành viên ban quản trị của Công ty điện Georgia. Người đàn ông này đã bị ấn tượng bởi những bài diễn văn đó đến nỗi ông đề nghị tôi diễn

thuyết trong một cuộc họp riêng dành cho những vị lãnh đạo hàng đầu của một số công ty điện ở miền nam.

Luật Nhân Quả đang xôn xao và lên tiếng khắp quanh lũy tôi.

Trong số những khán giả ở trong cuộc họp kín đó có Homer Pace, một nhà lãnh đạo của công ty Điện & Xăng Nam Carolina. Sau khi tôi phát biểu, ông đã đến tự giới thiệu mình. Ông nói với tôi rằng ông đã nghiên cứu Khoa học về Thành tựu Cá nhân trong suốt nhiều năm.

Ông nói: “Tôi có một người bạn mà tôi muốn ông gặp. Ông ta là hiệu trưởng của một trường cao đẳng nhỏ và sở hữu một nhà xuất bản cỡ lớn. Ông ta có cùng suy nghĩ với ông đến nỗi tôi thật sự tin rằng ông ta cũng là một học viên từ xa khác của ông. Hai người phải gặp nhau. Ông sẽ viết thư cho ông ta chứ?”

Tôi viết thư ngay sau đó. Vị hiệu trưởng trường cao đẳng đó ngay thời là chủ nhà xuất bản đó đã bay ngay tức khắc tới Atlanta và gọi cho tôi. Có lẽ bóng dáng của Nhà hiền triết về sự Hòa hợp – như người ta vẫn nói như thế về Emerson – đã mỉm cười qua vai tôi trong suốt quãng thời gian hai giờ của buổi nói chuyện. Chúng tôi đã có một thỏa thuận bằng lời. Tôi sẽ dời đến quê hương của ông và viết lại toàn bộ Triết lý của mình để ông xuất bản.

Những khuôn mẫu xuất hiện rất nhiều trong cuộc đời. Như bạn thấy đây, khi tôi cần một nhà xuất bản, chỉ bằng cách tuân thủ Triết lý của chính mình tôi đã tìm được nhà xuất bản đó.

Vào ngày 1 tháng 1 năm 1941, tôi bắt đầu xây dựng ngành Khoa học về Thành tựu Cá nhân mà ngày nay đang được giảng dạy ở những trường học được tôi tài trợ trên khắp đất nước này và cả những đất nước khác nữa.

Tôi đã được đền đáp một cách thật sự đặc biệt.

Khi nhìn lại, tôi thấy những gì tôi phải chịu đựng ngay trước khi gặp Mark Wooding đã để lại trong tôi một chút gì đó như là trạng thái bị sốc nặng nề. Giờ đây tôi đã chuyển hóa cú sốc đó thành việc lao động chăm chỉ và đầy tâm huyết. *Mỗi nghịch cảnh luôn mang trong mình hạt giống của một lợi ích tương đương hoặc lớn hơn.* Rất nhanh, tôi tìm thấy được sự bình an trong tâm hồn mà trước đó tôi chưa bao giờ có được.

Trước khi tôi kể tiếp phần thứ ba của câu chuyện nhiều khía cạnh về Luật Nhân Quả này, hãy để tôi làm rõ rằng tôi là một con người hoàn toàn không lảng mạn, và cũng không hề có ý định kết hôn. Nhưng một cái đầu thanh thản và năng động không hề sợ những ý niệm mới – hay những điều kiện mới.

Khi chuyển đến cái thị trấn nhỏ ở miền nam Carolina kia, tôi đã mua một căn hộ mà thật vô tình, lại ở gần nhà của thư ký nhà xuất bản. Rất nhiều tháng sau khi tôi đến, tôi chỉ thấy người thư ký ở sau bàn làm việc, trong công việc thường ngày của cô.

Cô là lao động chính trong gia đình từ sau khi cha cô qua đời khi cô còn khá nhỏ. Giờ đây cô đã gắn liền với hai thế hệ của gia đình mình, gia đình cô có một doanh nghiệp riêng, cô có một vị trí đáng kính trọng và cô khá hài lòng với công việc. Giữa những trách nhiệm gia đình – dạy dỗ hai người em gái và quản lý điều hành doanh nghiệp gia đình – cô vô cùng bận rộn. Cô đã nghĩ rất ít về hôn nhân; người ta có thể nói nó là điều cuối cùng mà cô nghĩ đến.

Và giờ đây có lẽ một vị thần tình yêu bé nhỏ xa lạ nào đó với cung tên tình yêu đã mỉm cười trên vai tôi. Thi thoảng tôi mời cô thư ký đến cùng ăn tối. Thi thoảng chúng tôi lại cùng nhau đi xem kịch ở một trong những trị trấn lân cận. Tôi nhận thấy rằng ngay khi xa rời những vấn đề gia đình và công việc, cô thể hiện một cá tính hoàn toàn khác. Một cá tính tuyệt vời.

Người phụ nữ đó gần như là một bản sao hoàn hảo của một trong những người phụ nữ vĩ đại nhất mà tôi đã từng biết – mẹ kế của tôi. Không lấy gì làm lạ khi tôi ngưỡng mộ cô ấy! Mọi chuyện bắt đầu diễn tiến khá nhanh. Chúng tôi cùng nhau đi xe mô tô. Vào

những buổi sáng Chủ nhật, chúng tôi cùng nhau nghe những buổi phát thanh của đài Mormon Tabernacle trong khi lái xe đi về miền quê.

Luật Nhân Quả lại hoạt động theo cách thức kỳ lạ và không thể đoán trước. Tôi đã phải chia xa người phụ nữ đã cuốn hút tôi một cách sâu sắc này.

Đầu tiên – quy luật lại lặp lại – tôi đánh mất nhà xuất bản của mình.

Cuộc tấn công vào Trân Châu cảng và những sự kiện diễn ra sau đó đã ảnh hưởng nặng nề đến nhà xuất bản của tôi đến nỗi họ đột ngột chấm dứt hợp đồng với tôi.

Tôi rời khỏi thị trấn sau khi nhận được lời mời đến làm việc ở nhà máy của công ty Le Tourneau ở Georgia.

Ở đó, định mệnh đã xui khiến cho tôi gặp được cơ hội lớn nhất của cuộc đời để chứng minh cho tính đúng đắn của Triết lý sống của mình với tư cách là người tạo lập mối quan hệ hòa hợp giữa nhân viên và ban lãnh đạo. Với tất cả sự khiêm tốn, tôi có thể nói rằng ảnh hưởng của tôi lên nhà máy đó, với hai ngàn nhân viên ở đây, đã thay đổi mọi người theo hướng tốt hơn, bao gồm cả những tầng lớp lãnh đạo. Sau này tôi đọc thấy cuộc chiến tranh ở Thái Bình Dương phụ thuộc rất nhiều vào khả năng của nước Mỹ trong việc chuyển dịch khổng lồ lượng đất đá khổng lồ để xây dựng đường băng trên những hòn đảo bị chiếm đóng. Máy xúc đất của LeTourneau đã chủ yếu được dùng vào việc này, và có lẽ một cách gián tiếp, tôi đã cống hiến một phần sức của mình cho đất nước.

Thêm nữa, một cơ hội lại dẫn đến một cơ hội tiếp theo. Tôi quyết định dời đi một lần nữa để giúp cho Triết lý sống của tôi trở nên hữu dụng hơn. Tôi sẽ quay một bộ phim về nó – và điều này đưa tôi đến Los Angeles, trung tâm của ngành công nghiệp điện ảnh.

Tôi đã không thể quên được người phụ nữ tuyệt vời ở Nam Carolina. Và cô ấy vẫn chưa quên tôi. Một ngày trước khi tôi dời đi bờ biển tây, cô ấy trở thành vợ tôi. Không chỉ thế cô ấy còn là thư

ký, là người cộng sự kinh doanh vô giá và cũng là thành viên quan trọng nhất trong Nhóm Tư duy Tập thể của tôi. Đến bây giờ chúng tôi đã luôn ngập tràn hạnh phúc sau hơn hai mươi năm chung sống hòa hợp. Hãy nói về Luật Nhân Quả!

“Mỗi hành động đều tự trả công cho mình.”

Đó là câu nói của Emerson. Chúng ta sẽ quay lại với ông rất nhanh thôi. Tôi chắc rằng bạn đã thấy rằng *phần thưởng* của mỗi hành động có thể không phải chỉ là *phần thưởng*, mà cũng có thể là một *hình phạt* nếu hành động đó xứng đáng bị như vậy. Mỗi hành vi đều tự trả công *cho mình*, chứ không phải cho bạn, theo ý nghĩa được viết ở đây, và vì thế “phần thưởng” sẽ luôn luôn phù hợp.

Bạn có thể nói rằng điều này không có gì khác ngoài đạo lý cổ hủ, lỗi thời. Thực tế là vậy. Nhưng nó cũng là đạo lý hiện đại nữa, có hiệu lực khi con người phát minh ra xe cộ, có hiệu lực khi, có lẽ, con người phát minh ra những phương thức để tự nhân bản mình trong ô nhiễm. Và nó còn hơn là đạo lý. Tôi đã cho bạn thấy Luật Nhân Quả trong thực tiễn cuộc đời tôi với hy vọng rằng bạn sẽ dừng lại và suy nghĩ về những cách thức mà nó đã áp dụng vào bạn. Bạn thực thi một hành động nào đó và nó “làm cho quả bóng lăn đi.” Nhưng có thể nào chỉ là sự trùng hợp tình cờ khi hàng ngàn năm nay mọi người vẫn nói về một sự thật rằng sự cho đi luôn luôn đến trước việc nhận về? Rằng khi chúng ta “gieo gió” thì chắc chắn sẽ “gặt bão”?

Chúng ta nhận thấy Luật Nhân Quả khi nó mang lại cho chúng ta một công việc tốt hơn, một số tiền lớn, một cơ hội để hoàn thiện chính mình, một cuộc gặp gỡ với người mà về sau trở thành tri kỷ trong suốt phần đời còn lại – và còn nhiều điều nữa mà chúng ta không thấy được. Những động lực vô hình, lặng lẽ thường xuyên ảnh hưởng lên chúng ta. Một số mang đến điều tốt lành, một số lại có hại. Chương này dành rất nhiều trang để nói về những vấn đề

cụ thể, thường ngày trong cuộc sống; nhưng nó cũng nói về những điều vô hình vẫn có mặt ở khắp mọi nơi. Và trong khi tôi hướng cho bạn thấy phương thức để làm giàu với sự bình an trong tâm hồn, tôi cũng chỉ cho bạn cách thức chọn những thế lực thân thiện vô hình thay vì những thế lực đố kỵ, và cách biến những thế lực bất lợi thành đồng minh của mình.

Bây giờ chúng ta hãy cùng nhau ngồi cùng Ngài Emerson bên ánh nến trong những trang sách đáng học hỏi của ông:

Mỗi hành động đều tự trả công cho mình, hay nói một cách khác, tự hòa hợp mình theo hai hướng – thứ nhất, trong chính nó, hay là về bản chất của nó; và thứ hai, là ở trong ngoại cảnh, hay biểu hiện bên ngoài. Con người gọi biểu hiện ngoại cảnh là quả báo. Quả báo ngẫu nhiên nằm ở trong chính sự việc, và được trông thấy trong tâm hồn. Quả báo trong ngoại cảnh được thấy bằng trí óc, không thể tách rời khỏi hành động kia, nhưng nó thường diễn ra trong suốt một thời gian dài, và vì thế nhiều năm sau mới trở nên rõ ràng. Hệ quả có thể xảy ra rất lâu sau một lỗi lầm, nhưng chúng luôn bám đuổi và đồng hành cùng lỗi lầm kia. Phạm pháp và sự trừng phạt là những cái cây mọc cùng một cội. Hình phạt là quả đã ngã đã được xem cho chín muồi trong chính bông hoa khoái lạc đã bao bọc nó. Nguyên nhân và hệ quả, đầu và cuối, hạt mầm và quả chín, đó là những khái niệm không thể tách rời; bởi hệ quả đã phát triển từ chính nguyên nhân, kết cục có ngay trong những đoạn mở đầu và quả chín đã ở sẵn trong hạt mầm.

Hãy nghĩ lại về câu chuyện mà tôi đã kể rất chi tiết với bạn; bố tôi tình tiết thành công trong cuộc đời tôi bắt đầu tại quán cà phê của Wooding ở bang Atlanta. Nguyên nhân đã ngã sau tất cả những tình tiết đó chỉ là một hành động đơn giản, giúp đỡ một người bạn mà tôi có khả năng giúp. Nó mang lại cho tôi những phúc lành còn tiếp tục mãi. Nếu tôi thay thế hành động công hiến của mình bằng một hành vi ích kỷ hay vô dụng nào đó thì giờ đây tôi sẽ không thể tận hưởng những phúc lành kia mà có lẽ vẫn phải hứng chịu hình phạt mà chính Luật Nhân Quả sẽ mang lại trên con đường của mình.

“Luôn có một đồ i tác lạng lẽ thứ ba trong tất cả mọi thỏa thuận của chúng ta”

Hãy nhớ điều này! Nhà hiền triết về sự Hòa hợp tiếp tục nói:

Con người phải chịu đựng suốt cuộc đời họ, trong cái tín ngưỡng ngổc nghệch, rằng mình có thể bị đánh lừa. Nhưng một người không thể bị ai lừa gạt ngoài chính anh ta, cũng giống như một điều không thể vừa đúng, vừa sai cùng một lúc. Luôn có một đồ i tác lạng lẽ thứ ba trong tất cả mọi thỏa thuận của chúng ta. Bản chất và tâm hồn của sự vật đã tự nó đảm bảo rằng mọi giao kèo đều sẽ được thực hiện, và rằng bạn sẽ không bao giờ phải chịu thiệt thòi khi cho đi một cách chân thành. Nếu bạn đang phục vụ một ông chủ vô ơn, hãy phục vụ tốt hơn nữa. Hãy để Chúa mắc nợ bạn. Bạn sẽ luôn được đền bù cho những hành động tử tế của mình. Sự đền bù đó càng bị giữ lại lâu, thì càng tốt cho bạn; lỗi mệ để lỗi con, và rồi bạn sẽ nhận được một khoản đền đáp khổng lồ cho sự kiên nhẫn của mình.

Đồ i tác lạng lẽ thứ ba! Có một thế lực vô hình luôn tìm mọi cách để đảm bảo “mọi hợp đồng mà chúng ta đã ký với thế giới đều sẽ được thực hiện.” Và giờ đây chúng ta hãy xem Emerson đã thể hiện sự thông hiểu của mình về sự thật rằng mỗi nghịch cảnh đều mang trong mình hạt giống của một lợi ích tương đương hoặc lớn hơn như thế nào:

Những thay đổi, đôi lúc làm sự thịnh vượng sung túc của con người bị tan vỡ chỉ trong một khoảng thời gian ngắn ngủi, là hiện tượng tự nhiên mà quy luật của nó chính là sự phát triển. Hơn nữa, tự nhiên luôn mang trong mình trách nhiệm phải đi lên, và mỗi tâm hồn cùng với những nhu cầu bản năng này đã từ bỏ toàn bộ hệ thống vật chất, bạn bè, gia đình, luật định và lòng tin, như con của lột khỏi cái vỏ xinh đẹp nhưng lạnh lùng của mình, bởi vì nó không còn phù hợp với sự phát triển tự nhiên nữa, để chậm chạp hình thành một lớp vỏ mới... Cũng thế, những tai họa do bị báo ứng cũng trở nên hiển nhiên trong suy nghĩ của con người sau khoảng thời gian dài. Một cơn sốt, một khuyết tật, một sự đổ vỡ, một tình huống tan hoang của cải, một dịp đánh mất bạn bè... vào một thời

điểm nào đó có thể là những thiệt hại không thể bù đắp, và cũng không trả nổi. Nhưng năm tháng chắc chắn sẽ làm hé mở động lực chữa lành ẩn sâu trong vạn vật.

Sự qua đời của một người bạn thân, của người vợ, người anh, người yêu, có vẻ như là một mất mát quá lớn, nhưng một thời gian sau sẽ đóng vai trò hướng đạo hoặc là vị thần hộ mệnh soi đường vì nó thường tạo nên những cuộc cách mạng trong lối sống của chúng ta, chấm dứt một thời non dại của tuổi trẻ luôn chờ đợi để qua đi, phá bỏ một công việc quen thuộc, một nếp nhà, hoặc phong cách sống và cho phép hình thành những thứ tốt hơn cho sự phát triển nhân cách. Nó cho phép hoặc hạn chế việc kết giao với bạn bè mới và đón nhận những ảnh hưởng mới đầy quan trọng cho thời gian tiếp theo; cũng giống như một đóa hoa ngập nở trong vườn, không có đủ không gian để bám rễ, nhờ vào bức tường đổ cũng như sự sao nhãng của người làm vườn, đã trở thành cây cỏ thụ mang bóng mát và hoa thơm quả ngọt cho rất nhiều người xung quanh.

Nếu không phải vì Emerson viết những dòng trên từ rất lâu trước khi tôi ra đời, thì có lẽ tôi đã tin chắc rằng ông đang viết tiếp cho tôi. Còn bạn, rất có thể, bạn cũng cảm thấy ông đang viết tiếp cho mình? Tôi mong rằng, khi bạn đọc những dòng này, hãy lấy những trải nghiệm của tôi để tự suy nghĩ về cuộc sống của chính bạn. Những bài học của tôi cũng là bài học được hàng trăm người lĩnh hội, và không ai trong chúng ta lại quá khác biệt với dòng loại của mình.

Tôi đặc biệt mắc nợ Emerson vì cách nhìn của ông về nỗi sợ hãi. Chúng chính là nguồn động lực giúp tôi dọn dẹp và rũ bỏ khỏi đầu óc tôi mọi khoảng trống, không cho nỗi sợ hãi sinh sôi nảy nở, và tôi hy vọng rằng đoạn viết sau đây cũng làm được điều đó cho cả bạn nữa.

Nỗi sợ hãi là một người thầy đầy thông thái... Một điều mà ông luôn dạy ta, đó chính là có sự thoải mái nhất mực rửa ở mọi nơi ông xuất hiện. Ông là một con kẻn kẻn, và mặc dù bạn không nhìn rõ ông ta đang lảng vảng xung quanh vì điều gì, chắc chắn có một cái chết ở đâu đó. Của cải của chúng ta đều nhút nhát, luật lệ cũng

nhút nhát, và những giai cấp có học thức của chúng ta thì vô cùng rụt rè. Suốt hàng thế kỷ, nỗi sợ hãi đã cảnh báo, đã tàn phá, và đã làm run rẩy tiếng nói của chính phủ và tài sản của chúng ta. Loài chim đáng ghê tởm đó không phải vô lý mà hiện ra. Nó cho thấy có những sai lầm khủng khiếp cần phải sửa đổi.

Và mặc dù đã có thời tôi luôn có xu hướng ghen tỵ với những người có vẻ may mắn hơn mình, xu hướng đó đã rời bỏ tôi sau khi tôi đọc một đoạn trích từ bài luận về Nhân Quả của Emerson:

Mọi sự thừa thãi đều tạo ra sự thiếu hụt, mọi sự thiếu hụt mang đến sự thừa thãi. Mọi sự ngọt ngào đều chứa trái đắng, mọi điều xấu xa đều tiềm ẩn sự tốt lành. Mọi nơi tiếp nhận lạc thú đều có một hình phạt treo lơ lửng nếu lạm dụng. Đó là lý do chúng ta cần sống một cuộc sống điều độ. Trong mỗi hạt mình vẫn là một hạt đại khờ. Trong mỗi một điều bị bỏ lỡ, bạn đã đạt được một điều khác; và với mỗi điều bạn đạt được, bạn đã đánh mất một điều khác. Nếu của cải cứ chất đầy thêm, đến một lúc nào đó chúng sẽ làm chủ bạn. Nếu một người lúc nào cũng thu vén quá nhiều, tự nhiên sẽ lấy đi khỏi anh ta những gì anh ta có, nhà cửa sang trọng nhưng gia chủ dần tàn lụi. Tự nhiên căm ghét sự độc tôn và ngoại lệ. Những tình huống đa dạng có khả năng tự tìm cách cân bằng nhanh hơn cả tốc độ san bằng từ cột sóng cao nhất của những làn sóng biển. Luôn có thoái trào sau mỗi cao trào, làm giảm bớt sự quá thừa thãi, quá mạnh, quá giàu, quá may mắn, để đưa về cùng mặt bằng bền vững như tất cả những điều khác.

Bất cứ ai đã từng kiểm chứng quan điểm của Emerson đều nhận thấy chúng được dựng nên từ những chân lý vĩnh hằng. Người không thật sự kiểm chứng chúng có thể nghĩ đó chỉ là những bài thuyết giáo trừu tượng, hoặc có thể luôn chỉ ra đủ “ngoại lệ” mà thật ra không phải là ngoại lệ một chút nào, vì thời gian là một thành phần không thể thiếu của Luật Nhân Quả, và không ai có thể biết được thời gian sẽ mang lại điều gì.

Cuối cùng, chúng ta hãy hòa vào bộ óc lớn này trong những suy nghĩ về bản thân việc suy nghĩ.

Hãy xem chừng khi Chúa trời vĩ đại để lọt một người có suy nghĩ lớn xuống hành tinh này. Khi đó tất cả mọi điều đều gặp mối nguy lớn. Nó cũng giống như khi một đám cháy lớn tràn lan ở một thành phố lớn, và không ai biết điều gì là an toàn, hay nó sẽ kết thúc ở đâu. Không hề có một cơ sở khoa học nào, nhưng tình hình có thể đảo lộn ngay vào ngày mai; và việc một người đã trở nên vĩ đại hay nổi danh không đồng nghĩa với việc người đó không thể bị xem xét lại hay bị lên án. Niềm hy vọng của con người, ý nghĩ của trái tim, tôn giáo của các quốc gia, hành động và đạo đức của nhân loại, tất cả đều phó mặc cho những kiến thức tổng quát mới định đoạt.

Như thế, quyền lực của tâm trí có thể thay đổi thế giới. Bạn có thể không làm điều đó, nhưng sức mạnh trong tư duy của bạn thì luôn sẵn sàng, quyết tâm, và có thể tạo ra trong thế giới của bạn những đổi thay bạn mong muốn và cần có, cho dù chúng có to lớn đến thế nào. Emerson không hề đơn độc trong việc ca tụng quyền năng của suy nghĩ. Tôi không biết có bất cứ một bộ óc lớn nào mà những tác phẩm của họ lại không thể hiện sự thấu hiểu này – rằng chúng ta là những sinh thể sống biết suy nghĩ, hành động theo tư duy của mình; rằng ý nghĩ luôn đi trước hành động, ý nghĩ luôn có trước khi bàn tay cử động, ý nghĩ có quyền lực không thể cân đo đong đo đếm được – và cũng vì lẽ đó sự thành đạt cũng thật sự lớn lao khi những ý nghĩ đã nằm sau nó được giải phóng và không hề e sợ.

Triết gia trong vai trò một người thực tiễn

Chúng ta thường có xu hướng nghĩ rằng triết gia là những người đã chìm trong tháp ngà của suy nghĩ và viết ra những quyển sách mà người đọc cần học sâu, biết rộng mới có thể hiểu được. Có một sự thật sâu sắc trong hình ảnh này. Triết học đã phát triển rất xa từ thời những người Hy Lạp cổ đại tìm nguồn cảm hứng từ thế giới và con người, và thời đó, triết gia dường như chỉ nói chuyện được với nhau còn người thường chúng ta là những kẻ ngoại đạo.

Tuy nhiên, mục tiêu cơ bản nhất của triết học chính là việc tìm ra căn nguyên của vạn vật. Đó chính là lý do tại sao ngành Khoa học về Thành tựu cá nhân lại là một triết lý chứ không phải là một

phương thức hay một *hệ thống*. Trong những cuốn sách trước đây của mình, cũng như trong cuốn này, tôi đã mang đến câu trả lời thật sự cơ bản cho những câu hỏi sau:

Tại sao một số người thành công trong cuộc sống còn một số người khác lại thất bại?

Tại sao một số cá nhân và cặp đôi sống hòa hợp trong khi số khác lại luôn luôn có mâu thuẫn?

Tại sao một số nhóm dễ dàng thích nghi với những nhóm khác trong tình huống hợp tác giúp đỡ, trong khi số còn lại luôn cản trở và chống phá lẫn nhau?

Mặc dù những *phương pháp* giúp bạn kiếm tiền, xử trí công việc, làm hài lòng vợ con, hoặc duy trì sự đồng thuận giữa cấp quản lý và nhân viên là rất quan trọng – và tôi đã chỉ cho bạn một số phương pháp trọng yếu – nhưng chính *triết lý cơ sở* mới đóng vai trò quyết định hơn. Khi đầu óc bạn neo giữ chắc chắn cái ý niệm cơ bản về sự giàu sang, bình an trong tâm hồn và thành công trong cuộc sống, bạn đã dựng nên một nền tảng vững vàng. Khi bạn chỉ đơn thuần là cố gắng áp dụng những phương thức, bạn có thể nhận ra rằng mình đang xây dựng một tòa lâu đài cát mà thôi.

Vì thế sẽ tốt hơn nếu bạn trở thành một triết gia có suy nghĩ thực tế. Khi đối diện với một vấn đề hoặc khi khát khao cải thiện tình hình hay gây ảnh hưởng lên người nào đó vì lợi ích chung – hãy dừng lại và nhớ rằng bạn là một triết gia thực tiễn. Từ đó bạn sẽ tập trung suy nghĩ của mình vào những lý do cơ bản và điều này đã và sẽ luôn luôn có tác dụng, rồi ngay lập tức bạn sẽ được dẫn đường đúng hướng.

Triết gia trong hành động

Liệu nhà triết học có bao giờ gặp hoàn cảnh bất hạnh hay rủi ro? Ông sẽ tìm ra nguyên nhân, sẽ học được bài học, tự phòng vệ mình

chớ ng lại việc sự kiện đó có thể sẽ lặp lại một lần nữa.

Cũng như vậy, ông nhận ra sai lầm mà người khác phạm phải. Hiểu rằng con người rất giống nhau, ông để ý đến mọi biểu hiện có thể dẫn đến khả năng ông cũng phạm phải chính lỗi lầm đó và nhờ đó tránh được những sai lầm tương tự.

Giống như tất cả mọi người, triết gia cũng không thể nói trước được tương lai. Tuy nhiên, ông hiểu rằng, lịch sử có cách để tự lặp lại mình; ông chiêm nghiệm quá khứ và thường có thể gợi lên một ý niệm có căn cứ vững chắc về tương lai.

Triết gia hiểu rõ rằng cách tốt nhất để giúp đỡ người khác chính là giúp họ tìm thấy phần tốt nhất trong con người mình.

Ông sẽ không cô bắt mình phải là một nhà cải cách với những nỗ lực không ngừng mà vẫn không làm nên được điều gì tốt đẹp cả.

Là một triết gia, người đó sẽ hiểu rằng thời gian chính là phương thuốc tuyệt vời. Ông luôn kiên nhẫn, và từng ngày trôi qua là dòng mình, chứ không bao giờ là điều bất lợi đối với ông.

Hiểu rằng cảm giác bình an trong tâm trí sẽ giúp con người làm việc hiệu quả, triết gia sẽ không để mình bị quấy rầy bởi những loại cảm xúc có thể làm ông tức giận và tước đi khả năng tiếp nhận sâu sắc của tư duy.

Hiểu rằng quyền năng suy nghĩ có sức mạnh vô hạn, triết gia không bao vây nó với những suy nghĩ nhỏ nhất, hẹp hòi, mà chỉ nghĩ về những điều to tát, vĩ đại mà trên nó thành công được dựng xây.

Một doanh nhân-triết gia cũng không nhàm lẫn lợi nhuận của ngày hôm nay với sự bình an trong tâm hồn và thành công trong suốt cả cuộc đời. Vì thế, ông sẽ không lợi dụng bất cứ ai, vì “mỗi hành động đều tự trả công cho mình.”

Triết gia hiểu rằng ý nghĩ cũng là những thực thể; rằng mỗi ý nghĩ ông gửi đi, tốt hay xấu, đều sẽ quay lại sau một thời gian, và

được nhân lên gập bội, hoặc là nguyên rửa hoặc là ban phước lành cho ông tùy theo bản chất của chúng.

Những mắt xích của quá khứ không bao giờ kéo lê theo sau triết gia với tiếng kêu leng keng ảm đạm của những điếu đã qua.

Ông hiểu rằng thành công nằm ở phía trước, cuộc sống nằm ở phía trước, và chỉ nên lấy từ quá khứ bất cứ điếu gì có thể trở thành bài học quý giá.

Một triết gia thực thụ không bao giờ nói xấu người khác, và khi cảm thấy cần thể hiện sự phần nộ chính đáng của mình, ông không làm điếu này như thể đó là một phần trong lối sống của mình. (Điếu đó là có thể, đối với một triết gia.) Ông thể hiện sự tức giận của mình như thể đang viết nó lên cát, ở mép sóng, và hy vọng không ai đi qua lối đó trước khi con triếu dâng lên.

Sự sẻ chia là một phần của một triết lý đúng đắn, vì thế một triết gia luôn vô tư san sẻ, hiểu rằng khi mang phước lành của mình cho người khác ông đang dọn đường cho những phước lành mới đến với mình. Đó chính là những cơ hội mang lại lợi ích mà một cá nhân xứng đáng được hưởng, và đó chính là những lợi ích mà ông mong muốn có được cho mình.

Như những triết gia, chúng ta đã xem xét lại cuốn sách này.

Vâng, trong vai trò là những người tìm kiếm sự thật đằng sau bản chất con người và hành động của nhân loại, chúng ta đã lướt qua phần lớn cuốn sách cho đến trang này. Như một triết gia, hãy tự nhắc mình về những ích lợi của việc nhìn lại vì đầu óc con người học hỏi bằng việc lặp lại và củng cố cho đến khi sự thật trở thành quy luật. Ngay cả từ *triết gia* cũng được tạo nên từ hai từ Hy Lạp có nghĩa là *tình yêu* và *sự thật*. Một triết gia là một người yêu sự thật.

Tôi sẽ khép lại chương này với một giai thoại về ông của tôi. Ông tin, cũng giống như tôi tin, rằng người ta học tốt nhất từ kinh nghiệm. Có một chút châm biếm trong câu chuyện này, nhưng tôi tin rằng nó giúp dạy một chút triết lý cho một kẻ “khôn lỏi thành thị”.

Người mà tôi nói đến kia đang đứng bên lề con đường mà tôi cùng ông tôi đang đi, từ sông Powell, bang Virginia, về nhà, với một động cơ khô chắt đáy trên xe. Tôi còn rất nhỏ, đủ nhỏ để bị ấn tượng mạnh với kiểu cách ăn mặc cậu kỳ cũng như phong thái trịch thượng của người lạ mặt.

Ông ta không hỏi xin đi nhờ xe mà đã nhảy lên chiếc xe đang đi chậm chạp và nói: “Hãy chờ tôi nào, anh chàng quê mùa.” Ông tôi không trả lời. Con ngựa đi nước kiệu và chúng tôi đã bỏ lại vài dặm đường đầy bụi phía sau lưng.

Khi chúng tôi đã đến nhà của ông tôi và chuẩn bị quay vào kho thóc, người lạ mặt trượt xuống khỏi chiếc xe và nói: “Này, còn bao xa thì tới Big Stone Gap?” “Ừm...m,” ông tôi nói đầy suy xét, “nếu anh bắt đầu đi ngược lại con đường mà chúng ta đã đi, nó vào khoảng hai mươi dặm. Nếu anh tiếp tục đi con đường mà chúng ta đang đi, nó sẽ vào khoảng hai mươi lăm ngàn dặm.” Một lần nữa Bí mật Tôi i thượng lại làm rung động tâm hồn bạn, có thể để động lại mãi, hoặc cũng có thể để trở lại sau và luôn ở lại cùng bạn.

TÓM TẮT CHƯƠNG II

Luật Nhân Quả

Bài luận của Emerson về Nhân Quả vẫn là một trong số những bài luận quan trọng nhất đã từng được viết nên. Bất cứ ai muốn hiểu chính mình cùng thế giới mình đang sống, và muốn tìm thấy sự bình an trong tâm hồn suốt cuộc đời mình đều *phải* đọc nó. Tác giả của cuốn sách bạn đang cầm trên tay đã từng ở trong một giai đoạn vô cùng khó khăn, nhưng ông vẫn dành thời gian và công sức của mình để giúp đỡ một người bạn một cách không vụ lợi,

và nhờ đó mà ông nhận được sự đáp đền trong suốt phần đời còn lại. Những thế lực vô hình luôn hiện diện xung quanh chúng ta và cuốn sách này chỉ cho bạn phương thức chọn lọc thế lực thân thiện thay vì thế lực đố kỵ.

Mỗi hành động đều tự trả công cho mình.

Luật Nhân Quả trong những khía cạnh vô hình của nó, ví dụ như khi nó mang lại cơ hội sau một hành động nào đó, có thể không khác gì nguyên nhân và hệ quả thông thường. Nhưng, như Emerson nói, có một đố kỵ tác lặng lẽ thứ ba trong tất cả mọi thỏa thuận của chúng ta, và đây chính là thế lực vô hình cuối cùng sẽ cân bằng mọi thứ. Con người thường tin rằng họ có thể bị đánh lừa, nhưng một người không thể bị lừa gạt bởi bất cứ ai ngoài chính anh ta, và mặc dù hệ quả có thể rất lâu sau mới xuất hiện, luôn có một điều gì giống như lỗi kép trong tâm hồn mà cuối cùng chúng ta cũng nhận về.

Sức mạnh từ nghịch cảnh

Quy luật của tự nhiên là phát triển, Emerson đã từng nói. Ông nhận xét rằng sự phát triển này thường bao hàm những nghịch cảnh dưới nhiều hình thái, nhưng một thế lực chữa lành thăm sâu luôn hoạt động để biến khó khăn và đau đớn thành bài học cho cuộc sống sau này, và chính hoàn cảnh không may thường đóng vai trò kích thích một giai đoạn nào đó đang chờ đợi được khép lại trong cuộc đời. Thêm nữa, hoàn cảnh bất lợi phá bỏ một thói quen đã không còn phù hợp và giúp chúng ta hình thành những thói quen khác có thể cần thiết cho sự phát triển. Người được rèn giũa bởi khó khăn sẽ trở thành người mạnh mẽ hơn, có thể làm được nhiều hơn cho chính mình và cho mọi người.

Quyền năng của ý nghĩ có thể làm thay đổi thế giới của bạn.

Emerson không phải là triết gia duy nhất ca tụng quyền năng của tư duy và chỉ ra những đổi thay mà một bộ óc lớn có thể tạo nên cho thế giới. Đầu óc bạn có thể làm thay đổi thế giới của chính bạn. Hãy biến mình thành triết gia và tìm ra những lý do căn bản của thành công và hạnh phúc; hãy tìm kiếm đường đi trong những lý

do này trước khi bạn tiến hành những phương thức thường nhật trong cuộc sống, và khi đó, bạn đang dựng xây trên một nền tảng vững chắc. Khi xem mình là một triết gia, bạn có thể xem lại cuốn sách cho đến chương này, áp dụng mỗi nguyên lý cơ bản bạn học được và nhớ kỹ cách thức hoạt động của những nguyên lý này trong thực tiễn.

BẠN RẤT QUAN TRỌNG – NHỮNG CHỈ CHỐC LÁT THÔI

Thành công của bạn là do chính bạn tạo dựng hay phá hủy, nhưng không bao giờ nó có thể lớn hơn nhân loại. Cho dù bạn có gặt hái được nhiều của cải đến thế nào, cuối cùng thì nó cũng không có ý nghĩa gì nữa. Một cuộc đời thành công để lại những đài kỷ niệm riêng của nó. Trong Khu rừng rậm Cuộc đời này, chúng ta bước đi đơn độc trên con đường đầy hiểm nguy rình rập, nhưng chúng ta có cách đánh bại những kẻ thù trong trí óc, xây dựng quyên lực của sự giàu sang thực thụ và duy trì hạnh phúc. Chúng ta bước đi đơn độc nhưng đã có bằng chứng ghi nhận rằng con người luôn được đổi theo bởi thế giới siêu nhiên vượt ra ngoài tầm hiểu biết của chúng ta. Ngay cả cái thế giới bí ẩn này cũng hướng chúng ta đến cuộc sống thịnh vượng cũng như sự bình an trong tâm hồn mọi lúc mọi nơi.

ANH ẤY là một người rất trẻ, chưa đầy ba mươi tuổi, và anh nói với tôi rằng anh đang “cày cuốc” trong lĩnh vực cho thuê xe hơi và xe tải ngắn hạn. Anh nói cho tôi biết mình đã thông minh thế nào khi sang nhượng doanh nghiệp cho thuê dài hạn của mình cho người khác; khi đã rất hào phóng chia sẻ lợi lộc của mình và kiếm lại số tiền đó bằng nhiều cách; khi cho mọi người chọn lựa rất nhiều phương án bảo hiểm khác nhau vì dù sao thì họ cũng luôn chọn mức bảo hiểm có phạm vi rộng nhất, cũng là đắt nhất, mà không phải quảng cáo dưới dạng một phần của giá thuê xe hàng ngày; khi đầu tư vào thị trường chứng khoán tại đúng thời điểm thích hợp... tóm lại là về sự thông minh sáng dạ của anh ta.

Tôi suyt chút nữa thì đã nhận xét về những nhân tố đã hợp sức giúp cho anh ấy. Ví dụ như là, sự ra đời của những chiếc xe hơi đời

mới mà để mua và bảo trì người ta sẽ phải trả một cái giá cả t cổ khiế n việc lựa chọn thuê theo ngày được ưa chuộng; và sự ra đời của những con đường cao tồ c có chấ t lượng, thậm chí là cả sự phát triển của hệ thố ng thanh toán qua thẻ tín dụng cũng giúp công việc kinh doanh của anh ta phát đạt. Nhưng không, anh chàng đó không hề có cái nhìn công minh về bấ t cứ điề u gì – và nế u như thị trường chứng khoán có vô tình đang lên khi anh ta quyế t định đầ u tư, thì có nhiề u khả năng là anh ta cũng sẽ vơ lấ y công về mình nữa.

Tôi đơn thuầ n so sánh hình ảnh đó với những người thành đạt mà tôi đã biế t. Họ kiế m tiề n từ đủ các loại nghề , từ việc sản xuấ t bóng đèn đầ u hỏa đế n giảng dạy lập trình máy tính. Một số thấ y mình chỉ đơn giản là phù hợp với hoàn cảnh, và đó là những người tôi thấ y nỗ lực hơn những người khác, vì họ chỉ thấ y mình đã có khả năng cười trên ngọn sóng đúng thời điểm.

Người có cái nhìn sâu sắ c về cuộc đời cũng thường là người có cảm giác bình an trong tâm hồ n. Một vài người trong số họ là những con người vô cùng vĩ đại nhưng họ luôn biế t rằ ng thế giới xung quanh vĩ đại hơn họ rấ t nhiề u, và luôn đánh giá thế giới quan trọng hơn bản thân.

Andrew Carnegie là người biế t rấ t rõ điề u đó. Có thời ông nghĩ rằ ng tôi bắ t đầ u có cảm giác mình ưu việt vì mớ i liên hệ giữa tôi và ông. Ông đã yêu câ u tôi viế t câu khẩu hiệu này:

“Đừng bao giờ coi mình quá quan trọng, trừ khi bạn muố n bị mọi người ghét bỏ.”

Câu nói này đã giúp ích phầ n nào cho tôi vào thời đó, rồ i sau này mờ nhạt trong tiề m thức của tôi, có lẽ là vào những thời khắ c mà tôi chỉ cảm thấ y hạnh phúc với ít nhấ t hai chiế c Rolls – Royces.

Giờ đây tôi thấ y vẫ n đê không phải là hai chiế c Rolls – Royces, và cũng không phải là khu dinh thự Catskill Mountain, vẫ n đê chính là thái độ sai lầ m của tôi. Tôi đã tự coi mình “quá” quan trọng. Những vậ ng hào quang tôi có được trong thế giới này đã trở

nên quan trọng hơn cả sự tôn trọng của tôi với cái thế giới đã dành cho tôi những cơ hội tốt.

Nhìn lại thời gian đó và những quãng thời gian tương tự, tôi cảm thấy một cảm giác tội lỗi khác thường trong lương tâm. Tôi đã không phạm tội. Tuy nhiên, thời đó, nếu tôi liếc nhìn vào kính chiếu hậu của chiếc Rolls - Royce của mình mà thấy một cảnh sát giao thông đang đi lên từ phía sau, ngay lập tức tôi sẽ cảm thấy bất an mặc dù tôi đang lái xe với tốc độ chậm hơn tốc độ tôi đã được phép. Cũng như là nếu có một cảnh sát đến trước cửa nhà tôi... tôi hẳn sẽ cảm thấy vô cùng lo sợ.

Từ đâu mà có nỗi sợ hãi kia? Chắc chắn là từ cảm giác căng thẳng đã tích tụ lại trong tôi. Giờ đây cảm giác đó đã qua đi, vì tôi đã biết vị trí của mình trong vũ trụ và đầu óc tôi hoàn toàn thanh thản. Giờ đây, khi tôi thấy một cảnh sát giao thông đang đi lên từ phía sau xe tôi, tôi sẽ vui khi gặp anh ấy, vì tôi biết rằng sự hiện diện của anh giúp mọi người lái xe cẩn thận hơn và giảm thiểu tai nạn trên đường.

Và cuối cùng, mới gần đây, một cảnh sát mặc đồng phục đã ấn chuông cửa nhà tôi. Chỉ đến khi anh ấy đã đi rồi tôi mới nhận ra có lẽ mình đã cảm thấy e sợ chút ít – nhưng thật ra tôi đã không sợ. Chỉ đơn thuần là tôi cảm thấy tò mò muốn biết tại sao có cuộc viếng thăm đó. Anh ấy hỏi tôi một cách lịch sự rằng có một người kia sống trong nhà của tôi không. Không, tôi bảo anh ấy, người đó đã có thời sống ở nhà tôi, nhưng đã chuyển đi khi tôi mua căn hộ này. Anh ấy cảm ơn tôi và đó là tất cả những gì đã diễn ra.

Cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng

Tôi đã suy nghĩ khá lâu về cách diễn giải tốt nhất quan điểm cho rằng công việc của một người là rất quan trọng, nhưng không phải là *tốt*—quan trọng; cái quan điểm mà nhờ đó một người có thể thành công vẻ vang cũng như giàu sang tột bậc nhưng vẫn giữ được

tâm nhìn về chính họ và sự nghiệp của họ – một tâm nhìn vô cùng cần thiết để có được cảm giác bình an trong tâm hồn.

Rất nhiều nội dung đã trình bày trong cuốn sách này có liên quan đến điều rất quan trọng đó. Vì thế, khi một người tiếp tục giúp đỡ người xung quanh thì anh ta vừa thể hiện cũng như cảm thấy rằng nhân phẩm của anh ta không chỉ được tạo nên từ tài sản mà anh ta sở hữu. Tôi biết mình đã cố gắng hiến cho thế giới nhiều hơn những gì tôi đã nhận về từ nó, và đây là một nguồn vui và hài lòng lớn đối với tôi. Một lần nữa, khả năng được nghỉ ngơi, vui chơi và cả việc sống một vài giờ mỗi ngày chỉ theo ý thích của mình nữa đã mang lại tâm nhìn cho tôi. Tôi hy vọng đến bây giờ bạn cũng đã tìm được điều này cho chính bạn.

Tuy nhiên, sau nhiều thử nghiệm, tôi đã quyết định phải nhấn mạnh điều này: *Cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả.* Khi bạn khẳng định chỉ biết nhận về, khi thế giới dường như chỉ còn tồn tại bên trong vòng tròn khép kín những hoạt động của riêng bạn, khi những gì bạn đã tạo dựng hay mua về bắt đầu che khuất đi ánh sáng mặt trời – hãy nhớ rằng, cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả. Hãy nói to điều này lên: “Cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả!” Một lời khuyên bi quan? Không một chút nào. *Cuối cùng thì, không có điều gì quan trọng cả.* Tất cả mọi thứ đều chỉ quan trọng trong thời đại, vị trí của nó – và giữ đúng vai trò của chúng.

Tuy nhiên hãy giữ lại một góc nhỏ trong tâm trí của bạn cho điều cơ bản nhất để củng cố tâm nhìn của mình, để thừa nhận những gì đã qua cũng như hiện tại. Nó sẽ giúp bạn thanh thản hơn, mạnh mẽ hơn và thấu hiểu về mình hơn.

Tôi đã tìm thấy điều đó như thế nào

Bên trên bức rèm mà con người có thể vén lên với sự hỗ trợ của năm giác quan, tôi có một số bạn bè thi thoảng vẫn trò chuyện với mình.

Một đêm trong Chiến tranh Thế giới thứ nhất, khi tôi chuẩn bị nghỉ hưu, bỗng nhiên tôi cảm thấy có một nguồn thôi thúc mạnh mẽ bắt mình ngồi trước chiếc máy chữ và viết *một điều gì đó*. Khi đó tôi là cố vấn mật cho Woodrow Wilson và có những điều khẩn cấp mang tầm quan trọng cấp quốc gia cũng như quốc tế ám ảnh trong đầu tôi. Nhưng khi tôi vừa lắp một cuộn giấy vào máy và đặt tay lên bàn phím, chỉ mấy từ hiện ra trong trí óc tôi. Chúng được những thể lực vô hình đẩy vào đầu tôi rõ ràng đến mức những ngón tay tôi tự gõ chúng ra bằng chữ in hoa:

CUỐI CÙNG THÌ, CHẴNG CÓ ĐIỀU GÌ LÀ QUAN TRỌNG CẢ.

Tôi không biết làm thế nào để giải thích điều xảy ra tiếp sau đó, vì thế tôi sẽ không cố gắng làm việc này. Có thể đó là một sự trùng hợp ngẫu nhiên, mà cũng có thể là không.

Bằng bất cứ giá nào chăng nữa, với cùng chiếc máy chữ ấy, chỉ một lát sau, tôi đã bắt tay vào soạn một thông điệp tôi được giao viết giúp cho Woodrow Wilson. Nếu thông điệp này được công bố rộng rãi cho công chúng vào thời điểm đó, nó có thể đã làm thay đổi toàn bộ cục diện của chiến tranh thế giới lần thứ nhất. Rõ ràng có vẻ như thông điệp đó *ráp quan trọng*.

Ba ngày sau khi hiệp định đình chiến được ký kết, tôi đã trông thấy một tờ báo chìm trong rãnh nước bên đường. Trên trang nhất của nó chính là một bức điện tín chứa thông điệp kia. Nó có còn quan trọng không? Nó đã trở nên tuyệt đối vô giá trị chỉ sau vài ngày. Với một cú sốc lớn về mặt nhận thức, đầu óc tôi ngập tràn ý nghĩ: *Cuối cùng thì, không có điều gì là quan trọng cả.*

Thời gian trôi qua. Woodrow Wilson trở thành vị lãnh tụ tinh thần đứng sau Khó khăn minh vĩ đại còn non trẻ. Ông tin rằng tương lai của nền văn minh nhân loại chỉ còn chờ được sự phê chuẩn của Thượng nghị viện Quốc hội Mỹ. Nhưng Thượng nghị viện đã không phê duyệt. Ngài Wilson đã nằm liệt giường, và bất kể bác sỹ có kê đơn thuốc nào đi chăng nữa thì những người thân cận của ông đều biết rằng ông đang sắp qua đời vì cơn đau tim và nỗi tuyệt vọng.

Tôi đến bên giường ông. Ông nhìn tôi đau đớn và thì thào:
“Những gã ở Capitol Hill đã giết tôi.”

Cả ông và tôi đều không thể nói rằng, vào thời điểm đó, thế giới chưa sẵn sàng cho một kế hoạch lập Hiến mới.

Nhưng có cái gì đó đã thúc đẩy tôi nói một điều có thể được coi là không phù hợp – lại hóa ra là những điều tốt nhất tôi có thể nói.

“Ngài Tổng thống,” tôi nói, “cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả.”

Ông nhìn tôi với một cái nhìn lạ lẫm, từ từ thông hiểu và cuối cùng cũng thốt lên: “Dĩ nhiên là không rồi!”

Có lẽ tôi đã giúp ông qua đời một cách thanh thản hơn. Cụm từ đó đã in dấu trong tôi từ ngày đó, và tôi cảm thấy rằng đó không phải là phát minh của cá nhân mình – nó đã được đặt vào đầu tôi bằng những quyên năng vô hình, thông thái hơn với mong muốn tôi giác ngộ được điều này tại thời điểm đó trong cuộc đời mình.

Cuối cùng thì không có điều gì quan trọng cả, vậy tại sao chúng ta phải để cho cuộc sống của mình tràn ngập nỗi sợ hãi?

Tôi để ý thấy con người thường đi qua cuộc đời với hết nỗi sợ này đến nỗi sợ điều khác – như thể họ đã bị hòa vào một nhịp sóng vũ trụ nào đó mà nỗi sợ hãi là một thói quen thường trực.

Ngoài kia có cả một vũ trụ những ảnh hưởng do tâm trí tạo ra và thay vì hòa vào những ảnh hưởng đó, họ lại chỉ chăm chú vào những vấn đề nhỏ nhặt của mình. Nỗi sợ hãi nhỏ bé như vậy đây!

Dĩ nhiên chúng ta đi qua cuộc đời mình với một “sự kính trọng thật sự trước những quan điểm của nhân loại,” như Tuyên ngôn Độc lập đã nói, và thỉnh thoảng chúng ta hy sinh mình vì người khác cũng

như đặt quyền lợi của họ lên trước quyền lợi của mình. Đây chính là sự hợp tác, chứ không phải sợ hãi. Đây là dân chủ chứ không phải là tình trạng vô chính phủ. Nhưng hãy nhìn xung quanh và thấy có biết bao nhiêu người đã nói rộng ý thức xã hội của mình thành những cái đầu đầy rẫy sợ hãi, thất vọng và tự chuốc lấy thất bại. Tại sao chứ? – vì cuối cùng thì, đâu có điều gì quan trọng đâu? Họ có nghĩ rằng họ hãy cứ sống hòa hợp với cuộc đời thay vì luôn đối đầu với nó, họ sẽ làm cho cuộc đời họ có ý nghĩa hơn sau khi qua đời không? Hãy nâng cao đầu bước qua cuộc sống với sự tự tin và lòng quả cảm, bạn sẽ được nhớ đến nhiều hơn, không phải luôn là như vậy nhưng xác suất ấy được nâng lên rất, rất nhiều. Hơn nữa, nếu họ không quan tâm đến kích cỡ của tấm bia trên mộ mình, những bông hoa được đặt trên đó hay những lời cầu nguyện tưởng nhớ tới họ, họ không còn lý do gì để sợ hãi.

Một lần tôi đã thấy một cuốn sách có tựa là *Tôi viết theo ý thích* (I write As I Please). Tôi đã không thể đọc nó, nhưng tôi mong nó xứng đáng với cái tựa đề đáng khâm phục của mình. Bất cứ ai dám viết theo ý thích của mình đều đã đi một bước rất xa trong hành trình tìm kiếm và đã nắm giữ sự bình an trong tâm hồn một cách chắc chắn.

Cả điều này nữa tôi cũng học qua phương pháp thử và sai. Đã từng có thời gian luôn có một lực lượng hùng hậu các nhà phê bình theo đuổi mỗi dòng tôi viết trước cả khi những bản thảo được đem đi in. Rồi tôi bắt đầu nhận thấy mình đang bị buộc phải làm hài lòng độc giả bằng cách cố gắng thỏa mãn định kiến và niềm tin của họ. Tôi làm điều đó thì có lợi gì cơ chứ?

Giờ đây tôi viết theo ý thích của mình và để những mảnh vụn lỗi lầm rơi vãi đôi chỗ. Có lẽ bạn cũng đã để ý thấy điều này.

Bạn có còn nhớ Elbert Hubbard⁽¹⁾ không?

Đôi khi những người vĩ đại đã đến và đi qua thế giới này mà không được ghi nhận tài năng thật sự của mình. Một trong số đó là

Elbert Hubbard. Viế t theo ý thích của mình ở một tỉnh nhỏ trong tiểu bang New York, ông đã tạo ra những gọn sóng nhẹ nhàng trên khắp thế giới. Một trong những truyện ngắn hay nhất của ông là *Bức thư gửi Garcia* (A Message to Garcia). Một trong những cuốn sách của ông, *Tuyển tập Elbert Hubbard* (Elbert Hubbard's Schapbook), thường được thấy đang để mở ở trong phòng khách của mỗi gia đình, và một lời khuyên tốt cho bạn, đó là bạn hãy nhờ những người bán sách cũ tìm cho bạn một cuốn.

Ông là một người đã học được cách sống cuộc sống theo ý mình và làm chủ đầu óc của mình mà không cần biết người khác nghĩ gì. Ông nói với tôi rằng nền tự do này cho ông cảm thấy thỏa mãn hơn tất cả ánh hào quang thế giới có thể tắt mắt ông nếu ông chọn cách viết để làm hài lòng người khác.

Trong những năm đầu của sự nghiệp, các nhà xuất bản lướt qua bản thảo của ông và tuyên bố rằng chúng đi trước thời đại quá nhiều. Bị từ chối xuất bản, ông quyết định sẽ tự mình in sách. Ông đã thành công trong ngành in ấn đến nỗi có thời điểm ông đã có tới hơn tám trăm nhân viên.

Hubbard còn thành công trong việc viết lách hơn cả trong việc xuất bản. Ông là một trong những tâm hồn hiếm có đã làm cho đời đơm hoa kết trái, đã luôn gặt hái được thành quả, không chỉ về mặt vật chất, người luôn thấy những điều thi vị trong mọi mặt của cuộc sống và hưởng lợi từ tất cả các trải nghiệm trong đời.

Ông đã trở nên giàu có. Ông có nhiều tiền hơn rất nhiều so với nhu cầu. Nhưng không giống một số người giàu khác, mỗi ngày ông đều tận tâm tận hưởng từng phút giây của cuộc sống. Thế giới này sẽ kỳ diệu biết bao nếu mỗi người đều sống thật tự do, hữu ích, hạnh phúc và thanh thản như Elbert Hubbard.

Cả Hubbard lẫn Emerson đều luôn tự nhớ rằng *cuộc đời cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả*. Thế nhưng, họ, và những người giống họ, đã để lại đằng sau một gia tài lớn hơn nhiều gia tài của những kẻ luôn tin rằng mọi thứ họ làm đều là điều quan trọng nhất thế giới này.

Hãy lựa chọn cách cư xử thích hợp cho mình

Điều gì là trạng thái bất biến duy nhất trong vũ trụ này? Đó là *sự biến đổi* – sự biến đổi vĩnh hằng – cũng như tự nhiên luôn hình thành, phát triển, suy sụp, tái tạo trong một cuộc hành trình hướng về phía trước, đến một cái đích nào đó mà con người chưa biết đến.

Những ý thích bất chợt của con người đều vô nghĩa trước tự nhiên. Thời gian cũng là vô nghĩa trước tự nhiên. Tự nhiên có vô số không gian và cửa cái, và chắc chắn rằng chẳng lấy làm phiền lòng nếu thi thoảng con người tìm ra một vài bí mật, vì hãy còn vô vàn những bí mật khác!

Tự nhiên cũng cân bằng việc sinh-tử của con người, để chúng ta có thể tự duy trì nòi giống và cuộc đua cứ thế tiếp diễn. Mãi mãi? Đó không phải là điều mà tự nhiên quan tâm. Nếu tự nhiên đã đặt ra quy luật một ngày nào đó sẽ xóa bỏ con người, cả trái đất, hay mặt trăng, mà thậm chí có thể là toàn bộ vũ trụ và dải ngân hà này – thì đó cũng là một quy luật tự nhiên và nó không thể lay chuyển được. Nếu chính con người phá hủy hành tinh này, thì tự nhiên sẽ phá hủy mọi sự sống trên trái đất này và biến nó thành than, vẫn bằng lực hấp dẫn mà Người dùng để điều khiển trái đất khi nó dầy ắp muôn thú, cây cỏ và con người.

Cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng trong tự nhiên.

Hãy nghiêng ngả tư tưởng trên và bạn sẽ bắt đầu cảm nhận vũ trụ theo cách nên làm – đừng đe dọa cũng đừng hứa hẹn điều gì. Nếu có một Thiên đường ở nơi xa kia, tôi xin lặp lại, bạn sẽ không thể chứng minh hay bác bỏ nó, và chắc chắn là không ai có thể làm được điều này. Bạn sẽ tốt hơn rất, rất nhiều – và mọi người xung quanh bạn cũng vậy – nếu bạn cùng chung niềm tin với Emerson rằng bù đắp, quả báo, hình phạt, phần thưởng, sự cân bằng cũng như trả bót nợ nần – đều đến với thế giới này.

Hubbard và Rockefeller

Khi tôi nghĩ về Elbert Hubbard, tôi thường nghĩ về John D. Rockefeller, Srõ Họ thật khác nhau!

Có lần Rockefeller hỏi tôi xem tôi có muốn hoán đổi vị trí với ông không. Tôi trả lời ông một cách lịch sự rằng tôi không; rằng tôi trân trọng sức khỏe và sự tự do tự tại của mình, hai điều mà ông không có. Tôi không biết lời nhận xét của mình có liên quan gì tới sự thay đổi rõ nét của ông nhiều năm trước khi qua đời hay không. Nhưng ông đã thay đổi, và tôi xem đó như là một khởi đầu mới trong cuộc đời của ông. Vâng, người đàn ông có trong tay hàng tỷ đô la đã nhận thấy có một điều gì đó còn thiếu và nỗ lực làm lại từ đầu.

Ông đã thật sự mong mỗi điều gì vậy? Thông qua việc trò chuyện với những người quen của ông, tôi tin chắc rằng ông không cần gì ngoài một điều ông đã bỏ lỡ trong sự nghiệp kiếm tiền sáng lạn của mình – sự bình an trong tâm hồn. Tôi nghĩ rằng một ngày nọ ông đã nhìn vào tiền bạc của cải của ông và nhận ra rằng CUỐI CÙNG THÌ, CHẴNG CÓ ĐIỀU GÌ LÀ QUAN TRỌNG CẢ. Mọi liên hệ của Ivy Lee với Rockefeller là một phần trong nỗ lực xây dựng một hình ảnh khác cho ông vua dầu lửa này. Khi luồng tiền của Rockefeller bắt đầu đổ vào lĩnh vực nghiên cứu khoa học, y tế cũng như các dự án văn hóa, nó đã đánh dấu một sự hồi sinh mới.

Elbert Hubbard không bao giờ cần phải thay đổi hình ảnh ông thể hiện đối với thế giới và chính mình. Nhưng Rockefeller, Srõ cần, và Henry Ford cũng như rất nhiều người khác với vẻ ngoài dường như thành công trọn vẹn 100% cũng thế, cho đến khi họ nhận ra điều mà mình vẫn luôn luôn thiếu.

Thật thú vị khi để ý rằng con cháu của dòng họ John D. dường như đã hình thành rất nhiều tính cách xã hội hữu ích không hề phổ biến chút nào trong giới thượng lưu thời John D. Ngày nay tôi thấy một người chủ của dòng họ này lúc nào cũng bận rộn với công tác xã hội – không chỉ bằng việc ủng hộ vật chất, mà thật sự đi sâu vào nơi người nghèo sinh sống để tận mắt chứng kiến những thiệt thòi thiếu thốn của họ. Vì John D. Rockefeller cha đã thay đổi, tôi

tin rằng ông đã tìm được thứ mà mình cần – cảm giác bình an trong tâm hồn.

Đi qua Khu rừng rậm Cuộc đời với những người dỗi theo vô hình

Bạn biết rằng cuốn sách này đã bắt đầu thành hình được gần bảy mươi năm nay. Chính tôi cũng ngạc nhiên rằng vào những thập niên đó tôi không *biết* mình sẽ viết một cuốn sách đánh giá tầm quan trọng của sự giàu sang ngang với trạng thái bình an trong tâm hồn. Rõ ràng tôi không thể viết nó khi còn trẻ hay thậm chí khi tôi đã ở độ tuổi năm mươi, vì tôi chưa tập hợp đủ những trải nghiệm cần thiết. Lời khuyên đó đã được kiểm chứng trong nhiều mảnh đời khác bên cạnh cuộc sống của bản thân tôi, những câu chuyện tôi viết với đầy ắp những bài học cuộc đời sẽ đem lại lợi ích cho chính bạn – và đó cũng là cách tốt nhất để học chúng.

Thi thoảng tôi vẫn kiểm chứng được rằng có những người bạn hữu vô hình bay lượn trên đầu tôi, không thể nhận biết bằng giác quan thông thường được. Trong những cuộc nghiên cứu của tôi, tôi phát hiện ra rằng có một nhóm bạn hữu kỳ lạ chứa chất trí khôn của hàng ngàn năm tuổi, nhưng tôi không hề nghĩ mình lại có mối liên hệ nào với họ. Giờ đây tôi đã nhận thấy mối liên hệ đó có tồn tại. Tôi không phải là một trong số họ! – nhưng tôi đã luôn được họ dõi theo. Dưới đây là cách tôi phát hiện ra điều này.

Tôi đã hoàn tất cuốn sách này. Và rồi...

Một ngày tôi biết đã đến lúc để viết cuốn sách này. Trong một trận ốm nhẹ, tôi đã phác ra dàn ý của cuốn sách, và đó là điều đã được ai đó định sẵn để kéo tâm trí tôi ra khỏi những việc thường ngày. Tôi đã viết cuốn sách, tận hưởng nó như một người luôn tận hưởng thành quả của tình yêu trong nhiều tháng và những ngày đó tôi cảm thấy luôn luôn hưng phấn và sống động.

Tôi hoàn tất chương cuối cùng và vẫn ngồi trước chiếc máy chữ, trầm tư về những gì mình đã viết. *Cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả*, tôi nghĩ – nhưng cảm giác thật tuyệt khi hoàn thành một tâm nguyện mà tôi đã luôn ấp ủ bấy lâu nay. Tôi ngồi một mình và không gian vô cùng tĩnh lặng.

Một giọng nói cất lên. Tôi không thấy ai cả. Tôi không thể nói với bạn giọng nói ấy xuất hiện từ đâu. Đầu tiên nó nói một mật khẩu chỉ đôi người biết đến, làm thu hút sự chú ý của tôi.

“Tôi đã đến đây,” giọng nói cất lên, “để cho anh một chương nữa của cuốn sách này. Khi viết chương này anh có thể làm cho một số độc giả không còn tin vào anh nữa, nhưng anh sẽ viết một cách trung thực và nhiều người sẽ tin để rồi được hưởng lợi từ điều đó. Thế giới đã đón nhận nhiều triết lý khiến con người sẵn sàng đón nhận cái chết, nhưng anh đã được tin tưởng để truyền đạt lại cho nhân loại một triết lý giúp người ta vui sống hạnh phúc.”

Tôi thì thầm: “Người là ai?”

Bằng một giọng nói nhẹ nhàng, nghe như những hợp âm của một bản nhạc du dương, người bí ẩn đáp lời: “Tôi đến từ Ngôi trường Vĩ đại của những Học giả. Tôi là một thành viên trong Hội đồng Ba Mươi Ba Người phục vụ cho Ngôi trường Vĩ đại này và những học viên của nó.”

Ngôi trường Vĩ đại của những Học giả!

Đó là ngôi trường của sự thông thái đã tồn tại một cách bí ẩn trên dãy núi Himalaya cả mười ngàn năm nay. Đôi khi được biết đến như là Những Bậc Thầy Đáng Tôn Kính của Ấn Độ Cổ Đại, đó là suối nguồn trung tâm của các kiến thức về tôn giáo, triết học, đạo đức, thể chất, tinh thần và tâm linh.

Một cách kiên nhẫn, ngôi trường này nỗ lực nâng con người vượt lên sự non trẻ tâm linh và xóa tan nỗi tăm tối để đạt đến sự chín chắn của tâm hồn và cuối cùng là tự khai sáng.

Từ những ngày xa xưa nhất trong lịch sử, những Học giả của Ngôi trường Vĩ đại này đã giao tiếp với nhau bằng ngôn ngữ giao cách cảm. Cuối cùng họ đã hội tụ và gặp nhau để tạo thành ngôi trường lâu đời nhất trên thế giới.

Ngôi trường Vĩ đại của những Học giả này luôn phát huy quyền năng của mình, giúp gợi mở một cách đầy xây dựng trí thông minh của từng cá nhân, tôn tại hài hòa với tầm kiểm soát không thể thay đổi của Con người lên những suy nghĩ độc lập trong đầu. Những Người Thầy tin rằng đặc quyền lớn lao này, vốn được dành riêng cho con người và chỉ con người mà thôi, sẽ mang đến cho loài người những phương tiện để kiểm soát trên quy mô lớn vận mệnh của trái đất.

Ngôi trường có những người thầy có khả năng thoát tục và cùng một lúc di chuyển đến bất cứ đâu họ chọn để có thể lĩnh hội được kiến thức mới, hoặc truyền giảng kiến thức một cách trực tiếp, bằng giọng nói, đến bất cứ ai. Giờ đây tôi biết rằng một trong số những người Thầy đó đã vượt qua hàng ngàn dặm, hết ngày đến đêm, để đến với tôi.

Người Thầy tiếp tục nói

Sau khi đã ngừng lại để tôi có đủ thời gian định hình suy nghĩ, người Thầy tiếp tục nói bằng chất giọng du dương đầy tính nhạc mà chắc chắn là đã âm vang trong cả ngôi nhà nếu như nó không chỉ dành riêng cho tai tôi nghe thấy.

Tôi không ghi lại từng lời ông ấy đã nói, nhưng tôi sẽ kể lại những ý chính nhất trong thông điệp của ông. Rất nhiều điều ông nói đã được nhắc trong các chương khác của cuốn sách này hay sẽ được trình bày ở những chương tiếp theo.

“Anh đã giành được quyền tiết lộ Bí mật Tối thượng cho những người khác,” giọng nói du dương cất lên. “Trên cuộc hành trình cuộc đời có một Khu rừng rậm, một Khu rừng Tối mà mỗi người phải tự mình vượt qua. Trong Khu rừng Tối đó, mỗi người sẽ phải chiến

thắng kẻ thù và cả những thế lực chống đối cùng sự xao động trong chính bản thân mình. Khu rừng Tô í đó sẽ giúp truyền những tình yêu nhất vào tâm hồn con người thông qua thử thách và đấu tranh, để tâm hồn có thể trở về với Suối nguồn Vĩnh hằng Vĩ đại, rồi từ đó hòa mình vào và trở thành một phần của Trí tuệ Vô hạn. Con người luôn được sự dìu dắt của Ngôi trường Vĩ đại nhưng đồng thời cũng luôn làm chủ bản thân mình. Anh đã đi qua Khu rừng rậm Cuộc đời một cách an toàn. Giờ đây anh ta sẽ phải cố gắng hiên cho thế giới này một bản đồ giúp cho những người khác vượt qua Khu rừng Tô í kia.

Và bây giờ tôi sẽ gọi tên những kẻ thù mà bạn sẽ phải gặp và phải chiến thắng trong cuộc hành trình.

Trước nhất là NỖI SỢ HÃI. Khi bị nỗi khiếp sợ xâm chiếm, con người sẽ đánh mất khả năng sử dụng sức mạnh thực sự của suy nghĩ – một quyền năng có thể cho phép mỗi người thỏa mãn tất cả những nhu cầu thực tiễn của mình cũng như kiểm soát vận mệnh của trái đất.”

“Kẻ thù nguy hiểm thứ hai,” người thầy nói: “là LÒNG THAM khi muốn sở hữu nhiều vật chất và muốn có quyền lực để điểu khiển người khác phục vụ cho những mục đích cá nhân ích kỷ của mình. Không một người tham lam và háms lợi nào lại có thể vượt qua Khu rừng rậm Cuộc đời mà thành công trong việc sử dụng Bí mật Tô í thượng, vì anh ta đã lãng mạ Tạo hóa khi xâm phạm quyền lợi của người khác.

THIỆU LÒNG KHOAN DUNG đứng thứ ba trong danh sách kẻ thù. Sự thiếu bao dung chính là bạn đồng hành xấu xí của thói ích kỷ và ngu dốt. Nó đóng sập cánh cửa của trí óc trước sự thật. Nó làm con người mất đi những tình bạn đáng quý mà họ sẽ cần trong cuộc hành trình qua cuộc đời cũng như khơi gợi sự hợp tác hòa thuận của mọi người.

TÍNH TỰ CAO TỰ ĐẠI chính là kẻ thù nguy hiểm thứ tư của con người. Lòng tự trọng là một phẩm chất đáng được khao khát nhất,

nhưng một người tự mãn là một người tự lừa bịp mình và sẽ đánh mất lòng tôn trọng đối với người khác.

THÓI DÂM Ô chính là kẻ thù thứ năm. Nó ngăn cản những xúc cảm giới tính được thể hiện hay hướng theo một cách đúng đắn. Nó gây nên nhiều cách thể hiện ham muốn tình dục một cách thái quá và xua tan động lực sáng tạo cần thiết của trí óc và cơ thể.

SỰ GIẬN DỮ, kẻ thù thứ sáu, là một dạng của tình trạng điên rồ tạm thời. Sự phẫn nộ chính đáng được kiểm soát và hướng đến việc sửa đổi nguyên nhân là một điều thiết yếu trong một số trường hợp, nhưng những người suốt đời sống với cơn thịnh nộ sẽ không bao giờ có thể thật sự lĩnh hội hết Bí mật Tối thượng.

CON OÁN HẬN, kẻ thù thứ bảy, là nỗi giận dữ đã được cho phép nhấm chìm đầu óc cho đến khi nó trở nên đông cứng lại như bê tông. Đó là một liều độc dược của tâm hồn, có khả năng bẻ cong suy nghĩ của con người một cách sai lệch. Một người luôn giữ mối thù ghét trong lòng sẽ không thể kiểm soát và hướng khả năng suy nghĩ của mình vào những điều mang tính xây dựng, và vì thế tự mình từ bỏ hoàn toàn cái đặc quyền duy nhất mà con người đã được Tạo hóa ban tặng.”

Người Thầy tiếp tục nói trong khi tôi lắng nghe say mê. Ông nói về kẻ thù mang tên LÒNG GHEN TỊ, là một hỗn hợp của ham muốn và sợ hãi; và SỰ THIẾU KIÊN NHẪN, điều ngăn cản một người tận hưởng thành quả của việc mình làm. Ông cũng liệt kê SỰ DỐI LỪA, điều mà cuối cùng thì cũng lừa dối chính kẻ gian trá; Ý NGHĨ SAI LẦM, điều mà tự kết thông lọng treo cổ chính người có ý nghĩ đó; và dòng hành cùng đó là SỰ THIẾU CHÂN THÀNH; cũng như TÍNH KIÊU CĂNG TỰ PHỤ, điều làm cho con người trở nên tầm thường và đáng khinh ghét.

Giữa một sự im lặng tuyệt đối, người đại diện của Ngôi trường Vĩ đại nói với tôi rằng tôi đã được chọn để nói cho người khác biết về tất cả các kẻ thù, bao gồm SỰ ĐỘC ÁC, điều thu hút tất cả những kẻ thù khác như một đàn sói, và SỰ NHẪN TÂM, quay lưng lại với những người khó khăn và làm cho linh hồn quằn quại. Ông cũng

nói về SỰ BẤT CÔNG, SỰ VU KHÔNG và TẬT NGỒI LÊ ĐÔI MÁCH. Ông chỉ ra rằng một người có thể biết những ngôn từ của Bí mật Tối thượng nhưng không bao giờ sử dụng được nó nếu người ấy có ý hủy hoại kẻ khác. Ông chỉ cho tôi rằng Khu rừng Tối sẽ là nơi giam hãm những người không đánh bại được những kẻ thù mang tên SỰ BẤT TÍN, TÍNH THIẾU TRUNG THỰC, SỰ PHẢN BỘI và SỰ TRẢ THÙ suốt đời.

Khi kể thúc bách tên của bốn kẻ thù nữa mà tôi phải cảnh báo thế giới, người thầy nhấn mạnh rằng chúng cũng là những mối đe dọa quan trọng như bất cứ kẻ thù nào khác. Đó là: SỰ LO LẮNG, điều tồi tệ rằng một người cũng không lớn lao hơn cái điều mà anh ta cho phép làm cho mình lo lắng; SỰ ĐỐ KÝ, một hình thái của lòng ghen tị có sức phá hủy mạnh nhất đến tính tự chủ và những sáng kiến của con người; CHÚNG NGHỊ BỆNH, điều ngăn cản đầu óc tận hưởng tình trạng khỏe khoắn của cơ thể và dọn chỗ cho bệnh tật, vốn thường bắt đầu từ suy nghĩ; và SỰ DO DƯ, điều mà càng ngày càng lớn mạnh nếu đã chìm trong nó cho đến khi nó cuờn lên lưng chúng ta và làm cho chúng ta vấp ngã rồi mất tích trong Khu rừng Tối.

“Còn có những kẻ thù khác của con người,” người thầy nói: “nhưng một khi đã thắng được hai mươi sáu kẻ thù này thì sẽ thắng được tất cả những kẻ thù khác. Hãy biết rằng một người luôn thành thật cố gắng chinh phục hai mươi sáu kẻ thù tiềm ẩn này sẽ trở thành một môn đệ của Ngôi trường Vĩ đại. Chúng tôi biết người ấy, và người ấy có cánh cửa đi vào đầu óc một người thầy. Cách giao tiếp là thân giao cách cảm. Thi thoảng người môn đồ có thể thể hiện nhu cầu được hướng dẫn của mình thông qua cái mà người ta vẫn thường biết đến với tên gọi lời nguyện cầu.”

Nguyên lý của việc cầu nguyện

Rồi sau đó người Thầy nói với tôi nguyên lý đằng sau những lời cầu nguyện có thể mang về sự trợ giúp và hướng dẫn thật sự. Những độc giả nào chỉ đọc lướt qua mặt chữ hãy đọc đi đọc lại phần này cho đến khi ý nghĩa lớn lao của nó hiện hiện trước mắt bạn.

“Lời cầu nguyện”, người Thầy nói, “phải được hình thành trên nhu cầu được giúp đỡ có thật, mong đạt được điều gì đó mang tính xây dựng.

Trong những lời nguyện cầu thuần khiết, một người chỉ cầu xin được trợ giúp sau khi đã tự chứng minh với toàn bộ nỗ lực, rằng khả năng của mình không đủ để đạt được mục đích.

Người cầu nguyện đừng nghĩ rằng mình đang đánh mất quyền tự do hành động của mình, mà nên hiểu rằng giờ đây mình đang hợp lực cùng những người giúp đỡ mà mắt thường không thấy được.

Người ấy phải hiểu, với tất cả lòng tự trọng và tự tin của mình, rằng trách nhiệm tiên quyết của người ấy chính là phải tự hoàn thiện và cải thiện hoàn cảnh của mình; và sau khi đã làm được điều đó, thì trách nhiệm thứ hai của người ấy chính là giúp đỡ nhân loại.

Đó là những nguyên lý chúng tôi tìm trong bất cứ một lời nguyện cầu nào. Dù dưới hình thức nào của lời nói hay suy nghĩ đi chăng nữa, ở hoàn cảnh nào, thì những nguyên lý trên sẽ được thấu tỏ nếu chúng có mặt và chúng tỏ sự thành tâm của người nói.” Đến đây người Thầy lưu ý những môn đồ đang trên đường băng qua Khu rừng. Ông nói với tôi – và bây giờ tôi đang nói với bạn – rằng thi thoảng những khoảng trống sẽ xuất hiện trong Khu rừng Tối kìa, và khi bạn không còn thấy những tàng cây thấp bám dai dẳng vào người nữa, bạn có thể tưởng rằng mình đã chiến thắng tất cả hai mươi sáu kẻ thù trên. Đây có thể là cách mà những kẻ thù này đánh lừa bạn. Một cách đáng tin cậy để theo dõi những kẻ thù mà mình đã vượt qua được chính là hãy ghi chúng ra, như thế này:

NỖI SỢ HÃI

LÒNG THAM

THIỆU LÒNG KHOAN DUNG

TÍNH TỰ CAO TỰ ĐẠI

THÓI DÂM Ô

SỰ GIẬN DỮ

SỰ ĐỘC ÁC

SỰ NHÃN TÂM

SỰ BẤT CÔNG

SỰ VU KHÔNG

TẬT NGÔN I LÊ ĐÔI MÁCH

SỰ BẤT TÍN

CƠN OÁN HẬN
TÍNH GHEN TỊ
SỰ THIẾU KIÊN NHÂN
SỰ ĐỐI LỪA
Ý NGHĨ SAI LẦM
SỰ THIẾU CHÂN THÀNH
TÍNH KIÊU CĂNG TỰ PHỤ

TÍNH THIẾU TRUNG THỰC
SỰ PHẢN BỘI
SỰ TRẢ THÙ
SỰ LO LẮNG
SỰ ĐỐ KỤ
CHÚNG NGHI BỆNH
SỰ DO DỪ

Danh sách này cần được đánh dấu hàng năm. Hãy làm điều đó một cách trung thực, với sự sáng suốt và hiểu biết mà một người đã có được, việc kiểm tra này sẽ cho phép chúng ta nhìn lại danh sách và biết tên của những kẻ thù đã bị đánh bại. Chúng sẽ bị loại khỏi danh sách này. Chỉ cần có một kẻ thù vẫn còn sống, thì người chủ danh sách vẫn còn đang loay hoay trong Khu rừng rậm cuộc đời. Khi tất cả đã bị vượt qua, thì người đó mới ra khỏi Khu rừng.

Điều gì xảy ra ở cuối cuộc hành trình dài kia?

Người Thầy giảng giải: “Khi người đồ đệ đã thật sự chiến thắng tất cả hai mươi sáu kẻ thù của thành công, của sự thanh thản và thuận hòa, thì người ấy sẽ nhận được một thông điệp từ một người Thầy của Ngôi trường Vĩnh đại. Anh ta sẽ được ghi nhận về thành tích vượt qua Khu rừng, và anh cũng sẽ nhận được hướng dẫn cụ thể cho những hành vi trong tương lai của mình.

“Đầu tiên, anh ta sẽ biết rằng phần lớn thời gian của anh ta sẽ được dành để hướng dẫn những người đang loay hoay tìm cách vượt qua Khu rừng và để giúp đỡ người loại của mình bằng nhiều nhiều cách khác. Anh ta có lẽ đã biết rằng giúp người khác cũng là giúp chính mình, nhưng giờ đây anh ta sẽ còn nhận thấy những lợi ích đó ở mức đầy đủ nhất.

Thứ hai, anh ta sẽ được trao quyền năng để không chế tất cả những tình huống bất lợi theo hướng cuối cùng thì cũng trở nên có lợi; đồng thời anh ta sẽ nhận biết được khả năng biến cái bất lợi thành có lợi này.

Thứ ba, người học trò đã chiến thắng hai mươi sáu kẻ thù của con người sẽ nhanh chóng nhận ra bản chất cũng như mục đích của bất cứ sứ mệnh nào mình được giao trong tương lai, và anh sẽ luôn có đủ lòng dũng cảm để thực hiện nó.” Người Thầy tiếp tục rất nhanh: “Người môn đồ sẽ giữ quyền từ chối hay phớt lờ bất cứ một yêu cầu nào ở trên, nhưng, nếu anh ta làm như thế, hình phạt có thể là sự tước đoạt hoàn toàn những quyền năng anh ta đạt được sau nhiều năm nỗ lực. Những quyền năng bao gồm những điều phước lành sau:

“Hy vọng, đức tin và lòng quả cảm để thực hiện bất cứ một mục tiêu nào mình mong muốn. Lòng nhân từ để hướng về đồng loại và lòng trắc ẩn dành cho những vấp ngã của họ.

Sự thấu hiểu chính mình giúp anh ta nhận thấy bản chất của những quyền năng kỳ diệu của mình.

Sự dẻo dai và bền chí đủ để giúp anh ta vượt qua mọi chông gai trở ngại trên đường.

Sức khỏe tốt, cả về thể chất lẫn tinh thần.

Sự thông thái để đánh giá mọi điều, và tính tự chủ cho phép anh ta hoàn toàn làm chủ bản thân.

Sự kiên nhẫn để đối đầu với những khó khăn bất lợi.

Lòng vị tha với tất cả mọi người, và một tinh thần bằng hữu sâu sắc.

Tự do tự tại thoát khỏi mọi sự lo lắng.

Sự giàu có vật chất để đáp ứng mọi nhu cầu và ao ước của mình.

Một nhận thức tinh tế về thời gian.

Không vương vào tất cả những truy lạc.

Một tính cách hấp dẫn và một tinh thần hào phóng luôn thu hút sự hợp tác xây dựng.

Khả năng được hưởng lợi từ những lỗi lầm trong quá khứ.

Một đôi tai lắng nghe, một cái lưỡi im lặng, một trái tim trung tín, một lòng thủy chung vững bền.

Một tình yêu sự thật sâu xa.

Khả năng giao tiếp bằng thân giao cách cảm, bao gồm cả việc giao tiếp với sự Thông thái Vĩnh hằng.

Hiểu biết sâu sắc về những lời nguyện cầu mang tính khoa học, cùng với khả năng nhận sự hỗ trợ từ những người Thầy khi cần thiết.

Miễn nhiễm trước hành vi của tất cả những người xấu.

Được giải thoát khỏi những tính cách không tốt bẩm sinh.

Hoàn toàn làm chủ mọi nỗi sợ hãi, bao gồm cả nỗi sợ chết.

Thấu hiểu được mục đích cao cả nhất của cuộc đời, và khả năng huy hoàng nhất của việc sống vì mục đích đó.”

Người Thầy kết thúc thông điệp của mình

Một đoạn nghỉ nữa trong sự yên lặng tuyệt đối và người Thầy nói rằng: “Người đó sẽ không chỉ hiểu được mục đích của cuộc đời, mà còn có trong tay quyền lực để sống trọn vẹn theo mục đích đó *mà không phải trải qua một sự đau đớn nào nữa trên trái đất trần tục này.*

Và những người Thầy của Ngôi trường Vĩnh đại, trên trái đất này cũng như ở tất cả những nơi khác, sẽ hòa cùng anh ta trong thắp ng lợi vẻ vang và mang cho anh niềm vinh hạnh được trở thành một

người Thầy. Tiếc n trình để thành người Thầy của anh ta chưa dừng ở đó, nhưng anh ta sẽ được cung cấp sơ đồ để định hướng một cách thành công.”

Tiếc ng nói đã lặn đi. Tôi bắt đầu nghe thấy những thanh âm rất khẽ của thế giới quanh mình, và tôi biết rằng người Thầy nó đã quay về Ngôi trường Vĩnh đại.

Bài học cố hữu trong đôi lời ngắn ngủi

Cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả. Hãy đọc lại một lần nữa để thấy thông điệp của người Thầy đã nhấn mạnh vào *bây giờ và ở đây* như thế nào, đó chính là thời gian chúng ta có thể tự mình chắc chắn được là cuộc đời sẽ thưởng hay phạt mình; rằng chúng ta có đạt được giấc mơ của mình hay chết mà không nhắm mắt. Hãy để ý có rất nhiều cách chúng ta có thể răn mình không nên quá coi trọng mình một cách ích kỷ... *một cách ích kỷ* trong một cuộc phô diễn của cải hay quyền lực mà cuối cùng thì cũng không có ý nghĩa gì so với những thế lực có thể hủy hoại sức khỏe và hạnh phúc.

Và cho cái Vĩnh hằng trên cả sự vĩnh hằng của trần thế, chúng ta thấy một viễn cảnh về cuối nguồn vĩ đại của những đời sống tinh thần, nhưng chúng ta không được tham gia vào nó với sự ngạc nhiên hay xa rời cuộc sống thường nhật bằng việc tự thân thánh hóa bản thân. Những điều tốt đẹp trong cuộc sống đến với ta khi ta sống, và cuộc đời cũng không phải là chiếc giường hoa hồng, mà là một chuyến phiêu lưu đầy nhiệt huyết để dạy cho một người tự thông hiểu, chiêm ngưỡng và tận hưởng những điều tốt đẹp kia.

Bạn đã xứng đáng để được sử dụng Bí mật Tối thượng bằng rất nhiều cách. Ngay khi bạn biết được điều đó – còn nếu bạn chưa biết – thì sẽ sớm thôi bạn sẽ nhận biết được điều này.

TÓM TẮT CHƯƠNG 12

Bạn rất quan trọng – nhưng chỉ chút lát thôi.

Khi bạn xem những vấn đề của mình quá quan trọng, bạn đã đánh cắp một phần sự bình an của tâm hồn. Một người vĩ đại thật sự là một người hiểu rằng thế giới xung quanh còn vĩ đại gấp nhiều lần mình. Những áp lực đến từ việc luôn phải cố gắng “sống lớn lao” trong khi bản chất bạn không phải là như vậy sẽ có thể mang đến cho bạn một cảm giác tội lỗi và những phiền toái khác. Rất nhiều người thật sự tên tuổi đã dừng lại bên lề của cuộc đời và tận hưởng chính mình, nhưng những con người nhỏ bé thì lại không dám làm điều này. Andrew Carnegie đã có một khẩu hiệu đáng nhớ dạy chúng ta đừng bao giờ vay mượn sự vĩ đại của người khác.

Cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả.

Khi bạn khẳng khái đãi nhận về, đó chính là lúc bạn tự nhắc mình rằng, cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả. Mọi thứ chỉ quan trọng trong thời đại và vị trí của chúng, nhưng hãy giữ vững tâm nhìn giúp bạn nhận thức được những năm tháng đã qua cũng như hiện tại. Một trải nghiệm “tự viết chữ” trên máy chữ của tôi dường như là kết quả của một cuộc trì chuyện từ thế giới vô hình vượt ra khỏi cảm nhận của năm giác quan thông thường của con người, cố gắng nói với tôi rằng cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả, và cho phép tôi được truyền câu nói đó đi.

Sao phải sợ bất cứ điều gì?

Quá nhiều người kéo căng ý thức xã hội của mình thành những cái dằn dặt y rầy sợ hãi, tuyệt vọng và phủ nhận bản thân. Đi qua cuộc đời với lòng quả cảm và thái độ tự tin sẽ giúp xua đuổi nỗi sợ hãi, và không có lý do gì phải lo lắng về kích cỡ của tấm bia mộ cho mình. Một người đàn ông can đảm và yên bình, Elbert Hubbard, đã viết theo sở thích, tự xuất bản tác phẩm của ông và kiếm được rất nhiều tiền. Cả Elbert Hubbard lẫn Emerson đều không cần phải được nhắc nhở rằng, cuối cùng thì, chẳng có điều gì là quan trọng cả.

Trong Khu rừng rậm Cuộc đời, có những người hướng đạo vô hình.

Tác giả viết quyển sách này dựa trên một lần được khai sáng bởi Ngôi trường Vĩ đại của những người Thầy. Hai mươi sáu kẻ thù ẩn trú trong Khu rừng rậm Cuộc đời. Đánh bại chúng rồi bạn sẽ có một khả năng mới, đó là sống một cuộc sống yên bình, giàu có, thành công và hạnh phúc.

13. KHÔNG QUÁ NHIỀU, KHÔNG QUÁ ÍT

Khi tư duy đã thật sự nhận biết được khả năng làm giàu của bạn, bạn sẽ tận dụng được những cơ hội kiếm tiền ở khắp xung quanh. Cảm giác bình an trong tâm hồn là một thành phần không thể thiếu của sự giàu có. Trao tặng trên tinh thần của các Quy tắc Vàng có mô-đi liên kết chặt chẽ với việc tận hưởng giàu sang cùng những điều tốt đẹp khác trong cuộc sống. Khi bạn cố gắng hiên, ví dụ trong công việc của mình, cuối cùng thì bạn sẽ được trả công xứng đáng, vì bạn không thể giả mạo những Quy tắc vàng – chúng là vĩnh cửu, bất biến, và song hành cùng Luật Nhân Quả.

SỰ GIÀU CÓ của trái đất luôn đợi chờ bạn khai phá. Chúng ta đã được nghe điều đó từ tất cả các giáo viên ở khắp mọi trường học qua mọi thời đại, và vì thế chúng ta xem cuộc đời mình như người thầy vĩ đại nhất.

Điều gì làm nên sự giàu có? Đến giờ thì bạn đã biết một cách tương đối. Chắc chắn là một người không đủ ăn thì không thể được xem là giàu sang được; nhưng cũng có những người không tin rằng họ đã giàu trừ khi họ được ăn với mâm vàng đĩa ngọc. Bạn hãy giàu có theo cách của bạn và biết rõ điều đó... và hãy nhớ rằng ngay cả một người ăn xin cũng có thể tìm thấy niềm vui từ đất mẹ, từ những đám mây trắng bông bênh trôi, từ sắc cầu vồng hay một ngôi sao lấp lánh sáng.

Tuy nhiên đây là một cuốn sách thiết thực, và có lẽ bạn cũng đã để ý rằng tôi không đưa ra bất cứ một điều gì để thay thế hoàn toàn cho sự đủ đầy về tiền bạc. Hãy cùng nhau lật lại thế nào là đủ, và hãy bắt đầu từ cội rễ của vấn đề.

Sự sung túc đến với những ai có thể nhận thấy tiềm năng làm giàu.

Tôi lớn lên từ một nông trại. Vâng, thì đúng là ở đó có đất đai, và mọi người có thể thấy một số loại cây trồng nhất định và những loài động vật ăn cỏ. Tuy nhiên, một người nông dân dày dạn kinh nghiệm thì sẽ nhận ra là phần lớn “nông trại” của chúng tôi chẳng hề ra dáng nông trại. Nó có quá nhiều phần đất bỏ hoang phải nộp thuế, nhưng lại không tạo ra lương thực để dùng hay buôn bán.

Chúng tôi không được đào tạo, thiếu vốn và rất nhiều thứ khác – nhưng tôi vẫn không biết rõ tại sao ngày đó chúng tôi lại bỏ phí một cơ hội làm giàu (kha khá) tiềm năng như thế. Mỗi nhiều năm sau tôi mới nghe đến một phát minh nuôi trồng theo khoa học có thể tạo ra năng suất cao gấp mười lần phương pháp của cha tôi. Gần đây tôi gặp được một người trồng rau có thể sống sung túc nhờ việc luân phiên hoa màu của mình – và tôi biết là mình đã gặp một người có thể nhận ra và sử dụng tiềm năng làm giàu của anh ấy.

Tuy nhiên, hãy để ý rằng, *tiềm năng làm giàu cơ bản* của anh ta không nằm ở mảnh đất của anh ta. Nó nằm trong đầu anh ấy – trong sự cầu thị học hỏi những phương thức nuôi trồng tiên bộ và tận dụng chúng, và, hơn nữa, nếu đi ngược về quá khứ xa hơn, sự sẵn sàng học hỏi điều gì làm nên một nông trang màu mỡ và quyết tâm có được một nông trại như vậy.

Một bài báo mới đây đã viết rằng ngày nay, tại một số nơi ở Châu Phi, phải đến tám người trồng trọt mới cung cấp đủ lương thực cho chín người. Nhưng thật may mắn, phương thức nuôi trồng năng suất cao đang được phổ biến khắp thế giới, cùng với máy móc nông nghiệp hiện đại, và phân bón ngày nay có thể làm nên điều kỳ diệu cho những vùng đất cằn cỗi. Tuy nhiên cùng là tám người nông dân chân lấm tay bùn kia, nếu họ biến thành tám người lái máy cày gieo trồng những giống cây cao sản, và công sức lao động của họ có thể nuôi tám trăm hay tám ngàn người khác – thì, trước tiên, tâm trí họ cũng vẫn phải đón nhận cái ý tưởng là điều này

đã được người khác thực hiện, và chính họ cũng có thể làm được. Sự giàu có **LUÔN LUÔN** khởi nguồn từ suy nghĩ.

Sự giàu có luôn hình thành dưới dạng một ý tưởng trong đầu về tiềm năng làm giàu. Hãy đặt ví dụ về người nông dân sang một bên, bạn có thể tìm thấy căn nguyên của tất cả của cải trong nguyên lý căn bản này.

Chính vì thế, khi bạn tìm kiếm *đủ*, đầu tiên hãy bắt đầu nhìn vào tư duy phân tích thế giới bên ngoài. Chính tư duy của bạn chứ không phải điều gì khác giúp bạn không chỉ áp dụng kiểu sang giàu và số của cải bạn muốn, mà còn giúp bạn nắm lấy những điều đơn thuần của hoàn cảnh và biến chúng thành *cơ hội*.

Sự bình an trong của tâm hồn chính là của cái quý giá nhất

Tôi đã không nói về điều này với những từ ngữ chính xác như vậy, nhưng tôi chắc chắn rằng tuyên bố này không làm bạn ngạc nhiên.

Nguyên lý này quan trọng đến độ tôi sẽ kể cho bạn nghe thêm một câu chuyện nữa về một người đàn ông giàu có về tiền bạc nhưng không biết mình nghèo nàn thế nào, vì ông ta không bao giờ thấy tâm hồn mình thanh thản. Thêm nữa, ông ấy đã không biết mình thiếu điều gì cho đến khi tìm thấy nó. Để rồi vì muốn có được sự bình an trong tâm hồn, ông đã phải từ bỏ cái nguyên lý chỉ biết kiếm tiền của mình để thay thế bằng một nguyên tắc làm việc nhân văn hơn dù ông đã luôn chiêm chọc nó.

Người anh hùng là... nhưng *ai* là người anh hùng trong câu chuyện này? Bạn sẽ phải tự quyết định điều đó cho mình. Dù sao thì, nhân vật chính là một người đã làm giàu nhờ việc buôn bán bất động sản, chủ yếu là cho thuê những tòa nhà rẻ tiền mà ông ta làm chủ sở hữu. Ông ta thấy một đôi vợ chồng lớn tuổi hơi chậm trả tiền thuê

nhà, và vì thế, theo đúng nguyên tắc “làm ăn sòng phẳng” của mình, ông ta đã quyết định đuổi họ khỏi nhà.

Ông ta bảo luật sư của mình theo sát các thủ tục cần thiết. Tuy nhiên, viên luật sư không hoàn thành vụ việc nên người chủ bất động sản và vị luật sư đã gặp nhau để nói chuyện.

Vị luật sư bảo rằng: “Tôi sẽ không đi xa hơn nữa trong vụ của ông đâu. Ông có thể nhờ một người khác nhận vụ này, trừ khi ông rút lại quyết định.”

Người chủ bất động sản quyết định rằng ông đã đi guốc trong bụng vị luật sư: “Thế ông nghĩ rằng không kiếm được nhiều tiền trong vụ này sao?”

“Ồ, tôi sẽ kiếm được một số tiền từ nó, vì tôi biết ông muốn bán nhà đi sau khi đã dời được họ đi. Nhưng dù là như thế thì tôi cũng không muốn nhận vụ này.”

Người chủ nhà tự hỏi không biết chuyện gì đang xảy ra:

“Hay là ông sợ điều gì?”

“Không, tôi không sợ gì cả.”

“Ah—ha! Thế thì chắc là lão già không trả tiền thuê đó van vì ông hãy buông tha cho ông ta chứ gì.”

“À, đúng thế đấy.”

“Và ông đã bị mê m lòng sao? Ông ấy nài nỉ ông và ông đã xiêu lòng? Đó là một cách làm ăn kinh khủng. Vì sao chứ, nếu ông ta thử làm điều đó với tôi, tôi sẽ...”

“Ông ấy đã không hề nài nỉ tôi buông tha cho ông ấy. Ông ấy chẳng nói gì với tôi hết.”

“À, ông ta cũng không hề van lơn tôi, thế nên tôi có thể kính cẩn hỏi xem ông ta đã nói với ai không?”

Vị luật sư nói một cách lạnh lẽ: “Ông ấy nói điều này với Chúa.”

“Thế ra ông ta đã quỳ sụp xuống khi ông hỏi tiên thuê nhà rồi ông ta...”

“Không. Ông ấy không biết tôi đang ở đó. Điều ông ta làm không phải là nhắm vào tôi. Ông biết đấy, tôi gõ cửa và không thấy ai trả lời. Lúc đó cửa đang mở. Tôi nghĩ có lẽ đôi vợ chồng già đã rời đi rồi, thế là tôi bước vào. Ngôi nhà trông khá sơ sài, và tôi thấy mình nhìn qua một cánh cửa mở hé vào trong một phòng ngủ. Nơi đó có một người phụ nữ già tóc bạc trắng đang ngơ ngác dựa lưng vào gối trên giường. Vừa lúc tôi định lên tiếng – để báo cho bà ấy biết sự có mặt của mình – thì nghe bà ấy nói với một người khác trong phòng: “Tôi đã sẵn sàng rồi. Ông tiếp tục đi, ông nó.”

“Một ông lão rất già xuất hiện từ góc kia của căn phòng và quỳ xuống bên giường. Tôi không thể nhúc nhích hay nói lời nào, không biết vì sao. Và người đàn ông đó cúi xuống, tay đặt trong tay người phụ nữ. Đầu tiên, ông ấy nhắc nhở rằng họ vẫn là những con chiên ngoan đạo của Chúa, bà vợ và ông ấy, và cho dù Chúa có sắp đặt điều gì đến cho họ, họ cũng sẽ không bao giờ kháng cự lại ý Người. Nhưng sẽ thật khó khăn biết bao nếu trở thành vô gia cư ở độ tuổi của họ, và bà lão thì thật yếu ớt và đáng thương, và, oh! Mọi việc đã khác đi biết ngần nào nếu Chúa giữ lại cho họ một trong ba đứa con trai, nhưng thật đáng tiếc tất cả chúng đã không còn trên cõi đời này nữa...”

Vị luật sư lau khóe mắt: “Tôi đã khóc vào thời khắc đó,” ông ấy nói, “nhưng tôi vẫn giữ im lặng. Và tôi lắng nghe ông ấy nhắc nhở Chúa về sự an toàn của những ai thành tâm tin tưởng Người, và sẽ không dễ chịu một chút nào nếu phải sống trong trại tị nạn sau cả một quãng đời chung sống trong ngôi nhà của riêng mình. Rồi không chỉ có thế, ông ấy nói với Chúa, ông ấy biết rằng một thỏa thuận công bằng với hàng xóm của ai đó cũng là chuyện thường tình, và ông ấy kết thúc bằng việc cúi xin Chúa phù hộ cho...” Vị luật sư nghẹn lời.

“Không phải cho *tôi* chứ!” Người chủ nhà thốt lên bằng một giọng khàn khàn.

“À, ông ấy không nói đến một cái tên nào cả. Nhưng ông ấy cầu nguyện Chúa phù hộ cho những người sắp yêu cầu quyền lợi chính đáng của họ. Và... tôi đã rón rén ra ngoài. Tôi thà để chính tôi sống ở một ngôi nhà tồi tàn chứ quyết không thể đuổi đôi vợ chồng già đó đi.” Ông siết cánh tay của người kia. “Xem này! Tôi sẽ trả tiền thuê nhà của họ cho ông, ngay bây giờ, nếu ông để họ sống ở căn nhà đó.”

“Không,” người chủ bất động sản nói. Ông đứng lên và đi về phía cửa sổ. Sau một khắc, cả ông nữa cũng rơm rớm nước mắt. “Tôi sẽ để họ sống ở đó đến khi nào họ muốn.” Ông quay lại và nói bằng một giọng thiếu náo, “Tôi ước gì ông đã không nghe thấy lời cầu nguyện không hề có ý để lọt vào tai ông hay tai tôi đó.”

Vị luật sư lặc đầu. “Không, đó là ý Chúa khi để tôi nghe thấy điều đó và nói cho ông. Mẹ tôi thường hát về cách Ngài di chuyển theo những cách vô cùng bí hiểm...”

“Tôi cũng đã từng nghe bài đó,” người chủ nhà đáp. Ông vò những giấy tờ kiện tụng trong tay, rồi xé vụn chúng. “Ừ, tại sao ông không ghé qua nhà họ vào buổi sáng và – ừ – mang cả tờ bạc mười đô la này để mua cho họ một túi hàng tạp hóa.”

“Tôi cũng góp vào đó mười đô la và tặng họ một túi quà to hơn.”

“Và – ừ – cứ nói với họ là tiền thuê đã được trả xong, ông nhé?”

“Đúng thế. Đã được trả lại một cách huyền bí.” Hai người mỉm cười nhìn nhau.

Người chủ bất động sản kia đã đánh dấu thời khắc khởi đầu của gia tài mình từ cái ngày ông phá bỏ lối sống của đời mình – cái ngày ông ngừng thu vén để bắt đầu cho đi – cái ngày mà ông cảm thấy đầy ắp hơn khi nhận ra một điều mà sau này đã biến thành một sự bình an tuyệt vời của tâm hồn.

Đừng giới hạn những gì bạn cho đi, mà hãy giới hạn những gì bạn nhận về

Dĩ nhiên là, nói một cách thực tế, có một giới hạn cho những gì mà một người có thể cho đi, ít nhất là về mặt thời gian và nguồn lực. Tôi đã nói rằng trách nhiệm đầu tiên của bạn chính là phải tự giúp chính mình, rồi mới đến giúp đỡ những người khác, và nếu quy luật này được thực hiện một cách chuẩn xác thì nó sẽ mang lại những điều kỳ diệu.

Vì thế khi tôi nói: *đừng giới hạn những gì bạn cho đi*, ý của tôi là không nên có một ranh giới nào cho *tâm lòng* của bạn khi bạn hiến tặng. Người chủ bất động sản là một ví dụ, ông đã làm từ thiện trước đó. Nhưng đó là sự hào tâm được cho đi dưới dạng ban phát, đến những tổ chức địa phương biết ghi nhận sâu sắc tên tuổi của ông – và đó là một cách tạo dựng tiếng tăm tốt cho cả ông và công việc kinh doanh.

Một ngày kia ông ấy đã cho đi ngay cả khi việc ban tặng là điều cuối ông nghĩ tới – và điều đó đã tạo nên sự khác biệt. Một ngày kia ông đã nhận ra có một điều gì đó vượt lên chính bản thân ông và chỉ phớt lờ vị tiền của ông – và điều đó tạo nên sự khác biệt cho thế giới này. Nó thay đổi hoàn toàn *linh hồn* của cuộc đời ông từ thời khắc đó.

Tôi đã có một bài diễn văn

Tiểu đề này cũng quen thuộc như cái tí “Chó cắn người”, vì tôi đã có quá nhiều bài diễn thuyết. Nhưng tầm quan trọng của nó chính là: Tôi đã thuyết trình ở một trường đại học nhỏ, và trong thời gian ở đó tôi đã ghi nhận được thêm rất nhiều về những hoạt động của họ ở lĩnh vực làm việc–và–học tập.

Khi người chủ tịch của buổi họp trao cho tôi tiền công, tôi đã trả nó lại. Tôi cảm ơn ông, nhưng nói rằng tôi đã có đủ tư liệu cho hai

bài viết khác nữa của mình trên tờ tạp chí *Những Quy tắc Vàng* (Golden Rule), và tôi thấy mình đã được trả công vô cùng hậu hĩnh.

Sau này, số độc giả dài hạn của tờ tạp chí *Những Quy tắc Vàng* đã tăng lên gấp bội từ những vùng lân cận trường đại học họ. Những sinh viên đã quyết định rằng, vì tôi đã làm một điều gì đó cho họ, họ sẽ tặng lại một điều khác cho tôi, và họ đã cùng nhau mua báo. Tôi đã được trả công gấp nhiều lần như thế. Chuyện là như thế đấy!

Thật sự thì những Quy tắc Vàng là gì?

Bạn có biết rằng những Quy tắc Vàng, dưới một góc độ nào đó, đã có từ thuở Chúa ra đời? Người đã truyền đạt chúng cho chúng ta dưới hình thái mà hầu hết chúng ta đều đã biết, nhưng sau đây là một vài phóng tác khác đã tồn tại còn xa xưa hơn trong lịch sử:

Một người mang lại cho người khác những điều tốt đẹp mà chính anh ta mong muốn. [Dòng khắc trong một bia mộ Ai Cập, khoảng 1600 trước Công nguyên]

Điều gì bạn không muốn xảy đến cho mình thì đừng làm cho người khác. [Khổng Tử]

Chúng ta nên đối xử với thế gian đúng theo cách mà chúng ta muốn thế gian đối xử lại với mình. [Aristotle]

Bạn có thể thấy rằng những Quy tắc Vàng đã được thiết lập nên từ hàng ngàn năm trước như là quy tắc hành xử chính thống của con người. Thật bất hạnh là con người lại thường chỉ nhớ những lời lẽ mà quên đi tinh thần của Lời huân thị tối cao này.

Hãy nói theo cách này, rồi bạn sẽ có thể liên hệ điều đó với lối cư xử giúp nâng tầm cả bạn và những người xung quanh:

Quy tắc Vàng nghĩa là chúng ta nên đối xử với người khác theo cách mà chúng ta muốn họ đối xử với mình nếu như vị trí của chúng ta bị đảo ngược.

Hãy nghĩ về điều ấy. Đó không hẳn là Quy tắc Vàng bạn tìm thấy trong Kinh thánh. Nó tiến một bước xa hơn, bởi vì nó hàm ý rằng bạn nên phán đoán những nhu cầu của người khác từ vị trí *của anh ta*, nhìn thế giới qua đôi mắt *của anh ta*.

Hãy bỏ qua cho tôi khi tôi viết một câu chuyện vui trong chủ đề nghiêm túc này, nhưng nó có thể giúp bạn ghi nhớ. Có một câu chuyện cổ về một người truyền đạo giảng giải Kinh thánh cho những cư dân nguyên thủy sống trên một quần đảo ở Bờ Biển Nam. Trong số nhiều điều khác, ông đã dạy cho họ phiên bản này của Quy tắc Vàng, đại ý là *Hãy đối xử với người khác đúng theo cách mà bạn muốn họ đối xử với bạn*. Người tộc trưởng đã bị gây ấn tượng sâu sắc. Một ngày ông ta gõ cửa nhà truyền giáo và tuyên bố rằng ông có một món quà muốn tặng... sáu người vợ lẽ!

Hãy áp dụng bài học này một cách nghiêm túc rồi bạn sẽ thấy điều đẹp đẽ nhất của sự cho đi chính là việc cho người khác những gì mà *người ấy cần*.

Đây chính là hình thức tặng quà hoàn toàn nhất quán với Luật Nhân Quả, và cũng nhất quán với trải nghiệm giản đơn của con người, việc cho đi đến trước việc nhận về – nếu điều cho đi thật sự làm thỏa mãn một nhu cầu.

Thật là vô nghĩa khi cứ phải lặp lại rất nhiều ví dụ về hành động cho đi mà tôi đã kể với các bạn trong cuốn sách này. Nếu bạn lật lại một vài câu chuyện cũ, bạn sẽ thấy cách Quy tắc Vàng vận hành. Và bạn cũng thấy mối liên hệ của nó với một câu nói nổi tiếng khác trong Kinh thánh: *Gieo nhân nào gặt quả ấy*.

Chúng ta không nên tự bẻ gãy lòng với những mảnh vụn nhỏ nhất từ bàn ăn của cuộc đời, và cũng không nên thu vén quá nhiều. Quy tắc Vàng thường xuyên đóng vai trò như một động lực xóa mọi sự bất bình đẳng xã hội thông qua việc đảm bảo cho điều này xảy ra. Nó tạo nên một tinh thần vĩnh cửu của việc quan tâm đến nhu cầu cũng như quyền lợi của người khác một cách chân thành, không hề có tư tưởng tư lợi cá nhân (một điều thường bị bóp méo bởi những cái đầu hạn hẹp thành sự *chiếm đoạt*), một không khí thắm nhuần

Quy tắc Vàng sẽ có được nhận định về điều gì làm nên khả năng cho đi thật sự.

Hành động cho đi sinh ra cơ hội được nhận về; có một sự chuyển giao sự giàu có không biểu hiện dưới hình thái của một tài khoản ngân hàng ngày càng phình to, mà biểu hiện trong một trạng thái tâm hồn cảm nhận được sự giàu có đó. Ở đây tiếm ẩn niềm hạnh phúc, sự bình an và sức khỏe mà một người chỉ rùng rình tiếm bạc có thể chưa bao giờ được biết tới.

Một lời đề nghị: Hãy tìm trong số những người xung quanh một người chỉ chăm chăm sống vì đồng tiền; một người mà bất cứ số tiền nào với anh ta cũng là quá ít và không bao giờ là quá nhiều. Người đó sẽ gần như chắc chắn là một người không có lương tâm trong khi kiếm tiền, vì lương tâm có thể là một rào cản khi trong tâm tưởng bạn không có gì ngoài những bao tiền rỗng đang cần được đông đầy.

Hãy quan sát người này. Nếu kiếm tìm sự nhiệt tình trong tâm hồn họ, bạn sẽ không thể thấy, trừ khi chủ đề nói chuyện là về đồng tiền. Hãy tìm một nụ cười ấm áp, giữa người với người trên khuôn mặt họ, bạn sẽ không thấy – người ấy cười như một con cá mập. Hãy để ý xem người ấy ít thể hiện niềm yêu đời đến thế nào. Ô, người ấy có thể đi qua rất nhiều dòng chảy của bao niềm lạc thú đắt đỏ, nhưng một lần nữa đó lại là một điều hoàn toàn khác.

Trong cách nhìn nhân văn về thế giới, thì một người như thế chưa thật sự là một con người. Họ như là những cỗ máy – những cỗ máy luôn nghĩ đến tiền. Thế nhưng rất nhiều người lại ghen tỵ với con người cơ học đó. Họ sẽ hướng người ấy với cái điều mà họ thường gọi là *sự thành đạt*.

Có thể có thành công mà vắng bóng hạnh phúc được không? Bất cứ một con người thực thụ nào cũng hiểu rằng hai điều trên cần phải song hành với nhau để làm cho cuộc đời trở nên đáng sống. Không bao giờ một người có ý nghĩ rằng hạnh phúc chính là sở hữu thật nhiều thứ lại có thể hạnh phúc. Không ai có thể thật sự hạnh phúc cho đến khi người ấy biết những ngôn từ của Quy tắc Vàng

thành hành động, và san sẻ niềm hạnh phúc cho mọi người. Hơn nữa, Quý tể Vàng cũng không thể được ép buộc như thuê quan. Việc san sẻ niềm vui mang đến niềm hạnh phúc chỉ khi người ta thực hiện nó một cách tự nguyện, không với một mục đích nào khác ngoài việc mong muốn cho đi.

Bao nhiêu là cái giá quá thấp? Bao nhiêu là quá cao?

Một trong những lý do tôi cảm thấy vui vì tên mình không có mối liên hệ nào với Ông Lớn – như sự kiện đã xảy ra – là vì, tôi xin lặp lại: Tôi đã luôn thấy mình không bị ràng buộc gì khi chỉ ra rằng Ông Lớn nên chia sẻ nhiều hơn với nhân viên của mình, cả về cơ hội cũng như lợi nhuận.

Những nô lệ thuyền buồm trong quá khứ đã bị xích tay vào mái chèo của họ. Họ được nuôi sống với mức chỉ đủ để tiếp tục công việc. Có thể bạn đã đọc được điều này trong câu chuyện xúc động *Ben Hur*, khi thuyền sắp bị chìm, không ai cởi bỏ xích xiềng cho họ ra khỏi mái chèo. Họ bị nhốt chìm cùng với con tàu như thể họ cũng chỉ là những cỗ máy vô tri. Về mặt tâm hồn, họ chính là như thế.

Điều kiện làm việc ở những thế kỷ sơ khai hay gần đây hơn, trong Cách mạng Công nghiệp, đã gợi nhớ đến điều này. Người chủ doanh nghiệp bóc lột tất cả những gì có thể từ nhân công, và trả cho họ với mức lương ít nhất có thể. Phương thức này vẫn còn tồn tại đậm nét trong thời ấu thơ của tôi. Tôi cho rằng tôi đã gặp may khi thấy tinh thần san sẻ đã thâm nhập vào thế giới của những xưởng máy và văn phòng. Giờ đây khi chúng ta nhìn lại những ngày làm việc mười hai đến mười bốn giờ với đồng lương chèo tay, và kinh hoàng tự hỏi làm sao mà chúng ta lại có thể ngu ngốc đến độ không nhận thấy điều đó gây thiệt hại đến cả con người và xã hội như thế nào, nhưng đó là điều đã diễn ra trong lịch sử.

Ngày nay, phầ n thưởng cho công việc thường ở dưới dạng “các khoản phụ câ p” cũng như là tiề n lương trực tiề p. Nhưng câu hỏi – bao nhiêu là quá thấ p? Bao nhiêu là quá cao? – vẫn còn đễ ngỏ, và tôi có thể tự tin nói rằ ng nó sẽ còn mãi ở lại với chúng ta. Không thể có một câu trả lời tuyệt đố i, vì giá trị của đờ ng tiề n luôn luôn biế n đổi.

Tuy nhiên, xét về đạ i đa số , thì một điề u vẫn là bất biế n: Trong bô i cảnh của thời đạ i mình, một người sẽ nhận được những đờ ng lương xứng đáng với công sức mà anh ta đã bỏ ra. Hầ u hế t những người ở độ tuổi năm mươi hoặc hơn có thể nhìn lại tiề n trình thu nhập của mình từ những công việc khác nhau và đờ ng ý với điề u này.

Hơn nữa, chúng ta dường như biế t được điề u đó từ tiề m thức của mình và thể hiện sự hiểu biế t đó ra ngoài. Tôi rấ t tâm đắ c một câu chuyện được Henry Ford kể lại, minh họa cho điề u này một cách phù hợp nhấ t.

Vào thời kỳ khai sinh của cái doanh nghiệp mà bây giờ đã trở nên khổng lồ , Ngà i Ford đã đắ ng tuyển một vị trí giám đố c kinh doanh. Ông đã sàng lọc hồ sơ ứng tuyển và phỏng vấ n một số người có khả năng cho vị trí này. Khi gặp một người nọ, ông đã đi đế n quyế t định cuố i cùng là thảo luận lương bổng với anh ta. Họ dường như đã không thể quyế t định được con số , vì thế Ngà i Ford bảo rằ ng: “Có lẽ ông nên vào đây và cho chúng tôi thấ y ông có thể làm gì trong vòng một tháng, rồ i chúng tôi sẽ trả cho ông mức lương mà ông xứng đáng được hưởng.”

“Không”, người ứng tuyển đắ p, “mức lương hiện thời của tôi đã cao hơn thế rồ i.”

“Và”, Ngà i Ford cười thầ m, “những gì diễn ra sau đó chứng tỏ rằ ng, cùng với sự lỗ lờ i của mình, anh ta đã nói lên sự thật. Vào cuố i tháng đầ u tiên, chúng tôi phải sa thải anh ta.”

Tôi không hiểu tại sao Ngà i Ford đã sa thải chàng trai nọ, nhưng có thể đoán được rằ ng anh ta chỉ có vẻ ngoài phù hợp với những yêu

câu về kinh nghiệm và các thói khác cần thiết cho công việc. Rồi sau đó hóa ra chính vẻ ngoài đó cũng là tất cả những gì anh ta mang lại cho công việc – cho nên phần thưởng cũng trở nên tương xứng.

Bạn không thể lừa bịp được Quy tắc Vàng

Như vậy liệu rằng Quy tắc Vàng có áp dụng được cả trong những trường hợp tuyển dụng và sa thải? Tôi không dám nói điều này là không có ngoại lệ, nhưng cân đối các xác suất trong một khoảng thời gian dài – thì vâng, nó có thể áp dụng. Luật Nhân Quả, vốn song hành cùng Quy tắc Vàng, vận dụng cho tất cả mọi hình thái trả công. Điều nên làm là không trả quá thấp và không đòi quá cao vẫn còn nguyên giá trị. Không có quy luật bất biến nào của cuộc sống mà đứng một mình cả.

Đừng bao giờ nghĩ rằng bạn có thể lừa bịp được Quy tắc Vàng. Nó sẽ không có hiệu quả đâu nếu bạn *vờ như* cho người khác cái họ cần, nhưng thật tâm bạn đang che giấu một nhân cách dối trá và ích kỷ. Emerson đã từng nói rằng:

Tính cách con người bao giờ cũng được thể hiện ra ngoài. Nó không thể bị che giấu... mà đâm đầu vào ánh sáng... Tôi đã nghe một người có văn dày dặn kinh nghiệm nói rằng ông ấy không bao giờ e sợ ảnh hưởng tác động lên bộ phận thẩm đoán từ một vị luật sư mà chính thẩm sâu trong tim anh ấy cũng không tin vào việc khách hàng của mình sẽ thả lỏng án. Nếu anh ta không có lòng tin, sự không chắc chắn đó sẽ lộ ra ngoài cho bộ phận thẩm đoán biết... và nó sẽ khiến họ mất niềm tin... Và rằng nếu chúng ta không thật sự tin tưởng, chúng ta sẽ không thể truyền đạt đúng được, cho dù chúng ta có lặp đi lặp lại những ngôn từ đó nhiều thế nào chăng nữa... Một người sẽ nhận lại điều mà anh ta xứng đáng được hưởng.

Điều mà anh ta đã tự ghi dấu ấn lên khuôn mặt, dáng hình, tài sản của anh ta, trong những ngôn từ ánh sáng mà tất cả mọi người, trừ anh ta, có thể đọc được... Mọi sự xuyên tạc sự thật đều

không chỉ sát hại chính người nói dối đó, mà còn là một mũi dao nhọn đâm vào sự phồn vinh của xã hội loài người... Hãy tin tưởng vào con người và họ sẽ tự phải tin tưởng lại bạn; hãy dối xử tốt với họ và họ sẽ trở thành những con người tuyệt vời.

Đến đây thì bạn đã đọc được Bí mật Tôi i thượng dưới nhiều hình thức khác nhau. Bạn sẽ không thấy gì khó khăn khi đồng ý rằng đó là một kim chỉ nam đã được chứng minh và đầy giá trị, đưa bạn đến sự bình an trong tâm hồn cũng như sự giàu sang tột bậc.

TÓM TẮT CHƯƠNG 13

Điều gì làm nên sự giàu có?

Đất đai trù phú có thể giúp cho người nông dân có được tiềm năng của sự giàu có, nhưng anh ta có thể vẫn nghèo nàn nếu không nhận ra điều đó. Mỗi người chúng ta đều có những tiềm năng giàu có như vậy trong chính chúng ta, nhưng chúng ta vẫn có thể cứ nghèo mãi hoàn nghèo. Phú quý đến với chúng ta khi chúng ta khám phá ra được tiềm năng làm giàu của mình – khi lần đầu tiên bạn hình thành ý tưởng trong đầu về cách chuyển hóa những điều đơn thuần của hoàn cảnh thành cơ hội làm giàu.

Sự bình an trong tâm hồn chính là của cải.

Sự bình an trong tâm hồn không đến với rất nhiều người nghĩ mình giàu có nhưng thật ra thì không phải. Khi anh ta nhận ra sự bình an trong tâm hồn mình, anh ta sẽ biết điều mà mình đã bỏ lỡ và cuộc đời của anh ta sẽ thay đổi từ thời khắc ấy. Sự bình an trong tâm hồn cuối cùng cũng hiện ra khi một người biết cho đi mà không hề mong nhận lại, biết cho đi khi nhu cầu trở nên hiện hữu và không hề có tư tưởng tư lợi. Có thể có giới hạn về mặt vật chất của sự cho đi, nhưng tâm lý của sự cho đi thì không hề có giới hạn.

Quy tắc Vàng là gì?

Hãy xem Quy tắc Vàng là một cách giúp đỡ người khác theo cách mà bạn muốn người khác giúp bạn nếu vị trí của bạn và họ đổi cho nhau. Nó hướng sự chú ý của bạn vào những điều mà người khác cần và mang lại sự quan tâm thật sự giữa người với người. Quy tắc Vàng thường xuyên đóng vai trò như một động lực xóa mọi sự bất bình đẳng xã hội thông qua việc đảm bảo rằng bạn sẽ không nhận được quá nhiều hay quá ít, mặc dù cuối cùng thì sự giàu sang sẽ đến với bạn. Không ai chỉ sống để tích lũy tiền bạc có thể cảm nhận được hạnh phúc, và không có sự thành công thật sự nào trừ khi một người có thể thành công trong việc sống hạnh phúc.

14. QUYỀN NĂNG KỲ DIỆU CỦA LÒNG TIN

Trong quyền năng kỳ diệu của lòng tin có Bí mật Trời thượng. Niềm tin là chìa khóa mở ra quyền năng tinh thần cơ bản của con người giúp biến ý niệm thành thực tiễn. Những mục tiêu có thể được hoàn tất theo nhiều phương thức đậm chất huyền diệu, nhưng chúng ta chỉ sử dụng những tác động tự nhiên dành cho tất cả mọi người. Ngay cả sự thay đổi về thể chất cơ thể cũng có thể được tạo nên từ niềm tin bám rễ sâu sắc. Bí quyết để có được nhiều điều thường nằm trong một quá trình đơn giản mang tên sự tự ám thị⁽¹⁾. Hãy tập trung vào chính xác điều mà bạn mong muốn, bạn sẽ thấy những tâm biến chỉ đường dẫn lối cho bạn. Bạn có thể điều khiển được quá trình phát triển của chính mình như là một người thành công và hoàn thiện hơn.

BẤT CỨ ĐIỀU GÌ tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người đều có thể đạt được.

Hãy đọc điều đó lại một lần nữa, thật chậm. Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người đều có thể đạt được.

Nếu bạn đọc câu khẳng định trên ngay ở đầu cuốn sách này, có lẽ bạn sẽ thấy nó hơi quá phức tạp để có thể thấu hiểu ngay lập tức.

Tuy nhiên, đến bây giờ thì bạn đã thấy rất nhiều hình thái của thành công và thất bại, của sự hạnh phúc và bất hạnh, của những xáo trộn cũng như sự thanh thản trong tâm hồn mà con người tự mang đến cho bản thân mình.

Giờ đây, khi bạn đọc to: *Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người đều có thể đạt được*, bạn biết rằng ý niệm về sự thành đạt, điều vô'n tự biến mình thành sự thành đạt, chính là đặc quye'n của nhân loại.

Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người đều có thể đạt được. Đó chính là Bí mật Tô'i thượng.

Hãy tin một cách thật sự, sâu sắ'c rằng bạn sẽ giàu có, và bạn sẽ đạt được điều đó.

Hãy tin một cách thật sự, sâu sắ'c rằng bạn sẽ có sức khỏe thể chấ't toàn diện, và bạn sẽ đạt được điều đó.

Hãy tin một cách thật sự, sâu sắ'c rằng bạn sẽ có sự bình an trong tâm hồ'n, và bạn sẽ đạt được điều đó – cũng như tất cả những điều kỳ diệu kèm theo.

Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người đều có thể đạt được. Đây là điều bí mật đã được biết đến từ những ngày xưa; đây cũng là điều bí mật điều khiển những thành công của hôm nay; đây cũng chính là điều bí mật sẽ theo con người đến những vì sao. Đây là điều bí mật của mọi thời đại.

Khi nói đến NIỀM TIN chúng ta muốn nói đến điều gì?

“Chỉ ước ao thôi không làm cho nó thành sự thật,” một câu tục ngữ đã nói như vậy. Điều này là đúng, và nó giúp chúng ta nhớ rằng *ước ao* không phải là *niềm tin*.

Một điều ước xuấ't hiện, luôn luôn ở trên bề' mặt của ý thức. *Tôi ước...* bạn có thể nói thế', và tiế'p sau đó với bất cứ điều ước nào đến trong sự tưởng tượng... có một triệu đô la rơi vào đầu mình... có thể đập hai cánh tay và bay lên. Một điều ước không hề' bị hạn chế bởi những thế' lực tự nhiên. Sự thật hiển nhiên này, tuy vậy, không phải là sự khác nhau chính yế'u giữa một điều ước và một niềm tin.

Một *niềm tin* được tạo ra luôn luôn ở thẳm sâu trong ý thức. Niềm tin trở thành một phần của con người chúng ta. Đó là lý do tại sao một niềm tin thật sự, sâu sắc có thể làm thay đổi các tuyên bố tiếu cũng như tổ chức của dòng máu đang chảy trong người bạn, và tạo ra những thay đổi khác trong cơ thể mà y học không thể giải thích nổi. Thêm nữa, một niềm tin, phát ra những làn sóng vô hình từ thẳm sâu tâm hồn bạn sang thẳm sâu tâm hồn của một người khác, là tác nhân của nhiều “sức mạnh cá tính” và rất nhiều điều nữa mà chúng ta chỉ có thể rất vụng về đặt tên. Chính là niềm tin vào chính nghĩa – mạnh mẽ hơn nhiều một *wóc ao* được sống – đã làm cho con người vượt lên trên cả những bản năng sinh tồn của họ. Cũng chính niềm tin là nền tảng tạo ra tôn giáo, duy trì các quốc gia và vùng lãnh thổ, đứng sau tất cả thành tựu đã từng đạt được. Một niềm tin, tôi xin nhắc lại, là một phần trong bạn, là lý do bạn có thể đạt được những gì bạn tin chắc. Hơn nữa, khi bạn có một niềm tin mà bạn lúc nào cũng tin tưởng, bạn sẽ tiếp tục sống.

Ý thức và tiềm thức

Có ai đó đã nói rằng, ý thức cho chúng ta “những suy nghĩ chúng ta biết rõ.” Ví dụ như, khi muốn đi giày, hay nghe đài, bạn suy nghĩ một cách có ý thức, và bạn làm những hành động phù hợp.

Giờ đây, không có lý do gì mà một người không nên đi giày hay mở đài nếu anh ta muốn và có thể điều khiển đôi tay mình. Nhưng chúng ta hãy giả định rằng có một lý do gì đó để không nên mở chiếc radio kia. Có thể đó là thời khắc mà một đài nước ngoài đang phát sóng, nhưng chính phủ của bạn, một chính phủ hà khắc, lại đặt ra hình phạt cho những người nghe chương trình đó. Hơn nữa, bạn biết rằng mình không thể nghe chương trình kia một cách an toàn tuyệt đối, vì bạn nghi ngờ có gián điệp ẩn náu trong nhà mình.

Bạn có hay không vươn tay và bật công tắc để nghe chương trình nước ngoài đó? Nó sẽ phụ thuộc rất nhiều vào phần tiềm thức trong trí óc bạn. Không phải trong ý thức chúng ta biết e sợ hay dửng dưng, mà ở tầng sâu hơn. Và vì thế tiềm thức sẽ hướng dẫn ý

thức, theo một cách bạn không nhận thấy, và trong ý thức bạn sẽ xuất hiện suy nghĩ mà bạn có khả năng nhận biết:

Đừng làm thế, mình sẽ phải ngó i tù!

Hoặc

Mình sẽ thực thi quyết tâm tự do lắng nghe những gì mình muốn nghe, dù ở trong hoàn cảnh nào đi nữa, hoặc thậm chí là một sự nhượng bộ như là Mình sẽ đi lên xem cái tên tọc mạch ở căn phòng trên lầu có nhà không, và nếu họ không có nhà, mình sẽ mở chiếc radio lên nghe.

Hãy đưa vấn đề này thêm một bước xa hơn. Tưởng tượng rằng trong ý thức của mình, bạn nghĩ – *Tôi sẽ mở chiếc radio đó lúc 9h tối dù thế nào đi chăng nữa!* Nhưng đó chỉ là điều bạn ước ao, chứ không phải là tin chắc, vì trong mọi lúc, tiềm thức của bạn đều ẩn chứa nỗi sợ hãi điều khiến bạn theo hướng bạn sẽ *không* mở chiếc radio lên. Bằng cách nào đó, bạn sẽ về nhà muộn, hoặc bạn lao vào nhà vừa kịp lúc nhưng lại “vô tình” va vào chiếc radio, làm nó rơi khỏi bàn và vỡ tan. (Một sự cô đọng chặt chẽ thành, vì bạn sẽ tin một cách có ý thức rằng đó chỉ là vô tình mà thôi.) Hoặc bạn có một việc gì đó phải làm khi chương trình kia phát sóng, và bỗng nhiên nhớ ra – khi tiềm thức cho phép ý thức – rằng đây là thời gian phát sóng, và rằng bạn *ngớ c ngớ ch* thế nào khi tự buộc mình vào một việc nào khác.

Đừng nghĩ rằng tất cả điều này hàm chứa sự giả dối, hay phán đoán rằng không có điều gì nên mạnh hơn quyết được mở chiếc radio của một người. Hãy nhìn rộng ra. Hãy nhận thấy rằng tiềm thức chính là ông chủ giầu mặt của bạn.

Bạn có lẽ đã nhận thấy điều này nhiều lần khi đang đồng dục tuyên bố có những điều mình đơn giản là sẽ không bao giờ phạm phải vì nó đi ngược lại những nguyên tắc cá nhân của bạn.

Một nguyên tắc thật sự là một niềm tin vững chắc đã trở thành một phần con người bạn, và dĩ nhiên có thể là một điều vô cùng hữu dụng và cần thiết.

Vì tiềm thức là ông chủ giàu mặt, nên nó sẽ ra lệnh cho ý thức. Nhưng tiềm thức của bạn, có lẽ bạn đã biết rõ khi đọc cuốn sách này, là một ông chủ đặc biệt. Nó sẽ nói chuyện với bạn, có thể nói vậy, và xem xét hủy bỏ những yêu cầu chưa được thực hiện, hủy bỏ chúng, thay đổi bằng những mệnh lệnh khác nếu cần thiết.

Hãy quyết định niềm tin mà bạn mong muốn, dựng nó vững chãi trong tiềm thức của bạn, và rồi tiềm thức sẽ điều khiển ý thức bạn để “sống xứng đáng với” niềm tin đó.

Hãy để cho niềm tin của bạn bao hàm ý niệm về sự thành công, rồi tiềm thức của bạn sẽ tìm ra phương thức và phương tiện để đạt được điều đó, điều mà nếu chỉ là một điều ước đơn thuần, thì sẽ không bao giờ thuộc về bạn. Bạn có thể nói về “vận đồ” hay “những cơ hội may mắn,” nhưng ý bạn muốn nói chính là sự mài giũa tất cả những giác quan của bạn hướng tới điều mà bạn muốn đạt được – một sự tập trung tất cả những nguồn lực ra khỏi tất cả những vấn đề khác và hướng tới sự thành công bạn muốn – một sự tiếp cận lớn lao đối với sức mạnh và nguồn lực – một sự “bất sống” những bộ óc khác, những người mà nếu bạn không làm được như vậy chắc hẳn đã không giúp đỡ bạn – và hơn thế nữa! Thậm chí những ngôn từ tuyệt mỹ nhất cũng trở nên khập khiễng khi nói về quyền năng của niềm tin. Bằng việc cảm nhận lòng tin đang thúc đẩy bạn về phía mục đích mình khao khát, cuối cùng bạn sẽ hiểu nguồn lực không thể chống cự lại ấy đang chờ sự điều khiển của bạn.

Liệu có giới hạn nào cho những điều niềm tin có thể đạt được?

Nếu có một giới hạn, thì chưa một ai từng được thấy nó. Tôi đã rất thường xuyên nói rằng thì thoảng chúng ta bỗng có những quyền năng vượt qua những giác quan thông thường của mình. (Không phải là *siêu nhiên*, mà là những năng lực tự nhiên chúng ta mới bắt đầu tìm hiểu.) Những niềm tin in sâu trong tiềm thức giúp chúng ta rất nhiều trong việc có được sự trợ giúp từ những quyền năng vô hình này.

Một lần, khi còn là một đứa trẻ, tôi bị sốt thương hàn – bệnh nặng duy nhất mà tôi từng bị. Tôi đã bị ốm hàng tuần liền mà không có dấu hiệu hồi phục. Sau một thời gian, như cha tôi kể lại nhiều năm sau, tôi rơi vào trạng thái hôn mê. Hai bác sĩ đã đến nông trang của chúng tôi để nói với cha tôi rằng họ không thể làm gì hơn được nữa, cái chết chỉ cách tôi một vài giờ đồng hồ.

Cha tôi đi bộ vào rừng. Ở đó ông quỳ xuống và cầu nguyện để một vị bác sĩ vượt trên những bác sĩ trần tục. Cùng với lời nguyện cầu của mình, ông đã tạo ra một niềm tin vững chắc, ngập tràn tâm trí rằng tôi sẽ bình phục. Ông cứ quỳ như thế hơn một giờ đồng hồ, và cuối cùng một sự thanh thản tuyệt đối bao bọc ông... sự thanh thản của tâm hồn đó chính là điều kiện để trí não hoạt động tốt nhất. Và đột nhiên, từ vô thức, không chút tí vết nào của sự hoài nghi, cha tôi bình thản biết rằng tôi sẽ bình phục.

Tôi không biết lời cầu nguyện của cha đã được nơi nào nghe thấy, hay liệu nó có được nghe thấy hay không, hay liệu có phải chính lời cầu nguyện kia đã tập trung và làm rung động những thế lực thuộc về niềm tin trong tiềm thức. Nhưng chỉ biết rằng khi quay về nhà, ông đã thấy tôi ngồi dậy, một điều tưởng chừng như không thể vài đồng hồ trước đó. Ngồi dậy, khóc lóc vì khát nước, và “đẩy lùi” cơn sốt như chúng tôi thường nói.

Mỗi thế hệ, mỗi mục đích

Tôi đã vô cùng vinh hạnh khi thấy ngay trong thế hệ của tôi, và với chính con trai mình, lòng tin vững chắc có thể mang đến những thành công “ngoài sức tưởng tượng” như thế nào.

Khi con trai tôi, Blair, được sinh ra mà không có đôi tai, cũng như nhiều bộ phận giúp cho việc lắng nghe thông thường, tôi đã hình thành nên một niềm tin rằng nó sẽ *nghe được*. Cho phép tôi điểm nhanh những trở ngại đã đặt ra trước Blair, và cả chính tôi nữa – sự phản đối kịch liệt nhấm vào tôi khi tôi không cho con học ngôn ngữ cử chỉ, những lời công kích rằng tôi đang phá hỏng cuộc đời con tôi khi làm cho nó luôn ám ảnh rằng mình “khác biệt”, và còn nhiều,

nhieu nữa. Bằ ng bắ t cứ giá nào, tôi biế t rằ ng tiề m thức có thể làm nên điề u kỳ diệu để giúp cho cơ thể hoạt động tồ t và sức khỏe được hoàn thiện – nế u như nó được điề u chỉnh để làm điề u đó.

Ý thức thường đóng vai trò như người giữ cửa canh gác lờ i vào tiề m thức. Chính về `thế`, chúng ta thường nói, “Một người được thuyế t phục chố ng lại ý chí của mình thì cuố i cùng sẽ vẫn giữ nguyên ý kiế n đó,” bởi vì sự đờ ng ý của anh ta chỉ mới chạm vào ý thức, giồ ng như một thỏa hiệp hơn là một “mệnh lệnh thay đổi” xảy ra trong tiề m thức. Hoặc trong những trường hợp hy hữu, chúng ta bị “lờ i cuố n” khỏi lờ i hành xử thông thường của mình, nhưng sau đó lại trở lại theo lờ i cũ bởi vì không một ấ n tượng nào thẳ m sâu trong tâm trí đã được độn g lại.

Đôi khi thuật thôi miên có vẻ như vượt qua được sự kiểm soát của ý thức. Tuy nhiên, có một cách tồ t hơn và ít rủi ro hơn để vượt qua rào cản của ý thức và gieo câ y những hướng dẫn vào tiề m thức, nơi mà chúng sẽ được tiế p thu và truyề n trả lại. Đó là bằ ng cách nêu hướng dẫn cho một người đang ngủ. Ý thức đã ngủ say, nhưng tiề m thức thì không ngủ. Những nghiên cứu gầ n đây cho thấ y có nhiề u giai đoạn trong giấ c ngủ mà bộ não tiế p nhận tồ t hơn những giai đoạn khác, và tôi rấ t hài lòng khi thấ y được một khía cạnh hiện đại của phương pháp này. Có thể tôi đã lãng phí một phầ n nỗ lực của mình, nhưng những cô gắ ng của tôi bằ n bỉ và được hỗ trợ bởi lòng tin vững chắ c đế n nỗi chúng đã đạt được những điề u mà người khác nói rằ ng tôi sẽ không bao giờ có thể đạt được.

Tôi nói chuyện với Blair khi nó ngủ. Tôi nói trực tiế p với trí não tiề m thức của nó và nói điề u mà tôi mong đợi nó làm được. Nó đã nhận được sự kích thích tăng cường của hệ thầ n kinh qua việc điề u chỉnh những khớp nờ i của xương.

Với phương pháp này tôi thuyế t phục tự nhiên tạo nên một bộ những thầ n kinh thính giác mới nờ i não bộ của Blair với những mặt trong của thành bộ óc. Giờ đây, vẫn không mọc thêm đôi tai nào, nhưng nó có khả năng nghe được xấ p xỉ 65% mức thông thường, và với điề u đó nó đã thích nghi khá tồ t. Một số người có thể gọi đó là

điều kỳ diệu của phương pháp chữa trị, nhưng tôi nghĩ rằng đó là một sự minh chứng cho quyền năng của những thể lực của tự nhiên.

Như thế thì Blair nghe thấy bằng cách nào? Bằng sự truyền dẫn của xương đến những dây thần kinh mới hình thành bên trong thành não bộ của nó. Giờ đây chúng ta biết rằng một số những thiết bị bán dẫn kỳ diệu dùng để hỗ trợ thính giác cũng dựa trên sự truyền dẫn của xương.

Phương thức này có mở rộng được không?

Phương pháp của tôi đã phát huy tác dụng, nhưng nó cần có một người tận tụy lúc nào cũng làm nhiệm vụ nhiễu giờ liên suốt đêm. Sau đó tôi thử nghiệm với một chiếc máy hát luôn chạy lại một thông điệp được ghi âm mỗi mười lăm phút, phát lan tỏa vào một thiết bị trợ thính nằm dưới gối của một người đang ngủ. Chính tôi cũng đã nhận được nhiều lợi ích từ thiết bị này.

Chúng ta cũng biết rằng những thiết bị tương tự cũng thì thoáng được chào bán trên thị trường. Những thiết bị này đã được nâng cấp rất nhiều nhờ những bước phát triển vượt bậc ngày nay trong công nghệ ghi âm và truyền âm, nhưng nguyên lý hoạt động của chúng thì không thay đổi. Đồng thời tôi cũng nghe nói đến những nghiên cứu khác gần đây hơn về các phương pháp học tập trong khi ngủ, với những phát kiến về một số khó khăn sau đây mà mọi người có thể gặp phải:

Đầu tiên, chỉ dựa vào máy móc không thôi thì chưa đủ. Trước hết cần phải có *niềm tin* rằng tiềm thức có thể và sẽ nhận được những thông điệp khi ý thức ngủ say. Một cái đầu hồ nghi sẽ không thể nhận được thông điệp đó. Một cái đầu chứa chất nổi sợ hãi và cảm giác thấp kém hơn mọi người, hoặc cả hai, sẽ nhanh chóng quyết định rằng “cái máy cải tiến kia” quá phiến toái trong sử dụng.

Rồi cũng thế, một số người để cho giấc ngủ của họ bị quấy nhiễu quá nhiều bởi sự ồn tại đơn thuần của một cái máy ở bên

giường để n nổi ý thức của họ không bao giờ chịu ngưng hoạt động. Có lẽ họ có thể tập cho mình đi ngủ, có máy móc hay không có máy móc, nhưng tôi ngờ rằng họ sẽ không thể làm được điều này nếu họ lo lắng gửi trả chiếc máy lại nhà sản xuất trong thời gian bảo hành của nó!

Nhiều người khác còn dường như luôn cố gắng phủ nhận lợi ích mà họ có thể đã đạt được qua việc học tập trong khi ngủ. Những thông điệp được ghi âm cho tiềm thức của bạn có thời gian để bám rễ vào hàng vô số tế bào não bộ. Nó sẽ không thể làm được điều này nếu như ý thức được phép, thậm chí là được khuyến khích, nhận vào những ý nghĩ tiêu cực trong lúc tỉnh – ví dụ như là, một ký ức về một sự thất bại trong quá khứ, hay nỗi lo lắng thái quá với điều mà người khác sẽ nghĩ về một hành động nào đó, hay bất cứ điều gì đi chăng nữa.

Và cuối cùng, tôi phát hiện ra điều này: Những thông điệp được ghi âm phải được củng cố khi con người ở trong trạng thái có ý thức, và tỉnh táo. Anh ta nên ghi nhớ thông điệp ghi âm kia – dĩ nhiên, nó không có nội dung gì khác ngoài những điều mà anh ta muốn đạt được, và không bị xáo trộn bởi những điều cản trở của trí tưởng tượng. Anh ta nên lặp lại những thông điệp hoàn toàn tích cực và tập trung này với chính mình nhiều lần trong ngày để cho đầu óc có ý thức của anh ta trở nên quen thuộc với chúng, và bằng cách tập phản xạ có điều kiện lặp đi lặp lại đó anh ta có thể nói chuyện với tiềm thức của mình.

Cuối cùng thì, học hỏi trong khi ngủ có thể rất hoàn hảo trong việc mở ra những thế giới kỳ vĩ mới của sự thành công. Nó có thể giúp bạn rất nhiều ngay trong hiện tại, nhưng tôi muốn nói về nó nhiều hơn như minh chứng của một trong nhiều cách để tiềm thức có thể và sẽ chấp nhận những mệnh lệnh mà mãi mãi sẽ luôn đi theo hướng dẫn cho bạn, và còn có thể, như tôi đã chứng minh, gây ra những đổi thay kỳ diệu trong chính cơ thể bạn.

Cuốn sách này nhấn mạnh một sự thật là, mỗi chúng ta đều mang *trong mình* những phương tiện để tìm thấy sự vĩ đại của bản thân. Biết rõ Bí mật Tối thượng – điều mà tâm trí con người có thể

tin được, tâm trí con người sẽ có thể đạt được – bạn sẽ thấy rằng bạn đã có điều gì cần thiết: chính là trí óc bạn, và bạn cũng có một yếu tố cần thiết duy nhất khác... đó là một thế giới chật chứa rất nhiều của cải và rộn ràng những cơ hội.

Hãy kết nối hai điều đó lại với nhau.

Nghệ thuật tự ám thị

Có một người ở xứ Cleveland ngày nay đáng giá khoảng mười triệu đô la. Đầu tiên ông ta kiếm tiền bằng việc đặt những chiếc ti vi vào trong siêu thị, nhờ đó có thể tác động tới những người đi mua hàng bằng các chương trình đặc biệt ông phát sóng cho họ tại điểm mua hàng. Điều này không đòi hỏi bất cứ một phát minh mới hay sự truyền đạt một cách sống hoàn toàn khác cho hàng triệu người nào. Nó thậm chí còn không đòi hỏi phải có một số vốn ban đầu khổng lồ về khía cạnh vốn đầu tư hay địa vị đặc biệt, vì người đàn ông này – tên của ông là Art Modell – khởi nghiệp như một công nhân đóng tàu. Ông nung nấu một ý tưởng, phát triển nó lên và về phía thành công.

Một người đàn ông khác tên là McVicker, đến từ Cincinnati, đã được trích dẫn với vai trò là tác giả của câu nói: “Bạn phải tin tưởng một cách thật mạnh mẽ... để nổi bạn vượt qua sự hoài nghi của người khác.” Ông ta tin rằng một hóa chất nhão nhoét dùng để lau giầy dán tường có thể hấp dẫn trẻ con – và cả bố mẹ chúng – như là một chất thiết kế hình khối không dính tay. Những người khác nói rằng ông đã sai rồi. Nhưng ông đã có được một công việc kinh doanh trị giá khoảng bốn triệu đô la một năm.

Cũng giống như Henry Ford hay Thomas Edison, những người đàn ông này đã có niềm tin và đã thành công. Niềm tin của họ dẫn lối họ đến thành công. Điều đó cũng đúng cả với Columbus. Và Thánh Phao-lô thành Tarsus⁽²⁾. Và điều đó có thể đúng với chính bạn nữa.

Nghệ thuật của sự tự ám thị hoàn toàn đứng độc lập. Chúng ta sẽ thấy điều đó thật rõ ràng, bằng những nét chữ dung dị, trong một giây. Đầu tiên hãy hỏi chính bạn: *Mình muốn điều gì?*

Đây không phải là một câu hỏi bạn có thể trả lời bông đùa. Bạn *thật sự* muốn điều gì? Một lần nữa tôi xin đưa ra một danh sách để hỗ trợ cho dòng suy nghĩ của bạn:

Cải thiện sức khỏe nói chung

Cải thiện một vấn đề cụ thể về sức khỏe hoặc chức năng

Từ bỏ một thói quen xấu nào đó

Xóa bỏ sự sợ hãi

Khả năng chuyển hóa những năng lượng tình dục

Khả năng tìm thấy người hôn phối phù hợp trong hôn nhân

Giảm hoặc tăng cân

Khả năng vượt lên trên những tập tục cũ mòn hay những lối sống lỗi thời

Khả năng làm bạn tốt hơn với mọi người

Khả năng lôi cuốn người khác theo hướng suy nghĩ của mình

Sự tự định hướng trong việc chọn nghề nghiệp hay công việc

Tiền bạc

Khi bạn biết mình muốn gì, bạn đã sẵn sàng để theo đuổi nó. Bạn cần có một Mục tiêu Cụ thể Chính yếu nhất. Những ý tưởng mơ hồ trong đầu chỉ hơn những điều ước một chút thôi. Hãy quyết định *mình sẽ đi tới đâu* – và rồi, chỉ khi đó, bạn mới bắt đầu thấy những tấm biển chỉ đường dẫn lối cho bạn.

Bạn sẽ kiếm ra tiền, và tôi tin rằng bạn sẽ xem điều đó như là một phần trong những hình thái của sự giàu sang – nhưng, như tôi đã nói, một hình thái của sự giàu sang giúp cho bạn có được rất nhiều điều khác. Nhiều khả năng là bạn sẽ chấp nhận một cách tự động rằng *tiền bạc* là một mục đích, nên chúng ta hãy lấy mục tiêu này như một nguyên mẫu để thuyết minh cho sự tự ám thị.

Bạn muốn kiếm được bao nhiêu tiền?

Bạn hãy nhớ lại câu chuyện của W. Clement Stone và những người khác. Họ đã định ra một số tiền cụ thể như là một mục tiêu và nỗ lực để làm chủ số tiền đó. Họ không chắt chây dầy dụa óc mình với những ý nghĩ về những khó khăn sẽ gặp phải, hay mô i hiểm họa của sự cạnh tranh. Họ chỉ tin rằng họ sẽ kiếm ra tiền... và họ đã thành công trong những gì họ theo đuổi.

Sau đây sẽ là phương thức sử dụng sự tự ám thị để giúp bạn có được số tiền mà bạn mong muốn. Nó được tiến hành trong sáu bước kích thích tiềm thức của bạn:

Một: Hãy tìm một chỗ yên tĩnh mà bạn có thể ở một mình và không bị làm phiền. Nhiều người thấy rằng khi họ nằm trên giường, ngay trước khi đi ngủ, trí óc họ trở nên dễ tiếp nhận hơn. Hãy nhắm mắt và nói to lên, lắng nghe chính tiếng của mình, số tiền mà bạn muốn kiếm được – và thời hạn mà bạn đặt ra để có được nó – và mô tả phương tiện hay phương thức mà bạn muốn thực hiện để kiếm được số tiền đó.

Hai: Hãy viết đúng điều đó ra giấy (bạn có thể làm điều này trước khi ngủ). Hãy viết ra một cách cẩn thận và chi tiết. Ghi nhớ điều đó. Khi bạn tới một nơi yên tĩnh để nhắc lại mục tiêu cho chính mình, hãy nói rõ từng từ như khi bạn đang viết ra giấy. Bạn có thể thay đổi chỗ này chỗ khác cho đến lúc nó đủ cụ thể. Hãy viết một câu như thế này, dùng những ngôn từ của chính bạn:

Tôi tin rằng tôi sẽ có được số tiền này. Niềm tin của tôi mạnh mẽ đến nỗi tôi có thể thấy số tiền đó ngay trước mắt. Tôi đang

giữ nó trong tay tôi. Tôi biết rằng nó tồn tại, và nó đang đợi để được chuyển cho tôi, để trả công cho công việc mà tôi đã thực hiện một cách chân thành nhất, cũng như tất cả những kỹ năng và tính cẩn thận có thể có. Có một lộ trình sẽ chuyển số tiền [hãy nói số tiền] cho tôi trước [hãy xác định thời hạn cuối cùng], đầu óc mở rộng của tôi sẽ phát hiện ra lộ trình đó và thúc đẩy tôi làm theo.

Hãy mừng tượng ra cảnh chính bạn đang cung cấp dịch vụ hay phân phối hàng hóa. Hãy mừng tượng ra cảnh chính bạn nhận được tiền công của mình. Điều này rất quan trọng!

Ba: Hãy để một bản sao viết tay của lời khẳng định trên ở nơi bạn có thể thấy nó vào mỗi tối và mỗi sáng. Hãy đọc nó trước khi ra khỏi giường. Hãy đọc nó một lần nữa trước khi đi ngủ.

Bạn cũng có thể mang nó theo mình và đọc nhiều lần một ngày, nhưng việc đọc nó trước tiên vào buổi sáng sớm và sau cùng vào tối muộn là rất quan trọng.

Một lần nữa, khi bạn đang đọc những dòng này, hãy tưởng tượng ra cảnh bạn với những hành động của mình mang về số tiền mong muốn. Hãy cảm nhận tiền trong tay mình. Hãy cảm nhận với tất cả *cảm giác* của bạn. Chỉ đơn thuần đọc những chữ đó lên (hay nói to với chính bạn) sẽ không có ý nghĩa gì cả trừ khi chúng mang một sức mạnh cảm xúc thúc đẩy khát khao. Có một điều được biết rõ, đó là tiềm thức thường không quan tâm nhiều đến *nguyên nhân* bằng *xúc cảm*.

Bốn: Hãy đưa nguyên lý Tư duy tập thể vào thực hành. Không phải lúc nào bạn cũng có thể thành lập một Nhóm Tư duy Tập thể theo cách bạn đã được đọc ở chương trước – và thà rằng không có một nhóm nào chứ không nên vận dụng một cách sai lầm. Tuy nhiên, bạn có thể hưởng lợi từ nguyên lý đó bằng cách hội ý với những người thích hợp. Có những người có thể giúp bạn và, nếu có thể, những người mà bạn có thể giúp. Đừng quên rằng, nếu bạn muốn gặp một nhân viên ngân hàng để vay vốn cho doanh nghiệp của bạn, thì chính *bạn* đang giúp *anh ta* có công ăn việc làm. (Và cũng đừng quên rằng, rất nhiều nhân viên ngân hàng “máu lạnh”

đã bị lôi cuốn bởi sự tự tin và lòng tin cũng như lòng nhiệt thành của một người đi vay tiền năng – với lý do chính đáng).

Bạn càng nói chuyện với nhiều người, bạn càng nhận được nhiều thông tin. Họ càng hiểu biết rộng – bạn càng lĩnh hội được nhiều. Tuy nhiên, bạn phải chọn người phù hợp. Thi thoảng bạn sẽ gặp trong số họ những người có suy nghĩ độc đáo với mình. Nói chuyện với một người như thế chính là liều thuốc bổ cho những động lực từ trong tiềm thức đang hướng bạn tới điều mình mong muốn.

Năm: Khi lộ trình của bạn xuất hiện, hãy làm theo nó. Bạn sẽ biết được điều đó. Tiềm thức cũng giống như một khoảnh trong một khu vườn màu mỡ mà bất cứ một hạt giống nào cũng có thể mọc được, dù đó là hạt giống của cỏ dại hay của sự giàu sang của bạn. Thông qua sự tự ám thị, bạn sẽ làm được những điều tuyệt diệu trong việc giữ cho những hạt mầm cỏ dại tránh xa khu vườn của mình. Ngược lại, khi một hạt mầm của sự giàu có đến với khu vườn đó, nó sẽ sinh sôi theo cùng với công sức chăm chút của bạn.

Đừng bao giờ ngừng bị động chờ đợi lộ trình của mình xuất hiện. Có thể là, bạn không biết một cách đích xác nơi mà mình sẽ khởi nghiệp – nhưng cho đến khi địa điểm thích hợp thu hút sự chú ý luôn ở trạng thái căng như dây đàn của bạn, bạn có thể liên hệ với những nhà cung cấp, tìm hiểu sâu hơn về ngành nghề kinh doanh đó, và đóng đầy tâm trí mình với hàng trăm cách để đạt được thành công. Hãy nhớ rằng những nhà xuất bản đã đến với tôi khi tôi cần họ.

Sáu: Một khi bạn đã có từ một lộ trình đầy đủ đến những chỉ tiết nhỏ nhất, hãy viết nó ra giấy. Đọc đi đọc lại điều đó mỗi sáng và tối. Tuân thủ nó, nhưng hãy chuẩn bị tinh thần thay đổi nếu hoàn cảnh yêu cầu. Như thế đầu óc bạn sẽ không bị dao động từ lựa chọn này sang lựa chọn khác. Tiềm thức của bạn sẽ di chuyển những lựa chọn đó với một quyết tâm mạnh mẽ để chỉ cho bạn *điều bạn phải làm để đạt được mục đích của mình...*

Tôi có thể ghi lại *Niềm tin* như là nhân tố thứ bảy của sự tự ám thị; nhưng niềm tin lại bao hàm một nghĩa quá rộng. Lòng tin được

gọi, trong những cuốn sách khác của tôi, là hóa chất trọng yếu nhất của tâm hồn. Khi niềm tin hòa vào tư tưởng, nó sẽ trở thành nguyên liệu hoàn hảo cho niềm tin trong tiềm thức. Khi niềm tin trở thành một phần trong bạn, nó sẽ ẩn trong mỗi thông điệp bạn nhắc lại với chính mình. Nó trở thành một phần nhân cách bạn, một phần của cá tính bạn. Niềm tin giúp bạn truyền cảm xúc vào suy nghĩ, đưa nó vượt lên trên quyên lực của lý trí đến một vương quốc khác của trí óc con người, nơi ý nghĩ mang sức mạnh của hành động.

Giờ đây, với một *niềm tin* trong bạn, hãy đọc sáu bước của sự tự ám thị một lần nữa.

Một góc nhìn mới về tâm trí và cơ thể bạn

Bí mật Tối thượng chính là: *Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người đều có thể đạt được.* Hoàn toàn có thể nói điều đó như sau: *Bất cứ điều gì tâm trí có thể tin, tâm trí đều có thể đạt được,* nhưng tôi muốn nhấn mạnh quyên năng của tâm trí con người. Không tạo vật sống nào khác ngoài con người có thể làm chủ tâm trí của chúng được như con người có thể, hãy cảm nhận và khám phá quyên lực của nó, tìm cách gia tăng những quyên lực đó lên những mức gần như vượt quá trí tưởng tượng thông thường.

Bạn đã quen với việc được làm người. Hãy dành đôi chút thời gian đây đó để ngẫm nghĩ về những điều đặc biệt chỉ con người mới có.

Một trong những nhà bình luận hiện đại có tên tuổi về con người và bộ não con người là Giáo sư Pierre Lecomte du Nouy. Tôi có một đoạn trích yêu thích từ cuốn sách lớn của ông, *Định mệnh nhân loại* (Human Destiny), mà tôi rất thích truyền lại cho những người không thể thấy khả năng của đầu óc trong việc chữa lành thân thể. Tôi xin trích dẫn đoạn văn trên như sau:

Cơ thể con người được cấu tạo bởi những phần tử riêng biệt, những tế bào, mỗi tế bào lại nắm giữ những tính năng riêng. Có những tế bào cơ bản thường gặp với khả năng sinh sản nhanh,

những nguyên bào sợi; có những hóa chất độc lập trong gan và tủy; có những hóa chất tuân thủ những mệnh lệnh truyền đến từ não bộ và hệ thần kinh, và có thể biệt sản xuất một cách ngay tắp lự, ở đỉnh của những nút dây thần kinh, chất acetylcholine để làm co các cơ và chất adrenalin để giãn chúng. Còn có những tế bào cao quý, những tế bào hình chóp trong bộ não, sống đầy tự hào trong sự không thể sinh sản và không bao giờ tự tái tạo chính mình; và có những tế bào thần kinh dùng để truyền mệnh lệnh và các phản ứng; có những tế bào khác có tác dụng bảo vệ, những tế bào có tác dụng chữa lành. Từ sự hợp tác hoạt động của tất cả, sản sinh ra tính cách độc lập của con người.

Và đoạn mô tả ngắn này chỉ mới chạm rất khẽ vào nhóm những nhân tố rất kỳ diệu sẵn có bên trong cơ thể và trí óc con người, để tổ chức, lên kế hoạch và sử dụng quyền năng của tư duy.

Đây là một bản cáo trạng đồng đặc chôn lại hệ thống giáo dục của thế giới hiện nay, khi hầu hết mọi người đều được sinh ra, sống những năm tháng của đời mình, rồi mất đi mà không được giảng dạy về quyền năng của tư duy trong chính họ, cũng như một sự thật là cuộc đời của họ có thể làm nên hay thất bại chính từ quyền năng trí tuệ này. Tệ hơn nữa là, chúng ta được dạy đủ mọi điều nhưng lại rất ít khi được hướng dẫn cách sử dụng tâm trí của mình để đạt được một hình thức không thể tách rời của sự giàu sang – trạng thái bình an của tâm hồn.

Đây cũng là một bản cáo trạng đồng đặc chôn lại những người mộ đạo khi họ dường như đã bị nhốt quá nhiều tư tưởng phải chuẩn bị cho cuộc sống trên Thiên đàng như thế nào – nhưng đã thực thi quá ít để chuẩn bị cho con người sống một cuộc sống giàu sang, thanh thản và hạnh phúc ở chính nơi đây, vào ngay lúc này.

Đây cũng là một bản cáo trạng đồng đặc chôn lại nền văn minh của chúng ta khi một đại đa số quá lớn mọi người giữ phần lớn quyền năng tư duy của họ trong nỗi sợ hãi, chứ không phải trong những ý niệm và những niềm tin sâu sắc có thể mang lại cho họ những điều họ mong muốn.

Mỗi người đều có thể vượt lên trên chính mình

Giáo sư du Nouy chỉ ra một cách sâu sắc rằng quyết tâm vượt ra ngoài những giới hạn của chính người đó và vì thế sẽ mãi mãi không ngừng mở rộng quyết tâm của anh ta:

Mỗi chúng ta đều có một vai trò để thể hiện. Nhưng chúng ta chỉ thể hiện nó tốt nhất với điều kiện chúng ta luôn phải nỗ lực không ngừng để làm tốt hơn, để vượt qua chính mình. Đây chính là sự nỗ lực làm nên vai trò của con người trong sự tiến hóa, một nghĩa vụ của chúng ta... Nếu chúng ta có con cái, chúng ta đã góp phần khiêm tốn của mình vào quá trình ấy theo một cách nào đó, nhưng trừ khi chúng ta tạo dựng được cá tính của riêng mình, chúng ta sẽ không để lại một dấu vết nào trong quá trình tiến hóa thật sự của con người. [Những chữ không in nghiêng là của tôi.]

Rõ ràng giáo sư du Nouy đã nhận ra tầm quan trọng của việc mỗi cá nhân thực thi đặc quyết tâm lựa chọn suy nghĩ như một phương tiện để đạt được sự phát triển trí tuệ cũng như tâm linh, vì ông tiếp tục viết như sau:

“Một người thông minh,” theo Bergson, “mang theo mình đủ lộ phí để tự vượt lên chính anh ta.” Anh ta cần biết điều đó, và việc anh ta khi nỗ lực nhận ra được điều đó là điều vô cùng quan trọng. Bộ óc là một món quà vô giá với những quyết tâm thật sự đáng kinh ngạc của trí tưởng tượng, nó đẩy những cơ chế chậm chạp và đôi khi đầy vụng về vốn được sử dụng trong quá trình tiến hóa từ trước tới nay vào quá khứ. Chỉ nhờ vào bộ não, con người, chỉ trong thời gian của ba thế hệ mà thôi, đã có thể chinh phục vũ trụ, trong khi cần phải mất hàng trăm, thậm chí hàng ngàn năm, để loài vật có thể đạt được kết quả tương tự qua quy trình tiến hóa.

Chỉ nhờ vào bộ não, phạm vi cảm nhận của những giác quan của con người đã được tăng cường hàng triệu lần, vượt xa những giấc mơ hão huyền nhất; khi chúng ta đã mang mặt trăng lại gần ba mươi dặm với mình [dù Nouy là một cây bút hiện đại, nhưng chúng

ta hãy nhìn xem ông vẫn cần phải được cập nhật đến thế nào!], chúng ta thấy được những thứ vô cùng nhỏ, nhìn được những điều ở xa vô cùng tận, chúng ta nghe những điều không thể nghe được, chúng ta đã thu nhỏ khoảng cách và giết chết khái niệm thời gian vật chất.

Chúng ta đã bắt những quy luật tự nhiên của vũ trụ phải phục tùng mình, thậm chí trước khi chúng ta thông hiểu chúng một cách hoàn toàn. Chúng ta đã dè bii những phương thức nhằm chán và tôn nhiều thời gian của thiên nhiên trong việc chọn lọc dựa trên phương pháp thử và sai, bởi vì tự nhiên cuối cùng cũng đã thành công trong việc tạo dựng tuyệt tác của mình, đó chính là cấu tạo của não bộ con người. Nhưng quy luật vĩnh hằng của thuyết tiến hóa vẫn còn đang vận hành, mặc dù khả năng thích nghi với hoàn cảnh đã đánh mất tầm quan trọng của nó trong mắt nhân loại. Chúng ta ngày nay chịu trách nhiệm về tiến độ của sự tiến hóa.

Chúng ta hoàn toàn tự do hủy diệt chính mình nếu hiểu sai ý nghĩa và mục đích của những chiến công mình tạo dựng nên; và chúng ta được tự do tiến lên phía trước, để kéo dài quá trình tiến hóa, để hợp tác với Chúa trời một khi chúng ta đã hiểu được ý nghĩa của mọi điều, và nếu chúng ta nhận thấy điều đó chỉ đạt được bằng những nỗ lực hết mình hướng tới sự phát triển về đạo đức cũng như tư duy.

Sự bình an trong tâm hồn và quyền lực của tư duy

Vì điều mà bạn đạt được trong cuộc đời phụ thuộc vào những gì tư duy bạn tạo nên, và điều này trước tiên lại phụ thuộc vào niềm tin sâu đậm, bên trong, bám rễ vào tiềm thức – bạn nghĩ rằng cuộc đời bạn phụ thuộc vào quy luật của niềm tin trong chính bạn.

Không, những vòng quay cuộc đời con người không chỉ đơn thuần phụ thuộc vào quy luật này. Thượng đế đã cho hình thái cao nhất của tiến hóa, chính là con người, có thể sống được ngay

cả khi không biế t mình đang số ng. Nhịp đập của trái tim, nhịp thở của những lá phổi, những vòng tuầ n hoàn của hệ tiêu hóa và những chức năng câ n cho sự số ng khác đề u được điề u khiển bởi một phầ n của não bộ có thể tự chăm sóc chính nó.

Trên cả điề u này, con người tạo ra được một giồ ng loài mãi mãi ưu việt hơn. Anh ta đầ y tham vọng – và trèo lên đỉnh cao của tham vọng đó. Thấ y những đỉnh cao còn chưa đạt tới, anh ta lại tiế p tục khao khát – và khi đã đạt được nó rồi, lại thấ y những đỉnh cao khác, rồi một đỉnh khác nữa, cứ thế tiế p tục không ngừng.

Quan trọng hơn cả, những triế t gia đã luôn luôn ghi nhận quyề n lực của một tâm trí tĩnh lặng, một tâm hồ n thanh thản. Điề u này rộng hơn nhiề u so với khái niệm về một bộ óc thiế u vấ ng những khát khao. Ngược lại, đó là một bộ óc có thể nắ m giữ, phán xét và đánh giá những hình thái cao nhấ t của khát vọng. Một tâm hồ n thanh thản cũng không phải là một tài sản dành riêng cho một người không hề chuyển động trong thế giới này và không bận tâm đế n những sự kiện đa dạng của thế giới, vì những cái đầ u thanh thản nhấ t chính là những cái đầ u bận rộn nhấ t. Hãy nhớ rằ ng, chúng ta nói về sự thanh thản nội tại, cũng giồ ng như một trung tâm bình lặng mà mọi thứ khác chuyển động quanh nó, giồ ng như một máy phát điện quay đề u luôn làm công việc có ích và đầ y ấ p năng lượng, nhưng sự quay đề u đó lại luôn được tạo ra từ một trụ không chuyển động ở chính giữa.

Một tâm trí thanh thản chính là một bộ óc được tự do hình thành những ý niệm lớn lao. Nó không có mâu thuẫn lớn nào với tiề m thức của chính mình, điề u có thể làm vướng víu ý thức và do đó cả những hành động có ý thức. Một cái đầ u thanh thản là một cái đầ u *tự do*. Quyề n năng của nó là vô hạn.

Hãy tạo dựng niề m tin vững chắ c của bạn về cơ sở của sự thanh thản nội tại rồi bạn sẽ thấ y điề u đó thật sự tuyệt vời – và nó sẽ có thể giúp bạn thành công. Có lẽ, không phải với bấ t cứ ai, nhưng nó sẽ đúng với người nào biế t rằ ng sự bình an trong tâm hồ n và quyề n năng của tư duy là một.

Ai nói với bạn rằng điều này không thể làm được? Anh ta đã đạt được điều gì vĩ đại để tự cho phép mình cái quyền sử dụng từ *không thể*?

TÓM TẮT CHƯƠNG 14

Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người đều có thể đạt được.

Đây chính là Bí mật Tối thượng, mãi mãi là bí quyết nên tảng của những nỗ lực mà một người dùng để làm chủ vận mệnh của chính mình. Hãy hình thành một bước tiến xa về phía trước trong cuộc đời của bạn, định hình một niềm tin vững chắc trong tiềm thức, và rồi niềm tin đó sẽ trở thành nên tảng của thực tại. “Chỉ ước ao thôi sẽ không làm được điều đó,” vì một điều ước đơn thuần sẽ không xuyên qua được những tầng sâu của tư duy, nhưng một niềm tin lại thật sự hình thành một phần trong toàn bộ con người bạn.

Ý thức và tiềm thức

Tiềm thức chính là ông chủ giấu mặt của bạn. Mặc dù ý thức của bạn kiểm soát những hành vi có ý thức, chính tiềm thức điều khiển khuôn mẫu của những hành vi đó. Nếu, trong tiềm thức, bạn e sợ làm một điều gì, bạn có thể vô tình nhét nhiều cái cớ và chướng ngại để ngăn cản mình thực hiện hành động đó. Nhưng tiềm thức của bạn có thể được thuyết phục để thay đổi bất cứ một mệnh lệnh chưa thực hiện nào của nó và chính vì thế sẽ thay đổi hoàn toàn cuộc đời bạn. Tiềm thức của bạn chính là nơi ghi dấu niềm tin sâu sắc sẽ làm người chỉ đường thường xuyên cho bạn.

Quyền lực của tiềm thức không hề biết đến giới hạn.

Việc sử dụng đúng cách tiềm thức sẽ giúp bạn đạt được những quyền lực vượt ra ngoài các giác quan thông thường. Ý nghĩ có thể được gieo cấy vào tiềm thức của một người đang ngủ, vượt qua sự canh gác của ý thức. Đây chính là bí quyết trong những điều tưởng chừng như là phép màu của việc chữa trị. Những phương thức học tập

trong khi ngủ cuối cùng có thể được hoàn thiện để mở ra những chân trời mới vĩ đại của quyên năng tư duy.

Sự tự ám thị và thành công của bạn

Khi hiểu rằng: những gì tâm trí con người có thể tin được, tâm trí con người có thể đạt được, bạn sẽ thấy rằng niềm tin bền vững có thể mở ra rất nhiều viễn cảnh chứa đầy cơ hội. Để đạt được điều mình mong muốn, bạn phải tập trung niềm tin của bạn vào một Mục tiêu Cụ thể Chính yếu nhất. Tiền bạc là một mục tiêu cần phải được kiểm soát bằng nhận định của bạn, nhưng đó là một mục tiêu có thể chấp nhận được và rất cụ thể, rõ ràng. Những kỹ thuật tự ám thị cần được tập trung vào một số tiền chính xác mà bạn muốn và những phương tiện bạn sẽ dùng để đạt được số tiền đó. Sự thanh thản của tâm hồn và quyên năng của tư duy luôn song hành với nhau, và một tâm hồn thanh thản chính là một tâm hồn dễ tiếp thu và hình thành những ý niệm vĩ đại, những niềm tin lớn lao và niềm hoan hỉ khi những niềm tin kia biến thành sự thật.

15. LÒNG NHIỆT TÌNH - VÀ HƠN THẾ NỮA

Lòng nhiệt tình là công cụ vĩ đại để thuyết phục. Hãy đề nghị được giúp đỡ với thái độ nhiệt tình, thêm một vài yếu tố tâm lý nhất định được trình bày ở đây, và yêu cầu của bạn sẽ trở nên không thể cưỡng lại được. Bên cạnh lòng nhiệt tình, bạn cần thể hiện rằng bạn mong muốn được giúp đỡ thực sự, và người giúp đỡ bạn chắc chắn sẽ được đền bù xứng đáng. Khi bạn tìm kiếm một công việc, hãy tuân thủ những nguyên tắc cơ bản để chắc chắn rằng bạn có được một công việc phù hợp, với nhiều cơ hội thăng tiến. Hãy chắc chắn rằng bạn làm một công việc mà bạn có thể thể hiện được bản thân – đó là một bước dài để tiến gần tới sự sung túc và bình an trong tâm hồn.

TÔI ĐANG xem lại hai lá thư cũ mà tôi đã viết. Trước đây, đã có lần tôi sao chép lại chúng, và những bình luận mà tôi nhận được làm tôi thấy chắc chắn rằng những lá thư này nên được sao chép lại một lần nữa.

Những lá thư này là một phần của một nội dung thảo luận về lòng nhiệt tình – thảo luận mà tôi đã thay đổi và cải thiện trong những năm qua. Tuy nhiên, tôi chưa bao giờ thấy có lý do gì để thay đổi nguyên tắc cơ bản:

Lòng nhiệt tình là một trạng thái tinh thần khơi dậy và truyền cảm hứng để một người biến nhiệm vụ của mình thành HÀNH ĐỘNG. Đó là cảm xúc để lan truyền nhất trong số tất cả các cảm xúc, và nó truyền động lực thỏa thuận và hành động tới tất cả, trong khả năng biểu đạt bằng ngôn từ của bạn.

Bây giờ tôi sẽ đưa ra những lá thư, chính xác như tôi đã viết chúng. Bạn có thể đọc và nói: “Bây giờ không ai viết thư kiểu này

nữa.” Đúng, phong cách thay đổi. Tôi hi vọng rằng mình luôn luôn có khả năng nhận thức được thực tế đó. Nhưng hãy nhớ tới nguyên tắc được đề ra ở trên và xét xem cái gì là quan trọng hơn, phong cách hay nguyên tắc. Hãy đọc những lá thư này trước, sau đó tôi sẽ kể cho bạn nghe về lịch sử của chúng.

Ông kính mến,

Tôi vừa hoàn thành bản thảo của cuốn sách mới có tên là Làm thế nào để bán dịch vụ của bạn (How to Sell Your Services). Tôi dự đoán rằng mình có thể bán được vài trăm ngàn bản và tôi tin những người mua sách sẽ rất vui nếu nhận được vài dòng giới thiệu của ông về những phương thức tiếp thị dịch vụ cá nhân hiệu quả nhất.

Vì vậy, ông có thể vui lòng dành cho tôi vài phút trong quỹ thời gian của mình để viết một thông điệp ngắn gọn sẽ được xuất bản trong cuốn sách của tôi? Đó sẽ là một ân huệ lớn cho cá nhân tôi và tôi biết rằng nó sẽ được người đọc đánh giá cao.

Xin chân thành cảm ơn trước về bất cứ sự cân nhắc nào mà ông có thể dành cho tôi.

Trân trọng,

Ông kính mến,

Ông có quan tâm đến cơ hội được gửi một thông điệp khuyến khích, hoặc có thể là một lời khuyên, đến vài trăm nghìn người bạn, những người đã thất bại trong việc để lại dấu ấn của mình trên thế giới như những thành tựu mà ông đã đạt được?

Tôi vừa hoàn thành bản thảo của một cuốn sách có tên Làm thế nào để bán dịch vụ của bạn. Quan điểm chính của cuốn sách là: dịch vụ là nguyên nhân và phong bì thanh toán là hệ quả; và cái sau sẽ thay đổi tương ứng với hiệu quả của cái trước. Cuốn sách sẽ không thể hoàn thiện nếu không có một vài lời khuyên từ một số người, giống như ông, đã bắt đầu từ hai bàn tay trắng và có được một vị trí đáng ghen tị trên thế giới. Bởi vậy, nếu ông có thể viết giúp

tôi quan điểm của ông về` những điểm quan trọng nhấ`t mà một người muố`n bán dịch vụ của mình câ`n có trong đầ`u, tôi sẽ truyề`n thông điệp của ông qua cuố`n sách của mình. Điề`u này đảm bảo rằ`ng nó sẽ đế`n đượ`c đế`n đúng chỗ, nơi nó có thể làm đượ`c vô số` điề`u tồ`t đẹp cho một nhóm người đang nỗ lực một cách nghiêm túc để tìm kiế`m chỗ đứng cho mình.

Tôi biế`t rằ`ng ông là một người làm kinh doanh, ông , nhưng làm ơn hãy nhớ rằ`ng chỉ bằ`ng một động tác đơn giản là gọi cho thư ký và đọc cho cô â`y viế`t một lá thư ngắ`n, ông sẽ gửi đi một thông điệp quan trọng cho có thể là một nửa triệu người. Về` khía cạnh tiề`n bạc, hai xu tiề`n tem dán lên phong bì sẽ là không đáng gì với ông, nhưng, nế`u nhìn từ quan điểm của những điề`u tồ`t lành mà nó có thể mang lại cho những người kém may mắn hơn, nó có thể có ý nghĩa như sự khác biệt giữa thành công và thắ`t bại đố`i với rấ`t nhiề`u người xứng đáng, những người sẽ đọc, tin tưởng và đượ`c thông điệp của ông chỉ đường dẫn lố`i.

Trân trọng,

Hai bức thư nói về` cùng một chủ đề`... NHƯNG

Bức thư thứ hai thể hiện lòng nhiệt tình thắ`m lắng rấ`t rõ ràng, cùng những yế`u tồ`t gợi ý ngắ`m ẩn khác mà tôi sẽ giải thích. Lá thư thứ hai đã đạt đượ`c mục đích. Cả hai lá thư đầ`u đượ`c gửi tới tám hoặc mười người đã có đượ`c những tiề`ng tăm nhấ`t định trên thế` giới và thực sự rấ`t bận; những người như Henry Ford và Thomas rố` Marshall, ở thời điểm đó là Phó Tổng thố`ng Hoa Kỳ. Lá thư đầ`u tiên không nhận đượ`c bắ`t cứ phản hờ`i nào. Lá thư thứ hai, đượ`c viế`t sau khi tôi nhận ra sai lầ`m của mình trong lá thư thứ nhấ`t, nhận đượ`c phản hờ`i từ *tấ`t cả những người nhận đượ`c nó*. Vài lời phản hờ`i thực sự là những kiệt tác và đã đóng vai trò là một bản phụ lục vô cùng giá trị trong cuố`n sách – vượt qua cả mong đợi của tôi.

Thực ra thì lá thư đầ`u tiên có thể hiện đôi chút lòng nhiệt tình. Nhưng về` cái gì? Về` mớ`i quan tâm của bản thân tôi. Có một sự thật là con người thường đáp ứng một yêu câ`u giúp đỡ – nhưng có một sự thật lớn hơn là họ sẽ phản hờ`i khi yêu câ`u giúp đỡ đó mang

lại lợi ích cho họ theo cách này hay cách khác, hoặc, trong bất cứ trường hợp nào, mang lại lợi ích cho bên thứ ba hay những người dường như xứng đáng được nhận những lợi ích đó.

Mặc dù vậy nếu tôi bán giày chống xước (nếu có một loại giày như thế) qua thư, tôi có thể sẽ gửi cho bạn một lá thư yêu cầu bạn giúp tôi đi thử một đôi giày của tôi trong vòng mười ngày và xem liệu nó có bị mòn đi không. Bạn sẽ làm việc đó và người chịu rủi ro là tôi – nhưng bạn sẽ cũng sẽ thấy rằng, nếu bạn đi chúng trong vòng mười ngày và không thể làm cho chúng mòn đi, bạn đã giúp đỡ chính bản thân bạn bằng việc khám phá ra một đôi giày tuyệt vời. Hoặc, khi viết thư cho một vị phụ huynh, tôi sẽ yêu cầu anh ta giúp đỡ tôi bằng cách mang một bộ bách khoa toàn thư về nhà trong vòng ba mươi ngày và quan sát những ảnh hưởng tuyệt vời của nó lên điểm số của con anh ta tại trường. Trong trường hợp này, lợi ích thực sự được mang lại cho bên thứ ba.

Bây giờ hãy xem lại phần kết của lá thư thứ nhất. Người viết thư ám chỉ gì khi nói: “Xin chân thành cảm ơn trước về bất cứ sự cân nhắc nào mà ông có thể dành cho tôi”? Có một ẩn ý mạnh mẽ gây ấn tượng rằng người viết chờ đợi sự từ chối. Đúng rồi, tại sao lại không từ chối? Người viết lá thư này đã đưa ra một lý do quá nhỏ để một người bận rộn phải bỏ thời gian viết một lá thư. Người nhận đã đọc được rằng “những người mua cuốn sách sẽ rất vui nếu có được một cơ hội”..., nhưng điều đó khó có thể đánh trúng đích, và nó lại còn chìm nghỉm đâu đó ở đoạn giữa của lá thư.

Toàn bộ lá thư nhắc tôi nhớ về một người đàn ông đã từng có lần muốn tôi đặt mua tạp chí *Saturday Evening Post*. Anh ta đưa cho tôi một tờ tạp chí và nói: “Ông sẽ không đặt báo để giúp tôi, đúng không?”

Đúng, tôi là người đã viết bức thư đầu tiên. Ít nhất thì bạn cũng nên tín nhiệm tôi vì đã cải thiện nó.

Bây giờ hãy xem lá thư thứ hai. Hãy lưu ý rằng đoạn đầu tiên đã đặt ra một câu hỏi – và câu hỏi đó chỉ có thể được trả lời theo đúng một cách. Hơn thế nữa, câu hỏi được hỏi theo cách đó nhằm tạo ra

một cái nhìn toàn cảnh về vấn đề được đề cập đến trong phần sau.

Người đọc giờ đây đã được đặt vào tình trạng thích hợp. Đoạn thứ hai cuối ông ta đi tiếp. Nó đề cập đến tôi và vấn đề của tôi một cách ngắn gọn, nhưng nó gần như được trình bày dưới dạng một luận điểm mang tính thực tế sẽ khiến cho ông ta gật đầu và biết rằng tôi cũng là một người hiểu rõ lĩnh vực của ông ta. Thậm chí nếu ông ta chưa bao giờ nghĩ theo hướng nguyên nhân và hệ quả, ông ta cũng sẽ nhận thấy đó là một luận điểm rõ ràng và hữu ích.

Đoạn tiếp theo có thể có một chút nội dung tăng bốc – hoặc có thể nó chỉ nói lên sự thật. Những người đàn ông mà tôi gửi thư thực sự là những người đã có một xuất phát điểm rất thấp và vươn lên đến vị trí rất đáng để ghen tị trong thế giới. Nhận thức được điều này, tôi đã dẫn dắt người đọc lá thư tiến thêm một bước nữa trên cuộc hành trình tâm lý dẫn thẳng đến việc chấp thuận yêu cầu của tôi. Sau đó là đến lời đề nghị – nhưng được thể hiện theo hướng lợi ích mà người đọc thư có thể mang đến cho bên thứ ba nhờ vào những tài năng của mình.

Đoạn cuối của lá thư đã che giấu một gợi ý khéo léo mà người đọc không thể từ chối một yêu cầu sẽ tiêu tốn của ông ta (tại thời điểm đó) hai xu tiền tem, đặc biệt là khi ông ta so sánh mình với những người ít may mắn hơn. Lá thư khó có thể bị đặt sang một bên mà không kèm theo cảm giác áy náy nếu không trả lời. Xét cho cùng thì những người nhận thư đã được thỏa mãn yêu cầu bởi *những người sẽ đọc, tin tưởng và được thông điệp của ông chỉ lối dẫn đường*.

Lá thư không chỉ mang lại cho tôi những câu trả lời giá trị mà còn thêm một trường hợp ngoại lệ, một trong số những người tôi gửi thư đã đích thân trả lời tôi. Người đó là Theodore Roosevelt John Wanamaker và Frank A. Vanderlip viết thư trả lời vô cùng ấn tượng. William Jennings Bryan⁽¹⁾ và Lord Northcliffe⁽²⁾ trả lời rất hay và những người khác cũng vậy. Hơn thế nữa, chỉ có bốn người trong số họ biết tôi, và như vậy chắc chắn là phần lớn họ không

hồ`i âm để làm vừa lòng *tôi*; họ hồ`i âm để làm hài lòng bản thân họ, biế`t rằ`ng họ sẽ mang lại một lợi ích đáng giá cho mọi người.

Bán ý tưởng và sự tự ám thị

Có thể bạn không phải là một người làm kinh doanh – nhưng bạn luôn luôn bán *bản thân bạn*.

Có thể bạn cho rằ`ng mình không có lý do gì để thuyế`t phục bắ`t cứ ai về` bắ`t cứ vắ`n đề` gì – â`y vậy mà phầ`n lớn những thành công và hạnh phúc của bạn lại phụ thuộc vào khả năng thuyế`t phục được người khác đố`ng ý với những ý tưởng của bạn. Hãy phân tích một chút về` những vắ`n đề` của bạn và điề`u này sẽ trở nên rõ ràng.

Có thể bạn không thắ`y bắ`t cứ một lý do nào để thuyế`t phục *bản thân* về` bắ`t cứ vắ`n đề` gì – nhưng việc thuyế`t phục bản thân sẽ mang đế`n cho vô thức NIỀ`M TIN và sẽ cho bạn quyề`n làm chủ Bí mật Tô`i thượng của cuộc số`ng.

Đó là lý do tại sao tôi bắ`t đầ`u chương này bằ`ng việc nói về` lòng nhiệt tình. Lòng nhiệt tình là một phương tiện thuyế`t phục hữu ích, cho dù việc thuyế`t phục đó hướng trực tiế`p đế`n một người khác hay đế`n bản thân bạn.

Lòng nhiệt tình rồ`t cuộc là một dạng tự ám thị. Lòng nhiệt tình không phải tự nhiên mà có, nhưng khi chúng ta đã có được nó thì dường như nó sẽ có mặt ở tắ`t cả mọi nơi.

Trong rắ`t nhiề`u năm, tôi thường xuyên làm công việc viế`t lách của mình vào buổi tồ`i. Theo quy luật tự nhiên, tôi thường cảm thắ`y mệt mỏi sau vài giờ làm việc. Một tồ`i, tôi làm một công việc khiế`n trong tôi tràn ngập nhiệt tâm. Một lúc sau tôi nhìn ra cửa sổ, qua quảng trường Madison, thành phố New York, và nhìn thắ`y tòa nhà của Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Metropolitan.

Tôi nhìn thắ`y một sự phản chiế`u kỳ lạ màu xám bạc trên tòa nhà. Mặt trăng, tôi nghĩ, nhưng tôi chưa bao giờ nhìn thắ`y sự phản

chiếu của ánh trăng lại có màu như thế. Đó không phải mặt trăng, mà là mặt trời! Lòng nhiệt tình đã giúp tôi làm việc suốt cả đêm đó mà không hề cảm thấy mệt mỏi. Hơn thế nữa, vẫn lòng nhiệt tình đó đã khiến cho tôi tiếp tục làm việc cả ngày và cả đêm tiếp theo, chỉ dừng lại để ăn nhẹ. Cuối cùng, khi đã hoàn thành nhiệm vụ của mình, tôi lại có lại cảm giác mệt mỏi như thường lệ. Lòng nhiệt tình là một sức mạnh quan trọng có thể tạo động lực cho tất cả các sức mạnh khác của tâm trí và cơ thể bạn. Hãy biến lòng nhiệt tình thành một phần của bất cứ quá trình tự ám thị nào, một phần của chính bạn.

Giúp tâm hồn của những người khác rung động hài hòa với tâm hồn bạn

Chúng ta đã từng nói về “đài phát sóng tâm hồn”. Bây giờ tôi sẽ nói về những điều có thể giống như vậy, hoặc nếu không, chắc chắn cũng có điểm tương đồng. Đó chính là khả năng lan tỏa của lòng nhiệt tình, sức mạnh kỳ diệu để “bán” ý tưởng cho người khác.

Bất cứ ai đã từng diễn thuyết trước đông người đều biết đến cảm giác anh ta đang “chinh phục”. Trong một vài thời khắc kỳ diệu, sự nhiệt tình của anh ta thu hút được tất cả các tâm trí khác trong căn phòng đó, những gì anh ta nói vào những lúc như vậy sẽ ở lại trong đầu khán giả, và họ sẽ mang chúng về nhà.

Dù sao, bạn phải nhớ rằng lòng nhiệt tình là một công cụ không thể thiếu của bất cứ người bán hàng nào. Nó mang hai tâm hồn – của người bán hàng và của khách hàng – đến một mối quan hệ tốt đẹp, hay sự hòa hợp. Nó cho phép người bán hàng truyền cho khách hàng cảm giác cần sản phẩm đó, đánh giá cao giá trị của nó, sẵn sàng trả tiền để có được cuộc sống trọn vẹn và hạnh phúc hơn – một sự phục vụ mà qua đó, anh ta nhìn thấy những điều sản phẩm đó có thể mang lại cho anh ta.

Tất nhiên, những điều bạn nói rất quan trọng. Tuy nhiên, không có sự kết hợp đơn thuần nào của từ ngữ có thể làm được việc mà người nói muốn trừ khi những từ ngữ đó mang tinh thần quả

quyết, tin tưởng, đáng tin cậy cùng lòng nhiệt tình truyền tải tất cả những điều này.

Để làm rõ vấn đề, chúng ta hãy cùng xem điều gì sẽ xảy ra nếu hiệu ứng domino lập xuất hiện. Lòng nhiệt tình hoàn toàn mang tính tích cực, điều gì sẽ xảy ra khi một suy nghĩ tiêu cực được truyền đi?

Chẳng hạn như: Một lần tôi vào một văn phòng của công ty Dictaphone để xem một chiếc máy chữ của họ. Thậm chí là máy chữ đời cũ trông cũng rất hữu dụng, và tôi đã sẵn sàng đồng ý với người bán hàng, người đã chỉ cho tôi thấy chiếc máy có thể giúp tôi nhiều đến thế nào trong công việc của mình. Tuy nhiên, tôi đã không mua nó. Một nhân viên tổng ký của cửa hàng lúc đó đang ghi chép lại một trong số những bức thư của người chủ cửa hàng vào một cuốn sổ tổng ký lạc hậu! Tôi đã từ chối và ngay lập tức đi ra khỏi văn phòng.

Hoặc, hãy giả định là bạn bán bất kỳ sản phẩm gì. Bạn ngồi xuống trước mặt một khách hàng tiềm năng và nhiệt tình miêu tả cho anh ta cảm giác vui vẻ mà máy ảnh Jones nào đó ở phố bên cạnh đã có được khi sử dụng sản phẩm của công ty bạn. Vị khách hàng tiềm năng này nói rằng anh ta đã nhìn thấy quảng cáo của một công ty khác về sản phẩm tương tự và trông nó có vẻ tốt hơn sản phẩm của công ty bạn.

Tại điểm này, bạn, với tư cách là một người bán hàng, có thể bị cuốn vào việc gay gắt chỉ trích sản phẩm của công ty kia. Bất cứ người bán hàng nào mà tôi đã từng đào tạo đều biết sai lầm này. Bạn khiến cho vị khách hàng tiềm năng kia suy nghĩ tiêu cực. Bạn mang đến cho anh ta cảm giác khó chịu khi nghĩ về toàn bộ chủ đề liên quan đến sản phẩm. Tâm trạng căng thẳng, muốn mua sản phẩm bị thay bằng tâm trạng sợ hãi và cảnh giác, mối liên hệ giữa hai tâm hồn bị mất đi.

Đây là một nguyên tắc mà bạn cần nhớ bất cứ khi nào bạn nói chuyện hoặc viết thư cho ai đó và muốn gây ảnh hưởng tích cực lên họ: *Khi chúng ta bắt gặp những ý tưởng, cho dù thông qua tác động của người khác hay do tự ám thị, chúng đều được chia thành hai*

nhóm, tích cực và tiêu cực. Tất cả những ấn tượng tiêu cực được chứa trong một ngân hàng bộ nhớ của não và tất cả những ấn tượng tích cực được chứa trong một ngân hàng bộ nhớ khác.

Bây giờ, giả sử một trong số những lời bạn nói ra hoặc sự thể hiện của bạn đề cập đến được với tâm trí của một người khác và được xác định là *tiêu cực*. Nó mở cửa ngân hàng bộ nhớ tiêu cực và có xu hướng kích thích tất cả những suy nghĩ tiêu cực tương tự, mặc dù bạn chỉ kéo một mắ t xích lên nhưng, không thể cưỡng lại được, tất cả những mắ t xích khác đã bị kéo lên cùng với nó.

Chẳng hạn một người lạ yêu cầu bạn đổi một tấm séc ra tiền mặt. Nếu bạn chưa bao giờ bị trả lại séc, bạn có thể đổi tiền mà không hề lo lắng gì cả. Mặt khác, nếu bạn đã từng mất tiền khi nhận séc từ người lạ, một yêu cầu tương tự sẽ ngay lập tức làm dấy lên nỗi sợ hãi và nghi ngờ trong ngân hàng bộ nhớ của bạn.

Đó là lý do tại sao một từ ngữ, một suy nghĩ tiêu cực nhỏ, thậm chí là một dấu hiệu tiêu cực rất nhỏ và không hề lộ gích (có thể là cô gái với cuốn sổ đỏ chỉ đơn giản là vừa mới được thuê vào và không có thời gian để học cách sử dụng máy tô c ký) là đủ để làm nảy sinh suy nghĩ tiêu cực. Đó là lý do tại sao thành công, dù theo cách nào đi chăng nữa, cũng phụ thuộc vào một quan điểm tích cực... trong bản thân bạn và được truyền đến cho những người khác.

Lòng nhiệt tình là một cảm xúc tuyệt vời có thể tự động đảm bảo rằng quan điểm của bạn sẽ là quan điểm tích cực!

Liệu điều đó có đóng nghĩa với việc bạn không bao giờ được đề cập đến những vấn đề tiêu cực, không bao giờ được thừa nhận rằng bạn biế t về ốm đau, nghèo đói, tai nạn, chiến tranh hay không? Tất nhiên là không. Chúng tôi luôn khuyên bạn loại bỏ xu hướng tiêu cực ra khỏi những cuộc nói chuyện thông thường; để làm bật lên những vấn đề tích cực, hãy nói dựa trên khía cạnh mà chúng ta mong muốn chiế m ưu thế. Nhưng sự thật là sự thật. Hãy nhìn nhận nó như nó vô n có, và nếu nó mang tính tiêu cực, hãy tìm cách vượt qua nó! Khi đó những lời phát biểu của bạn, nhắ m tới tâm trí

của bản thân bạn và tâm trí của những người khác, sẽ rất hữu ích, và sẽ chỉ ra cách để có cuộc sống tốt đẹp hơn.

Có lẽ ví dụ minh họa tốt nhất là một trong số những điều đơn giản nhất. Một khẩu hiệu quảng cáo cũ, vẫn còn có tác dụng rất mạnh, là: *Đau đầu? Hãy uống aspirin* xã Hoàn cảnh tiêu cực được thừa nhận, cách tích cực và vui vẻ để thoát khỏi hoàn cảnh đó ngay lập tức được đưa ra. Không phải là aspirin – thứ thuốc mà tôi đã sử dụng rất nhiều – mà là cảm giác bình an trong tâm hồn cuối cùng đã giúp tôi thoát khỏi những cơn đau đầu, do đó tôi không đủ kiên nhẫn để nêu tên những nhà sản xuất thuốc aspirin – nhưng tôi không thể nghĩ ra được cách chuyển hóa từ tiêu cực sang tích cực nào hiệu quả hơn thông điệp được chuyển tải chỉ trong sáu từ đó. Hãy nhớ nguyên tắc: *Có vấn đề gì không ổn à? Đây là cách để làm cho nó ổn hơn.*

Bán hàng tốt là bán hàng ngay thẳng

Tôi nói về việc bán trên khía cạnh “bán” ý tưởng mà ngay sau đó có thể biến chuyển thành thực tế.

Tôi nghĩ về thời khắc đáng nhớ khi mẹ kế của tôi – người mà tôi đã được dạy là phải nhìn bằng con mắt ngờ vực – nâng cằm tôi lên và nói rằng Napoleon Hill không phải là một cậu nhóc tồi tệ mà là một cậu nhóc thông minh, chỉ cần được định hướng thêm một chút mà thôi. Niềm tin chân thành và sự nhiệt tình đôn hậu của câu nói đó đã giúp tôi vứt bỏ những suy nghĩ sai lầm vốn đã bị tiêm nhiễm vào đầu từ khi còn rất nhỏ. Từ thời khắc đó tôi luôn tìm cách cải thiện bản thân; và khi tôi tìm kiếm, tôi tìm thấy chúng.

Bán hàng tốt là bán hàng ngay thẳng. *Không ai có thể thể hiện, qua suy nghĩ hay hành động, những gì không thông nhất với niềm tin của chính bản thân anh ta, và nếu anh ta có thể, anh ta buộc phải trả giá bằng việc làm mất khả năng ảnh hưởng lên người khác.*

Tôi biế́t rằ́ng chỉ khi nói những lời nói từ trái tim mình tôi mới có thể thuyế́t phục người nghe chấ́p nhận thông điệp của mình.

Có một lầ́n tôi đã có cơ hội thu về́ một món tiề́n đáng kể bởi vì tôi được biế́t đế́n là người không liên kế́t với các Ông Lớn hay với bất cứ bè phái chính trị nào. Tôi đã được đại diện của một chính phủ Mỹ La Tinh – tại thời điểm đó chưa được Hoa Kỳ thừa nhận – tiề́p cận. Ông muố́n tôi đế́n thăm đấ́t nước của ông, nghiên cứu cuộc số́ng ở đó, sau đó viế́t một chuỗi các ấn phẩm giới thiệu về́ nó.

Tuy nhiên, tôi biế́t rằ́ng tôi sẽ không thể viế́t với lòng nhiệt tình và niề́m tin. Lý do rấ́t đơn giản: tôi không tin vào động cơ.

Tôi đánh giá tính liêm chính của tôi cao hơn giá trị đồ́ng tiề́n mà tôi có thể có được bằ́ng việc để cho ngòi bút của mình lầ́m bùn.

Hãy đọc câu này thật cẩn thận: *Nế́u bạn thỏa hiệp với lương tâm mình, bạn sẽ làm cho nó yế́u đi. Lương tâm của bạn sẽ nhanh chóng thấ́t bại trong việc hướng dẫn bạn và bạn sẽ không bao giờ có được sự sung túc thật sự dựa trên cảm giác bình an trong tâm hồ́n.*

Tôi nói theo cách này vì tôi tin rằ́ng bạn là một người trưởng thành, một người thông minh với khả năng sử dụng trí thông minh của mình. Bạn có thể thấ́y những câu châm ngôn kiểu này, hoặc giố́ng như thế́ này, được thể hiện tốt hơn bởi Emerson hay những người có bộ óc vĩ đại khác, không đơn thuầ́n là “những câu nói thông minh.” Chúng là những quy luật số́ng còn của cuộc số́ng. Chúng vận hành.

Hãy để tôi bổ sung một câu châm ngôn cho vắ́n đề́ vô cùng quan trọng về́ việc chuyển tải ý tưởng từ tâm trí bạn sang tâm trí người khác:

Bạn không thể gợi ý cho người khác, bằ́ng lời nói, văn bản hay qua bất kỳ hành động nào, những điề́u mà bản thân bạn không hế́t tin.

Chắ́c chắ́n câu nói này đủ thẳng thắ́n và rõ ràng.

Lòng nhiệt tình của bạn tập trung vào đâu?

Khi đào tạo người bán hàng, bạn sẽ gặp hàng trăm người có thể được miêu tả sơ sơ như là típ người bán hàng. Tất cả những gì họ nói đều có sức ảnh hưởng mạnh mẽ. Mọi hành động, thậm chí là ngó nghiêng, dường như đều xuất phát từ một vài nguồn năng lượng thuyết phục từ bên trong.

Tôi đã từng chứng kiến những người thành công rực rỡ – và tôi cũng đã từng chứng kiến những người khác thất bại, và thất bại, và từ bỏ.

Như Emerson nói: “Tôi học được sự sáng suốt của St. Bernard, ‘không có gì có thể gây nguy hại cho ta trừ bản thân ta; tổn hại mà ta chịu đựng, ta mang theo bên mình, và không bao giờ ta là người khổ đau thực sự mà nguyên nhân không phải là do những sai lầm của chính bản thân ta’.”

Vấn đề của những người đầy nhiệt huyết đã gặp thất bại là họ chỉ có mỗi lòng nhiệt tình mà gần như không có bất cứ một thứ gì khác. Thiệt hại mà họ phải chịu đựng trong sự nghiệp của mình đến từ sai lầm trong việc họ không hỗ trợ lòng nhiệt tình của mình bằng những hiểu biết đơn giản và chân chính – với thái độ sẵn sàng làm nhiều hơn được mong đợi – với sự quan tâm chân thành đến bất cứ ai khác ngoài bản thân họ.

Hết lần này đến lần khác tôi chứng kiến những người bán được một sản phẩm vì họ chỉ đơn giản là lần đầu tiên được khách hàng với sức mạnh tính cách của họ. Họ sẽ quay trở lại văn phòng và khoác lác về số tiền mà họ đã kiếm được trong ngày. Sau đó đơn đặt hàng có thể sẽ bị hủy – hoặc nó có thể trở thành một khoản nợ khó đòi, một điều hẫng không khó lường trước nếu trước đó người bán hàng chịu lắng nghe và hiểu vấn đề.

Lòng nhiệt tình cần một mục tiêu. Sự tồn tại rõ ràng của một mục tiêu khiến cho bạn có một cái gì đó bên cạnh lòng nhiệt tình để chào hàng.

Trong việc bán sản phẩm và dịch vụ một cách chân chính (và thành công), mục tiêu là *những điều khách hàng quan tâm nhất*. Bạn có muốn truyền cho khách hàng ý tưởng rằng anh ta phải sở hữu sản phẩm và dịch vụ của bạn để làm cho cuộc sống của anh ta trở nên tốt đẹp hơn hay không? Rất tốt:

Hãy chuẩn bị để trả lời những câu hỏi của anh ta. Hãy hiểu tường tận sản phẩm và dịch vụ của mình. Hãy hiểu cách anh ta có thể ứng dụng sản phẩm đó cho nhu cầu cá nhân. (Bạn có thể nói với anh ta một cách đầy nhiệt huyết, nhưng lòng nhiệt tình không phải là thứ có thể thay thế cho thông tin.)

Nếu bạn đặt một cuộc hẹn, hãy nhớ đúng giờ. Hãy luôn đề cao giá trị của quỹ thời gian mà khách hàng dành cho mình. (Câu chuyện đầy nhiệt huyết của bạn về lý do bạn chậm trễ không phải là một điều thay thế được chấp nhận.)

Nếu bạn hứa hẹn về một dịch vụ nào đó, hãy chắc chắn rằng khách hàng của bạn sẽ nhận được nó. Sẽ không có khách hàng nào thích được nghe hứa hão.

Nhưng đây không phải là bài học trong nghệ thuật bán hàng, vì vậy tôi không thể đưa cho bạn một danh sách có thể kéo dài tới hai trang giấy. Bạn đã nhận ra nguyên tắc: *Lòng nhiệt tình cần một chỗ dựa vững vàng*.

Làm thế nào để làm nổi bật lòng nhiệt tình khi bạn ứng tuyển cho một công việc?

Bất cứ nhà quản lý nào cũng muốn được nói chuyện với một ứng viên đầy nhiệt huyết cho một vị trí trong công ty của họ. Người quản lý biết được rằng lòng nhiệt tình có thể được truyền vào trong sản phẩm, và đây là một thành phần vô giá.

Nhưng hãy nhớ quy luật của những điều tiêu cực. Đến lúc một người đã hoàn thành vài tá công việc, anh ta đã hiểu ra được sự thiếu

khôn ngoan của việc để cho bất cứ ai yêu cầu mình làm một việc mà anh ta chẳng có gì để thể hiện ngoài sự nhiệt tình.

Một công ty xuất bản lớn đã nhận ra thật sáng suốt khi kiểm tra thái độ sẵn sàng làm việc của các ứng viên bằng cách chỉ cho họ một cái đồng hồ tính giờ. Điều này được hiểu là không gì có thể thay thế được cho việc đi làm đúng giờ. Nó gây một hiệu quả đáng chú ý với những ứng viên hay ba hoa.

Lòng nhiệt tình thường giúp một người tìm được công việc của mình, có được khoản vay ngân hàng hoặc bán thành công một sản phẩm, dịch vụ khi người đối diện cảm thấy ở họ một điều gì đó phía sau lòng nhiệt tình. Nhà tuyển dụng hoặc ngân hàng sau đó có thể sẵn sàng bỏ qua một số yêu cầu mang tính thủ tục. Tuy nhiên, lòng nhiệt tình có trọng tâm thì thực sự không thể cưỡng lại được. Chúng ta hãy cùng quan sát cách để tập trung lòng nhiệt tình của bạn khi ứng tuyển cho một công việc. Chúng ta áp dụng quy trình để có được công việc, nhưng bạn sẽ thấy rất nhiều cách để có thể ứng dụng nó trong những hoàn cảnh khác.

Hãy chuẩn bị một báo cáo được viết thật cẩn thận về những lý do tại sao bạn nên có được công việc đó. Bạn có thể chưa được yêu cầu chuẩn bị một bản sơ yếu lý lịch, nhưng bản báo cáo viết tay sẽ tập trung thông tin vào tâm trí bạn.

Nêu rõ trình độ học vấn của bạn. Tên trường và các khóa học mà bạn đã từng tham gia. Đặc biệt nói rõ về những kinh nghiệm thực tế cùng những khóa học mà bạn học được ở bên ngoài nhà trường, như những khóa học buổi tối chẳng hạn. Nhấn mạnh vào bất cứ sự đào tạo nào chuẩn bị cho bạn điều kiện để hoàn thành tốt công việc mà bạn đang tìm kiếm.

Nêu rõ kinh nghiệm làm việc. Nêu tên người quản lý cũ, thời gian làm việc. Hãy chắc chắn rằng bạn đang đề cập đến những kinh nghiệm có thể giúp nhà lãnh đạo tương lai nhìn thấy ở bạn những phẩm chất phù hợp với công việc mới.

Đưa ra danh sách người giới thiệu. Hãy lựa chọn những người này một cách cẩn thận. Lựa chọn họ, nếu có thể, trong mối quan hệ với những gì họ có thể nói với lãnh đạo tương lai của bạn về bạn với tư cách là nhân viên của ông ta.

Nêu rõ công việc mà bạn muốn làm. Thỉnh thoảng, khi ứng tuyển vào một công ty lớn, bạn có thể không được nhận vào công việc mà bạn muốn bởi vì họ quan tâm nhiều hơn đến việc lấp đầy chỗ trống ở một vài vị trí khác. Bạn có muốn nhận công việc khác đó hay không thì còn phải xét. Tuy nhiên, hãy tập trung lòng nhiệt tình của bạn vào một công việc cụ thể khi bạn là một ứng viên.

Nêu rõ những phẩm chất của bạn cho công việc cụ thể đó. Khi bạn tập trung vào công việc mà bạn muốn, nó có thể dẫn đến việc công ty “phát hiện” ra một vị trí còn khuyết ở đúng chỗ bạn muốn – hoặc mở rộng đội ngũ nhân viên để nhận bạn vào.

Hãy thể hiện rằng bạn biết rất nhiều về vấn đề liên quan đến lĩnh vực hoạt động của nhà tuyển dụng tiềm năng. Đừng có làm việc đó theo cách của một người tò mò, tọc mạch, mà hãy chỉ ra rằng bạn biết một vài vấn đề, chẳng hạn như, về thị trường, nguồn cung cấp và khách hàng trong lĩnh vực hoạt động của nhà tuyển dụng. Một hoặc hai giờ với tạp chí thương mại – luôn có sẵn trong thư viện – có thể dạy cho bạn rất nhiều.

Đề nghị được làm thử. Nói rõ rằng lời đề nghị này dựa trên việc bạn tự tin rằng mình có thể đáp ứng được yêu cầu công việc, rằng bạn sẽ được tuyển dụng lâu dài khi bạn có được cơ hội thể hiện được bản thân. (Thậm chí điều này nên được thể hiện bằng văn bản, cho dù có được yêu cầu hay không, để gắn nó vào tâm trí bạn.) Bây giờ bạn đã sẵn sàng cho cuộc phỏng vấn – sẵn sàng để thể hiện lòng nhiệt tình có thể truyền vào công việc của bạn. Hãy cùng quan sát xem bạn sẵn sàng thể hiện thêm những gì – hoặc đã thể hiện được gì nếu bạn đã gửi sơ yếu lý lịch.

Bạn sẽ chỉ ra rằng nhà tuyển dụng tiềm năng sẽ tuyển được một người được giáo dục kỹ lưỡng. Nếu bạn tham gia những khóa học

buổi tối, nhà tuyển dụng sẽ nhận thấy rằng việc học hành của bạn đã không dừng lại sau khi bạn tốt nghiệp.

Bạn sẽ chỉ ra rằng bạn đã chịu khó học hỏi từ thực tế và đã học được rất nhiều từ trải nghiệm – những trải nghiệm phù hợp với công việc đó, theo quan điểm của ông ta.

Bạn sẽ chỉ ra rằng bạn biết mình muốn gì – điều này sẽ ngụ ý rằng bạn đủ tập trung để có thể giúp ông ta đạt được những gì ông ta muốn.

Bạn sẽ chỉ ra rằng bạn có thể hiểu được một lĩnh vực kinh doanh cũng như chính bản thân công việc. Điều này giúp chứng tỏ rằng bạn là một người có thể xứng đáng được đề bạt.

Bạn sẽ chỉ ra rằng bạn muốn được làm công việc đó, đủ để mạo hiểm yêu cầu được làm thử – và, tất nhiên, bạn có niềm tin vào bản thân mình.

Bây giờ, rõ ràng là bạn muốn được làm công việc đó để kiếm tiền và giúp đáp ứng những mối quan tâm khác trong cuộc sống của bạn. Nhưng trên cả mục đích này, bạn đã chỉ ra được rằng nhà quản lý tiềm năng có thể có được nhiều lợi ích nhất nếu tuyển dụng bạn. Đừng quên điều đó. Bạn đang “bán” bản thân mình dựa trên lợi ích của những người khác. Hãy xem lại một vài điểm mà chúng ta đã đề cập đến ở phần trước và bạn sẽ thấy đó là những gì chúng ta cần. Không chỉ đơn giản là XEM NÀY, TÔI LÀ MỘT NGƯỜI THỰC SỰ TUYỆT VỜI mà còn là TÔI CÓ THỂ ĐỂ MANG TỚI CHO ANH NHỮNG GÌ.

Ưu thế của lòng nhiệt tình nâng những lời bạn nói lên, giúp cho chúng không chỉ đơn thuần là lời nói mà còn được chuyển thể thành niềm tin rằng bạn là người dành cho ông ta!

Rất tốt, có thể bạn sẽ nói rằng, nhưng sơ yếu lý lịch bằng văn bản hay bằng lời nói của tôi lại không có gì nhiều nhận. Quá trình học tập của tôi đã kết thúc từ rất sớm, tôi chưa bao giờ tham gia bất kỳ lớp học buổi tối nào ngoại trừ học ghi ta... Bạn đã tự nhốt mình trong cái cảm giác tiêu cực rằng bạn không có gì để đưa ra.

Bạn có rất nhiều điều để đưa ra nếu bạn tin rằng bạn có – và thể hiện chúng.

Chẳng hạn như, hãy giả sử bạn đang ứng tuyển cho một công việc cụ thể. Bạn có thể không đủ khả năng để chứng minh rằng bạn đã có sẵn những kỹ năng cần thiết để đảm nhiệm công việc đó – nhưng bạn có thể chỉ ra rằng bạn biết những gì công việc yêu cầu. Bạn có thể chỉ ra rằng bạn đã định hướng bản thân theo công việc đó. Nó có một ảnh hưởng tốt đến nhà tuyển dụng, những người thường trả tiền cho nhân viên chỉ để anh ta xuất hiện vào tất cả các buổi sáng cho tới tận khi anh ta biết người đó đang làm gì. Cũng như vậy, khi một công ty tiến hành chương trình đào tạo, bạn có thể nói rõ là bạn sẵn sàng và háo hức mong được tham gia khóa đào tạo đó bằng thời gian của riêng bạn nếu cần thiết.

Hãy dành thời gian để tìm hiểu về một số điều về “giới hạn”. Bạn không cần phải được giáo dục để có thể đọc tạp chí thương mại. Có được khả năng đặt mình vào hoàn cảnh của người khác là một khả năng cực kỳ ấn tượng. Những người phỏng vấn có óc xét đoán thường ít chú ý đến bằng cấp. Trừ khi đó là những công việc đặc biệt, yêu cầu phải có bằng cấp cụ thể, anh ta biết rằng nhiều vị trí cao có thể được đảm nhận bởi một người không có bằng cấp cao... có nghĩa là, không được đào tạo chính thống ở trình độ cao.

Hãy xem xét trường hợp bạn yêu cầu được thử việc không lương. Hãy để cho người phỏng vấn thấy điều gì đó ở bạn và nó có thể thay đổi tình hình. Hãy đề nghị đưa việc đó vào văn bản!

Tôi đã nói đến những vấn đề như mặc một chiếc áo sạch sẽ, một bộ comple lịch sự và một đôi giày bóng lộn chưa? Tất cả chúng ta đều không giống như một Barnes phỏng vấn một Edison, vậy đừng có thờ ơ với vấn đề này. Tuy nhiên, tôi chắc chắn với bạn, quần áo của một người thường không còn được chú ý khi người đó thực sự tỏa sáng.

Bây giờ hãy lùi lại để có cái nhìn rộng hơn!

Hãy nhìn một người họa sĩ vẽ tranh và bạn sẽ thấy cứ vài phút anh ta lại lùi lại để có được cái nhìn toàn cảnh với những gì anh ta đang làm. Anh ta cần một tầm nhìn rộng!

Tôi đã chỉ cho bạn cách ứng tuyển cho một vị trí, khá chi tiết, trong khi để dành lại “cái nhìn toàn cảnh.” Hãy làm việc đó ngay bây giờ. Lùi lại (không phải đi giật lùi, hành động mang nghĩa khác hẳn!) hình dung mình ứng tuyển cho một công việc và được nhận. Rất tốt. Nhưng tại sao bạn lại muốn làm công việc đó?

Có được một cái nhìn toàn cảnh là một điều vô cùng quan trọng – quan trọng như bố cục mà một họa sĩ phác thảo cho bức tranh của anh ta trước khi bắt đầu vẽ.

Như tôi đã nói, với nhà tuyển dụng thì hiển nhiên là bạn muốn làm công việc đó để kiếm tiền và để nâng cao những mối quan tâm khác của bạn trong cuộc sống. Cuối cùng bạn sẽ phục vụ bản thân mình bằng cách phục vụ anh ta. Được rồi, vậy liệu công việc đó có giúp nâng cao những mối quan tâm khác của bạn trong cuộc sống không?

Bạn có thể nhận thấy mọi liên hệ với Mục đích Chính mà chúng ta đã nói ở phần trước. Công việc đó sẽ giúp nâng cao Mục đích Chính trong cuộc sống của bạn như thế nào?

Và hơn nữa: Công việc đó sẽ giúp bạn hoàn thiện bản thân với tư cách là một người có thể làm việc với niềm hứng khởi, và do đó làm việc hiệu quả, với những thành tựu và thành công như thế nào? Những câu hỏi này rất quan trọng.

Rất nhiều người đang làm những công việc mà họ không hề thích. Họ sẽ trình bày với bạn tất cả các loại lý do khiến họ phải làm những công việc này, hoặc tại sao họ cứ bị bó vào cái công việc này bởi những lý do gia đình và vô số những lý do khác. Họ có thể hướng đến số tiền mà họ kiếm được, và hướng đến những lợi ích khác nhau mà số tiền đó có thể đem lại cho họ. Nhưng họ không thể hướng đến một cách chân thành cảm giác bình an trong tâm hồn và do đó họ không thể hướng thực sự đến thành công.

Thời gian làm việc ngày càng ngắn đi, nhưng bất cứ ai có việc làm vẫn dành một tỉ lệ lớn thời gian trong cuộc sống của mình cho công việc. Nếu tỉ lệ đó trong cuộc sống của bạn phi tự nhiên và không hạnh phúc, nó chắc chắn sẽ làm giảm giá trị quãng thời gian còn lại của bạn. Trong bất cứ hoàn cảnh nào, tại sao lại để một phần trong cuộc sống của bạn làm cho bạn không hoàn thiện khi nó không thực sự cần thiết. Công việc của bạn sẽ hoàn toàn trọn vẹn khi bạn có cái nhìn tổng thể về nó và nhận ra đó là công việc phù hợp trước khi bạn lao vào.

Tiến hành những bước sau trước khi bạn nhận một công việc

Quyết định chính xác kiểu công việc mà bạn muốn làm. Việc này đòi hỏi một quá trình phân tích bản thân đáng kể, và nếu bạn không có một Mục đích Chính, thực tế sẽ đổ lỗi cuối cùng mạnh mẽ sự chú ý của bạn. Hãy nhìn lại một lượt cuối cùng sách này. Bạn đang cố gắng để sống cuộc sống của chính bạn, để đóng cánh cửa quá khứ, với mục đích sống mà không sợ hãi, để có được sự sung túc trên mọi phương diện của cuộc sống... tất cả những điều này, thông qua sức mạnh của tâm hồn bạn và, tất nhiên, thông qua nỗ lực của bản thân bạn. Bạn là BẠN và có một số kiểu công việc thể hiện được BẠN giống như một nhà văn thể hiện mình qua công việc viết lách, giống như một thợ thủ công thể hiện mình qua tác phẩm đầy tâm huyết từ đôi tay anh ta. Chúng ta có một số lượng công việc đa dạng để tự do lựa chọn. Chúng ta có rất nhiều cơ hội để tìm thấy công việc mình muốn; và nếu một việc cụ thể nào đó không tồn tại, chúng ta có thể tạo ra nó.

Chọn công ty hoặc người mà bạn muốn cùng làm việc. Một lần nữa, có rất nhiều cơ hội lựa chọn dành cho bạn. Hồ sơ về một công ty thường được công khai và sẽ không khó khăn lắm để có thể tìm hiểu. Hồ sơ về một cá nhân cũng có thể được công khai hoặc có thể được phán đoán theo rất nhiều cách khác nhau, cụ thể là bằng cách tìm hiểu về người đó. Hãy tìm một công ty hoặc một

người mà bạn có thể hợp tác. Hãy tìm kiếm cơ hội cũng như một công việc.

Nếu người mà bạn muốn làm việc cho là chính bạn, hãy dành cho anh ta sự xem xét tỉ mỉ giống như mọi người khác.

Quyết định xem bạn có gì để cống hiến. Ở đây, sự xem xét khách quan có thể dẫn tới những khoảng trống. Đầu tiên, bạn có thể mong muốn được lấp đầy những khoảng trống đó, hoặc bạn có thể, với khả năng phán đoán hoàn hảo, tìm và có đủ khả năng thể hiện những cách bù đắp cho bất cứ thiếu sót nào cho tới tận khi kinh nghiệm làm đầy nó. Lúc này, hãy quên “công việc” đi.

Tập trung vào những gì bạn có thể làm để thực hiện mong muốn của những đồng nghiệp khác. Quy tắc Vàng sẽ giúp bạn.

Thể hiện bản thân và những phẩm chất của bạn với người có thể mang lại công việc cho bạn. Và đó là điều chúng ta vừa nhắc tới, khi chúng ta quyết định lùi lại để có được tầm nhìn.

Biết được công việc mà bạn muốn, chuẩn bị để có được nó và có được nó không phải là những quy trình riêng biệt – nhưng lần lượt mỗi quá trình đều phản ánh lại một tầm nhìn rộng và chân thực, và khi chúng được củng cố bằng lòng nhiệt tình thì chúng vượt qua những điều có thể là chướng ngại cản đường những người khác.

Bạn có nhiệt tình về bản thân?

Lòng nhiệt tình rất dễ lan từ người này sang người khác, và đó thường là cách chúng ta thấy nó hành động. Ấy thế mà – bạn đã bao giờ cố gắng để nhiệt tình về bản thân mình chưa? Với điều gì đó ẩn giấu đã ng sau?

Có thể sẽ rất vui và bổ ích nếu bạn lùi lại từ *chính bản thân bạn*, như thể bước ra khỏi thân xác, và quay trở lại quan sát người đang mang tên bạn.

Khi bạn có thể cảm thấy nhiệt tình về anh bạn đó – tốt! Thậm chí nếu lòng nhiệt tình của bạn chỉ dựa vào *triển vọng, niềm tin, thái độ sẵn sàng* của anh ta – thậm chí nếu không phải theo hướng sẽ xuất hiện một thành quả nào đó cũng không sao! Hãy “bắt sóng” tâm hồn của anh ta. Xem anh ta có sẵn sàng *cho đi* không.

Quan sát xem anh ta đã thành công đến mức nào trong việc phán đoán sức mạnh được Chúa ban cho. Khi bạn thấy anh ta là người bạn có thể đánh giá cao – hãy cổ vũ cho anh ta!

Nếu nghe thấy anh ta bào chữa cho bản thân, hãy nói với anh ta rằng cuộc sống phản chiếu lại hình ảnh chúng ta thể hiện với nó. Bạn không thể buộc một tấm gương phải chịu trách nhiệm trước những gì mà nó phản chiếu.

Anh ta có hiểu không? Anh ta có nhìn thấy rằng *anh ta* làm chủ số phận của mình không?

Tốt! Hãy cổ vũ anh ta!

Thế nhé.

Thành công không yêu cầu bất cứ lời giải thích nào. Thất bại không chấp nhận bất cứ lý do nào.

TÓM TẮT CHƯƠNG 15

Lòng nhiệt tình và hành động

Lòng nhiệt tình chuyển hóa sự thôi thúc thành sự đồng thuận và hành động, cho dù bạn bán một sản phẩm, một dịch vụ hay bản thân bạn. Một lá thư đầy nhiệt huyết khiến cho những người vĩ đại dành thời gian để làm một việc tốt đẹp, trong khi cũng nội dung đó được nói mà không hề thể hiện thái độ nhiệt tình thì sẽ không mang lại kết quả gì. Hãy xin được giúp đỡ nhân danh một bên thứ ba, nếu có thể, và trong tất cả các hoàn cảnh, người giúp đỡ bạn nên nhìn thấy một phần lợi ích cho bản thân anh ta. Lòng nhiệt tình giúp bạn làm được rất nhiều việc mà không hề có cảm giác mệt mỏi.

Tiêu cực so với tích cực

Tâm hồn có ngân hàng – bộ nhớ chứa những ký ức tiêu cực và những ký ức tích cực. Khi bạn có một suy nghĩ hoặc hành động tiêu cực, bạn mở cánh cửa ngân hàng bộ nhớ tiêu cực và bạn có thể mất toàn bộ sức mạnh thuyết phục của mình. Một vấn đề tiêu cực có thể có hiệu quả khi nó được đi kèm với một tuyên bố tích cực có khả năng loại bỏ cảm giác tiêu cực. Bán hàng tốt là bán hàng ngay thẳng. Nếu bạn thỏa hiệp với lương tâm, bạn sẽ làm nó suy yếu, nó sẽ không còn hướng dẫn bạn nữa và bạn không thể tìm thấy được sự bình an trong tâm hồn.

Lòng nhiệt tình cần một mục đích

Có rất nhiều người thất bại, bởi chỉ lòng nhiệt tình thôi thì chưa đủ. Bán hàng ngay thẳng và hiệu quả bao gồm có kiến thức để tư vấn cho khách hàng và một đội ngũ sẵn lòng phục vụ anh ta. Quy trình tìm kiếm công việc là một hình mẫu tốt cho các quy trình “bán bản thân” khác. Nó yêu cầu bạn chỉ ra được rằng bạn thực sự muốn công việc đó, sẵn sàng chuẩn bị bản thân để làm được công việc đó, và, trên tất cả, sự quan tâm tới lợi ích của nhà tuyển dụng tiềm năng của bạn.

Cái nhìn toàn cảnh

Để có được một tiến độ đầy triển vọng, cần phải có một cái nhìn bao quát về các vấn đề trong cuộc sống. Nó bao gồm đánh giá một công việc trước khi bạn đảm nhận nó, và liên hệ nó với những mục tiêu chính của bạn. Một phần lớn cuộc sống của bạn là dành cho công việc, nếu bạn có được công việc phù hợp, bạn có thể cảm thấy vui vẻ khi làm việc và sử dụng công việc để thể hiện bản thân. Bạn cũng có thể có quan sát chính mình một cách toàn diện và xem bạn có cảm thấy nhiệt tình về con người đó hay không. Hãy để ý xem anh ta có cần một lời cảnh báo không – hãy loại bỏ sự dốt nát ra khỏi đầu anh ta nếu cần thiết – và khuyến khích anh ta với sự động viên lành mạnh.

16.

BẠN LÀ NGƯỜI KIỂM SOÁT CUỘC SỐNG MÀ TẠO HÓA BAN CHO BẠN

Quy tắc Vàng có thể được ứng dụng triệt để nhằm cải thiện nề nếp kinh tế của chúng ta. Khi mọi người được giúp đỡ để biến ý tưởng của họ thành sự thật, dù trong kinh doanh hay với một sản phẩm nào đó, tất cả mọi người đều có thể giàu có và hạnh phúc hơn. Phần lớn chúng ta tin vào thần thánh hay ma quỷ do chính con người tạo ra. Nỗi sợ không có chỗ trong một cuộc sống tốt đẹp. Hãy đặt niềm tin của bạn, không phải vào Thượng đế chỉ phô diễn bạn mà vào Thượng đế làm cho bạn có thể, với tư cách là một con người, có được thành công bằng những nỗ lực của bản thân bạn. Sự sung túc giờ đây có thể là của bạn. Đồng thời, cảm giác bình an trong tâm hồn giờ đây cũng có thể là của bạn, nhưng hãy nhớ, chỉ những người sở hữu tài sản giá trị nhất trong mọi tài sản này mới có thể biết đến sự kỳ diệu của nó.

“HÃY GIÚP TÔI tìm sự bình an trong tâm hồn,” một người giàu có nói.

Chuyện đó xảy ra cách đây vài năm. Một chuyên hành trình dọc đất nước ngày đó không chỉ là sáu giờ ngồi trên máy bay phản lực, nhưng ông ta đã băng qua đất nước để nói với tôi. “Tôi có tất cả mọi thứ mà tiền có thể mua được,” ông ta nói, “và tôi đã sống một thời gian đủ dài để nhận ra rằng tiền không thể mua được sự bình an trong tâm hồn. Làm ơn giúp tôi tìm nó.”

Một phần lớn nội dung của chương này là những nội dung chúng ta đã cùng nhau thảo luận và đó là những điều tôi sẽ giúp bạn biến

thành sự thật. Đầu tiên, chúng ta sẽ xem lại tất cả những gì cuốn sách này đã nhắc đến – tôi sẽ bỏ qua phần đó – và sau đó chúng ta đi sâu vào những gì mà tôi đã đạt được trong dự án mà tôi tâm huyết nhất này.

Đó là một dự án kinh doanh – và một dự án-bình an-trong tâm hồn. Nó có thể mang đến niềm vui và sự thịnh vượng cho nhiều triệu người trên thế giới, đặc biệt là cho những người cần sự giúp đỡ để tìm kiếm vị trí của mình trong cuộc sống. Nó sẽ đi liên với quá trình phát triển của nền kinh tế. Nó không phải một dự án muốn làm là được, vì nó chỉ dành cho những người có nhu cầu thực sự. Nó sẽ tạo ra lợi nhuận. Nó sẽ là một dự án kinh doanh mà trước hết sẽ là một dự án hướng về *con người* với mục đích cống hiến cho việc tạo ra của cải thông qua chia sẻ của cải.

Một công việc dành cho một người tận tụy

“Trước khi tôi nói với ông về dự án của tôi,” tôi nói với vị khách của mình, “tôi muốn nói rõ rằng phải là một người tận tâm mới có thể làm cho nó hoạt động. Một người có rất nhiều tiền, rất nhiều thời gian, rất nhiều khả năng điểu hành, và tất cả những thứ đó là để biến ý tưởng thành sự thật. Anh ta sẽ là một người có thể đi làm mà không hề suy nghĩ về việc *anh ta* sẽ nhận được gì từ những nỗ lực của mình. Tôi nói rằng anh ta cần phải có rất nhiều tiền bởi vì anh ta có thể mất một số tiền nào đó – và anh ta sẽ phải có tâm lý phù hợp để chấp nhận thực tế này nhưng vẫn không mất đi sự bình an trong tâm hồn mà dự án sẽ mang đến cho anh ta.”

“Hãy nói thêm đi,” người đàn ông đến từ California nói.

“Được thôi, cái mà tôi có trong đầu là một tổ chức quốc tế có tên gọi *Trung tâm Quy tắc Vàng của Mỹ*.

Vị khách có vẻ bối rối: “Quy tắc Vàng đến từ đâu?”

“Giả sử ông chỉ có đủ tiền để sống, hoặc thậm chí ít hơn, nhưng ông có một ý tưởng kinh doanh vĩ đại và ông muốn phát triển nó.

Ông sẽ muốn mọi người làm gì để hỗ trợ mình?”

“Chắc chắn là tôi muốn ai đó đầu tư vốn cho tôi.”

“Đó là những gì tôi muốn nói. Trung tâm Quy tắc Vàng của Mỹ sẽ công nhận để tìm kiếm những người có ý tưởng kinh doanh vĩ đại, đầu tư vốn cho những ý tưởng đó và giúp họ bắt đầu công việc kinh doanh. Tiếp đó sẽ là lời khuyên quản lý kinh doanh, nêu cần thiết. Nó sẽ quan tâm đến hai yếu tố chính có thể làm cho một công việc kinh doanh thất bại – thiếu vốn và thiếu khả năng quản lý. Nó sẽ hoàn thiện những nhu cầu đó cho những người chân chính, những người muốn được tiến lên nhưng không thể tự đáp ứng được các nhu cầu này.”

Vị khách của tôi trông đầy suy tư: “Hẳn là có hàng nghìn trường hợp như thế.” “Tôi chắc chắn là vậy. Hãy để tôi kể cho ông một vài trường hợp mà tôi biết.”

Có một người phụ nữ trẻ có khả năng sáng tạo rất tốt. Cô muốn được thiết kế và sản xuất quần áo cho phụ nữ để bán lẻ. Trung tâm Quy tắc Vàng có thể giúp đỡ cô bắt đầu hoạt động kinh doanh của mình, đảm bảo rằng cô đi đúng đường và quan sát sự phát triển của cô. Cuối cùng cô đã có hàng trăm nhân viên.

Hãy nhớ rằng cô cũng như tất cả những người mà Trung tâm Quy tắc Vàng giúp vốn và lời khuyên kinh doanh, là một người sẽ áp dụng Quy tắc Vàng với những người khác, cụ thể là nhân viên của họ. Đó cũng là ý nghĩa của Quy tắc Vàng.”

“Tôi hiểu.”

“Một người thợ cơ khí đã dựng được một mô hình ô tô có thể được sản xuất và bán với giá một nghìn đô la. Nó sẽ tiêu tốn một ga lông nhiên liệu khi đi năm mươi dặm, sẽ chở được ba người – lý tưởng cho một gia đình nhỏ – và thiết kế rất đơn giản làm cho nó trông rất nhỏ gọn. Trung tâm Quy tắc Vàng có thể giúp anh ta mở một cửa hàng nhỏ và để cho anh ta mở rộng đến hết khả năng có thể. Không có gì để nghi ngờ rằng toàn bộ ngành công nghiệp ô tô sẽ hưởng ứng những chiếc ô tô tốt hơn với giá rẻ hơn.”

Một cậu học sinh cấp ba cực kỳ thông minh đã xây dựng một mô hình máy bay xuất sắc. Cậu bé muốn được phát triển kỹ năng của mình trong một công việc kinh doanh ở tầm quốc gia và thuê những cậu học sinh cấp ba khác, sau giờ học, làm nhân viên của cậu. Trung tâm Quy tắc Vàng có thể giúp cậu bé này và những người bạn trẻ của cậu bắt đầu việc kinh doanh của mình và phát triển nó.” “Đó hẳn là một sự bắt đầu tuyệt vời để có được cuộc sống phong phú!” Vị khách của tôi thốt lên.

“Đúng thế. Tôi cũng đã nghĩ đến một người nông dân thực sự nghèo khổ. Tôi luôn cảm thông với những người nông dân nghèo khó. Người đàn ông này muốn giới thiệu về sự phát triển của một loại cây lấy sợi hiện tại đã được phát triển ở Châu Phi và có thể trồng được ở các bang phía nam của chúng ta. Không nghi ngờ gì nữa, nó thực sự có tương lai, và Trung tâm Quy tắc Vàng có thể cung cấp cho người đàn ông này đất, máy móc và nhân công mà ông ta cần.

Một tác giả trẻ đã viết một cuốn tiểu thuyết rất giá trị lấy bối cảnh là cuộc sống ở khu vực miền núi của Tennessee. Anh ta không có đủ tiền để xuất bản nó, nhưng Trung tâm Quy tắc Vàng có thể giúp anh ta.

Một phụ nữ trẻ tuổi làm nghề viết tác ký đã phát minh ra một chiếc ghế được thiết kế rất thông minh, có thể tiến lên hay lùi xuống theo sự di chuyển của cơ thể và tự điều chỉnh để phù hợp với độ uốn cong của lưng. Đó là một ý tưởng rất tốt. Nó sẽ làm giảm cảm giác mệt mỏi, cải thiện công việc, và sẽ có một thị trường rộng lớn. Nó có thể là một vụ đầu tư rất tốt cho Trung tâm Quy tắc Vàng.”

“Tất cả những ý tưởng đó đến từ đâu?” vị khách của tôi thắc mắc.

“Rất nhiều trong số những ý tưởng đó là kết quả những trường hợp mà tôi đã giải quyết giúp khách hàng của mình. Trong nỗ lực để giúp người khác đứng trên chính đôi chân của mình, tôi được biết rất nhiều người có nhiều ý tưởng cũng như khả năng, và chỉ cần vốn cùng lời khuyên quản lý tốt để bắt đầu. Bây giờ hãy để

tôi kể cho anh nghe về một lĩnh vực khá đặc biệt mà trong lĩnh vực đó, Trung tâm Quy tắc Vàng có thể tạo ra vô số những điều tốt đẹp.

Trong mỗi nhà tù đều có những người có học thức và có khả năng giảng dạy về giáo dục và kinh doanh cho những tù nhân khác. Điều này có thể mang lại kết quả tốt đẹp là giúp những người này sẵn sàng, tự nguyện và có đủ khả năng để hướng tới một cuộc sống chân chính và có ích khi họ được tự do. Một nhóm các nhà kinh doanh đã cố gắng để thực hiện kế hoạch này ở Trại Cải tạo bang Ohio, và nó hoạt động như một điều kỳ diệu. Hệ thống trường Quốc tế đóng góp hơn ba mươi lăm nghìn đô la cho giáo trình. Kế hoạch có thể được mở rộng rất nhiều – và xã hội được hưởng nhiều lợi ích từ kế hoạch này. *Ý tưởng này là của cá nhân tôi và nó đã tạo ra một phép lạ trong việc phục hồi nhân phẩm ở rất nhiều nhà tù.*

Một thợ cơ khí đã tạo ra một mô hình nhà ở đúc sẵn được làm từ nhôm. Bất cứ người đàn ông nào với sự giúp đỡ của hai người khác cũng có thể xây dựng tường và móng trong vòng một ngày và bắt đầu sống trong căn nhà đó với gia đình của mình khi anh ta kết thúc việc lắp đặt nội thất. Cũng có những căn nhà tương tự trên thị trường, nhưng căn nhà này có thể được dỡ xuống cũng dễ như khi nó được dựng lên, và di chuyển đến một vị trí khác mà không hề làm hỏng các thành phần cấu tạo.”

“Ý tưởng đó sẽ mang lại lợi nhuận,” người đàn ông đến từ California hưởng ứng.

“Đúng, và tôi còn có rất nhiều các ý tưởng khác cũng có thể mang lại lợi nhuận như thế. Rất nhiều trong số chúng chỉ cần một cách nào đó để có thể bắt đầu bất chấp sự chống đối của những người chỉ thấy rằng việc kinh doanh của họ có thể bị ảnh hưởng mà không hề quan tâm đến lợi ích của toàn bộ nền kinh tế. Bây giờ chúng ta hãy vượt ra khỏi những ý tưởng kinh doanh và nhìn vào chính sách chung của Trung tâm Quy tắc Vàng.

Trung tâm Quy tắc Vàng nên được phát triển với ý tưởng là nó sẽ tự mang lại lợi nhuận khi nó hoạt động. Như vậy tôi sẽ kết hợp các ý

tương về` chia sẻ và lợi nhuận. Mỗi doanh nghiệp sẽ trả lại cho Trung tâm 10% lợi nhuận ròng của nó. Một nửa trong số` này sẽ được sử dụng làm vốn và cho phí quản lý. Nửa còn lại có thể được sử dụng như một khoản trả đầu`n cho đầu`u tư ban đầu`u. Khi các khoản đầu`u tư được thu hồi`i toàn bộ, mỗi doanh nghiệp sẽ tiếp` tục trả cho Trung tâm 5% lợi nhuận ròng của mình để duy trì việc quản lý và các dịch vụ có thể cần`n thiết` khác.

Ông có thể thấy` rằng quy định này sẽ tạo ra một quỹ quay vòng có thể được sử dụng hết` lần này đến` lần khác để giúp thêm nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp hơn nữa. Nhưng không có doanh nghiệp nào rút tiền về` cho Trung tâm mãi mãi. Sau khi nó trả lại khoản tiền` đã được đầu`u tư, nó có thể rời Trung tâm. Chúng ta không muốn` độc quyền. Nhưng tôi chắc` chắn là thậm chí nếu` một doanh nghiệp rời Trung tâm, nó sẽ tiếp` tục áp dụng Quy tắc Vàng trên cơ sở chia sẻ sự sung túc mà nó tạo ra với chính những nhân viên của mình, và hiển nhiên đó là cách thức để làm cho một doanh nghiệp và những người làm việc trong doanh nghiệp đó trở nên thịnh vượng hơn.”

Vị khách đã đến` gặp tôi với bộ mặt buồn` rầu. Giờ đây ông ta trở nên đầu`y sức sống, nghị lực và trông như trẻ ra đến` chục tuổi. “Thật tuyệt!” ông ta la lên. “Và tôi có thể thấy` hết doanh nghiệp này đến` doanh nghiệp khác muốn` đến` và tham gia vào một công việc kinh doanh như thế`. Tại sao? Đó là cách tốt` nhất mà tôi đã từng nghe để ngăn chặn đình công và những rắc rối` về` nhân công khác.”

“Tôi tin rằng` nó có thể tạo ra được sự hòa hợp và bình an trong tâm trí ở nơi mà những phẩm chất` đó là cực kỳ cần` thiết”, tôi nói. “Và nó có thể tạo ra được sự tôn trọng bản thân vô cùng quan trọng qua việc tạo cho con người một cơ hội để giúp đỡ` bản thân họ thay vì chờ đợi sự hỗ trợ của cộng đồng` và số`ng bằng` tiền của người khác. Kế` hoạch sẽ gây ảnh hưởng sâu rộng lên toàn bộ nền` kinh tế`.

Hơn thế` nữa, Trung tâm Quy tắc Vàng của Mỹ nên thành lập đài phát thanh và trung tâm truyền` hình của riêng nó. Hoạt động này sẽ không nhảm` mục đích thương mại. Tất` cả thời gian phát chương

trình đề`u dành để dạy cho mọi người, ở ngay tại nhà của họ, tất cả các yếu tố cần thiết của thành tựu cá nhân.

Con người cuối cùng sẽ nhận ra thành công là vấn đề` từ sâu thẳm mà mỗi chúng ta buộc phải xây dựng trong chính bản thân mình, hơn là chờ đợi người khác mang đến cho chúng ta những gì chúng ta cần.”

“Thật tuyệt, ông bạn!” vị khách của tôi kêu lên. “Ông đang nói về cả thiên niên kỷ.”

“Không,” tôi nói, “Tôi đang trình bày một kế` hoạch thiết thực để cứu đất nước này khỏi bị phá hoại bởi những kẻ tham lam, những kẻ không hề học được sự cần thiết – và đức hạnh – của việc chia sẻ sự giàu có.

Trung tâm Quy tắc Vàng có thể vượt qua sự biến hóa của nền công nghiệp trong việc cải thiện mảnh đất này của chúng ta. Nó sẽ điề`u hành một trường học đào tạo viên chức nhà nước – mọi vị trí từ một nhân viên bình thường đến Thủ tướng. Tôi hy vọng ngôi trường này cuối cùng sẽ có được địa vị đủ tầm để đảm bảo rằng những người tham gia bầu cử sẽ lựa chọn các đại biểu của mình căn cứ vào khả năng – thay vì sự khéo léo của họ trong việc vận động bầu cử kèm theo một số` tiền phù hợp.”

“Lạy Chúa, lạy Chúa!” vị khách của tôi nói.

“Cùng với ngôi trường kinh tế` chính trị này sẽ có một ủy ban công dân của những người có đủ khả năng kiểm tra và đánh giá tất cả các ứng cử viên cho việc quản trị công. Nhân dân sẽ một lần nữa được năm hoàn toàn chính quyền của họ.”

“Tốt, nhưng ông không nghĩ là sẽ có rất nhiều người chống lại kế` hoạch của ông ư – cả ở phạm vi ngành công nghiệp và trên chính phủ? Cuối cùng thì ông đã rào hết những cơ hội tốt đẹp, lý thú để khai thác.”

“Tôi biết chắc sẽ bị chống đối.” tôi đáp lại. “Chống đối là một hoàn cảnh lành mạnh. Nó làm cho một người hoặc chúng mình

được sức mạnh trong kế hoạch của anh ta hoặc khám phá ra điểm yếu của nó. Tôi sẵn sàng đi đầu chính trong quá trình tiến hành.

Có những đặc điểm khác mà tôi có trong đầu cho Trung tâm Quy tắc Vàng còn có thể kích động thậm chí là nhiều sự chống đối hơn nữa. Sức mạnh từ sức mua tập trung của Trung tâm có thể gây ra những tiếng la ó từ những người chỉ biết đến lợi nhuận. Khi chúng ta giúp đỡ những thành viên của mình mua nhà cho bản thân họ – tôi tin đi đầu đó sẽ thành hiện thực – sẽ có tiếng gào thét từ những người muốn chia đầu của cải của xã hội.

Khi chúng ta mang đến cho những thành viên trong Trung tâm, bao gồm cả nhân viên, những dịch vụ có thể được cung cấp bởi bác sĩ, nha sĩ, luật sư, thậm chí là những chuyên gia sắc đẹp – và chắc chắn rằng họ nhận được những dịch vụ tốt nhất với chi phí thấp nhất có thể – tiếng la hét có thể sẽ còn to hơn nữa. Tuy nhiên, cuối cùng, mọi người sẽ nhận ra rằng kế hoạch này hoạt động vô cùng hiệu quả. Tất cả những người mong muốn được sống bình đẳng, độc lập sẽ chào đón kế hoạch này, một kế hoạch có thể đem lại thêm rất nhiều đi đầu tốt đẹp cho cuộc sống. Sức mạnh của chúng ta sẽ nằm ở thực tế rằng, về số lượng thì những người như vậy áp đảo những người muốn thống trị và bóc lột người khác.”

Vị khách của tôi suy nghĩ một chút: “Và việc này có thể bắt đầu với việc tìm kiếm những người có ý tưởng tốt, và biến ý đó thành hành động.”

“Đúng vậy. Nó sẽ đưa những niềm tin xứng đáng của tâm trí con người tới những thành tựu đáng giá. Chúng ta càng biến được nhiều ý tưởng thành hiện thực, thế giới mà chúng ta xây dựng sẽ càng tốt đẹp hơn.”

Vị khách của tôi gật đầu xuống một lúc. Cuối cùng ông ta đứng dậy và đặt máy từ bạc có mệnh giá lớn lên bàn của tôi.

“Đây là khoản thù lao mà tôi muốn trả cho ông vì những gì ông đã giúp đỡ tôi. Tôi sẽ biến triết lý này – một triết lý mới mẻ và tốt đẹp hơn rất nhiều so với tất cả những triết lý mà tôi đã gặp trong

quá khứ – thành hành động. Tôi không biết rằng liệu tôi có thể là người đàn ông có tiền, thời gian, triết lý và kinh nghiệm để bắt đầu Trung tâm Quy tắc Vàng hay không nhưng giờ đây tôi đã nhìn thấy cuộc sống có thể như thế nào khi mọi người cùng phối hợp sản xuất ra sản phẩm và dịch vụ để phục vụ lẫn nhau. Tôi đã nhận ra lý do tôi làm ra tiền nhưng không bao giờ tìm thấy sự bình an trong tâm hồn. Tôi nhận ra cuộc sống của tôi thiếu gì, và tôi đã cảm thấy khá hơn, Tiến sĩ Hill ạ. Vâng, thưa ông, tôi cảm thấy tốt hơn bao giờ hết. Ông đã làm được cho tôi nhiều hơn cả các bác sĩ.”

Vị khách của tôi không bao giờ quay trở lại. Trung tâm Quy tắc Vàng vẫn còn là một giấc mơ – nhưng, một phần, nó là giấc mơ mà tôi thấy đã thành sự thật. Nên kinh tế của chúng ta ngày càng ít chỗ cho bọn tài phiệt. Tôi không được chứng kiến sự cộng tác ở nhiều nơi, nhưng tôi có nhìn thấy làn sóng ngầm trong việc *chia sẻ sự sung túc*, và chính triết lý này, dựa trên Quy tắc Vàng, là điều giữ cho nước Mỹ luôn hùng mạnh, không phải những khoản trợ cấp chính phủ cho những người không làm gì để xứng đáng được hưởng những khoản trợ cấp đó.

Sự bình an trong tâm hồn so với thần thánh và quỷ dữ do con người tạo ra

Chúng ta đang đến gần phải phân kết của cuốn sách. Tại thời điểm này bạn đã thấy rằng sức mạnh của niềm tin vững vàng, tự do sẽ đến với tâm trí không bị ngăn cản: sức mạnh để biến những gì tâm trí con người tin tưởng thành những thành tựu mà tâm trí con người đạt được hiếm khi xuất hiện ở một người chìm trong sợ hãi và những định hướng sai lầm.

Có một vài trường hợp ngoại lệ. Bạn có thể chứng kiến những người làm kinh doanh vẫn kiếm được tiền bằng cách làm tổn hại đến người khác, nhưng kiểu người không còn phổ biến như ở đầu thế kỷ 20 nữa.

Bạn cũng có thể thấy một số trường hợp ngoại lệ ở đâu đó khác nữa. Thật không may, tâm trí con người có đủ khả năng để tin vào những hình ảnh mà con người tạo ra, những hình ảnh có thể được xây dựng như SỰ THẬT VĨ ĐẠI. Niềm tin này có thể dẫn đến cái được gọi là thành tựu trong thế giới của bản thân nó; chẳng hạn như, thành tựu của những xã hội vĩ đại được biết đến như một tôn giáo có thể dạy cho bạn rằng bạn sẽ bị thiêu dưới Địa ngục nếu bạn không tin vào một số điều nhất định.

Ở đây tôi viết cho những người mạnh mẽ – cho những người đã nhận ra rằng những niềm tin mà họ áp dụng nhất vẫn có thể sai lầm vì chúng gây trở ngại cho sự phát triển của tinh thần con người. Những niềm tin này tuyên bố rằng họ phát triển tinh thần đó – nhưng họ phát triển nó theo cách phát triển của tâm nhìn về thế giới của một người bước đi trên một con ngõ hẹp giữa hai bức tường cao trong suốt cuộc đời của anh ta.

Dù ngay lúc này cảm xúc của bạn ra sao, chắc chắn là bạn cũng đã bị ấn tượng bởi thực tế là Đấng Tạo hóa trao cho bạn khả năng kiểm soát sức mạnh suy nghĩ của chính bản thân mình và không ai có thể cướp đi của bạn đặc quyền này – trừ khi bạn để cho người ta làm như vậy.

Trong nhiều thập kỷ nghiên cứu gốc rễ của thành tựu cá nhân, tôi tình cờ đọc được một cuốn sách có tên gọi *Danh mục các vị Thần*. Cuốn sách đưa ra một mô tả ngắn gọn về mỗi vị thần trong số BA MƯƠI NGHÌN vị thần do con người tạo ra mà mọi người tôn sùng kể từ khi bắt đầu khai hóa. Vâng, BA MƯƠI NGHÌN.

Những đồ vật tượng được thờ phụng rất đa dạng, bao gồm tất cả các cá thể khác nhau, từ một con sâu rất bình thường đến mặt trời sưởi ấm trái đất. Chúng bao gồm gần như tất cả các cá thể giữa hai thái cực như cá, rắn, sư tử, bò, chim, sông, biển, và cơ quan sinh dục của con người.

Ai là người biến những đồ vật đó thành thần thánh? Bản thân con người. Đâu thực sự là thần thánh? Hãy hỏi bất cứ người

sùng bái nào và anh ta sẽ trả lời bạn, để rồi cuối cùng bạn sẽ có một danh sách ba mươi nghìn vị thần thánh thực sự, vị nào cũng chính thức như vị nào.

Nếu tôi tiến hành miêu tả nỗi khổ đau của toàn nhân loại, cái nỗi khổ đau có thể đặt dưới chân (nếu họ có chân) của ba mươi nghìn vị thần, và nỗi sợ hãi cùng khổ đau hay thất bại mà họ đã gây ra cho tâm trí của loài người thì một kiếp sống vẫn là không đủ.

Loài người đã có một bước tiến bộ vượt bậc khi bắt đầu nhìn thấy Đấng Tạo Hóa, không phải thần thánh, và tách rời Đấng Tạo Hóa này ra khỏi mối liên hệ với tất cả các đối tượng trần thế khác. Người Do Thái cổ đã làm điều này cho con người. (Một trong số những vị vua Ai Cập đã có cùng kết luận vài thế kỷ trước khi họ làm điều này, nhưng linh mục của ông ta đã lo liệu để ông ta chết sớm.)

Nhưng chúng ta đã làm gì với niềm tin này? Trường hợp của bản thân tôi là trường hợp mà tôi biết rõ nhất. Cho tới tận khi cha của tôi cưới người phụ nữ đã cứu rỗi tôi, cái gia đình mà tôi đã lớn lên luôn tràn ngập nỗi sợ hãi. Nó được đóng góp bằng sự hỗ trợ của một tổ chức chuyên tập trung gìn giữ nỗi sợ hãi đó; nó được biết đến như đạo Baptist⁽¹⁾. Một người giảng đạo có thể đến thăm cộng đồng của chúng tôi chỉ một lần một tháng, nhưng trong những dịp đó tôi bị buộc phải nghe thuyết giáo trong bốn, năm giờ liền. Chúng tôi đã bị lớn tiếng đe dọa về viễn cảnh địa ngục đang chờ đón chúng tôi với lửa và lưu huỳnh, và lúc đó tôi có thể ngửi được khói của những đám cháy ghê người.

Một hôm, khi tôi mới khoảng bảy, tám tuổi gì đó, tôi đã mơ thấy mình bị ném xuống địa ngục và bị trói vào một cây cột sắt.

Toàn thân tôi bị bao phủ bởi lưu huỳnh. Rồi quỷ Sa tăng đến, quất đuôi, và với một nụ cười độc ác, gã châm lửa vào lưu huỳnh. Tôi biến thành một cây đuốc sống. Cho dù là một người không được giáo dục chính thống về tâm lý học cũng biết điều đó không tốt cho bất cứ đứa trẻ nào. Nhưng khi tôi cố gắng để thoát khỏi cái

nhà thờ đã mang đến cho tôi những cơn ác mộng ngập tràn chết chóc, tôi đã bị đánh đập không thương xót.

Đấng Tạo hóa mà tôi biết

Một ngày nọ, tôi nghe thầy mẹ kể nói với cha tôi: “Lũ quỷ duy nhất tồn tại ở thế giới này hay thế giới khác chính là những con người chỉ có mỗi một việc là tạo ra những con quỷ.” Tôi ngay lập tức chấp nhận lời phát biểu này và không bao giờ xao nhãng khỏi nó.

Tôi đã cố gắng nêu ra một thực tế trong cuốn sách này, rằng lời cầu nguyện của cha tôi dường như có sức mạnh chữa lành 1 Đạo Baptist lành mạnh hơn cả thuốc, điều đã cứu mạng tôi khi tôi bị sốt thương hàn. Đó là khi ông tin tưởng, chứ không phải là sợ hãi.

Trong việc phủ nhận rằng tôi sợ hãi một điều gì đó, tôi phủ nhận luôn rằng có ai đó có đủ kiên thức để nói với tôi bất cứ điều gì rõ ràng về dạng tinh thần điều khiển vũ trụ.

Một nhà thần học có thể nói – mặc dù bây giờ họ trở nên thận trọng khi nói điều đó: “Ở đâu đó trên cao là Thiên đường, nơi có Thiên Thánh, và tất cả những đứa trẻ được Ngài chấp nhận cho phép đến đây khi chúng xa rời cơ thể trần thế của mình sẽ tụ tập quanh Ngài.”

Một nhà khoa học có thể nói: “Tôi đã quay kính viễn vọng vào tất cả các hướng trong không gian. Tôi đã nhìn vào một khoảng cách tương đương với hàng triệu năm ánh sáng, nhưng không ở đâu tôi có thể nhìn thấy dù chỉ một chút dấu hiệu gì giống như Thiên đường.”

Đấng Tạo hóa mà tôi biết không tách biệt với tôi qua năm ánh sáng hay bất cứ khoảng cách nào khác. Tôi nhìn thấy bằng chứng về sự tồn tại của Ngài ở từng ngọn cỏ, cánh hoa, thân cây, ở mọi sinh vật trên trái đất này, theo trật tự của những vì sao và các hành tinh ngoài không gian, trong các electron và proton của vật chất, và

đặc biệt nhất là trong những nguyên tắc làm việc tuyệt vời của tâm trí và cơ thể con người.

Nếu bạn muốn nói về một lực lượng hoặc một sự hiện diện cho trí tuệ vô biên thay vì Đấng Tạo hóa, thì nó cũng như thế. Nó đang ở đây. Liệu nó có bị ảnh hưởng bởi sự sùng bái của chúng ta? Tôi nghi ngờ điều đó. Chúng ta có thể có lúc hòa nhập bản thân để nhận được sự trợ giúp từ những rung động của vũ trụ không? Điều này, tôi tin, chắc chắn là đúng.

Tôi thậm chí còn không cố gắng phỏng đoán về mục đích chung hoặc kế hoạch đang sau sự tồn tại của vũ trụ. Cho đến nay, tôi có thể nói, không có kế hoạch nào cho con người ngoại trừ việc đến với thế giới này, sống một thời gian ngắn, và ra đi. Trong khi sống, anh ta sẽ được ban cho cơ hội giúp cho anh ta và những người anh ta yêu quý trở nên tốt đẹp hơn, có thể là tiến hóa thành một dạng người tiến bộ hơn, như Lecomte du Nouy đã gợi ý. Nhưng – mục đích cuối cùng của anh ta là gì? Tôi không nghĩ rằng có bất cứ ai biết nhiều về điều đó hơn tôi, và tôi chẳng biết gì về điều đó cả.

Sự vĩ đại của bạn là ở ngay đây.

Niềm hạnh phúc của bạn là ở ngay đây

Dưới đây là một số yếu tố có thể tạo ra sự bình an trong tâm hồn. Chúng cũng liên quan tới việc tạo ra sự sung túc về tiền bạc; nhưng chúng ta hãy tạm thời đặt điều đó một bên. Hãy đọc chúng một cách cẩn thận, chú ý là bạn đã gặp chúng trong cuốn sách này theo cách này hay cách khác, và *chú ý rằng bạn cũng đã nghe về chúng từ rất nhiều nguồn khác nhau.*

Bạn phải nhận ra rằng lương tâm sẽ dẫn đường cho bạn, hãy sống tốt với nó và nó sẽ hướng dẫn bạn một cách tử tế.

Bạn phải sở hữu tâm hồn của chính bạn, làm theo suy nghĩ của chính bạn, sống cuộc sống của chính bạn.

Hãy giữ cho cuộc sống của bạn thật bận rộn, đủ để bạn không thấy muốn can thiệp vào cuộc sống của người khác.

Bạn phải học cách giải phóng cuộc sống khỏi những chương ngại không cần thiết, cả về vật chất lẫn tinh thần.

Bạn phải tạo nên sự hòa hợp trong căn nhà của chính bạn và với những người mà bạn làm việc cùng.

Bạn phải chia sẻ phước lành của mình với những người khác, và làm việc để nâng tâm của trái tim.

Bạn phải nhìn vào thực tế cuộc sống như nó vốn thế, chứ không phải như bạn muốn, và hãy đánh giá đúng nó.

Bạn phải giúp người khác tìm kiếm và phát triển sức mạnh của chính họ để giúp họ trở thành con người mà họ muốn.

Tôi không phát minh ra những phương pháp để có được sự bình an trong tâm hồn này. Chúng là những điều đã cũ. Chúng là những phương pháp đã chứng minh bản thân chúng là đúng, mạnh mẽ và trường tồn. Nếu tôi làm cho chúng trở nên rõ ràng hơn với bạn, và nếu tôi đưa cho bạn những cách thiết thực để ứng dụng chúng, thì điều đó cũng tốt và chính đáng thôi, nhưng trí tuệ đáng kể sau những điều đó là trí tuệ của toàn nhân loại.

Và hẳn bạn cũng đã từng được nghe về những yêu cầu tôi tạo nên sự bình an trong tâm hồn. Có thể chúng đã được nói cho bạn như *những phương pháp để giúp bạn đến được với Thiên đường*. Niềm tin chỉ đưa ra một tuyên bố chung chung, không có hướng dẫn cụ thể nào. Tôi đưa chúng cho bạn như đại diện của *những phương pháp đúng đắn và đã được thử nghiệm có thể giúp bạn sống một cuộc sống khỏe mạnh, giàu có và tốt đẹp hơn, ở đây, trên trái đất này, tại thời điểm này*. Liệu đã đủ chưa?

Đấng Tạo hóa trong cuộc sống của bạn

Bạn đã biết tôi không phủ nhận khái niệm coi Đấng Tạo hóa như một trí thông minh trường cửu, rộng khắp hay lực lượng vũ trụ. Nhưng Đấng Tạo hóa đã giúp tôi có được sự bình an trong tâm hồn từ rất nhiều năm nay đã không hề yêu cầu tôi phải kính sợ Ngài, mà cũng không cố gắng biến bản thân Ngài cho tôi thông qua sự can thiệp của bất cứ tôn giáo cụ thể nào.

Đấng Tạo hóa của tôi mang đến cho tôi phước lành lớn lao nhất của Ngài khi Ngài cho tôi được làm người.

Ngài cho tôi sức mạnh để lựa chọn giữa tốt và xấu, và làm cho tư tưởng của tôi rộng lớn như tất cả các vấn đề của thế giới và tất cả những người sống trong cái thế giới đó. Ngài ban cho tôi tự do trong thế giới để học được rằng những hành động tử tế của tôi sẽ được thưởng bằng những hành động tử tế, và những hành động xấu xa của tôi sẽ chỉ mang lại những hình phạt giống như bản chất của chúng. Ngài cho tôi một trí tuệ vượt xa trí tuệ của tất cả các sinh vật khác mà Ngài tạo ra, và Ngài cho tôi quyền tự do sử dụng tâm trí của mình như chỉ loài người có thể sử dụng sức mạnh của tâm trí họ.

Tôi có thể cầu nguyện, và trong những lời cầu nguyện mang tính xây dựng không có sự cầu xin cho những lợi ích đặc biệt. Tôi có thể tìm thấy niềm tin có khả năng mở rộng sức mạnh của tôi đến vô cùng. Nhưng tôi luôn luôn biết rằng tôi làm chủ số phận của mình, tôi làm chủ linh hồn mình, vì Đấng Tạo hóa tạo ra tôi như vậy, và vì thế tôi không cần cầu khẩn Ngài quá thường xuyên để hướng dẫn mình. Bạn đã bao giờ nhận ra rằng *người hay cầu nguyện thường đã sẵn có một phần lớn câu trả lời cho lời cầu nguyện đó?* Tôi chú ý đến lời cầu nguyện đến với Bề trên, nhưng tôi tin rằng lời cầu nguyện ở lại bên trong rất nhiều người cầu nguyện, và làm cho anh ta mạnh mẽ hơn trong việc nhận thức khả năng của mình.

Vị trí của Đấng Tạo hóa trong cuộc sống của bạn là giúp bạn hân hoan trở thành chủ

nhân của chính bạn

Đấng Tạo hóa tạo ra bạn là một sinh vật có thể nghĩ cho bản thân mình, là chính bản thân mình và tin vào những gì mình mong muốn đạt được, và đạt được điều đó một cách mạnh mẽ! Làm ít hơn những điều đó, và bạn sẽ không thể hoàn thiện bản thân trong sứ mệnh làm người vinh quang của bạn.

Tâm trí của một con người tràn ngập sức mạnh để sử dụng, không phải để bỏ bê. Những sức mạnh này, những phước lành này, hoặc được sử dụng – và lợi ích của việc sử dụng chúng sẽ được chia sẻ với người khác – hoặc bạn sẽ bị trừng phạt vì không sử dụng chúng.

Nếu bạn cần một ngôi nhà, bạn biết cách để xây ngôi nhà đó và có tất cả những nguyên liệu bạn cần để xây dựng nó nhưng lại không chịu làm – thì bạn sẽ bị trừng phạt bằng việc không có nơi một mái nhà để che mưa che nắng.

Rất nhiều người trong số chúng ta không chịu sử dụng sức mạnh của mình để góp nhặt sự sung túc và cảm giác bình an trong tâm hồn vốn đã có sẵn xung quanh chúng ta. Vì lẽ đó, chúng ta sẽ bị trừng phạt bởi sự nghèo khó, khổ đau, bằng những lo lắng và bệnh tật – và chúng ta buộc tội tất cả mọi người ngoại trừ bản thân mình.

Bất cứ thứ gì tâm trí con người có thể tin vào, tâm trí con người đều có thể đạt được.

Tin vào sự nghèo khó và bạn sẽ nghèo khó.

Tin vào sự sung túc và bạn sẽ giàu có.

Tin vào tình yêu và bạn sẽ được sống trong tình yêu.

Tin vào sức khỏe và bạn sẽ luôn khỏe mạnh.

Bạn đã thấy được những điều phía sau lời phát biểu trên. Sẽ rất tốt nếu đọc cuốn sách này lại một lần nữa và làm mới lại hiểu biết của mình. Không có cuốn sách nào có thể mang tới cho bạn

toàn bộ tài sản của nó khi bạn đọc nó lần đầu tiên. Hãy làm bạn với cuốn sách này, đọc nó một lần nữa, đặt nó sang một bên một thời gian, lấy nó ra và đọc lại thêm một lần nữa, và bạn sẽ nhìn thấy rất nhiều điều giữa những dòng chữ – và rất nhiều điều mà bạn có thể ứng dụng.

Tôi đã chia sẻ với bạn những điều có thể đơn thuần chỉ là từ ngữ, hoặc cũng có thể là sự sung túc và mãn nguyện – tùy thuộc vào cách bạn sử dụng chúng. Tôi vui khi không thể buộc bạn phải sử dụng kiến thức mà mình đã mang đến cho bạn. Tôi vui khi bạn mới là người quyết định cải thiện cuộc sống của chính bạn.

Giờ đây tôi sẽ chia tay bạn mà không kèm theo một nghi lễ trọng đại nào cả.

Hãy nhớ: Không có một điều tốt đẹp nào trên đời không thể đạt được nếu bạn đủ khao khát. Và hãy nhớ: Cho dù mọi người có nhìn những tài sản của bạn sau khi bạn kiếm được một số tiền lớn ra sao... cho dù họ có tôn trọng chức vụ, ảnh hưởng và tài năng của bạn đến đâu... cho dù họ có ngưỡng mộ sự vĩ đại, tử tế, thái độ sẵn sàng sống của bạn đến thế nào... bản thân bạn là người duy nhất có thể làm chủ và tận hưởng kho báu quý giá nhất của bạn, sự bình an trong tâm hồn.

Hãy trân trọng tâm nhìn và những giấc mơ của bạn. Chúng là những đứa con của linh hồn, là kế hoạch chi tiết của thành tích cuối cùng của bạn.

TỔNG KẾT

LÀM GIÀU! – VỚI SỰ BÌNH AN TRONG TÂM HỒN

Hiểu tâm hồn bạn – sống cuộc sống của riêng bạn.

Bạn có thể tạo ra cuộc sống theo mong muốn của mình – nhưng nó phải là cuộc sống của riêng bạn. Tất cả chúng ta đều gây ảnh hưởng lớn đến người khác, nhưng giấc mơ bạn biến thành hiện thực vững chắc là giấc mơ *của bạn*. Hãy để ảnh hưởng lên người khác của bạn thể hiện bản thân nó bằng cách giúp họ nhận ra sức mạnh của chính họ trong quá trình tìm kiếm vận mệnh của chính họ. Lập giới hạn thời gian cho những thành tựu cụ thể là một cách trợ giúp tích cực cho việc đạt được mục tiêu của mình bất chấp mọi chướng ngại. Hãy quay trở lại và đọc về cách tạo ra sự phòng vệ tinh thần trong tâm trí, như vậy suy nghĩ của bạn sẽ là của bạn, hòa hợp được với những sức mạnh vĩ đại.

Đóng cánh cửa quá khứ của bạn lại.

Hãy chỉ nhìn vào những kinh nghiệm mà quá khứ dạy bạn. Rất nhiều những con người vĩ đại đã từng thất bại, nhưng họ không bao giờ bị sợi xích tinh thần của những sai lầm cũ níu lại. Chúng ta cần của cải để có được sự bình an trong tâm hồn, bởi ảnh hưởng của đói nghèo cũng có thể dẫn đến cảm giác mất an toàn và lo lắng; nhưng cái bẫy của sự sung túc có thể cướp đi mất của bạn sự bình an khi nó đi vào ngõ cụt. Công việc có thể xây dựng tương lai của bạn là công việc mà bạn thể hiện bản thân đầy đủ nhất. Nơi bạn bắt đầu không quan trọng bằng nơi bạn sẽ đến. Hãy bắt đầu bằng việc làm nhiều hơn mức bạn được yêu cầu. Hãy quay trở lại và đọc xem “làm nhiều hơn mức bạn được yêu cầu” có nghĩa là gì.

Thái độ tinh thần cơ bản có thể mang lại sự giàu có và bình an trong tâm hồn.

Hãy chắc chắn rằng tâm hồn bạn nói CỐ với cuộc sống. Một thái độ tinh thần tích cực giữ cho tâm trí bạn luôn hướng tới mục tiêu và chỉ cho bạn con đường đi tới mục tiêu của mình. Chúng ta bị điều khiển bởi chín động lực cơ bản, bảy trong số đó có liên hệ mạnh mẽ với sự bình an trong tâm hồn. Khi bạn vượt qua được sự cám dỗ của việc thiếu trung thực, bạn đã làm được cho sự bình an trong tâm hồn mình nhiều hơn bất cứ động lực nào có thể, và bạn đã tạo lập thói quen cảm xúc tích cực bám rễ vào mọi việc bạn làm. Một thái độ tinh thần tích cực thường là bí mật cho sức mạnh tinh thần của bậc kỳ tài. Hãy quay trở lại và đọc về cách để tạo ra mười chàng Hoàng Tử của Sự Hướng dẫn để loại bỏ những ảnh hưởng tiêu cực ra khỏi tâm trí bạn.

Khi bạn được giải phóng khỏi nỗi sợ hãi, bạn được tự do sống.

Nỗi sợ hãi giống như lời cầu nguyện ngược, nó thu hút những lực lượng tiêu cực có thể làm tổn thương thay vì những lực lượng tích cực có thể giúp đỡ và củng cố cho chúng ta. Nỗi sợ nghèo đói mang lại sự nghèo đói; nỗi sợ bị trịch kích khiến mọi người luôn chỉ trích bạn. Để giải phóng bản thân khỏi nỗi sợ nghịch cảnh, hãy nhớ rằng mọi nghịch cảnh đều mang trong nó hạt giống của một lợi ích ngang bằng hoặc lớn hơn. Cảnh giác trước một hoàn cảnh nguy hiểm là điều cần thiết, nhưng hãy tìm hiểu kỹ về nỗi sợ hãi của bạn và bạn sẽ thấy rằng chúng luôn luôn là những điều mà con người tự tạo ra, một con quỷ do con người tạo ra. Thái độ tự tin vào bản thân là một thành phần không thể thiếu cho một cuộc sống tốt đẹp. Hãy quay trở lại và kiểm tra lại danh sách đầy đủ những nỗi sợ hãi có thể mang đến thực tế nguy hại tương ứng – nếu tâm trí bạn cho phép chúng.

Bạn sẽ làm chủ đồng tiền – hay để nó làm chủ bạn?

Bạn sẽ mất đi sự bình an trong tâm hồn bằng cách luôn lo lắng tìm cách kiếm tiền. Một người quá quan tâm đến việc khoe của là một người quá khích. “Đủ” tiền là một khái niệm tương đối. Khi bạn cảm thấy bạn sẽ hài lòng với một số tiền đủ cho những tiện nghi và cảm giác an toàn mà bạn cần, cùng một số nhu cầu xa xỉ khác, bạn sẽ muốn có nhiều hơn nữa. Lao động là một nhu cầu của con người, và bất cứ ai kiếm được tiền mà không phải lao động – như trong trường hợp của rất nhiều những cậu con trai nhà giàu – đã bị cướp mất quyết định được tin vào bản thân của mình. Bạn nên giữ lại một phần số tiền mà bạn kiếm được, tính tiết kiệm sẽ mang lại cho bạn không chỉ là một tài khoản trong ngân hàng. Hãy quay trở lại và đọc về những bước cơ bản để xây dựng thu nhập của bạn và có thể được sử dụng trong hầu hết mọi hoàn cảnh.

Nghệ thuật thiêng liêng của việc chia sẻ sự giàu có của bạn.

Của cải khi được chia sẻ sẽ tạo ra nhiều của cải hơn nữa. Sự giúp đỡ mà bạn dành cho một người khác có thể được đền đáp cho bạn gấp nhiều lần. Các triệu phú ngày nay nhận ra rằng khi của cải được ban phát, nó tạo ra cơ hội. Khi bạn chia sẻ sự sung túc trong chính căn nhà của bạn, bạn tạo được sự bình an trong tâm hồn ở phần quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn. Ba động lực cơ bản của tình yêu, tình dục và tiền được coi là đã và đang điểu khiển thế giới. Khi bạn thực hành chia sẻ, bạn sẽ không bao giờ phải hỏi: “Tôi có gì để chia sẻ?” hãy quay trở lại và đọc về những cách cơ bản để chia sẻ, chúng là con đường dẫn đến sự sung túc.

Làm thế nào để phát triển cái tôi lành mạnh?

Cái tôi là “xu hướng tự xác định của con người.” Nó có thể vượt qua nhiều chương ngại lớn, thậm chí mang đến cho một người một công việc trong mơ trong khi trông anh ta như một người hành khất. Hãy

tự hỏi bản thân những câu hỏi nhất định về thời niên thiếu, và bạn có thể tìm thấy những điều đang làm tổn thương cái tôi của bạn và có đủ khả năng để vượt qua những ảnh hưởng từ rất lâu này. Một cái tôi lành mạnh cho phép bạn tiếp nhận dễ dàng hơn những tác động của một thế lực thiêng liêng vượt ra ngoài khả năng của năm giác quan, từ đó dẫn tới nhận thức sáng suốt hơn. Một người bán hàng bán hàng thông qua cái tôi của anh ta. Khi cái tôi khỏe mạnh, nó hấp dẫn thành công. Khi cái tôi yếu ớt, nó có thể được làm cho mạnh mẽ hơn. Hãy quay trở lại và đọc về cách loài người tìm thấy động lực thúc đẩy cái tôi và học cách tìm nó cho bản thân bạn.

Làm thế nào để chuyển hóa cảm xúc tình dục thành sức mạnh để đạt được thành tựu?

Không giống như những loài động vật có vú khác, xu thế tình dục của loài người luôn luôn đi cùng anh ta. Xu thế này có thể bị bỏ hoang, hoặc được chuyển hóa thành năng lượng rực rỡ thể hiện trong tất cả mọi việc mà một người thực hiện. Cũng giống như cái tôi, năng lượng tình dục có thể giúp bạn vượt qua được vấp ngã để hình thức bên ngoài. Có những người sử dụng năng lượng của họ theo một hướng sai lầm, nhưng lại đạt được những thành tựu kỳ diệu khi họ đặt bản thân mình vào con đường đúng đắn. Bạn có thể chắc chắn bạn là người được hưởng lợi từ xu thế tình dục của mình – chứ không phải là nạn nhân của nó. Năng lượng tình dục có thể tiếp sức cho khả năng của tiềm thức trong việc tạo ra những hình mẫu mới từ những thực tế mà chúng ta đã biết và do vậy tạo ra những khám phá mới và những cơ hội mới. Hãy quay trở lại và đọc về mối liên hệ giữa kinh nghiệm và trực giác. Hãy xem trực giác có thể làm gì cho bạn.

Để thành công trong cuộc sống, hãy thành công trong việc là chính mình.

Hãy coi việc là chính mình là quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn. Nhiều người đã bị sự cám dỗ lôi kéo khỏi công việc phù hợp để giúp anh ta hoàn thiện bản thân và giờ đây, dù đã trở nên giàu có,

nhưng anh ta không thể tìm nổi sự bình an trong tâm hồn. Bạn có thể giúp người khác mà không cần phải động vào tài sản của họ; đừng có hi vọng người khác thay ý tưởng của bạn “hoàn hảo.” Hãy rèn luyện tự kiểm soát bản thân như một cách để trở thành con người tốt nhất mà bạn có thể, và bạn sẽ không phải chịu đựng hậu quả của sự giận dữ hay oán hận. Tâm hồn là người quản lý duy nhất của bạn. Hãy chắc chắn rằng bạn sống đúng theo cách mà bạn muốn; hàng ngày hãy nhớ rằng bạn sẽ chỉ làm những việc có thể làm cho bạn thấy thoải mái. Hãy kiên nhẫn tìm kiếm sự bình an trong tâm hồn, một phẩm chất quan trọng được xây dựng trong một quá trình dài. Hãy quay trở lại và đọc về những phương pháp chắc chắn, mạnh mẽ mà bạn có thể luyện tập để là chính mình.

Nhóm Tư duy Tập thể – một sức mạnh vượt qua khoa học

Một lượng rất lớn kiến thức trong tâm trí người khác có thể được chuyển hóa thành kiến thức của bạn. Bạn có thể “bắt sóng” một tâm hồn đồng điệu với tâm hồn của bạn và nhân đôi sức mạnh của tâm trí bạn. Những khám phá hiện đại liên kết với những lý thuyết cũ hơn để giải thích lý do tại sao một tâm trí nên khả năng để giao tiếp với những tâm trí khác, và trong một ngày chúng ta có thể đủ khả năng để “bắt sóng” với hết tâm trí này đến tâm trí khác như ngày nay chúng ta “bắt sóng” các đài phát thanh. Khi bạn nhìn vào vấn đề của bạn thông qua con mắt của người khác, bạn thường tìm thấy giải pháp cho vấn đề đó. Hãy lập ra một nhóm Tư duy Tập thể của những người bạn, những người chia sẻ với bạn các mối quan tâm, và tất cả đều có thể nhận được những lợi ích từ suy nghĩ được nói ra và không được nói ra mà bạn trao đổi. Hãy quay trở lại và đọc về những quy tắc để theo đuổi một nhóm Tư duy Tập thể thành công và có khả năng mang lại lợi nhuận cao.

Có được sự viện trợ hùng mạnh từ *Luật Nhân Quả* từ bên ngoài

Bài viết của Emerson về Nhân Quả là bài viết mà những người muốn hiểu biết và giàu có cần phải đọc. Khi bạn cho đi mà không chờ đợi được nhận lại bất cứ điều gì, Luật Nhân Quả đảm bảo một phần thưởng sẽ quay trở lại với bạn, mặc dù có thể mất một thời gian dài để bạn nhận được nó. Bạn cũng sẽ phải trả giá cho bất cứ hành động sai lầm nào mà bạn thực hiện. Quyết tâm lạnh, vô hình luôn luôn ảnh hưởng đến chúng ta. Xu hướng đố kỵ và lợi dụng người khác sẽ biến mất khi bạn hiểu Luật Nhân Quả. Triết lý đôi khi nghe có vẻ xa vời, nhưng nó có thể rất thực tế và tích cực. Triết gia chân chính là bằng chứng chống lại những điều làm cho những người khác lo lắng và thất bại. Hãy quay trở lại và đọc mọi nội dung trích dẫn từ Emerson.

Bạn vô cùng quan trọng – nhưng chỉ trong một thoáng chốc

Không ai xây dựng thành công của mình mà chỉ dựa trên nỗ lực của bản thân. Thói tự phụ làm tổn thương lương tâm, nhưng sự nhìn nhận đúng đắn về bản thân giúp mang lại cảm giác bình an trong tâm hồn. Cuối cùng thì, chẳng có gì quan trọng cả. Tuy nhiên, bây giờ, thế giới này là quan trọng, và các tài khoản trên thế giới đều cân bằng trước khi bạn rời bỏ nó.

Trong khu rừng của Cuộc đời có những người quan sát vô hình. Một nguồn tích lũy trí tuệ vĩ đại được giữ lại vì lợi ích của loài người, và những người chinh phục được kẻ thù của nhân loại sẽ băng qua khu rừng một cách vô hại và sẵn sàng để tiến lên bước tiếp theo.

Kinh nghiệm sống của bạn có thể và nên làm cho bạn có đủ điều kiện để trở nên giàu có và có được sự bình yên trong tâm hồn cho bản thân bạn và để chia sẻ với những người khác. Hãy quay trở lại và đọc về danh sách những kẻ thù của loài người, tính xem bạn gặp bao nhiêu trong số chúng ngày hôm nay.

Không quá nhiều, không quá ít

Sự sung túc đến với những người biết nhìn nhận và sử dụng khả năng của mình để có được nó. Tất cả những tiềm năng xung quanh bạn chưa phải là của cải cho đến khi bạn thật sự biến nó thành của cải. Chiếm đoạt của cải sẽ làm cho bạn mất đi của cải đó. Đừng giới hạn những điều bạn cho đi, chỉ giới hạn những điều bạn nhận về. Quy tắc Vàng, đã cổ ngữ cả ở thời chúa Jesus, vẫn là một hướng dẫn đúng đắn. Hãy trao cho những người xung quanh mình những gì họ cần, và bạn đã thừa nhận giá trị của Quy tắc Vàng. Bạn có thể nhận thấy ảnh hưởng lên tính cách khi một người chưa bao giờ cho phép Quy tắc Vàng tham gia vào cuộc sống của anh ta. Dịch vụ của một người có giá trị là những gì anh ta được trả cho những dịch vụ đó, và một người thường có cách để định giá chính bản thân mình. Quy tắc Vàng không thể bị gian lận. Hãy quay trở lại, đọc và nhớ Quy tắc Vàng dưới hình thức thực sự làm cho nó có hiệu lực.

Sức mạnh kỳ diệu của niềm tin

Bất cứ điều gì tâm trí con người có thể tin, tâm trí con người có thể đạt được; đó là Bí mật Tối thượng. Một điều ước xuất hiện trên bề mặt của ý thức; một niềm tin thực sự trở thành một phần của bạn. Quyết định niềm tin mà bạn muốn, gửi nó vào tiềm thức của bạn, và tiềm thức của bạn sau đó sẽ đảm bảo rằng bạn hành động dựa trên niềm tin đó. Không ai biết được giới hạn sức mạnh của niềm tin. Nó thậm chí ảnh hưởng đến sự thay đổi về mặt thể chất trên cơ thể. Tâm hồn một con người giờ đây được chuyển tới toàn nhân loại và thế giới mà người đó đang sống. Bạn có thể tham gia vào quy trình vĩ đại này bằng cách sử dụng từng chút một sức mạnh của bản thân bạn. Hãy quay trở lại và đọc về cách để ghi khắc niềm tin vào tiềm thức thông qua nghệ thuật tự ám thị.

Lòng nhiệt tình – và hơn thế nữa

Những điều bạn nói mà không kèm thêm một chút nhiệt tình nào có thể sẽ không mang lại kết quả, khi mà cùng nội dung đó, thêm vào lòng nhiệt tình, sẽ đạt được 100% thành tựu. Lòng nhiệt tình có ích trong việc bán bất cứ thứ gì, nhưng nó không thể giấu đi sự

thiếu trung thực và thiếu quan tâm đối với những lợi ích tốt nhất của khách hàng. Lòng nhiệt tình mở ra một nguồn năng lượng dự trữ khổng lồ. Bất cứ suy nghĩ và hành động tiêu cực nào cũng cản trở quy trình bán hàng, nhưng một suy nghĩ hay hành động tiêu cực có thể được chuyển hóa thành tích cực. Tập trung lòng nhiệt tình của bạn vào một mục tiêu, và hãy biết rằng, nếu mục tiêu của bạn không trung thực, bạn không thể cảm thấy và sử dụng sức mạnh kỳ diệu của lòng nhiệt tình. Hãy nhìn tổng thể bản thân và xem bạn có phải là một người khuấy động lòng nhiệt tình trong chính mình hay không. Hãy quay trở lại và đọc về công thức để giúp bạn có được công việc mà bạn muốn.

Hãy sống cuộc sống mà Đấng Tạo hóa ban cho bạn.

Một người đàn ông giàu có không thể tìm thấy sự bình an trong tâm hồn đã tìm ra cách kinh doanh có thể mang lại sự bình an trong tâm hồn cùng sự sung túc cho hàng triệu người. Đó là khi Quy tắc Vàng được ứng dụng vào trong nền kinh tế của chúng ta. Quá nhiều người trong số chúng ta được nuôi dưỡng theo quy tắc yêu cầu chúng ta sống với nỗi sợ hãi, và tin vào một Đấng Tạo Hóa cần phải được làm cho nguôi giận. Loài người đã tạo ra ba mươi nghìn vị thần, liệu tất cả trong số họ đều đáng tin cậy? Một vài trong số những quy tắc để có được sự bình an trong tâm trí có thể là những điều bạn đã học để có thể tới Thiên Đường, nhưng chúng liên quan đến hạnh phúc ở nơi đây và tại thời điểm này – hạnh phúc bạn có thể đạt được cho bản thân bạn. Tâm trí của một con người ngập tràn sức mạnh để được sử dụng chứ không phải để bị bỏ bê.

Hãy suy nghĩ một chút. Để ý xem phần nào của cuốn sách này lưu lại nhiều nhất trong tâm trí bạn. Hãy quay trở lại và đọc phần đó một cách cẩn thận. Bạn phải giữ nó trong tiềm thức của mình, do vậy nó phải có, ở đâu đó trong nó, một thông điệp của điều gì đó đặc biệt quan trọng đối với bạn.