

FLORENCE LITTAUER

hạt giống
tâm hồn

DARE TO DREAM

DÁM ƯỚC MƠ



SẼ KHÔNG CÓ GIÀU
XÂY RA TRÊN ĐỜI
NẾU TRƯỚC ĐÓ
KHÔNG CÓ MỘT
ƯỚC MƠ...

Biên dịch:

Minh Trâm - Lan Nguyên - Ngọc Hân



First News®



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU

LỜI MỞ ĐẦU

PHẦN 1. DÁM ƯỚC MƠ

PHẦN 2. CHUẨN BỊ CHO NHỮNG ƯỚC MƠ

PHẦN 3. THEO ĐUỔI ƯỚC MƠ

PHẦN 4. ĐIỀU CHỈNH ƯỚC MƠ

PHẦN 5. CHIA SẺ ƯỚC MƠ

LỜI GIỚI THIỆU

Rất nhiều người ngõ rằng ước mơ là những gì xa xôi, ngoài tầm tay với; là những viễn cảnh xa rời thực tại; là kết quả của sự thăng hoa từ cảm xúc và trí tưởng tượng của những người có tâm hồn lãng mạn. Thậm chí, có người còn cho rằng ước mơ chỉ là suy nghĩ viển vông của những ai không có động lực phấn đấu, của những người ngồi đung đưa trên chiếc xích đu ở cổng nhà mà cứ ngỡ mình đang rong chơi cùng các vì sao, của những kẻ xem bói với hy vọng được nghe những điều phán tốt lành cho tương lai, của những người sống trong mộng ảo khi luôn phân tích và tin vào số phận của mình qua những giấc mơ, hoặc của những người mua vé số và mòn mỏi đợi đến ngày con số may mắn kia được xướng lên trong bản tin chiều...

Có vẻ như ước mơ không phải là bạn đồng hành thân thiết của chúng ta, mà lại sánh đôi cùng sự Mơ Tưởng hoặc niềm May Mắn. Liệu ước mơ có chút liên quan nào đến những con người trong thế giới thực tại - những người không lãng mạn cùng các vì sao, mây trời; không sống trong tháp ngà của những câu chuyện cổ tích; mà là người luôn phải bôn ba với cuộc sống, nỗ lực tìm kiếm những điều rất thực tế như sự vững chắc trong sự nghiệp, sự thành công trong kinh doanh, niềm hạnh phúc với mái ấm gia đình?

Thật ra, ước mơ trong đời thực chính là những mục tiêu mà bạn khao khát đạt được trong cuộc sống của mình. Tuy nhiên, vẫn có một chút khác biệt giữa mục tiêu và ước mơ. Mục tiêu thường cụ thể và rõ ràng. Mục tiêu có thể theo dõi và đánh giá. Mục tiêu có thể kiểm tra và thẩm định quá trình tiến triển. Còn ước mơ sẽ làm tăng thêm cảm xúc sáng tạo cho mục tiêu, mở rộng tầm nhìn cho những định hướng và làm chúng ta thêm hy vọng ở tương lai. Ước mơ sẽ làm cho thực tế cuộc sống thêm phần tốt đẹp và sinh động hơn.

Đó cũng là nội dung của cuốn sách *Dám Ước Mơ* của nữ tác giả Florence Littauer. Cuốn sách được dẫn dắt xuyên suốt bằng câu chuyện về cuộc đời và sự thành công của một phát thanh viên - em trai tác giả. Hy vọng với cuốn sách này, những ai chưa từng ước mơ sẽ nhanh chóng tìm thấy ước mơ của riêng mình; những ai đang nuôi dưỡng ước mơ sẽ củng cố thêm quyết tâm để biến ước mơ trở thành hiện thực; và những ai đã hoàn thành, đã chinh phục được ước mơ

của mình sẽ tiếp tục cuộc hành trình tìm kiếm một ước mơ mới.

- First News

LỜI MỞ ĐẦU

Người đi mua niềm tin

Như thường lệ, vào lúc 6 giờ sáng mỗi ngày, phát thanh viên Ron Chapman xuất hiện trên đài phát thanh KVIL và bắt đầu chương trình của mình bằng những câu chuyện hài hước trước khi điểm thông tin, sự kiện trong ngày. Đã hơn 20 năm qua, thính giả ở thành phố Dallas vẫn duy trì được thói quen dậy vào lúc 6 giờ, lắng nghe chương trình buổi sáng với Ron Chapman để được khích lệ tinh thần và tìm kiếm sự phấn khởi trước khi bắt đầu một ngày mới.

Nhưng buổi sáng ngày 31 tháng 3 năm 1988 thì khác hẳn. Một chương trình phát thanh không giống bất cứ chương trình nào trước đó. Ngay lời mở đầu, Ron đã nói với thính giả của mình rằng: “Tôi muốn mọi người hãy gửi ngay cho tôi 20 đô-la!”. Chỉ một câu thông báo ngắn gọn như thế. Không hứa hẹn! Không giải thích! Cũng không lặp lại nhiều lần! Thoạt đầu, Ron nghĩ chỉ có một vài người gửi tiền, nhưng chính anh cũng không ngờ rằng sáng hôm sau đã có 4.000 chi phiếu và thêm 5.000 nữa vào ngày tiếp theo. Sang ngày thứ ba, anh lên sóng phát thanh và nói với thính giả: “Tôi đã nhận được đủ rồi! Xin các bạn đừng gửi thêm tiền cho tôi nữa. Chúng tôi thậm chí không biết phải làm gì với số tiền này!”. Mặc dù đã thông báo như thế nhưng nhiều người vẫn tiếp tục tìm mọi cách gửi tiền cho Ron. Một số gửi đến địa chỉ nhà riêng của Ron, hoặc năn nỉ nhân viên bảo vệ chuyển giúp số tiền này. Dường như có một sự thôi thúc khiến mọi người cho đi 20 đô-la mà không cần biết lý do.

Không biết rõ lý do của Ron nhưng tận trong thâm tâm, những người gửi tiền biết rằng nếu Ron Chapman yêu cầu gửi tiền, thì họ muốn được là một phần trong dự án của anh. Chỉ trong vòng một tuần, Ron đã nhận đến 12.156 chi phiếu với tổng giá trị gần một phần tư triệu đô-la. Lúc đầu, Ron đã nghĩ sẽ trả lại tiền cho mọi người kèm theo một món quà cảm ơn nào đó. Nhưng khi thấy số tiền nhận được ngày càng nhiều, Ron bắt đầu cân nhắc đến các phương án sử dụng số tiền quyên góp này.

Sự kiện này đã thu hút giới truyền thông đua nhau vào cuộc. Báo chí và các trạm phát thanh từ khắp mọi miền đất nước bắt đầu liên hệ

để được trực tiếp gặp Ron. Điều mà tất cả mọi người đều muốn biết là: “Từ đâu anh nghĩ ra ý tưởng này? Làm sao anh có đủ can đảm để nghị người khác gửi tiền cho mình mà không nêu bất kỳ lý do chính đáng nào cả?”.

Ron kể lại rằng trong một cuộc họp với ban điều hành mới được bổ nhiệm của đài phát thanh KVIL, anh đã trình bày cho họ nghe về những thành tựu trong sự nghiệp trước đây của mình. Họ đã bật cười khi nghe anh nói: “Chúng tôi đã xây dựng KVIL trở thành đài phát thanh được yêu thích nhất tại thành phố Dallas này. Lòng tin mà mọi người dành cho KVIL là rất lớn, đến mức nếu tôi lên sóng KVIL và đề nghị mỗi thính giả gửi cho tôi 20 đô-la, tôi tin rằng nhất định mọi người sẽ làm ngay”. Sự nghi ngờ của ban điều hành chính là thách thức khiến Ron quyết tâm phải thực hiện buổi phát sóng đó, dẫn đến sự kiện quyên góp tiền qua sóng phát thanh vào ngày 31 tháng 3 mà mọi người đã biết.

Các đài phát thanh cạnh tranh không khỏi ngạc nhiên trước uy tín của KVIL đối với thính giả. Làm thế nào mà KVIL có thể tạo ra tầm ảnh hưởng sâu rộng đến thế? Giám đốc một trạm phát thanh đối thủ đã phải thừa nhận: “Nếu việc quyên góp này nằm trong kế hoạch quảng bá thì đây quả là một chương trình quảng bá tuyệt vời. Tôi không chắc là mình sẽ gửi cho ai đó 20 đô-la mà không biết lý do cụ thể. Trong suốt nhiều năm làm công việc phát thanh, tôi chưa từng thấy trường hợp nào tương tự”.

Ngay cả những tờ báo và tạp chí ở nước ngoài cũng đăng những bài viết đặc biệt về người phát thanh viên đã huy động được 240 ngàn đô-la mà không cần nêu lý do. Thời báo Dallas Times Herald gọi Ron là “*Phát thanh viên hàng đầu ở Dallas, huyền thoại của ngành công nghiệp phát thanh, người luôn đem đến niềm vui cho mọi người và là ông vua của chương trình buổi sáng*”.

Vậy Ron Chapman là ai và đã làm thế nào để đạt được ước mơ của mình? Tôi sẽ kể cho các bạn chi tiết câu chuyện về người đàn ông này, bởi tôi là chị của Ron và là người luôn bên cạnh Ron ngay từ khi em mới sinh ra.

Tôi vẫn còn nhớ mẹ tôi đã khóc khi sinh ra em: “Lại thêm một miệng ăn nữa rồi!”. Lúc ấy không ai trong gia đình tôi nghĩ rằng sẽ có một ngày, “cái miệng ăn” ấy có thể đem lại niềm vui cho hàng ngàn

người vào mỗi buổi sáng và còn có thể kiếm được nhiều tiền hơn mẹ tôi từng ao ước. Ron đã đem đến những “điều kỳ diệu” không chỉ cho cuộc sống của gia đình tôi, mà còn cho tất cả những ai có cơ duyên được biết đến em.

- Florence Littauer

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

PHẦN 1. DÁM ƯỚC MƠ

“Tôi chân thành

vì còn nhiều người tin tưởng tôi.

Tôi trong sáng

vì còn nhiều người quan tâm đến tôi.

Tôi mạnh mẽ

vì còn nhiều điều cần phải chịu đựng.

Tôi can đảm

vì còn nhiều việc phải dám làm.”

- Howard Arnold Walter

CÂU CHUYỆN GIA ĐÌNH

Ký úc đưa tôi quay trở lại thời điểm năm 1935 tại thành phố Newton, bang Massachusetts. Đó là thời kỳ đất nước đang xảy ra tình trạng suy thoái kinh tế nên cũng như tất cả mọi người, gia đình chúng tôi phải đối mặt với vô vàn khó khăn. Nhà máy nơi cha tôi làm việc hơn 30 năm buộc phải đóng cửa khiến nguồn thu nhập chính của gia đình bị cắt đứt hẳn. Kiếm được một việc làm mới vào lúc đó không phải là chuyện dễ dàng, nhất là đối với một người đàn ông 57 tuổi chưa tốt nghiệp trung học như cha tôi. Bỗng chốc cha tôi phát hiện ra mình – một Walter Chapman không việc làm, không tiền bạc và không cả mơ ước! Tất cả những gì ông có lúc ấy là tôi, đứa con gái bé bỏng 7 tuổi, em trai tôi - James 4 tuổi, và người vợ nhỏ hơn ông gần 20 tuổi đang mang thai.

Tôi vẫn còn nhớ vào đêm trước lễ Giáng sinh khi tôi đã lên giường chuẩn bị đi ngủ thì nghe chuông cửa vang lên. Hiếm có ai đến thăm tổ ấm bé xíu của chúng tôi vào giờ này nên tôi bật ngay dậy để xem đó là ai.

“Ồ! Dorothy!”, giọng mẹ tôi đầy ngạc nhiên. Tôi nhìn qua khe cửa để xem Dorothy là ai và nhìn thấy một người phụ nữ đã đứng tuổi với cách ăn mặc và phục sức rất sang trọng. Tôi thầm nghĩ người này chắc hẳn phải rất giàu có.

“Katie, tôi không biết phải bắt đầu câu chuyện như thế nào”, bà ta nói. “Chị biết đấy, hai vợ chồng tôi không thể có con nên rất mong mỗi có được một đứa con nuôi. Chúng tôi có đầy đủ điều kiện để đảm bảo cuộc sống tốt nhất cho một đứa trẻ. Tôi biết chị và Chappie nuôi hai đứa lớn cũng khá vất vả nên xin chị cho phép chúng tôi nhận nuôi đứa nhỏ sắp sinh.”

Bà ta muốn bắt em bé của tôi ư? Không thể được! Tôi cảm thấy như nghẹt thở nhưng vẫn cố đứng nép sát cánh cửa phòng ngủ để theo dõi câu chuyện.

“Katie, chị vẫn có thể đến thăm nó thường xuyên.”

Đến thăm ư? Tại sao bà ta không đến thăm em bé mà lại là mẹ tôi! Bố mẹ đã đặt nôi em bé cạnh giường tôi rồi. Tôi bật khóc khi nhìn cái nôi trống không. Tôi rất yêu em James, thích được chơi đùa với em, thích chải những lọn tóc vàng của em, cho em mặc đồ cũ của tôi và giả vờ xem em như là bé gái. Tôi đã sẵn sàng đón thêm một đứa em nữa, vậy mà người phụ nữ này muốn đưa em tôi đi ngay cả trước khi tôi có thể bế em trong tay.

“Chị nói đúng! Có thể chúng tôi không đủ điều kiện để nuôi cháu”. Tôi nghe tiếng mẹ cương quyết. “Nhưng nếu Chúa đã cho chúng tôi có đứa con này thì hẳn Người sẽ có cách giúp chúng tôi nuôi được nó.”

Hai người còn nói chuyện thêm một lúc nữa rồi bà Dorothy ra về. Trước khi bước ra cửa, bà vẫn còn nuôi hy vọng khi quay lại dặn mẹ tôi: “Katie, khi nào chị thay đổi ý định, hãy cho tôi biết nhé! Tôi có thể đến đón cháu bất kỳ lúc nào”.

Bất kỳ lúc nào ư? Tôi nghĩ bụng: “Từ bây giờ mình phải để ý đến việc này thôi!”.

Buổi sáng ngày 25 tháng 1 năm 1936, mẹ tôi dịu dàng ôm tôi và James vào lòng và cho biết rằng mẹ sắp vào bệnh viện sinh em bé. Tôi nhớ mình đã ôm hôn tạm biệt mẹ và hứa với mẹ rằng sẽ ở nhà ngoan

- lời hứa mà tôi luôn bị bắt buộc phải nói mỗi khi chia tay. Tôi mong có một đứa em gái vì tôi đã có em trai rồi nhưng mẹ tôi lại cho ra đời một bé trai. Khi nghe bố thông báo tin đó, tôi tự hỏi không biết mẹ có cho em bé làm con nuôi không bởi vì tôi biết mẹ cũng thích con gái. Tôi quyết định là mình phải chăm sóc em bé thật tốt và nếu bà Dorothy có trở lại thì tôi sẽ giấu em đi ngay.

Khi bố mẹ đưa em bé về nhà, tôi nhìn em và cảm thấy yêu em ngay tức thì. Tôi ngồi cạnh nôi em hàng giờ và đọc cho em nghe những câu chuyện mà em không thể nào hiểu được. Tôi còn làm thơ về em gửi đến tạp chí *Wee Wisdom*. Tác phẩm đầu tiên của tôi – bài thơ *Em bé của tôi* đã được đăng trên số báo xuất bản vào tháng 4 năm 1936. Có thể bây giờ, bài thơ này không tạo ấn tượng gì đặc biệt, nhưng vào dịp kỷ niệm 50 năm ngày thành lập, tạp chí *Wee Wisdom* đã tìm lại bài thơ *Em bé của tôi* và cho in lại.

Khi em bé được vài ngày tuổi, bố mẹ bắt đầu bàn bạc về việc đặt tên cho em. Tôi được đặt theo tên của bà nội và bà ngoại là Florence và Marcia. James thì được mang tên của ông ngoại và có tên lót là Walter, trùng với tên của bố tôi. Rõ ràng là trong hai lần đặt tên trước, mẹ đã thuyết phục được bố tôi nên lần này bố tỏ thái độ cương quyết: “Anh muốn được đặt tên con theo tên hai người bạn thân nhất của anh là Ralph và Fred”. Thế là em tôi có tên thánh là Ralph Frederick Chapman. Cả hai chú Ralph và Fred đều không có con nên họ đã rất xúc động khi biết bố tôi lấy tên của họ đặt cho con mình. Vài tháng sau đó, với sự hỗ trợ tài chính của hai người bạn này, bố tôi đã mua được cửa hàng Riverside Variety ở Haverhill, Massachusetts và chuyển cả gia đình về đó.

Nơi chúng tôi dọn đến là một căn nhà màu nâu tồi tàn bên ngoài dán đầy những hình trang trí màu vàng, phía sân sau có hai xưởng sửa xe. Bên trong căn nhà là một cửa hiệu chất đầy kẹo và bánh. Nơi này đã trở thành phòng khách, phòng ăn và phòng sinh hoạt của cả gia đình chúng tôi. Sau cửa hàng có một gian bếp nhỏ; một phòng ngủ bé xíu cho cả năm con người và thêm một khoảng không gian trống chỉ đủ để kê một chiếc ghế trường kỷ và cây đàn piano.

Cửa hiệu nhỏ đến nỗi nếu chúng tôi nói chuyện ở phòng trong thì khách hàng đứng bên ngoài vẫn có thể nghe được rất rõ. Đã vậy mà cả nhà tôi đều có giọng nói to, thế nên bố tôi quy ước rằng nếu chúng tôi đang nói về ai mà người đó bước vào cửa hàng thì ông sẽ báo hiệu

bằng cách hát “Holy, Holy, Holy”. Quy ước này ăn sâu trong ký ức tôi đến mức giờ đây mỗi khi tôi đang nói mà bất chợt nghe lại giai điệu này thì dù ở bất cứ nơi nào, tôi cũng khụng lại ngay theo một phản xạ hết sức tự nhiên.

Cuộc sống ở cửa hàng mới tỏ ra là một thế giới đầy hấp dẫn đối với Ralph vì ngày nào Ralph cũng có một số khán giả nhất định. Ngay từ khi biết nói một câu hoàn chỉnh, cậu bé đã thể hiện năng khiếu hài hước tuyệt vời và có ý niệm chính xác về thời gian. Ralph tiếp thu nhanh chóng những gì tôi dạy và có khả năng lặp lại những mẫu quảng cáo trên tivi một cách chuẩn xác với một giọng điệu hết sức ngộ nghĩnh khiến nhiều người sẵn sàng bỏ tiền ra để nghe cậu bé nói. Những khi cửa hàng vắng khách, tôi dẫn Ralph xuống xưởng sửa xe chơi, và những người thợ sửa xe cũng cho tiền để được nghe cậu bé đọc thơ.

Nhưng khi đến tuổi đi học, sự hài hước của Ralph đã gây ra không ít phiền toái. Không phải giáo viên nào cũng thích tính hài hước đồi khi quá mức của cậu bé. thậm chí một số thầy cô đã phải thất vọng thốt lên: “Sao em chẳng thông minh giống anh chị của em chút nào vậy!”. Mẹ tôi cũng rất sợ phải nghe lời phê bình của các thầy cô giáo về Ralph nên tôi phải đi thay mẹ trong các cuộc họp phụ huynh lớp em. Và khi về thuật lại cho mẹ nghe, tôi thường giấu bót đi những trò nghịch ngợm của Ralph.

Khi Ralph vào trung học, mẹ tôi đã phải nhiều lần giúp em làm các bài luận văn chương. Môn tiếng La-tinh và môn đại số cũng là một cực hình không kém đỗi với Ralph. Tôi vẫn còn nhớ lần em đang cố gắng giải bài toán yêu cầu tính tỷ lệ tấn cà phê Colombia với cà phê Braxin trong hỗn hợp. Ralph đã nhìn mẹ và nói: “Cách duy nhất để con có thể làm được bài toán này là gọi điện đặt hai tấn cà phê, đổ tất cả trước cửa hàng, trộn chúng lại rồi chúng ta sẽ mang thia to ra đong đếm”. Lần đó, mẹ tôi, người mẹ mà trong đầu không có ý niệm gì về sự khôi hài, cũng không nhịn được cười.

Em tôi dành hầu hết thời gian của mình để nghe đài phát thanh và học lời những bài hát đang thịnh hành lúc đó. Ralph để dành tiền mua đĩa của Spike Jones. Chẳng bao lâu sau em đã có thể hát được tất cả các bài hát của Spike và trở thành một diễn viên được yêu thích ở những buổi biểu diễn địa phương. Chị em tôi cùng nhau dành dụm tiền mua một cái máy ghi âm cũ và Ralph bắt đầu thu đĩa nhạc cho

riêng mình. Ralph nhờ một người bạn đệm đàn piano để ghi âm bài hát Mule Train và mang đĩa đến đài phát thanh địa phương WHAV với hy vọng được phát bài hát của mình. Lúc đó chúng tôi không dám tin rằng đài phát thanh này lại có thể đồng ý phát một đĩa hát được sản xuất tại nhà và làm cho đĩa hát ấy nổi tiếng cả. Thế nhưng hy vọng của Ralph đã trở thành hiện thực.

Lúc Ralph học trung học thì tôi trở thành giáo viên và dạy học tại trường của em. Mỗi ngày, chúng tôi vẫn cùng nhau đến trường và trở về nhà. Tôi vẫn luôn quan tâm đến Ralph như một người mẹ, người chị và cả cô giáo của em. Tôi vẫn thường chia sẻ tất cả những kinh nghiệm và kiến thức tôi học được với Ralph. Hai chị em chúng tôi được xem như là một đôi khắng khít và thường được mời tham gia các buổi tiệc. Sự hiện diện của chúng tôi làm cho không khí buổi tiệc trở nên sinh động hơn. Chúng tôi luôn cập nhật tin tức về tình hình thế giới và chuẩn bị sẵn một số ý tưởng cho các đề tài thời sự nóng hổi. Rồi chúng tôi đợi cho đến khi có ai đó nêu các đề tài này ra và bắt đầu thảo luận. Sự “bộc phát đã được chuẩn bị trước” này khiến chúng tôi trở thành linh hồn của mọi cuộc vui.

Có lẽ điều duy nhất Ralph tỏ ra thích thú ở trường học là các ban nhạc và dàn đồng ca. Em học thổi kèn trumpet và học luyện giọng. Nắng khiếu bẩm sinh đã giúp em trở thành học sinh xuất sắc trong cả hai lĩnh vực này. Nhưng Ralph vẫn không thôi những trò nghịch ngợm. Khi ban nhạc không hoạt động thì tất cả nhạc cụ được cất giữ trong một nhà kho có khóa và hàng rào chằng dây xích xung quanh. Kho nhạc cụ nằm gần nơi tôi dạy học và Ralph được giao chìa khóa kho. Khi thấy không có ai ở gần đấy, em liền mở cửa và xếp chiếc kèn tuba sao cho miệng kèn thò ra ngoài lỗ hàng rào. Lúc giờ học bắt đầu, em đến gần kho và vỗ thật mạnh vào miệng kèn. Khi giáo viên trong trường nghe tiếng kèn và chạy đến tìm kẻ phá phách thì chỉ thấy cái kho nhạc cụ vắng lặng và vẫn được khóa kín. Không ai hiểu được tại sao cái kèn lại có thể tự kêu trong cái kho khóa kín đó. Hội đồng giáo viên của trường đã họp lại và thống nhất giao cho một thầy giáo nhiệm vụ gác cửa kho nhạc cụ suốt ngày. Thế nhưng tiếng kèn ấy vẫn phát ra. Sau nhiều lần tìm kiếm thủ phạm không thành công, người thầy giáo ấy buộc phải từ chối công việc này.

Trò tiếp theo của Ralph là biến lớp học đánh chữ thành một ban nhạc. Trước khi bắt đầu giờ học, Ralph thông báo cho các học viên mới đánh máy bài hát mà Ralph đã chọn. Khi giáo viên vào lớp và

giao bài tập đánh máy cho cả lớp thì mọi cặp mắt đều quay về phía Ralph. Khi Ralph gật đầu làm hiệu, cả lớp liền đánh máy lời bài hát đã chọn. *Alexander's Ragtime Band* là bài đánh máy được yêu thích vì cứ hết mỗi dòng là chuông lại reo, còn *Jingle Bells* là bài hát được ưa chuộng nhất vào dịp Giáng sinh. Để em không bị đánh rớt trong môn học này, tôi đã phải hứa với giáo viên của lớp rằng Ralph sẽ dừng việc đánh máy các bản nhạc và rằng tôi sẽ không bao giờ cho phép em thực hiện các bài tập đánh máy nếu không có sự đồng ý của thầy giáo.

Không thể không nhắc đến phong trào trồng vườn cũng vào thời trung học của Ralph. Những học sinh tham gia trồng vườn vào mỗi mùa hè sẽ nhận được 1/4 điểm thành tích hoạt động. Để có được 1/4 điểm này, mỗi học sinh phải trồng một vườn cây riêng, phải ghi chú chi tiết thời gian gieo hạt, thu hoạch và nộp báo cáo vào thời điểm khai giảng năm học mới cùng với một mẫu sản phẩm. Ralph đã đăng ký phong trào này để có thêm điểm số cho kỳ tốt nghiệp cuối khóa. Thế nhưng, suốt cả ba mùa hè, em chẳng trồng được cây nào cả. Mỗi năm học mới bắt đầu, tôi và em đã phải chạy đến vườn cây nhà bà Lil và mua tất cả những gì có trong vườn. Sau đó tôi lại viết giúp em một bản báo cáo về thời gian gieo hạt, nảy mầm và phát triển rồi đính kèm vào giỏ sản phẩm em mang nộp cho thầy giáo. Nếu không có 1/4 số điểm làm vườn thì chắc hẳn Ralph khó mà tốt nghiệp trung học được. Ngày lễ tốt nghiệp, lúc ngồi trên hàng ghế dành cho phụ huynh, mẹ tôi đã thì thầm: “Lẽ ra hai mẹ con mình mới là người được nhận bằng tốt nghiệp hôm nay. Chúng ta đã làm gần hết mọi việc cho Ralph còn gì!”.

Phải, mẹ và tôi đã làm phần lớn mọi việc, nhưng Ralph lại là người có khả năng thuyết phục chúng tôi làm những việc ấy. Lúc ấy, hai mẹ con tôi không hề nghĩ rằng sẽ có ngày Ralph thành công như ngày nay vì mẹ tôi vẫn luôn lo sợ: “Nếu sau này nó vẫn không nghiêm túc và thực sự làm việc thì có lẽ cuộc đời nó sẽ chẳng đi đến đâu được cả”.

Đến khi trở thành sinh viên đại học, Ralph đã cộng tác với WHAV trong việc đọc tin tức và thực hiện những buổi phát sóng quảng cáo sản phẩm trực tiếp. Ralph còn được đặc cách thực hiện chương trình riêng dài mười lăm phút của mình hai lần một tuần.

Mỗi buổi sáng, em mở radio để nghe chương trình *Carl de Suez*

của đài Boston's WBZ-AM. Carl là một nhân vật nổi tiếng và được yêu thích ở nước Anh. Ralph nhanh chóng học theo và chẳng bao lâu em đã có thể hát được tất cả các bài hát của Carl phát trên sóng. Ralph ngưỡng mộ Carl vì: "Anh ấy là nguồn động lực để em thức dậy sớm mỗi ngày. Với anh ấy, dường như buổi sáng nào cũng là một khởi đầu tuyệt vời cho một ngày mới. Carl làm em cảm thấy thoải mái và phấn khích khi làm việc".

Từ đó, Ralph đã thức dậy sớm để được nghe chương trình của Carl, để bắt đầu một ngày mới đầy sức sống và để cảm nhận ý nghĩa của cuộc sống. Và với khả năng âm nhạc xuất chúng, với suy nghĩ nhạy bén và khiếu khôi hài đặc biệt, em đã làm được nhiều điều mà không ai trong gia đình chúng tôi từng nghĩ đến.

KHỞI NGUỒN CỦA ƯỚC MƠ

Không phải lúc nào chúng ta cũng gặp được những môi trường tốt để ươm mầm và nuôi dưỡng ước mơ. Đôi khi ước mơ bị chi phối bởi những định kiến và nỗi ám ảnh trong quá khứ. Một số người tin rằng mình sẽ chẳng bao giờ làm được điều gì lớn lao cả bởi bố mẹ thường xuyên nhận xét về họ như thế. Một số khác lại bị mặc cảm bởi sự không hoàn thiện về trình độ học vấn hay khiếm khuyết của bản thân nên tự cho rằng mình không đủ tố chất để thành công. Một vài người tuy đạt được mục tiêu đề ra và kiếm được nhiều tiền, nhưng tận sâu thẳm trong lòng vẫn cảm thấy chưa bằng lòng với chính mình. Chắc hẳn bất kỳ ai trong chúng ta cũng đã nhiều lần tự hỏi "Thực sự tôi là ai và có vị trí nào trong cuộc sống này?", nhưng không phải ai cũng tìm được câu trả lời rõ ràng và thỏa mãn.

Vì vậy, từ bây giờ chúng ta hãy mạnh dạn bước ra khỏi lối mòn của những nhận định và định kiến trước đây để bắt đầu một chặng đường mới phía trước. Xuất phát điểm cho tất cả những điều tốt đẹp trong tương lai là dám ước mơ. Đúng thế, nghỉ ngơi bao giờ cũng thoải mái hơn là cố gắng, từ bỏ bao giờ cũng dễ dàng hơn là giữ chặt. Nhưng nếu chúng ta mãi thụ động ngồi chờ đến khi con đường thành công hoàn toàn mở ra trước mặt thì có lẽ cả cuộc đời này chúng ta sẽ mãi ngồi trên chiếc xích đu trước cổng nhà. Bạn hãy hình dung mình đang đứng trên boong một chiếc tàu, ngắm đại dương bao la và trời xanh đầy nắng trong một tâm thế hoàn toàn tự do. Bạn có thể cảm nhận được mùi hương ngọt ngào của đóa hoa thành công, nhưng nếu muốn hái được chúng thì bạn phải rời vị trí và phải chịu đựng đau

đớn bởi những chiếc gai nhọn của nó. Do đó, một số người thà ngồi tại chỗ để được thong dong chứ không muốn đứng dậy và di chuyển. Một số khác lại bằng lòng với những điều tương đối hơn là phải gắng sức để gặt hái những điều tốt nhất. Họ muốn ở vị trí an toàn hơn là mạo hiểm với ước mơ. Thậm chí một số người cho rằng không cần phải ước mơ vì số phận đã sắp đặt mọi thứ.

Quyển sách này sẽ không hướng dẫn bạn cách đạt được thành công về mặt tài chính mà chỉ khuyến khích bạn hãy đứng dậy và rời khỏi chiếc xích đu trước cổng nhà. Bất kể bạn là ai, có tính cách ra sao, xuất thân và địa vị xã hội như thế nào, bạn đều có thể tìm thấy hình ảnh của chính mình trong những câu chuyện cuộc đời này.

Đừng ngồi trên chiếc xích đu lâu hơn nữa! Đừng nhét ước mơ của bạn vào trong gối và ngủ quên! Đừng lưỡng lự, do dự chỉ vì sự trì trệ và thiếu quyết đoán! Tôi muốn khích lệ bạn hãy mạnh dạn bước ra khỏi cổng nhà. Hãy tiếp tục đi tới và tiến thẳng đến vạch xuất phát!

TIẾN ĐẾN VẠCH XUẤT PHÁT

Ước mơ hướng bạn đến với những điều mới mẻ và khác biệt so với thực tại. Ước mơ giúp bạn nuôi dưỡng khát vọng vượt lên những điều bình thường. Ước mơ mang đến cho bạn niềm vui sáng tạo và nhiều điều thú vị trong cuộc sống. Nhưng trên hết, bạn phải là người quyết định ước mơ của mình. Hãy thay đổi thói quen sống phụ thuộc vào những chỉ dẫn, lời khuyên của người khác để tự xác định ước mơ riêng cho cuộc đời bạn.

Tôi biết có rất nhiều người một ngày nào đó chợt tỉnh dậy với ngọn lửa khát vọng bùng cháy trong tim. Ngay lập tức, họ nhận ra ước mơ đích thực của mình và quyết tâm thực hiện đến cùng để trở thành những con người thành công và nổi tiếng. Còn bạn thì sao, có ngọn lửa khát vọng nào đang bùng cháy trong tim? Bạn có cảm thấy lòng nhiệt huyết của mình đang tuôn trào nóng bỏng khi nghĩ đến những ước mơ? Đã đến lúc bạn phải đánh thức khát vọng sống và những ước mơ có lẽ vốn đã ngủ quên từ lâu trong tâm hồn bạn.

Nhưng đâu là điểm bắt đầu? Ước mơ có thể được nhận diện bằng cách nào?

TỪ CUỘC SỐNG CỦA NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH

Trong quá trình trưởng thành và tự hoàn thiện bản thân, tôi đã không ngừng tiếp nhận nhiều điều tốt đẹp bằng cách đọc sách hay trực tiếp trò chuyện với những người xung quanh. Mỗi người là một thế giới riêng về công việc, cách suy nghĩ, thái độ sống khác nhau nhưng tôi nhận thấy rằng chỉ cần bạn biết lắng nghe và đặt câu hỏi đúng lúc, bạn sẽ khám phá ra được nhiều điều giá trị cho chính mình.

Chấp nhận thử thách

Ngay trong lần đầu tiên trò chuyện với John Smart - giám đốc kinh doanh một công ty thực phẩm Úc, tôi đã đánh giá cao năng lực của anh. John thu hút người đối diện bằng đôi mắt biểu cảm, ánh nhìn thân thiện và cách nói chuyện cuốn hút. Anh lón lên trong định kiến của mọi người rằng anh sẽ không bao giờ thành công. Sau một lần kinh doanh thất bại khiến anh rơi vào tình trạng tuyệt vọng, anh gặp được một người phụ nữ quan trọng – người không chỉ giúp anh trở thành người bán hàng giỏi nhất nước Úc mà còn giúp anh trở nên tự tin hơn về bản thân mình. John khiến tôi tò mò muốn tìm hiểu về người phụ nữ đặc biệt đã làm thay đổi cuộc đời anh và những bí quyết mà bà đã giúp anh từ vực thẳm của nản chí và tuyệt vọng lên đến đỉnh cao của thành công và vinh quang. Và John đã xúc động kể cho tôi nghe về Rosemary Moore, người phụ nữ không bao giờ chấp nhận câu trả lời “không”.

Không chấp nhận câu trả lời “KHÔNG”

Rosemary là người Úc thuộc thế hệ thứ sáu của những người đầu tiên di cư đến Úc. Samuel Pratt Winter, tổ tiên bên nội của bà, từ năm 14 tuổi đã rời bỏ Ireland sang Úc, lập nghiệp ở thung lũng gần ranh giới giữa Portland và Wannon River, bang Victoria. Samuel Winter Cooke, cháu trai của ông, là một trong những thành viên Quốc hội Úc từ những ngày mới thành lập. Tổ tiên bên ngoại của Rosemary là người Scotland di cư đến bang New South Wales, trong số đó có John Robertson - về sau trở thành thống đốc bang New South Wales. Rosemary là con cháu của những người đã dám ước mơ và đã thành công, những người không nản chí khi nghe người khác ngăn cản: “Ước mơ đó không thể thực hiện được”. Rosemary đã thừa hưởng tính cách mạnh mẽ không sợ thất bại ấy từ truyền thống gia đình của mình.

Ở tuổi 40, Rosemary chưa cảm thấy thật sự hài lòng với cuộc

sống của bản thân. Bà mong muốn được làm một điều gì đó thật khác biệt cho cuộc đời còn lại. Khi thấy một mẩu quảng cáo tuyển dụng giáo viên đăng trên báo, bà liền gọi điện đến để ứng tuyển. Nhưng thực ra đây lại là mẩu quảng cáo tuyển nhân viên bán từ điển bách khoa nên bà không mấy quan tâm. Mọi việc sẽ rơi vào quên lãng nếu Michael, chồng bà, không nói rằng đây là một việc vượt quá khả năng của bà và khuyên bà không nên cố thử sức. Tưởng chừng câu nói này sẽ làm Rosemary nản lòng nhưng thực ra đây lại chính là điều mà Rosemary, với cá tính nổi loạn di truyền của gia đình, đang rất cần được nghe. Bà cảm thấy mình đang bị “thách thức” và đã trả lời chồng: “Nhưng em vẫn muốn được làm thử!”.

Khách hàng đầu tiên của Rosemary là những người bạn của bà, những người đã mua từ điển mà không cần nghe bất kỳ lời quảng cáo nào. Việc này cứ tiếp diễn cho đến một hôm, một người bạn của bà bất ngờ nói: “Nếu bạn không thuyết phục được mình rằng đây là một quyển từ điển hữu dụng thì rất tiếc, mình sẽ không mua nó đâu”. Điều này đặt Rosemary vào thế phải làm việc thực sự và bà đã bắt đầu dùng lý lẽ để thuyết phục khách hàng mua sản phẩm. Khả năng kinh doanh của bà đã được mọi người công nhận khi doanh số bán hàng ngày càng tăng cao. Điều này càng khiến bà thêm tự tin vào bản thân mình.

Giá trị của sự thành công

Rosemary trực tiếp đến gặp sếp của mình để xin lời khuyên, nhằm giúp bà có thể tăng doanh số bán hàng. Câu trả lời bà nhận được là: “Gõ cửa từng nhà một, nhưng chắc là cô không làm nổi việc này đâu”. Lúc đầu, Rosemary cũng cho rằng việc gõ cửa từng nhà quả thực là quá sức với mình. Nhưng khi đến bãi đậu xe, dòng máu tiên phong di truyền trong người bà chợt trỗi dậy. Bà muốn chứng minh rằng sếp đã đánh giá sai về bà. Rosemary đã chạy một mạch 70 bậc thang trở lại văn phòng của sếp để hỏi: “Tại sao bà lại nghĩ rằng tôi không thể bán hàng trực tiếp?”. Câu trả lời Rosemary nhận được là lời thách thức tìm hiểu về nghệ thuật bán hàng “gõ cửa từng nhà”.

Trở về nhà, Rosemary gọi điện cho cha và hỏi ý kiến, ông bảo: “Con chỉ nên lưu tâm đến quan điểm của chính con. Đừng để bị dẫn dắt bởi quan điểm của người khác. Tổ tiên của con đã gõ cửa lục địa châu Úc này. Cha không thấy có lý do nào khiến con không đủ khả năng gõ cửa từng nhà để bán hàng cả”. Với sự khích lệ ấy, Rosemary đã phá vỡ các kỷ lục bán hàng của nước Úc và cả thế giới đối với sản

phẩm *Bách khoa toàn thư*. Sau này, Rosemary nhận định rằng: “Để thành công, bạn phải để tâm trí không bị chi phối bởi những người có tư tưởng đầu hàng. Walt Disney thường đưa ý tưởng mới ra tham khảo bạn bè. Nếu có nhiều ý kiến phản đối, Disney lại theo đuổi ý tưởng đó đến cùng. Đôi khi những lời chê bai lại là động lực để bạn quyết tâm hơn đối với mục tiêu của mình”.

Rosemary nói rằng trong lĩnh vực bán hàng, sự thành công phụ thuộc vào việc bạn biết “quên đi bản thân để giúp người khác đạt được mục tiêu”. Đồng thời, bạn cũng phải biết duy trì lòng quyết tâm bởi tinh thần quyết tâm sẽ giúp bạn cố gắng tiếp tục với mục tiêu ngay cả khi niềm khao khát tạm lắng xuống. Thế nhưng, chiến thắng không phải luôn là tất cả của mục tiêu và không nên đánh đổi chiến thắng với những giá trị sống như quan hệ giữa con người, danh tiếng của bản thân và của công ty mình đang gắn bó bởi theo Rosemary: “Nỗi đau về việc đánh mất những giá trị ấy sẽ tồn tại lâu hơn hương vị của chiến thắng”.

Tìm kiếm sự cân bằng

“Bí quyết của thành công là đạt được sự cân bằng. Sự thành công phải được bắt đầu, duy trì và kết thúc bằng một thái độ kích thích sự sáng tạo và hoạt động. Muốn thành công bạn phải có ước mơ, phải cụ thể hóa ước mơ ấy thành mục tiêu, rồi phải phấn đấu để theo đuổi những mục tiêu ấy. Bạn phải luôn nhìn về mục tiêu để tinh táo trước những trở ngại, thử thách. Và một khi đã đạt được mục tiêu thì bạn hãy chia sẻ kinh nghiệm với tất cả mọi người”. Rosemary đã làm được những điều này. Bà đã khích lệ rất nhiều người như John Smarts, giúp họ đứng dậy sau những lần thất bại và giúp họ gõ được cánh cửa của thành công.

Bạn hãy nhớ lại xem đã có ai từng bảo rằng bạn không thể làm được điều gì đó không? Tôi đoán rằng phản ứng lúc đó của bạn là vô cùng bức túc, khó chịu. Vậy từ bây giờ trở đi, mỗi khi nghe những lời nói tiêu cực này, bạn hãy cố gắng đè nén cảm xúc để xem đó là những thách thức cho bản thân và dám ước mơ để thay đổi nó. Nếu không thử thì bạn sẽ không bao giờ biết được đáp án của câu hỏi mà mọi người đang đặt ra cho bạn.

Bạn hãy sống như Rosemary: sẵn sàng gõ cửa khi cần thiết, sẵn sàng hoạch định lại cuộc sống của mình ở độ tuổi mà đa phần mọi

người đều e ngại sự thay đổi. Rosemary đã kiếm được rất nhiều tiền, nhưng đích đến thật sự của bà không phải là sự giàu có về mặt tài chính mà là khẳng định giá trị bản thân và tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống. Nhiều người thường đánh đồng thành công với sự giàu có, nhưng giàu có đôi khi chỉ là phương tiện để bạn đạt được ước mơ. Điều quan trọng là ước mơ của bạn có tạo nên một sự khác biệt nào cho cuộc sống hay không.

Nhìn nhận lại công việc hiện tại

Đôi khi bạn cũng nên khách quan nhìn nhận lại công việc hiện tại của mình. Bạn vẫn đang yêu thích công việc chứ? Công việc có làm bạn cảm thấy phấn khích mỗi buổi sáng thức dậy không? Công việc chọn bạn hay bạn chọn công việc? Một số người chọn nghề nghiệp theo những kỳ vọng của gia đình hoặc theo xu hướng chung của xã hội mà bỏ qua những mong ước và khả năng của bản thân. Và không phải ai cũng đủ can đảm nhận ra rằng công việc họ đang làm chưa thật sự phù hợp để bắt đầu theo đuổi những đam mê riêng của mình.

Công việc đầu tiên của Rod là một thư ký thư. Sau vài năm nỗ lực làm việc, anh được thăng lên chức trưởng chi nhánh bưu điện nhưng không hiểu sao Rod luôn cảm thấy mệt mỏi khi phải đi làm mỗi ngày. Anh thật sự không tìm thấy điều gì thú vị trong một công việc đã giúp anh có được cuộc sống ổn định mà nhiều người mong ước. Anh loay hoay với tâm trạng này suốt một thời gian dài mãi đến khi anh quyết định từ bỏ công việc sau 12 năm gắn bó để chuyển sang làm việc cho một công ty thiết kế. Ước mơ sáng tạo bị ngủ quên bấy lâu đã được anh đánh thức để thăng hoa thành những mẫu thiết kế đặc sắc, khác biệt, làm hài lòng mọi yêu cầu của khách hàng. Rod cảm thấy cuộc sống của mình trở nên ý nghĩa và đáng quý hơn. Có lẽ cũng như Rod, đã đến lúc bạn phải thay đổi!

Sớm đánh thức ước mơ

Càng sớm nhận ra ước mơ, bạn càng có điều kiện và cơ hội để thay đổi cuộc đời. Robert C. Davis đã biết hoạch định tương lai của mình ngay từ khi còn học trung học. Ngoài việc học ở trường, Robert còn phụ giúp cha kinh doanh nhà di động ở Brunswick thuộc tiểu bang Maine. Vì khách hàng đều là những người lớn ngang tuổi bố mẹ nên anh quyết định đăng ký khóa học Dale Carnegie - khóa học về nghệ thuật sống và ứng xử trong các mối quan hệ xã hội. Robert tin

rằng khóa học này sẽ giúp anh hiểu tâm lý con người, có thể thuyết phục và giành thêm được khách hàng. Kết quả thật bất ngờ, sau khi tham gia lớp học này, lợi nhuận bán hàng của Robert đã tăng lên gấp đôi.

Khi theo học trường cao đẳng Bates, Robert không ngừng giới thiệu về khóa học Dale Carnegie và kêu gọi mọi người nên đăng ký học. Hành động hoàn toàn tự nguyện này đã mang lại cho anh cơ hội trở thành nhân viên tiếp thị cho khóa học. Ở tuổi 21, Robert là giảng viên trẻ nhất trong hệ thống toàn cầu của Tổ chức Dale Carnegie ngay khi anh vẫn còn đang học cao đẳng. Khả năng làm việc của anh thật đáng nể. Anh chỉ mất một khoảng thời gian ngắn để hoàn thành những công việc mà người khác đôi khi phải giải quyết trong nhiều năm. Quyết tâm trở thành người xuất sắc và đa năng nhất đã giúp anh liên tục thăng tiến trong nghề nghiệp. Vào năm 22 tuổi, Robert được cấp giấy phép làm việc ở bang Maine rồi sau đó ở toàn Vermont và một phần của New Hampshire và Massachusetts.

Nỗ lực làm việc

Hơn 10 năm sau, khi trò chuyện với tôi, Robert đúc kết bí quyết về sự thành công của anh là niềm đam mê công tác giảng dạy, sự quan tâm đến nhu cầu của mọi người và luôn theo sát công việc của những giảng viên dưới quyền. Anh trực tiếp gọi điện đến các công ty lớn để tiếp thị và trực tiếp đào tạo nhân viên mới. Anh luôn tận dụng mọi cơ hội để vận dụng những kiến thức đã học. Robert tự hào đưa tôi đi tham quan những văn phòng và lớp học mới do chính tay anh tạo dựng. Trên tường có rất nhiều bằng khen cho biết anh là một thành viên trong Ban giám đốc vì chi nhánh công ty do anh phụ trách đã vượt chỉ tiêu hoạt động 150%. Anh cũng đã được tổng thống trao bằng khen do chương trình giảng dạy của anh đạt hiệu quả và có tỷ lệ tốt nghiệp cao. Thêm nữa, trong vòng 5 năm, công ty của Robert phát triển từ 4 nhân viên lên đến 55 giảng viên, 22 đại diện làm việc toàn thời gian và 3 nhân viên hành chính.

Robert chia sẻ: “Một trong những bí quyết để thành công là làm việc thật chăm chỉ và luôn duy trì thái độ tích cực. Mỗi sáng thức dậy, tôi lại tự nhủ: ‘Hôm nay sẽ là một ngày tuyệt vời’ rồi phác thảo sơ trong tâm trí về những việc phải làm trong ngày hôm đó”. Tôi hỏi thêm: “Lớp học theo chương trình Dale Carnegie có làm thay đổi tính cách của anh không?”.