

INTERNATIONAL BESTSELLING
Author of Think and Grow Rich

NAPOLEON HILL

ROAD TO SUCCESS

ĐƯỜNG
ĐẾN
THÀNH CÔNG

First News
dịch

NAPOLEONHILL

**ĐƯỜNG ĐẾN THÀNH
CÔNG**

Biên tập: Nguyễn Văn Sương

Sửa bản in: Văn Thân
Dương

Bìa & Trình bày: Dương Mai

**NHÀ XUẤT BẢN TỔNG
HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ
MINH**

62 Nguyễn Thị Minh Khai - Q.
1 - TP. HCM

ĐT: (028) 38225340 -
38296764 - 38247225

Fax: 84.28.38222726

Email:

tonghop@nxbhcm.com.vn

Website:

www.nxbhcm.com.vn

Sách điện tử:

www.sachweb.vn

NHÀ SÁCH TỔNG HỢP 1

62 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.
1, TP. HCM

ĐT: (028) 38 256 804

NHÀ SÁCH TỔNG HỢP 2

86 - 88 Nguyễn Tất Thành, Q.
4, TP. HCM

ĐT: (028) 39 433 868

**GIAN HÀNG M01 - ĐƯỜNG
SÁCH TP. HCM**

Đường Nguyễn Văn Bình, Q.
1, TP. HCM

Thực hiện liên kết:

**CÔNG TY TNHH VĂN HÓA
SÁNG TẠO TRÍ VIỆT (First
News)**

Địa chỉ: 11H Nguyễn Thị
Minh Khai, Q. 1, TP. HCM

In 4.000 cuốn, khổ 14.5 x
20.5 cm tại Công ty Cổ phần
In Khuyến học phía Nam (Lô

B5-8, đường D4, KCN Tân Phú
Trung, X. Tân Phú Trung, H.
Củ Chi, TP. HCM). Xác nhận
đăng ký xuất bản 4875-
2020/CXBIPH/01-
330/THTPHCM ngày
19/11/2020 - QĐXB số
1122/QĐ-THTPHCM-2020
cấp ngày 31/12/2020. ISBN:
978-604-312-224-4. In xong
và nộp lưu chiểu quý II/2021.

Mục lục

Lời giới thiệu

Lời tựa

PHẦN I: 15 BIỂN BÁO
TRÊN CON ĐƯỜNG DẪN
ĐẾN THÀNH CÔNG

Biển báo 1: Xác định mục
tiêu cuộc sống

Biển báo 2: Tự tin

Biển báo 3: Tính chủ động

Biển báo 4: Khả năng sáng
tạo

Biển báo 5: Lòng nhiệt tình

Biển báo 6: Hành động

Biển báo 7: Tự chủ

Biển báo 8: Làm nhiều hơn

mức lương được trả

Biển báo 9: Tính cách cuốn hút

Biển báo 10: Suy nghĩ đúng đắn

Biển báo 11: Sự tập trung

Biển báo 12: Lòng kiên trì

Biển báo 13: Học tập từ thất bại

Biển báo 14: Lòng khoan dung

Biển báo 15: Áp dụng nguyên tắc vàng

PHẦN II: THÀNH CÔNG

PHẦN III: LÃNH ĐẠO

PHẦN IV: SỨC MẠNH CỦA “NHÌN XA TRÔNG RỘNG”

LỜI GIỚI THIỆU

Bạn đã bao giờ tự hỏi vì sao thành công luôn là điều khả thi với một số người, trong khi dường như lảng tránh những người khác chưa? Câu hỏi muôn đời này đã bật lên trong đầu Napoleon Hill từ khi ông hãy còn là một cậu thiếu niên, khiến ông dành ra cả cuộc đời để theo đuổi nó. Bằng một phương pháp độc nhất vô nhị, ông đã tìm ra được đáp án vì sao thành công lại chỉ đến với một vài người, trong khi từ chối hàng triệu người khác.

Oliver Napoleon Hill sinh năm 1883 tại miền núi hẻo lánh thuộc vùng Tây Bắc, bang Virginia. Không có bất kỳ điều gì trong cuộc sống thiếu niên của Napoleon Hill có vẻ như là điểm báo cho thấy ông sẽ trở thành một người thành đạt trong tương lai cả. Nhớ về những tháng ngày sống trong căn nhà gỗ ọp ẹp, ông từng nói: “Trải qua liên tục ba thế hệ, chúng tôi được sinh ra và sống một cách chật vật trong sự thiển cận, mù chữ, nghèo đói, rồi cuối cùng chết đi mà chưa từng bước một bước chân ra khỏi vùng núi tù túng đó”.

Cuộc sống tại đây đem so với những thành phố lớn ở miền Đông là vô cùng lạc hậu. Người dân ở đây có tuổi thọ thấp vì tỷ lệ tử vong rất cao. Rất nhiều nông dân tại Virginia mắc phải

các vấn đề kinh niên về sức khỏe, thường bắt nguồn từ chế độ ăn thiếu dinh dưỡng.

Với vô cùng ít ỏi lý do để có thể kỳ vọng bất kỳ sự thành công vượt bậc nào, ở độ tuổi chớm lên mười, Hill đã mất mẹ, người phụ nữ qua đời ở tuổi hai mươi sáu. Một năm sau, bố của Napoleon Hill tái giá, tạo ra một bước ngoặt lớn trong cuộc đời của cậu trai trẻ. Mẹ kế của ông, bà Martha Ramey Banner, là một người phụ nữ có học thức và là con gái của một vị bác sĩ, chồng quá cố của bà giữ chức hiệu trưởng tại một trường trung học địa phương. Bà đã nhìn thấy ở Napoleon Hill những triển vọng mà chưa một ai từng chú ý đến. Ngay từ khi còn nhỏ, Napoleon Hill đã chấp nhận đổi cây súng yêu thích của

mình lấy một chiếc máy đánh chữ, và bà Martha đã dạy ông cách sử dụng nó. Chiếc máy đánh chữ đã được Hill sử dụng biên thảo những câu chuyện từ tuổi mười lăm và đã trở thành thứ vô giá trong suốt cuộc đời ông.

Ngoại trừ ở khu vực thị trấn hay thành phố, trường học trong cả bang luôn ở trong tình trạng rất tồi tệ. Tại các vùng núi hẻo lánh, trường tiểu học chỉ mở khoảng bốn tháng mỗi năm, và trẻ em không bắt buộc phải đến trường.

Cả bang chỉ có vỏn vẹn một trăm ngôi trường phổ thông và đa số chỉ đào tạo chương trình kéo dài hai tới ba năm. Năm Napoleon Hill hai mươi tuổi, toàn bang Virginia chỉ có mười trường phổ thông cung cấp

chương trình giảng dạy đủ bốn năm. Thật phi thường khi ông có thể từ trong hoàn cảnh khó khăn như vậy thoát ra và trở thành một người thành công vượt bậc và tạo được sức ảnh hưởng đến hàng triệu người trên khắp thế giới.

Napoleon Hill thường lồng những mẩu chuyện về thời niên thiếu của ông vào các bài báo, sách và bài diễn thuyết được viết sau này. Những hồi tưởng về ký ức tuổi thơ hầu như đều tiêu cực, bởi vậy cũng không có gì lạ khi trong suốt sự nghiệp của mình, ông thường xuyên đề cập đến chuyện bản thân khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng.

Sau khi hoàn tất hai năm trung học ở Wise, Virginia, Napoleon Hill bắt đầu có ý

hướng bản thân theo nghiệp lãnh đạo. Ông ghi tên vào một trường cao đẳng kinh tế gần Tazewell, theo học khóa đào tạo thư ký, một công việc ông cho rằng sẽ là hành trang cho mình khi đặt chân vào giới kinh doanh.

Napoleon Hill quyết định ứng tuyển vào làm việc cho một trong số những doanh nhân thành đạt nhất sống tại vùng núi Tây Bắc Virginia. Ông nói mình sẵn sàng làm việc với toàn bộ tiền lương thử việc thuộc về ông chủ.

Tướng Rufus Ayres, một trong những nhân vật giàu có và thành đạt nhất, đã trở thành ông chủ mới của Napoleon Hill.

Lớn lên trong bối cảnh bị sự

nghèo nàn và dốt nát búa vây, cũng dễ hiểu vì sao Napoleon Hill muốn làm việc cho Tướng Ayres.

Sau khi Napoleon Hill hoàn tất khóa học tại trường cao đẳng kinh tế, ông viết thư cho Tướng Ayres với nội dung:

“Tôi vừa hoàn thành khóa học kinh doanh tại trường cao đẳng và tôi ước ao có được vị trí thư ký của ông, một vị trí mà tôi cho rằng mình hoàn toàn đủ điều kiện.

Vì tôi không có bất kỳ kinh nghiệm nào trước đó, tôi hiểu rằng bắt đầu làm việc với ông sẽ có giá trị to lớn cho tôi hơn là cho ông. Vì vậy, tôi sẵn lòng và thực sự mong muốn được chi trả cho ông vì vinh hạnh được làm việc cùng ông.

Ông có thể đề ra bất cứ mức phí nào ông cho là hợp lý, miễn là sau ba tháng, mức phí đó sẽ trở thành mức lương của tôi. Và tổng số tiền tôi trả cho ông sẽ được trừ vào số tiền ông trả cho tôi khi nào công việc của tôi ở chỗ ông được trả lương.”

Ayres đã chấp nhận thuê Napoleon Hill, một chàng thanh niên luôn đi sớm về muộn, sẵn sàng “đi thêm một dặm” trong công việc, tiếp tục cống hiến nhiều hơn so với mức được đền đáp. “Đi thêm một dặm” trở thành một trong những triết lý thành công của ông sau này.

Ayres có một nền tảng có thể giúp đỡ cho Napoleon Hill rất nhiều khi Hill bắt đầu sự nghiệp nghiên cứu về các cá nhân thành công và nguyên

do dẫn họ đến thành công đó. Khi Ayres còn trẻ, ông đã đứng trong hàng ngũ quân Liên minh thời Nội chiến. Chiến tranh kết thúc, Ayres làm việc cho một hiệu buôn và bắt đầu học luật, sau đó ông trở thành một luật sư vô cùng thành công với chức vị Tổng chưởng lý bang Virginia. Với cương vị là một doanh nhân thành đạt, ông đã hỗ trợ thành lập nhiều ngân hàng, tiến hành khai thác các mỏ than cùng rất nhiều thương vụ đầu cơ kinh doanh khác. Chính từ Ayres mà Napoleon Hill có được ý tưởng nộp đơn vào trường luật để trở thành luật sư.

Napoleon Hill thuyết phục em trai Vivian của mình, người từng được nhận vào Đại học Georgetown, rằng ông có thể dùng niềm say mê viết lách

của mình kiếm đủ tiền cho cả hai học hết cao đẳng.

Những kiến thức Napoleon Hill tích lũy được sẽ dẫn đến nghiệp viết và diễn thuyết của ông trên con đường tìm kiếm thành tựu cá nhân. Những khám phá của ông cũng là nền tảng cho bộ sách tám cuốn Law of Success (tạm dịch: Quy luật của Thành công) xuất bản năm 1928, và cuốn Think and Grow Rich¹ xuất bản năm 1937.

¹ Phiên bản đầy đủ năm 1937 này đã được First News xuất bản với nhan đề Nghĩ giàu và Làm giàu.

Cuốn sách mà bạn sắp đọc đây sẽ cung cấp cho bạn những tài liệu vô giá về chủ đề thành công được viết trước khi

Napoleon Hill xuất bản cuốn sách đầu tiên của mình. Lưu ý rằng Napoleon Hill phỏng vấn Andrew Carnegie vào năm 1908, nhưng tập sách đầu tay của ông đã được xuất bản từ hai mươi năm trước rồi.

Trong quãng thời gian hai mươi năm ấy, Napoleon Hill đã viết, diễn thuyết, giảng dạy các lớp học về nguyên lý thành công, và ra mắt tờ tạp chí của riêng ông. Ông xuất bản hai tờ tạp chí – Napoleon Hill's Magazine và Napoleon Hill's Golden Rule Magazine. Những bài báo từng được xuất bản trong hai tạp chí đều được soạn lại trong cuốn sách bạn đang cầm trên tay đây. Dù bạn đã là độc giả của những tác phẩm lừng danh của Napoleon Hill, hay đây là lần đầu tiên bạn đọc bài viết của ông, bạn

vẫn sẽ tìm thấy những giá trị tinh thần quý giá hữu ích cho cuộc đời mình.

Napoleon Hill ổn định công việc tại Bob Taylor's Magazine; và năm 1908, ông được phân công đến New York, ghé thăm tòa dinh thự sáu mươi bốn phòng của Andrew Carnegie để phỏng vấn ông ấy. Khi đặt chân đến Mỹ, Carnegie chỉ mới là một chàng thanh niên học thức khiêm tốn, bằng sự cần cù và các pha đấu tư thông minh, Carnegie trở thành triệu phú khi tuổi đời còn rất trẻ. Khi Hill thực hiện bài phỏng vấn với ông, Carnegie đã bảy mươi bốn tuổi, và là nhà sáng lập của Công ty thép Hoa Kỳ. Cho đến năm 1919, khi Carnegie qua đời, ông đã quyên tặng 350 triệu đô-la từ số tiền bán Công ty thép của

mình.

Carnegie nói với Hill về các yếu tố cốt lõi dẫn đến thành công. Trước khi kết thúc cuộc trò chuyện, Carnegie đã thách thức Hill thực hiện những cuộc phỏng vấn và nghiên cứu cuộc đời của những nhà lãnh đạo vĩ đại, để rồi cuối cùng ông có thể biên soạn những khám phá của mình thành một bộ nguyên tắc nhằm giúp đỡ những người khác có thể tự hỗ trợ lấy mình và nhận ra mơ ước của bản thân.

Carnegie giới thiệu Hill tới những nhà lãnh đạo đương thời như John D. Rockefeller, Thomas Edison, Henry Ford, George Eastman và rất nhiều người khác. Bạn sẽ hiểu được vì sao những tác phẩm của Hill lại phổ biến trên khắp thế giới,

và gây ảnh hưởng đến phong trào tự lực (self-help) thời bấy giờ theo cách không giống với bất cứ ai trong lịch sử.

- **Don Green,**

**Giám đốc điều hành
Napoleon Hill Foundation**

LỜI TỰA

Năm 1908, tay viết trẻ Napoleon Hill phỏng vấn Andrew Carnegie, nhà sáng lập Công ty thép Hoa Kỳ, và đã chấp nhận lời đề nghị của ông về việc nghiên cứu những cá nhân thành đạt. Carnegie đã nói với Hill: “Triết lý thành công là thứ sẽ giúp nhiều người khác trở thành người thành đạt”. Hill vui vẻ nhận lấy phần việc kéo dài hai mươi năm này với mục đích phát triển và giảng dạy những triết lý thành công. Hill từng nhắc đến trong một bài giảng của mình rằng khi Carnegie lần đầu tiên đề cập đến cái gọi là triết lý thành công, ông đã

đến thư viện để tìm hiểu tất cả ý nghĩa của từ TRIẾT LÝ.

Năm 1910, khi đang sống tại thủ đô Washington, Hill được phân công đến Detroit phỏng vấn Henry Ford, nhà sáng lập Tập đoàn xe hơi Ford, người đã khởi đầu quy trình chế tạo hàng loạt và biến xe Ford thành loại xe hơi hợp túi tiền với tầng lớp lao động.

Trong khi Hill ra sức cuốn Ford vào cuộc phỏng vấn, thì Ford lại chỉ muốn khơi nguồn cảm hứng cho Hill về xe hơi Ford. Quá đỗi hứng thú với chiếc xe, Hill đã bỏ ra 575 đô-la mua một chiếc rồi lái về nhà, số tiền hẳn nhiên đến từ của hồi môn mà gia đình bên vợ giàu có tại Tây Virginia đã cho người vợ mới của ông.

Trở về Washington sau buổi phỏng vấn, Hill đã sáng lập trường Cao đẳng Xe hơi Washington để dạy cách kinh doanh xe cộ.

Cả cuộc đời mình, Hill đã luôn có niềm đam mê với xe cộ. Trường thành ở vùng thôn dã nghèo khó, nơi không mấy ai có đủ khả năng sở hữu một chiếc xe hơi, nên với Hill và phần lớn dân cư ở đó, xe hơi hoàn toàn đồng nghĩa với sự giàu sang. Khi cuốn sách đầu tiên của mình được xuất bản, Hill đã chi 25.000 đô-la mua một chiếc Rolls Royce, đó là một số tiền cực lớn ở thời điểm đó.

Với niềm đam mê xe cộ cộng với khát khao trở thành nhà văn từ thời niên thiếu, nên cũng là điều tự nhiên khi Hill

thường xuyên lồng xe cộ vào trong những bài viết của mình.

Trong cuốn tiểu sử của Hill, *A Lifetime of Riches* (tạm dịch: *Cuộc đời giàu sang*), tác giả đã viết rằng “giống như hàng triệu người Mỹ sinh ra trong gia cảnh bình thường hoặc nghèo túng khác”, Hill tất yếu sẽ ngưỡng mộ những người như Thomas Edison, người phát minh ra bóng đèn điện, máy hát cùng hàng trăm sáng chế khác; hay Andrew Carnegie, một nhân vật cũng có học thức khiêm tốn như Edison nhưng đã thành lập Công ty thép Hoa Kỳ; hay Henry Ford, người sáng lập Tập đoàn xe hơi Ford, cùng hàng tá những người tự lực tự cường khác, những người mang niềm đam mê gần như

là tín ngưỡng. Ông hoàn toàn bị cuốn hút bởi những cá nhân có thể thành công trong khi phần đông lại thất bại. Giống như những người khác, Hill mơ ước được gặp gỡ những “người khổng lồ” này để có thể tiếp thu những tri thức dẫn đến các thành tựu vĩ đại gần như là không tưởng của họ.

Song, không giống như những người ngưỡng mộ đơn thuần khác, Napoleon Hill đã được định đoạt sẽ đạt thành mơ ước của mình. Không chỉ gặp gỡ và khiến cho những con người thành đạt bậc nhất ở Mỹ ấy ấn tượng, suốt cuộc đời mình, Hill đã thu thập những bí mật thành công của họ và truyền đạt chúng cho cả thế giới.

Hill đã viết loạt mười lăm bài báo có tên là Billboards on the

Road to Success (tạm dịch: Những tấm biển báo trên Con đường dẫn đến Thành công). Những bài viết trong cuốn sách này giống hệt nguyên bản Hill đã biên soạn bằng chiếc máy đánh chữ cũ kỹ của ông. Dẫu đã hơn chín mươi năm trôi qua, song ở thời đại này, chúng vẫn hoàn toàn thích hợp và có giá trị như thời điểm Hill viết nên chúng vậy.

- Napoleon Hill Foundation

Phần I

15 BIỂN BÁO TRÊN CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

"Hãy để con dành một vài tiếng mỗi ngày cho những điều linh thiêng - bất kể khi ánh bình minh vừa hé lên bên khung cửa sổ, hay khi ánh trăng tựa viên hoàng ngọc sáng soi trên những mái vòm, hoặc buổi hoàng hôn

tràn về với tiếng kêu của đàn chim hót cất lên giai điệu nao núng.

Chỉ vài tiếng mà thôi.

Từ đó kéo dài mãi cuộc trò chuyện mê say giữa linh hồn.

Từ nơi ẩn trú sâu kín của cái tôi và sự hèn hạ, được gột rửa bởi cái lướt qua của đôi cánh vỏ hình, và được sáng soi dưới Ánh hào quang tuyệt mỹ."

- Clinto Scollard

Biển báo 1

XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CUỘC SỐNG

Người chiến thắng là người có mục tiêu xác định trong đời.

- Denis Waitley

Bạn chắc chắn muốn thành công trong cuộc sống.

Bạn muốn có một căn nhà, và bạn muốn có một khoản tiền tiết kiệm trong ngân hàng. Có

lẽ bạn cũng muốn sở hữu một chiếc xe hơi vừa vặn cho riêng mình, cùng những tiện ích khác để giải trí khi không phải làm việc.

Bạn sẽ có tất cả những điều này, có thể còn hơn thế nữa, nếu bạn sẵn sàng dần bước đi theo con đường dẫn đến thành công được vạch ra cho riêng bạn trong cuốn sách này, với những thông điệp kèm theo.

Con đường dẫn đến thành công đã được khám phá, đã được nghiên cứu và những tấm biển báo đã được đặt trên lộ trình. Những tấm biển này sẽ cho bạn biết những gì bạn cần thực hiện. Có tổng cộng mười lăm biển báo, nếu bạn đọc thật kỹ và làm đúng những gì chúng yêu cầu, không gì có thể ngăn cản bạn

đạt đến thành công.

Mười lăm tấm biển này được dựng lên bởi một người đàn ông đang cực kỳ thành đạt. Ông ta sở hữu ngôi nhà riêng, xe hơi riêng và một tài khoản ngân hàng dư dả. Ông ta hạnh phúc bên vợ cùng những đứa con. Ông thành đạt và hạnh phúc với chính mình. Ông từng chẳng có ai giúp đỡ và cũng không có bất kỳ lợi thế nào, khi không lâu trước kia, ông phải khởi nghiệp từ vị trí một người thợ thấp kém, làm lụng trong các mỏ than.

Người đàn ông này đã thành công, giống như bạn giờ đây cũng có thể, bằng cách quan sát cẩn thận mười lăm tấm biển trên con đường dẫn đến thành công.

Tấm biển đầu tiên có tiêu đề:

Xác định mục tiêu cuộc sống

Giờ thì trước khi để cho một ngày nữa trôi đi, bạn hãy quyết định ngay mục tiêu cuộc sống của mình là gì. Sau khi quyết định xong, bạn phải viết nó ra bằng những câu từ gãy gọn và súc tích. Bạn phải miêu tả rõ ràng nhất có thể, để bất kỳ ai đọc nó đều có thể hiểu được bạn đang nói đến điều gì.

Dưới đây là cách bạn mô tả về mục tiêu của mình:

Giả sử mục tiêu của bạn là có được nhà riêng, xe hơi riêng, một tài khoản ngân hàng dư dả, và một khoản thu nhập đủ để bạn có thời gian nghỉ ngơi thư giãn, bạn sẽ phải viết rõ mục tiêu của mình như thế

này:

“Mục tiêu rõ ràng của tôi trong cuộc sống là sở hữu một căn nhà, một chiếc xe hơi và một tài khoản ngân hàng kha khá, đồng thời có một khoản thu nhập vừa đủ để bản thân có thời gian nghỉ ngơi và thư giãn.

Để đáp lại những niềm vui cuộc sống này, tôi sẵn lòng mang đến sự phục vụ tốt nhất mỗi việc được giao, tôi cũng sẽ làm việc với thái độ phù hợp, sao cho khách hàng thật hài lòng với những gì tôi cung cấp.

Để đảm bảo ông chủ luôn hài lòng với chất lượng công việc của mình, tôi sẽ luôn nỗ lực mang lại hiệu quả cao nhất mà không màng tới tiền lương, vì ý thức trong tôi nói rằng thói

quen này sẽ giúp tôi trở thành một nhân viên đáng để tuyển dụng, sẽ mang lại cho tôi số tiền lương hậu hĩnh từ chất lượng công việc của mình. Tôi sẽ ký tên mình vào mục tiêu tuyệt đối này và đọc vào mỗi tối trước khi đi ngủ, liên tục trong mười hai đêm.

(Ký tên)...

Các nhà tâm lý học khẳng định rằng người nào viết ra mục tiêu rõ ràng theo cách như đã nêu ở trên, và tuyệt đối tuân thủ việc đọc nó trước khi đi ngủ trong mười hai đêm liên tục, chắc chắn sẽ hoàn thành được mục tiêu đã định.

Hãy nhớ kỹ mục tiêu rõ ràng này chính là bước đầu tiên trên con đường đi đến thành công. Đồng thời bạn cũng nên

nhớ rằng người đàn ông đã đặt tiêu đề cho những tấm biển này đã nhanh chóng leo lên nấc thang thành công, dù chỉ khởi nghiệp từ một công việc vô cùng bần hàn, một công nhân mỏ than và hầu như không có học thức. Bạn có thể có thành quả tương tự nếu sẵn lòng tuân theo các chỉ dẫn trong những thông điệp này.

Gần như từ ngày bạn viết ra mục tiêu của mình, bạn sẽ nhận thấy được mọi chuyện dần đi theo hướng bạn muốn. Bạn sẽ nhận thấy các đồng nghiệp chiếu cố bạn nhiều hơn, ông chủ dần chú ý đến công việc của bạn và chào bạn bằng nụ cười mà bạn chưa từng thấy qua. Những lực lượng vô hình sẽ đến giải cứu bạn, rồi bạn bắt đầu đến với thành công như thể có một đội

quân thân thiện đang bí mật theo sát từng bước chân của bạn, trợ giúp bạn trong mọi việc bạn làm.

Bạn cũng sẽ nhận thấy bản thân trở nên cởi mở hơn với đồng nghiệp và ông chủ. Bạn kiên nhẫn hơn với tất cả bạn bè và họ bắt đầu thích bạn ngày một nhiều hơn, cho đến khi không còn bất kỳ ai đối địch với bạn nữa. Mọi người dần thân thiện với bạn và những người bạn đấy sẽ giúp bạn đạt được thành công.

Đây là lời cam kết từ một người đã từng thử qua phương cách này và nhận thấy nó cực kỳ hiệu quả!

Đừng thắc mắc liệu điều tương tự có thể xảy ra với bạn hay không. Hãy cứ làm theo các

hướng dẫn được đề ra cùng những lưu ý đi kèm, rồi sau một năm kể từ khi tờ tập san này đến tay bạn, những người quen biết bạn sẽ phải ngạc nhiên trước phẩm chất con người bạn, bạn sẽ thấy mình trở nên cuốn hút và mọi người đều sẽ thích bạn. Bạn cũng sẽ nhận thấy tất cả những người mà bạn quen biết sẵn lòng bước tránh sang một bên để trao cơ hội cho bạn chỉ vì họ rất thích bạn.

Cuộc sống của bạn được quyết định bởi khát khao vượt trội nhất

Khát khao vượt trội nhất sẽ định hướng cho sự chú ý của con người một cách vô thức. “Những suy nghĩ trong sâu thẳm tâm can một người chính là bản chất của anh ta.”

Hãy để mắt đến cụm từ “trong tâm can mình”, hay như Hamlet từng gọi là “thâm tâm” (heart of heart). Những nhà văn Do Thái, những người sử dụng từ “trái tim” như là một biểu tượng cho xúc cảm tự nhiên nhất trong con người, có thể hoàn toàn chưa có bất kỳ hiểu biết nào về tâm lý học hiện đại, ấy vậy mà, như John Herman Randall² đã chỉ ra trong cuốn Culture of Personality (tạm dịch: Văn hóa nhân cách) của mình, đã phát hiện được một chân lý khá thú vị trong tâm lý học, rằng mọi suy nghĩ đều bắt nguồn từ những xúc cảm và tình cảm nguyên thủy. Tính cách được xem như là một tập hợp của lý trí, cảm xúc và ý chí trong tiềm thức của mỗi người. Tính cách được biểu đạt qua một

quá trình sáng tạo, bắt đầu từ một thô thiển hoặc xúc cảm, chuyển đến tư tưởng, rồi hoàn thiện bằng một hành động có chủ ý. Ở lần phân tách cuối cùng, cuộc sống của chúng ta được quyết định bởi những khao khát vượt trội nhất. Lòng khao khát chính là thứ hình thành nên tính cách con người.

² John Herman Randall (1899 – 1980): triết gia, tác giả thuộc phong trào tư tưởng mới, nhà giáo dục người Mỹ.

Khát khao vượt trội nhất trong một người sẽ chi phối tính cách cuộc sống của anh ta. Hay nói đơn giản là, một người khát khao mãnh liệt một điều gì đó thì anh ta sẽ trở thành điều đó. Những ai đang có khát khao đều sẽ cầu nguyện cho

khát khao ấy của mình. Khát khao lớn nhất của một kẻ hoang phí luôn là “Trao cho tôi phần thừa kế của mình”. Peary³ từng bảo rằng trong hai mươi bốn năm trời, dù tỉnh hay mơ, giấc mơ và mục tiêu duy nhất trong cuộc đời ông chỉ độc một việc là tìm ra Bắc Cực. Edison với dây tóc bóng đèn, Stevenson với đầu máy xe lửa, Fulton với tàu thủy chạy bằng hơi nước, Napoleon Bonaparte với quyền lực toàn cõi châu Âu, Jeanne d’Arc với công cuộc bảo vệ nước Pháp, Thánh Paul với việc truyền bá đạo Cơ Đốc, tất cả đều là những hành động bắt nguồn từ sự khao khát rõ ràng và vượt trội.

³ Robert Peary (1856 – 1920): nhà thám hiểm người Mỹ, người

được cho là đã khám phá ra Bắc Cực trong chuyến thám hiểm vào tháng 4 năm 1909.

Khi biết được những khao khát mãnh liệt nhất của một người, bạn có thể đoán một lá số về việc anh ta sẽ trở thành người như thế nào. Hãy cho tôi xem những bức tranh treo trên tường nhà một người nào đó, những cuốn sách anh ta đặt trong thư viện, những bộ phim anh ta xem, kiểu bạn bè anh ta kết giao, và tôi sẽ nói cho bạn nghe anh ta đang nguyện ước những gì, về những thành lũy trong trí tưởng tượng của anh ta, những thứ anh ta viết lên tấm bảng máu thịt của trái tim mình, những cuộc chuyện trò anh ta giữ kín trong những giấc mơ, cả thế giới nội tâm đang chi phối tiềm thức của anh ta nữa.

Nếu toàn bộ thế giới của bạn được quyết định bởi niềm khát khao mãnh liệt nhất trong bạn, thì cách duy nhất để tạo dựng một cuộc sống tươi đẹp là phải nghĩ như Ralph Waldo Trine từng nói, “hòa nhịp cùng Thượng Đế”, nghĩ như Kepler vĩ đại đã bảo, “theo những suy nghĩ của Chúa”, hãy nghĩ như Jesus đã hòa mình vào Ý Nguyện Chúa Trời – “Ý Cha thể hiện dưới đất cũng như trên trời”.

Chỉ có một cách duy nhất để làm được điều đó, là bạn phải rèn luyện bản thân trước sự hiện diện của Chúa Trời. Chúa Jesus đã chỉ điểm điều đó khi Ngài ban bố phương thức “Vào căn buồng của con, đóng cửa lại, rồi cầu nguyện trong tĩnh lặng”. Người quả là nhà tâm lý học với toàn những tư duy

hiệu quả. Cả những nhà tâm lý học và những người theo chủ nghĩa thần bí đều đồng quan điểm về phương thức tạo ra trạng thái tâm lý để liên kết với chiếc ngôi của Chúa Trời. Không chỉ những suy tư trong lòng, mà những nguyện ước trong tim ta cũng cho thấy chúng ta là ai. Những lời nguyện cầu kết nối chúng ta với tâm thức vạn vật, với sinh lực bí ẩn của tình yêu trong toàn thể nhân loại, với Chúa vĩnh hằng, Đức Cha Siêu Phàm của chúng ta.

Chúng ta phải luôn nhắc nhở bản thân về hiện thân của Chúa. Chúng ta cần hạn chế nghĩ về nguyện ước như một lời thỉnh cầu mà phải tích cực nhìn nhận nó theo chiều hướng Sẻ chia, Sáng tạo và Nhận thức. Bản thân những lời

cầu nguyện chính là thứ tài sản giá trị nhất mà một người có được. Đứa con bé bỏng của bạn không cần phải nguyện “Giờ con sẽ ngả mình say ngủ” chỉ vì e rằng Chúa sẽ quên đi chúng hay không dõi theo chúng trong đêm. Bạn nên dạy con trẻ của mình cầu nguyện “Giờ con sẽ ngả mình say ngủ” để chúng có thể học được con đường cầu nguyện tới Chúa Trời, rồi khi trưởng thành sẽ xác định được những khát khao cao cả và mãnh liệt trước Chúa. Điều đó mang lại hiệu quả tuyệt đối. Anh chàng James Higgins trong nhóm The Rev. đã nói với tôi, cho đến năm hai mươi mốt tuổi anh vẫn chưa từng đọc qua Kinh Thánh, chưa từng vào nhà thờ hay nghe bất cứ lời cầu nguyện nào khác ngoài “Giờ con sẽ ngả mình”, hay “Đức Cha của

chúng con trên Thiên Đường” mà anh học được từ những lần quỳ nguyện của mẹ. Từ những ký ức đầu tiên anh đã thấy bà đã cầu nguyện chúng mỗi đêm, rồi mỗi sáng, trong suốt cả cuộc đời. Rồi anh được nghe buổi cầu nguyện cộng đồng đầu tiên, nó đã thay đổi đức tin của anh mãi mãi, khiến anh hiến dâng đời mình cho Đoàn Mục sư Cơ Đốc giáo. Một sinh viên trường Cao đẳng Springfield đã nói với tôi: “Những bài giảng về Tâm lý Ứng dụng của cô McCollum đã giúp tôi nhận ra tôn giáo của mẹ mình chính là một ngành khoa học, điều đó khiến tôi run lên vì xúc động”. Một người mẹ thông thái biết bao khi biết dạy con mình cầu nguyện.

Lời ước nguyện – những lời

Ước nguyện chân thành – chính là những khát khao tột bậc được Thượng Đế nâng bước, chúng ta chính là những gì mà lời cầu nguyện của chúng ta tạo thành.

"Lời nguyện cầu là nỗi khao khát chân thành của tâm hồn

Dù được cất lời hay lặng cảm bày tỏ

Vẫn nhá nhem như ánh lửa vô hình

*Bập bùng run rẩy trong lòng ngực."*⁴

⁴ Trích từ thánh ca Prayer is the soul's sincere desire.

Hãy đặt những nguyện cầu cuộc đời của bạn vào mọi nỗ lực, không phải để Thượng Đế

dết nên phép màu nào cho bạn, mà để Người cho bạn năng lực sáng tạo, rồi chính bạn có thể tạo nên phép màu cho sự huy hoàng của một nhân loại tốt đẹp hơn.

Bài thơ của Clinto Scollard đã tóm tắt vấn đề này.

"Hãy để con dành một vài tiếng mỗi ngày

*Cho những điều linh thiêng –
Bất kể khi ánh bình minh vừa hé
lên bên khung cửa sổ, hay khi
ánh trăng tựa viên hoàng ngọc
sáng soi trên những mái vòm*

*Hoặc buổi hoàng hôn tràn về
tiếng kêu của đàn chim hót*

Cất lên giai điệu nao núng

Chỉ vài tiếng mà thôi

Từ đó kéo dài mãi cuộc trò chuyện mê say giữa linh hồn

Từ nơi ẩn trú sâu kín của cái tôi và sự hèn hạ

Đều được gột rửa bởi cái lướt qua của đôi cánh vô hình

Và được sáng soi dưới Ánh Hào quang Tuyệt vi.”

Khoảng hai mươi năm trước, một tác giả người miền Nam đã viết một cuốn sách với nhan đề Up From Slavery (tạm dịch: Đứng lên từ kiếp nô lệ). Người viết cuốn sách này đã đi qua Rặng Thạch Sơn⁵ về phía bên kia cuộc đời, song những công trình của ông vẫn đứng vững ở Học viện Tuskegee, Alabama, như là một đài tưởng niệm, giữ cho tên tuổi ông sống mãi qua các thế hệ

sau. Ông ấy là Booker T. Washington⁶.

⁵ Great Divide là cách gọi dãy núi Rocky (còn gọi là Rặng Thạch Sơn) nằm ở Tây Bắc Mỹ, trên địa phận Hoa Kỳ và Canada; trong văn chương, nó là hình ảnh ẩn dụ về ranh giới giữa sự sống và cái chết.

⁶ Booker T. Washington (1856 - 1915): là một nhà giáo dục, tác giả, nhà hùng biện và là cố vấn tổng thống. Ông là người đứng đầu cộng đồng người Mỹ gốc Phi ở Hoa Kỳ. Ông cũng là người có công thành lập Học viện Tuskegee, nay là trường Đại học Tuskegee, một ngôi trường dành cho người Mỹ gốc Phi.

Nơi tưởng niệm ông là trường công nghiệp do ông thành lập cho đồng bào của mình; một

ngôi trường luôn dạy cho các sinh viên về niềm vinh dự và sự vang danh khi được học tập để làm việc.

Người viết chỉ vừa được đọc cuốn sách Up From Slavery lần đầu tiên, nhờ ngài Lincoln Tyler, một luật sư lẫy lừng tại New York giới thiệu cho. Và tôi thấy thật hổ thẹn vì đã không đọc cuốn sách này sớm hơn, bởi vì đây là cuốn sách mà tất cả cô cậu tuổi đời còn trẻ cần phải đọc trong giai đoạn chớm nở của cuộc đời.

Nếu thỉnh thoảng bạn cảm thấy thoái chí, hãy tìm đọc cuốn sách này. Nó sẽ chỉ ra cho bạn nguyên nhân thực sự khiến bạn nản lòng.

Booker T. Washington đã sinh ra với thân phận một nô lệ.

Ông thậm chí còn không biết cha ruột của mình là ai. Sau khi nô lệ được giải phóng, ông nhận thấy bên trong mình bùng lên một khát khao cháy bỏng được học hành.



Booker T. Washington (1856–1915)

Washington nghe ngóng được thông tin về ngôi trường dành cho người da màu tại Hampton, bang Virginia. Không vốn liếng cho dự định của mình, cũng không có tiền chi trả cho những chi phí phát

sinh trên hành trình, từ căn nhà lụp xụp tại Tây Virginia, ông khởi hành chuyến đi bộ đến Hampton.

Ông dừng chân tại thủ phủ Richmond, bang Virginia trong vài ngày và làm công việc khổ sai trên một con tàu dỡ hàng. “Khách sạn” ông ở là một tấm biển lề đường, giường của ông nằm chính là đất mẹ lạnh lẽo. Ông tiết kiệm từng xu một từ công việc ở trên tàu, mỗi ngày chỉ tiêu rất ít cho những bữa ăn dở tệ. Suốt những đêm dài, áp tai vào đất lạnh, ông có thể nghe thấy những bước chân nặng nề bước qua vỉa hè, từ đó ông có thể đoán khu phố nơi mình trú lại hoàn toàn không thân thiện chút nào.

Nhưng trong ông vẫn rực cháy

khát khao học tập, và khi con người đã khao khát mãnh liệt điều gì, thì dù mang màu da nào, dù túi tiền to hay bé, họ thường sẽ đạt được nó trước khi chún chân.

Khi kết thúc công việc trên tàu, Washington hướng bước chân về Hampton một lần nữa. Khi đến nơi, trong túi ông chỉ còn đúng 50 xu. Ông gấp những người đại diện trường, họ đánh giá ông, lắng nghe câu chuyện của ông, nhưng lại không nói rõ ông có được tuyển vào trường hay không.

Cuối cùng, người phụ nữ điều hành ngôi trường đã cho ông làm một bài kiểm tra đầu vào. Nó hoàn toàn không giống với bất cứ bài kiểm tra nào ở Harvard, Princeton hay Yale, nhưng dù sao thì nó vẫn là

một bài kiểm tra. Bà yêu cầu ông bước vào một căn phòng và dọn dẹp nó.

Washington nhận bài kiểm tra với quyết tâm sẽ thực hiện nó thật tốt, bởi ông khao khát mãnh liệt được nhận vào học ở ngôi trường này. Ông quét căn phòng đến bốn lần, sau đó lấy một tấm giẻ lau chà từng tấc một thêm bốn lần nữa.

Người phụ nữ đến kiểm tra kết quả. Bà lấy chiếc khăn mùi soa của mình ra, truy tìm từng hạt bụi còn sót lại, nhưng mọi thứ đều sạch bong. Không còn bất kỳ hạt bụi nào. Rồi bà nói với chàng trai da màu trẻ tuổi: “Tôi đã đoán cậu sẽ làm thế này để vào được trường mà”.

Trước khi qua đời, Booker T. Washington đã nâng bản thân

lên một vị thế danh dự, có thể kê vai sát cánh bên những ông hoàng, những người cầm quyền, nói nôm na là ông luôn nằm trong danh sách khách mời của họ. Ông không mưu cầu thanh danh, cũng chẳng nài nỉ “quyền bình đẳng” với người da trắng trong xã hội.

Mỗi khi diễn thuyết, ông luôn tự tin sải bước trước thính giả bên dưới. Ông sử dụng thứ văn phong giản dị, không dùng những câu từ đao to búa lớn. Ông không ra vẻ, mà luôn giữ phong thái tự nhiên. Thái độ bình dị, ngay thẳng và chân thành đã tạo dựng cho ông một vị trí trong tim mọi người, không chỉ với những người cùng sắc tộc mà còn cả với những người Mỹ da trắng và người đến từ nhiều quốc gia khác.

Đây là một bài học dành cho những ai đang mưu cầu địa vị và danh vọng trong mọi ngành nghề.

Washington đã dạy cho người dân của mình dành nhiều thời gian hơn để học cách xếp gạch xây nhà và trồng cây bông thay vì vùi đầu vào học văn thơ hay những thứ ngôn ngữ chết. Ông thấu hiểu sâu sắc “học hành” đúng nghĩa là phải như thế nào. Ông hiểu rằng giáo dục phải phát triển từ cái cốt lõi; học để đáp ứng những nhu cầu của ngành nghề; học cách đạt được mọi thứ cần thiết mà không ảnh hưởng đến quyền lợi của người khác.

Thành phố Tuskegee ở bang Alabama hiện tại đã là một trong những thành phố tân tiến bậc nhất. Thành tích của

ngôi trường do Washington thành lập tại đó không chỉ nổi tiếng ở châu Mỹ mà hầu như đã lan ra toàn thế giới. Chính khối tài sản mà ngôi trường sở hữu đã tạo nên một thành phố Tuskegee huy hoàng.

Một nhận định của Booker T. Washington trong cuốn sách Up From Slavery đã vút thành một vì sao sáng trong tâm trí tôi. Ông nói rằng thành công của một người nên được đánh giá qua những trở ngại người ấy đã vượt qua, chứ không nên nhìn vào những gì người ấy đã gặt hái được.

Khởi đầu từ một nô lệ không có cả bộ quần áo tử tế để che thân, cho đến lúc trở thành một chàng trai tự do, Booker T. Washington đã làm chủ hoàn toàn những trở ngại mà có thể

đã khiến cho hầu hết những người khác buông tay và từ bỏ. Ông đã đấu tranh vượt qua hai chướng ngại khắc nghiệt: định kiến chủng tộc và sự đói nghèo.

Bất chấp tất cả những bất lợi kia, ông đã giành được địa vị cho bản thân và dân tộc mình, điều mà những ai hiếm khi phải đương đầu với sóng gió hẳn sẽ rất ghen tị.

Ông đã đúng! Của cải vật chất mà một người sở hữu không quan trọng; điều quan trọng chính là cách người ấy vượt khó, vượt khổ.

Hãy đọc cuốn sách của Washington. Hãy mang nó đến một góc yên tĩnh và vừa đọc vừa ngẫm nghĩ. Hãy đối chiếu những trớ ngai của

Washington với những trở ngại của bản thân mà bạn cho rằng mình không vượt qua được, bất kể trong quá khứ hay hiện tại. Đọc cuốn sách này chắc chắn sẽ mang lại cho bạn niềm cảm hứng mãnh liệt.

Việc đọc cuốn sách này không chỉ lý thú mà còn mang tính giáo dục cao. Washington khiến người ta bật cười, đồng thời cũng khiến người ta phải bật khóc. Ông kể về chiếc mũ đầu tiên của mình. Vì quá nghèo, không mua nổi “mũ hàng hiệu”, mẹ ông đã may cho ông một chiếc mũ bằng hai mảnh vải cũ. Khi ông đội nó đến trường, những đứa trẻ da màu có mũ được mua đã cười nhạo và trêu chọc ông. Ông kể lại rằng nhiều năm sau, đa số những ai cười cợt chiếc mũ của ông khi ấy đều đã vào

tù hoặc chẳng làm gì để cải thiện bản thân và dân tộc mình, và ông kể lại điều đó với không chút cảm giác mãn nguyện nào.

Tất cả những ai muốn viết về sự nghiệp của bản thân đều nên đọc Up From Slavery. Văn phong của cuốn sách khiến độc giả tin rằng ở đó không có một sự thật nào bị che đậy cả. Washington không hề giấu giếm hay đánh bóng tên tuổi bản thân, hay dân tộc của ông. Cả cuốn sách được lập luận chặt chẽ và từng trang sách đều chứa đựng những điều xác thực. Tôi khuyên bạn nên đọc nó.

Giờ là thời điểm để thống kê lại những trải nghiệm của bạn trong quá khứ, rồi tìm xem những điều nào bạn học được

có thể giúp ích cho bạn, và bạn mong muốn hoàn thành những gì khi ngọn lửa khát khao hãy còn bập bùng cháy trong mình. Hãy tự hỏi mình những câu hỏi này, rồi trả lời thật chắc chắn:

Từ thất bại và sai lầm của bản thân, tôi đã học được điều gì có thể giúp ích cho tôi trong tương lai?

Tôi đã làm gì để nâng mình lên một địa vị cao hơn trong cuộc sống?

Tôi đã làm gì để thế giới trở nên tốt đẹp hơn?

Thế nào là học hành, và làm thế nào để tự giáo dục bản thân?

Có lợi ích gì không nếu tôi trả đũa lại những người đã làm

tổn thương mình?

Làm thế nào để hạnh phúc?

Làm thế nào để thành công?

Thành công là gì?

Cuối cùng, tôi ao ước đạt được thành tựu nào nhất trước khi buông chiếc rìu trên tay xuống, bước qua Rặng Thạch Sơn, đi sang bên kia thế giới? Mục tiêu xác định trong cuộc sống của tôi là gì?

Hãy suy nghĩ thật kỹ càng, rồi viết câu trả lời ra. Kết quả có thể khiến bạn ngạc nhiên, bởi những câu hỏi này nếu muốn trả lời cẩn thận, bạn buộc phải lập luận, suy nghĩ nhiều hơn so với một người bình thường phải làm trong suốt cuộc đời họ.

Trước khi đặt bút trả lời câu hỏi cuối cùng, hãy ngẫm nghĩ càng nhiều càng tốt. Tìm hiểu xem bạn thực sự muốn điều gì trong cuộc sống. Sau đó, bạn hãy lật ngược lại phân tích xem liệu sau khi đạt được nó, bạn có hạnh phúc hay không.

Trên đời này, mưu cầu hạnh phúc chính là điều cao cả hơn mọi thứ còn lại. Khi xem xét lại bản thân, bạn sẽ nhận thấy toàn bộ động cơ của bạn cuối cùng đều hướng về con đường kiếm tìm hạnh phúc. Bạn muốn tiền bạc để có thể làm chủ được cuộc sống và hạnh phúc. Bạn muốn nhà cửa và những thứ sang trọng cũng để bản thân cảm thấy hạnh phúc.

Và khi kiểm tìm câu trả lời cho những câu hỏi bên trên, chắc chắn bạn sẽ nhận ra rằng hạnh

phúc – thứ hạnh phúc có thật, khả thi và trường tồn – chỉ đạt được khi bạn trao nó cho người khác. Bằng con đường này, bạn có thể tìm thấy hạnh phúc cho riêng mình mà chẳng cần tiền bạc hay trả giá điều gì cả. Thời khắc bạn trao hạnh phúc cho mọi người bằng những hành động giúp ích, chính bạn cũng có được hạnh phúc dạt dào.

Liệu có ổn không nếu bạn bao gồm cả hạnh phúc trong quyết định mục tiêu lớn nhất cuộc đời?

Từ trong những trí tuệ bình thường nhất, đều có một vị thiên tài đang yên giấc, đợi chờ cái chạm dịu dàng của niềm khát khao mãnh liệt nhất, để được thức tỉnh và vận dụng!

Hãy lắng nghe, hỡi những

người anh em cứ mãi trึu nặng
những râu rĩ, và đang phải mò
mẫm tìm con đường thoát
khỏi bóng đêm thất bại để tiến
tới ánh sáng thành tựu – luôn
có hy vọng cho các bạn đấy.

Chẳng có gì khác biệt giữa việc
bạn đã trải qua bao nhiêu thất
bại hay ngã sâu bao nhiêu tấc,
bạn vẫn luôn có thể đứng dậy
trên đôi chân của mình!
Những người cứ luôn miệng
nói rằng cơ hội không bao giờ
gõ cửa ở chỗ họ là những người
đang sai lầm một cách đáng
thương. Cơ hội luôn đứng
trước cửa nhà bạn từ sáng đến
tối. Thật vậy, nó không hề cố
đập cửa hay lén vào qua cửa sổ,
nhưng nó vẫn luôn ở đấy đó
thôi.

Nếu bạn cứ liên tục thất bại,
rồi lại thất bại thì sao? Mỗi thất

bại chính là một may mắn nằm dưới lớp ngụy trang – một may mắn mà có thể tôi luyện tâm trí bạn và chuẩn bị sẵn sàng cho bạn đến với thử thách tiếp theo! Nếu bạn chưa từng thất bại bao giờ, thật đáng tiếc bởi bạn đã bỏ lỡ một trong những phương pháp giáo dục chân chính và tuyệt diệu của tạo hóa.

Nếu bạn đã từng phạm sai lầm trong quá khứ thì sao? Ai trong chúng ta chưa từng phạm phải sai lầm chứ? Tìm được một người chưa từng sai lầm nghĩa là bạn cũng đồng thời tìm được một người chưa từng làm được điều gì đáng nhắc đến.

Khoảng cách giữa vị trí hiện tại và nơi bạn muốn đến chỉ đơn giản là những bước nhảy, phóng và bật về phía trước! Có

thể bạn đã trở thành nạn nhân của những thói quen, và như rất nhiều người khác, bạn đã sa lưới vào một sự nghiệp xoàng xĩnh đến hết cuộc đời. Hãy thu hết dũng khí, sẽ có cách để bạn thoát ra! Có lẽ vận may đã lướt qua bạn và cái đói nghèo đang quấn riết lấy bạn. Hãy can đảm lên, sẽ có một lối thoát ra khỏi tất cả những thứ này mà bạn có thể tận dụng một cách sáng suốt, vì lợi ích của chính bạn, và lộ trình của con đường ấy đơn giản đến độ tôi nghi ngờ liệu bạn có chịu vận dụng nó không. Nếu bạn thử làm, dù bằng cách gì, bạn tuyệt đối sẽ được tưởng thưởng.

Nguyên tắc Vàng⁷ cần được chọn làm khẩu hiệu cho tất cả những công ty kinh doanh và những người có chuyên môn ở

Mỹ, rồi được in trên phần đầu tất cả những lá thư trong ngành.

⁷ Nguyên tắc Vàng: đối xử với người khác theo cách bạn muốn được người khác đối xử. Đây là một nguyên tắc xuất hiện từ xa xưa trong nhiều nền văn hóa và tôn giáo.

Nguồn gốc cho toàn bộ thành tựu của nhân loại chính là khát khao! Tâm trí con người mạnh mẽ đến độ có thể mang lại của cải bạn mong muốn, địa vị bạn ước ao, tình bạn mà bạn cần và những phẩm chất cần thiết để đạt được thành tựu trong bất kỳ ngành kinh doanh nào.

Giữa “ao ước” và “khát khao” luôn có điểm khác biệt về mặt nghĩa, theo cách hiểu của

chúng ta hiện giờ. Ao ước chỉ đơn thuần là mầm hoặc phôi cho điều ta muốn, trong khi khát khao lại là thai nghén của thứ ta ham muốn mãnh liệt nhất, kết hợp cả phần đất màu mỡ cần thiết, nắng và mưa để phát triển, rồi trưởng thành.

Khát khao mãnh liệt chính là lực lượng bí ẩn đã đánh thức vị thiên tài đang say ngủ trong bộ não mỗi người và thúc đẩy người này làm việc thật hiệu quả. Khát khao chính là ánh lửa bùng cháy lên trong bầu nồng lực sục sôi của con người, tạo nên động lực để trở thành hành động!

Cuộc sống được tạo nên từ chuỗi những quyết định cần thiết – ra quyết định ngay lập tức hay để cơ hội trôi qua. Hành động hay không đều ảnh

hưởng đến chúng ta, theo cách tích cực hoặc tiêu cực.

Danh tiếng của một người thành hình từ ảnh hưởng của những chuỗi quyết định liên tục mà chúng ta buộc phải thực hiện trong suốt cuộc đời.

Thứ vực dậy khao khát và biến khát khao thành hành động chính là vô vàn những ảnh hưởng luôn biến thiên ấy. Đôi lúc điều ấy đến từ cái chết của một người bạn hoặc người thân, cũng có khi tình hình tài chính rối ren sẽ tạo ra những hiệu ứng thích hợp. Thất vọng, buồn rầu và nghịch cảnh đều tác động lên tâm trí con người, buộc nó vận hành theo những chiều hướng mới. Khi bạn hiểu được rằng thất bại chỉ là một điều kiện nhất thời đưa bạn đến với những việc quan trọng

hơn, bạn sẽ thấy được rõ ràng như khi đang đứng dưới bầu trời trong vắt vào những ngày quang đãng, rằng thất bại chính là vận may đang ẩn dưới lớp ngụy trang mà thôi. Rồi khi bạn dùng cách nhìn này để nhìn nhận những vận rủi và thất bại của mình, dần dà bạn sẽ sở hữu thứ quyền năng vĩ đại vô biên. Sau đó bạn sẽ thực sự có thể xoay chuyển mọi tình thế, kéo mình ra khỏi thất bại thay vì để nó kéo bạn sa lầy.

Đó là ngày mà hạnh phúc sẽ tiến vào cuộc sống của bạn! Nó sẽ đến khi bạn nhận ra bất kể bạn thiết tha đạt tới điều gì, thì điều đó chỉ dựa vào chính bạn chứ không phải ai khác! Thời khắc xuất hiện ngày mới tươi đẹp này đã được định sẵn kể từ khi bạn thấu hiểu được sức mạnh của niềm khát khao!

Hãy bắt đầu ngay từ bây giờ, ngay ngày hôm nay, để tạo dựng một khát khao mãnh liệt cho điểm đến mà bạn mong muốn trong cuộc đời mình. Hãy khiến cho khao khát ấy trở nên thật trọn vẹn đến độ có thể thu hút toàn bộ tâm trí bạn. Hãy trú ngụ bên nó hằng ngày và mơ về nó hằng đêm. Giữ cho trí óc bạn luôn tập trung vào nó trong bất kỳ thời khắc nào bạn có được. Viết nó ra giấy và đặt nó tại nơi bạn luôn nhìn thấy. Tập trung mọi nỗ lực của bạn cho sự hiện diện của nó. Và trông kìa! Như thế phép màu từ cú vẫy của một cây đũa phép, tự nó sẽ hiện ra cho bạn.

Biển báo 2

TỰ TIN

Tự tin là đòi hỏi tiên quyết cho mọi sự đảm đương mang tầm vĩ đại.

- Samuel Johnson

Biển báo thứ hai trên con đường dẫn đến thành công là tự tin.

Để đảm bảo thành công, bạn phải tin vào chính mình. Bạn không thể tin tưởng chính mình nếu những người xung quanh không tin tưởng bạn, và bạn không thể khiến người khác tin tưởng vào bạn trừ khi

bạn xứng đáng với niềm tin đó.

Nếu bất kỳ ai bạn gặp hôm nay đều bảo bạn trông như đang bị bệnh, bạn nhất định phải đi khám bác sĩ trước khi trời tối. Nếu ba người tiếp theo mà bạn nói chuyện với họ hôm nay đều bảo bạn trông như đang bị bệnh, bạn sẽ bắt đầu cảm thấy bệnh thật.

Ngược lại, nếu hôm nay những người bạn gặp đều bảo rằng bạn thật dễ mến, điều này sẽ tác động đến bạn, khiến bạn dần tin tưởng vào bản thân. Nếu cấp trên mỗi ngày đều khen ngợi và bảo bạn làm việc rất tốt, bạn sẽ dần tin tưởng mình hơn. Nếu đồng nghiệp hằng ngày đều bảo bạn đang làm việc ngày một hiệu quả hơn, bạn cũng sẽ tự tin hơn rất

nhiều.

Ai trong chúng ta cũng cần có một người tin tưởng và động viên mình.

Người ta vẫn nói, một người vợ có thể dẫn dắt chồng mình đến với thành công bằng việc mỗi ngày tiễn anh ta đi làm bằng một nụ cười triu mến và một lời động viên. Phần lớn lòng tin dẫn đến thành công của người đàn ông dựng những tấm biển báo trên con đường Đi Đến Thành Công này đều đến từ vợ của mình. Hằng ngày cô đều tiễn chồng mình đi làm với suy nghĩ động viên như thế này: “Hôm nay anh sẽ làm việc thật tốt!”.

Không bao giờ cô lớn tiếng hay chỉ trích chồng mình. Cô cũng không bao giờ gắt gỏng nếu

anh ta trẽ nǎi. Cô luôn bảo với chồng rằng trong lòng cô, anh ta là một người vô cùng sáng suốt. Rồi một ngày nọ, cô làm một việc không giống với thường lệ chút nào – cô viết lên giấy một đoạn tín điều, rồi bảo chồng mình ký tên, và đặt tại vị trí anh có thể nhìn thấy trong suốt quá trình làm việc. Đây là bản chép lại tín điều đó:

“Tôi tin tưởng chính mình.

Tôi tin tưởng các bạn đồng nghiệp.

Tôi tin tưởng cấp trên.

Tôi tin tưởng gia đình.

Tôi tin tưởng Chúa sẽ ban cho tôi tất cả những điều cần thiết để thành công nếu tôi phấn đấu hết mình bằng thái độ làm việc thật tận tụy, hiệu quả và

trung thực.

Tôi tin tưởng vào những lời cầu nguyện, và sẽ không bao giờ tôi ngả mình say ngủ mà chưa nguyện cầu sự chỉ dẫn của Chúa Trời đến điểm cuối của con đường mà trên đó tôi sẽ kiên trì cùng mọi người và khoan thứ cho những ai không tin tưởng tôi.

Tôi tin tưởng thành công là kết quả từ những nỗ lực sáng suốt chứ không phụ thuộc vào may mắn, thủ đoạn bất lương hay những người bạn hai mặt, hoặc đồng nghiệp và cấp trên của mình.

Tôi tin tưởng bản thân sẽ nhận lấy từ cuộc sống đúng như những gì tôi đã bỏ ra, thế nên tôi sẽ thận trọng khi đối nhân xử thế, và tôi cũng muốn nhận

được thái độ tương tự từ mọi người.

Tôi sẽ không nói xấu những người tôi không thích, tôi sẽ không xem thường công việc của mình bất kể tôi có nhìn thấy người khác làm gì đi nữa.

Tôi sẽ mang đến chất lượng làm việc hiệu quả nhất có thể, bởi tôi đã cam kết với bản thân sẽ thành công trong cuộc sống và tôi hiểu được thành công luôn bắt nguồn từ những nỗ lực tận tâm.

Cuối cùng, tôi sẽ tha thứ cho những người đã xúc phạm mình bởi tôi nhận thấy đôi lúc bản thân cũng làm méch lòng người khác, và tôi sẽ cần được họ tha thứ.”

(Ký tên)...

Bạn có tự hỏi làm thế nào một người từ vị trí công nhân trong mỏ than có thể vươn lên để trở nên thành công và giàu có khi đọc những dòng tín điều mà anh ta đã ký tên và nỗ lực hết mình để thực hiện nó hay không?

Đây là những tín điều hữu ích mà bạn nên ký tên mình và đặt nó trước mặt khi làm việc, ở vị trí bạn luôn nhìn thấy được, thậm chí những người khác cũng có thể trông thấy. Có lẽ ban đầu bạn sẽ cảm thấy khó khăn khi phải sống theo tín điều ấy; tuy nhiên, những thứ đáng giá đều phải được trả bằng một cái giá phù hợp. Và cái giá cho sự tự tin chính là những nỗ lực tận tụy để sống theo đoạn tín điều này.

Nếu bạn đã kết hôn, hãy cho

người bạn đời của bạn xem đoạn tin điều này. Nếu còn độc thân, hãy đưa đoạn tin điều này cho người mà bạn muốn họ trở thành bạn đời của mình, và đề nghị người đó cùng bạn sống theo nó.

Hãy tin vào bản thân nếu bạn muốn người khác tin tưởng mình. Hãy nghĩ bản thân sẽ thành công nếu bạn muốn mọi người tin vào khả năng thành công của bạn. Thế giới thừa nhận con người bạn theo cách gần với những gì bạn tự đánh giá về mình, vì vậy hãy nâng giá trị của bản thân lên thật cao.

Cần phải nỗ lực hết sức để tin tưởng vào bản thân, và sự tự tin ấy cũng sẽ phát triển một loại tính cách cá nhân khiến những người khác cũng tin

tưởng vào bản thân họ. Chúng ta đã từng nghe về một người đàn ông đã dành cả đời giúp đỡ những người khác gây dựng niềm tin vào bản thân họ. Rồi một ngày nọ anh nhận được tin mình có tên trong di chúc với một phần thừa kế kếch xù từ một thương nhân giàu có. Người biểu tặng nọ giải thích: “Một trong những cuốn sách của anh đã giúp tôi thành đạt như hiện tại, tôi sẽ để lại một phần của cải của tôi cho anh để anh có thể tiếp tục giúp đỡ những người khác như anh đã từng nâng đỡ tôi vậy”.

Giúp đỡ người khác để họ tự nâng đỡ bản thân sẽ mang lại lợi ích theo nhiều cách khác nhau chứ không chỉ đơn thuần là tiền bạc. Nó mang đến hạnh phúc. Bạn có thể giàu có về tiền bạc, bạn cũng có thể giàu

có về những thứ mà tiền chẳng thể mua được hay những thứ chẳng thể định lượng được bằng tiền, nếu bạn nguyện lòng cất bước trên con đường giúp đỡ mọi người để họ tự nâng đỡ chính mình. Trước tiên hãy tin tưởng bản thân. Đây là điều kiện tiên quyết cho tất cả những thành tựu đáng giá.

Bạn chính là người quyền lực nhất trong thế giới này. Bạn sở hữu mọi yếu tố của một người thành đạt. Bạn có mọi tiềm lực nâng bước mình đến với những khát khao – trong sự thắng lợi và niềm hân hoan.

Theo đà phát triển những khả năng bạn có, bất kể điều bạn khát khao là gì, khát khao ấy cũng sẽ tự thiết lập cho mình một kích cỡ phải chăng. Và khi

bạn thấu hiểu sâu sắc những khát khao của mình, bạn sẽ nhận thức rõ sức mạnh của bản thân để có thể đạt lấy chúng.

Danh giá, phú quý và quyền lực có thể ngẫu nhiên đến tay bạn mà chẳng cần tìm kiếm hay mòi mọc, tuy vậy chúng sẽ không giúp ích gì cho bạn, rồi bạn sẽ lại đánh mất chúng trừ khi bạn được chuẩn bị để đón nhận và sử dụng chúng thật đúng đắn.

Toàn bộ sức mạnh của mỗi người đều nằm trong chính mình, và nhiệm vụ đầu tiên của mỗi người cũng chính là nhiệm vụ với bản thân. Chỉ cần thực thi nhiệm vụ ấy thật tận tụy, bạn sẽ không thể thất bại trong việc làm nổi bật bản thân giữa xã hội trong mọi

hoạt động của mình. Bạn cũng sẽ không thất bại trong việc nâng cao tiêu chuẩn môi trường sống và làm việc của mình, và trong việc khiến mọi thứ xung quanh bạn trở nên xứng đáng.

Bạn có thể chỉ là một trong số hàng trăm, hàng ngàn người làm việc trong hàng kinh doanh khổng lồ. Công việc hiện tại của bạn có thể quá tẻ nhạt và tầm thường, hoàn toàn không có một động lực thỏa đáng nào để bạn nhiệt tình hay tự hào về nó. Bạn phải là chính mình và biết thể hiện bản thân, như vậy công việc của bạn sẽ luôn theo đúng hướng bạn muốn và sẽ luôn mang đến những kết quả xứng đáng với bạn. Không phải công việc hay mức lương của bạn, cũng không phải địa vị hay

tiền đồ của bạn – mà chính bạn mới là điều quan trọng nhất.

Bạn cần tin vào năng lực của mình để có thể thực hiện những chuyện to tát. Chỉ khi bạn có lòng tin với chính mình, bạn mới có thể thôi thúc người khác đặt niềm tin nơi bạn.

Bất cứ nhiệm vụ nào bạn được giao đều cần nhận từ bạn sự tập trung, sự toàn tâm toàn ý và cần được thực hiện bằng khả năng tối đa bạn có. Hãy thực hiện nó sao cho cấp trên phải chú ý đến bạn. Bạn có thể buộc họ phải để tâm đến mình nếu có đầy đủ nhiệt huyết và vận dụng toàn bộ trí óc trong thực thi công việc. Tất cả đều phụ thuộc vào bạn.

Tự coi nhẹ bản thân mà không

bíết nâng đỡ chính mình thì chỉ khiến bạn nản lòng trước số phận mà thôi. Hãy kiên quyết, sẵn sàng và khát khao hành động cho những điều tốt đẹp hơn, rồi phần thưởng xứng đáng chắc chắn sẽ đến với bạn.

Không nhất thiết phải đợi đến khi người khác rời đi rồi bạn mới được thăng chức. Dĩ nhiên là bạn vẫn có thể đợi nếu muốn, nhưng hoàn toàn không cần phải thế. Chờ đợi chỉ khiến bạn chán chường và thêm thoái chí mà thôi. Quyền quyết định nằm trong tay bạn. Sẽ không một công ty nào có thể đặt ra quy định rằng chỉ những người có thâm niên công tác mới được đề bạt nếu mỗi người, dù là nam hay nữ, trẻ tuổi hay lớn tuổi, đều nỗ lực hết mình và có những

quan điểm lớn lao hơn về bản thân, rồi hành động theo lối suy nghĩ ấy. Khi đánh giá tầm quan trọng của bản thân, đừng để chính mình trôi nổi trong vùng biển tự cao tự đại. Đừng để bản thân trở nên kiêu căng. Một cá nhân muốn đánh giá bản thân một cách công minh, trước tiên cần kiểm soát vững vàng chính mình.

Một khi đã nhận ra được tầm quan trọng của chính mình, bạn cần làm chủ nó để có thể áp dụng năng lực bản thân vào thực tế sao cho thật hợp lý và vẹn toàn. Bạn vĩ đại hơn bạn tưởng rất nhiều. Hãy hành động theo sự vĩ đại đó.

Bạn có hoàn thành công việc hiện tại của mình tốt hơn những người trạc tuổi hay những người có kinh nghiệm

đã từng làm trước đây? Như vậy, bạn đã chứng tỏ được bản thân mình hoàn toàn phù hợp với những nhiệm vụ chuyên sâu hơn. Những nhiệm vụ này sẽ đến tay bạn, và khi bạn đương đầu với chúng với một tinh thần hăng hái trọn vẹn, chắc chắn bạn sẽ tiến xa trong sự nghiệp. Từ đấy, bạn cứ tiếp tục, rồi lại tiếp tục bước tới. Mọi chuyện đều nằm trong tầm tay bạn và không gì có thể ngăn cản bạn thành công nếu bạn kiên quyết tiến bước.

Đa số những con người vĩ đại thực sự đều khởi đầu từ những bước rất nhỏ, thậm chí thấp hơn cả vị trí hiện tại của bạn. Tuy nhiên, họ đã tìm được chính mình và hiểu được giá trị của bản thân. Từ đó, họ nhận ra sức mạnh khi nói hai từ: “Tôi sẽ”. Rõ ràng là cơ hội sẽ

không đến với bạn trừ khi bạn thừa nhận bản thân có đủ khả năng nắm bắt chúng.

Hãy kiên định để làm tốt hơn công việc hiện tại của bản thân. Hãy chứng minh bạn có thể mang lại nhiều lợi ích hơn cho dù không cần bỏ ra quá nhiều sức lực thể chất cũng như tinh thần.

Không có chuyện bạn được sinh ra để rồi phải cố định trong một vị trí suốt đời. Luôn có cơ hội để bạn thăng tiến nếu bạn sẵn lòng leo lên. Quãng đường chinh phục đỉnh cao thành công cũng sẽ mang lại niềm vui cho bạn. Công việc là một niềm vui nếu chúng ta biến nó trở thành như vậy. Vất vả, khó khăn sẽ không có ý nghĩa gì đối với một người có mục tiêu trong cuộc sống.

Một công việc tốt hơn đang chờ đợi bạn. Tuy nhiên, bạn không thể nào có được nó nếu chỉ đưa ra yêu cầu không thôi. Và bất kể bằng cách nào hay khi nào có được nó, bạn phải thực hiện nó thật tốt, rồi chuẩn bị cho công việc tốt hơn nữa. Thế giới đang mời gọi những người biết định lượng bản thân, những người đủ khả năng nâng cao giá trị của mình bằng cách làm việc thật hiệu quả cho một kết quả đáng tự hào. Một vị trí tốt hơn đang chờ đón bạn, nhưng bạn phải chứng tỏ bản thân xứng tầm với nó. Bằng hành động hoàn thành thật tốt công việc hiện tại, năng lực của bạn sẽ là minh chứng tốt nhất cho sự vượt trội mà bạn đã thể hiện. Sẽ có người nhận ra và sử dụng chúng.

Những gì có giá trị đều đáng bỏ công sức ra để giành được. Đừng cầu kinh trước thành công của người khác, hãy dùng thời gian bản thân có để đạt được mục đích; đặt nó vào công việc hiện tại và đừng quá quan tâm tới kết quả, vì kết quả sớm muộn gì cũng đến. Đây là chuyện hiển nhiên, là luật bất thành văn.

Hãy nhận định bản thân như là một người sáng giá. Hãy yêu cầu bản thân thật nhiều. Hãy trở thành cấp trên hà khắc nhất của bản thân. Bởi điều vĩ đại nhất bạn có chính là bản thân mình.

Hãy sử dụng bản thân thật hợp lý; hãy định lượng chính mình thật phù hợp và làm việc thật cẩn cù. Dù những người khác sẽ có lợi trong quá trình

này bạn cũng đừng ngăn cản họ. Tất cả những điều này đều đảm bảo phần thưởng của bạn sẽ tương xứng với công sức bạn đã bỏ ra để đạt được nó.

Đừng thương hại bản thân. Đừng tự làm giảm giá trị của chính mình. Hãy luôn tự tin vào chính mình.

Bạn là người quan trọng trong thế giới này. Bạn có thể trở thành mọi con người mà bạn muốn. Chỉ bạn mới có thể hoàn thành thật nhiều điều cho bản thân chứ không phải ai khác. Mọi thứ đều phụ thuộc ở bạn.

Những ngờ vực trong ta là những kẻ phản bội, khiến ta vuột mất những điều tốt đẹp mà ta thường có thể đạt được, bởi sự e ngại cố gắng.

- Shakespeare

Lincoln được sinh ra trong một căn nhà gỗ và dùng chân tại Nhà Trắng – vì ông tin tưởng vào bản thân.

Napoleon đã từng là một người đảo Corse nghèo hèn, rồi đặt một nửa châu Âu dưới chân mình – vì ông tin tưởng vào bản thân.

Henry Ford từng là một cậu bé nông dân nghèo khó và đã khiến những bánh xe vào guồng chuyển động nhiều hơn bất kỳ ai trên quả đất này – vì ông tin tưởng vào bản thân.

Rockefeller từng là một thủ thư túng thiếu và đã trở thành người giàu có nhất thế giới – vì ông tin tưởng vào bản thân.

Tất cả những người này đều sở

hữu những điều họ từng ước ao bởi họ tự tin vào khả năng mình có. Giờ đây, câu hỏi đặt ra là: **TẠI SAO BẠN KHÔNG QUYẾT ĐỊNH BẠN MUỐN ĐIỀU GÌ, RỒI TIẾN LÊN VÀ ĐOẠT LẤY NÓ?**

Biển báo 3

TÍNH CHỦ ĐỘNG

*Chủ động chính là làm việc đúng
đắn mà không cần đợi nhắc nhở.*

- Victor Hugo

Biển báo thứ ba trên con đường dẫn đến thành công là tính chủ động.

Nói một cách dễ hiểu, chủ động có nghĩa là bạn luôn tự mình thực hiện những điều nên làm mà không cần người khác phải nhắc nhở.

Người dựng tấm biển này trên con đường dẫn đến thành công được nuôi nấng dưới chân răng núi vùng Wise, bang Virginia. Cậu ta không được học hành đến nơi đến chốn như bao người khác. Khi còn là một cậu nhóc bưng nước trong mỏ than, cậu chẳng có lấy một nơi ở đàng hoàng, và chỉ có vỏn vẹn vài người bạn.

Công việc mang nước không mấy bận rộn, vì vậy mỗi khi rảnh rỗi cậu giúp những người thợ đánh xe tháo những con lara khỏi xe thồ. Một ngày nọ, người chủ khu mỏ đến và trông thấy một cậu bé đang phụ giúp các thợ đánh xe. Người chủ ngăn cậu lại, rồi hỏi ai đã bảo cậu làm thêm công việc này. Cậu bé trả lời: “Không ai bảo cháu cả. Cháu có vài lúc

rảnh rồi, cháu nghĩ cũng không ai phiền hà gì nếu cháu giúp các bác đánh xe". Người chủ khu mỏ định rời đi, nhưng rồi ông đột nhiên quay lại và nói với cậu: "Tôi nay sau khi xong việc, cháu hãy đến văn phòng của ta nhé".

Cậu bé rất hoang mang vì nghĩ chuyện này có thể khiến cậu mất việc, bởi cậu đã tự ý làm chuyện không được giao cho. Tối đó, cậu đến văn phòng của ông chủ với tâm trạng lo lắng và hoảng hốt.

Nhận thấy cậu bé đang sợ sệt, người chủ khu mỏ lập tức trấn an cậu rằng không cần quỳnh lên như vậy. Ông bảo cậu bé ngồi xuống rồi nói: "Cậu bé của ta ơi, cháu có biết rằng chúng ta có hàng trăm người làm việc ở khu này và có hàng chục đốc

công chuyên quản lý, giám sát để họ làm đúng và chuẩn việc được giao chứ? Trong hơn trăm con người đấy, cháu là người đầu tiên ta phải gọi tới văn phòng vì đã giúp người khác làm việc của họ dù không được giao. Cháu có đức tính chủ động vô cùng hiếm hoi đấy. Nếu cháu tiếp tục vận dụng nó, một ngày nào đó cháu có thể đảm nhiệm bất kỳ vị trí nào mà cháu muốn tại vùng mỏ này”.

Sau đó, chủ khu mỏ quay lại với công việc của ông. Cậu bé đứng dậy và chuồn khỏi văn phòng. Đó là một trong những khoảnh khắc hạnh phúc nhất cuộc đời cậu. Cậu đã tới văn phòng với suy nghĩ sắp bị đuổi việc nhưng hóa ra lại được khen ngợi.

Năm năm sau, cậu bé này đã được bổ nhiệm vào vị trí Tổng Quản đốc tại khu mỏ, quản lý hơn hai ngàn người dưới quyền. Thời điểm đấy, cậu là Tổng Quản đốc mỏ than trẻ tuổi nhất trên toàn nước Mỹ. Cậu rất được mọi người yêu mến bởi tất cả đều tin tưởng vào cậu. Trên tấm kính của quầy trả lương cho nhân viên có dán một tờ giấy như sau:

GỬI NHỮNG ĐỒNG NGHIỆP CỦA TÔI

Năm năm trước, người Tổng Quản đốc của khu này chỉ là một cậu bé bưng nước với đồng lương vỏn vẹn năm mươi xu một ngày.

Một ngày nọ, người chủ khu mỏ bắt gặp cậu bé bưng nước này đang giúp đỡ những người

đánh xe tháo những con la ra khỏi xe tại đường vận chuyển số ba. Cậu không được trả lương cho việc làm thêm này, cũng không ai yêu cầu cậu làm như thế cả. Cậu làm chỉ vì cậu muốn giúp đỡ và giảm bớt gánh nặng cho những người đánh xe mà thôi.

Tính chủ động đóng vai trò vô cùng thiết yếu trong bộ kỹ năng của bất kỳ ai. Những ai đã nhận lương tại đây đều có cơ hội thăng tiến đến một vị trí trọng yếu hơn cả cậu bé này, có thể bằng cùng phương pháp như trên.

Không ai được yêu cầu phải làm thêm phần việc của người khác; tuy nhiên, không có gì ngăn cản một người làm việc mà anh ta chọn. Và nếu bất kỳ ai thể hiện sự chủ động của

bản thân như cậu bé này, chắc chắn anh ta cũng sẽ có được một trong những công việc chất lượng nhất, vì không ai có thể ngăn cản được anh ta.

Từ hôm nay, bạn nên tận dụng những cơ hội đến từ người biết chủ động, bởi đây là một trong những tấm biển quan trọng nhất trên con đường dẫn đến thành công.

Các chỉ dẫn của tấm biển Chủ động này rất đơn giản, và bạn có thể dễ dàng làm theo chúng. Trong vòng mười ngày, hãy xem việc vận dụng tính chủ động là nhiệm vụ của bạn, bằng cách mỗi ngày làm ít nhất một việc bạn không được giao trong ngành nghề của bạn. Đừng nói với bất kỳ ai bạn đang làm gì, hãy giữ bí mật các dự định của bạn và bám sát các

hướng dẫn. Nếu công việc của bạn không cho phép bạn tùy ý nhúng tay vào những chuyện không được giao phó, hãy nỗ lực để hoàn thành nhiều việc hơn, với chất lượng tốt hơn trong cùng một khoảng thời gian. Nếu bạn giữ vững tiến độ trong mười ngày liên tục, khi đó bạn sẽ thu hút được sự chú ý của cấp trên. Sau mười ngày này, bạn sẽ nhận ra mình buộc phải chủ động suốt cuộc đời về sau. Bởi sự chủ động sẽ mang đến trọng trách nặng nề hơn, phong bì hậu hĩnh hơn và giúp bạn đạt được bất cứ điều gì mà bạn đã quyết tâm xem là mục tiêu xác định của cuộc đời.

Cuộc sống sẽ trao những phần thưởng lớn lao, cả về tiền bạc và danh dự cho một thứ, đấy là sự chủ động.

Chủ động là gì? Tôi sẽ cho bạn biết ngay: Đó là làm những việc đúng đắn mà không cần ai bảo ban.

Tiếp sau những người làm những việc đúng đắn mà không cần được ai bảo ban là những người làm tốt công việc khi được nhắc một lần.

Kế đến là những người chỉ động tay khi đã được nhắc hai lần. Những người này thường không được người khác tín nhiệm và mức lương họ nhận được cũng rất ít ỏi.

Tiếp sau là nhóm người nước đến chân mới nhảy, và họ sẽ nhận lấy thái độ thờ ơ thay vì kính trọng, cùng mức lương rẻ mạt. Nhóm người này dành phần lớn thời gian mình có để đánh bóng chiếc ghế bẩn thỉu

*đang ngồi cùng câu chuyện
mình đã xui rủi ra sao.*

*Và sau cùng, chúng ta có những
người bạn không hề làm gì dù có
người theo chỉ dẫn anh ta cách
làm và ở bên cạnh để trông
chừng anh ta. Trừ khi có một
ông bố giàu có, bằng không thi
những người này luôn rơi vào
tình trạng thất nghiệp, bị khinh
rẻ; và trong trường hợp đó, vận
mệnh sẽ kiên nhẫn ở yên một
góc đợi anh ta cùng một phần
quà không như mong đợi.*

Vậy, bạn thuộc nhóm nào?

- Elbert Hubbard

Biển báo 4

KHẢ NĂNG SÁNG TẠO

Dấu hiệu thực sự của trí tuệ không phải là hiểu biết, mà là khả năng sáng tạo.

- Albert Einstein

Biển báo thứ tư trên con đường dẫn đến thành công là khả năng sáng tạo.

Tất cả những cá nhân thành đạt đều phải vận dụng khả năng sáng tạo. Bạn không cần phải nhận được sự giáo dục tốt

nhất mới có thể vận dụng khả năng sáng tạo của mình. Khi sử dụng khả năng sáng tạo, bạn chỉ đơn giản là đang xây dựng các kế hoạch mới từ những ý tưởng cũ mà thôi, điều này cũng gần giống như người thợ xây một căn nhà mới từ chồng gạch cũ vậy.

Một ngày nọ, một thanh niên trẻ tay cầm khay bước theo hàng người để chuẩn bị lấy bữa tối ở quán ăn. Khi xếp hàng, trí óc anh ta bắt đầu sáng tạo. Anh thầm nghĩ: “Sao mình không mở một cửa hàng tạp hóa tự phục vụ nhỉ, mọi người có thể chọn những gì họ muốn, sau đó thanh toán ngay tại cửa ra”.

Anh ta thuê một cửa hàng nhỏ và bắt đầu thực hiện ý tưởng tạp hóa tự phục vụ. Giờ đây,

cửa hàng của anh đã có mặt ở khắp các thị trấn và thành phố lớn nhỏ. Ý tưởng ấy đã giúp anh ta trở nên giàu có. Chuỗi cửa hàng tự phục vụ của anh giúp tiết kiệm thời gian và cả tiền bạc cho những người mua hàng tại đó⁸.

⁸ Nhân vật được nhắc đến ở đây chính là Clarence Saunders (1881 – 1953), người đi tiên phong trong hình thức chuỗi cửa hàng bán lẻ với cửa hàng Piggly Wiggly – siêu thị đầu tiên trên thế giới.

Hãy nhìn xung quanh xem liệu bạn có thể biến sự sáng tạo của mình thành hiện thực hay không. Nếu bạn có thể hoàn thành công việc của mình trong thời gian ngắn nhất và vẫn đảm bảo chất lượng tốt nhất, nghĩa là bạn

đang có một tư tưởng vô cùng giá trị. Ngoài ra, nếu bạn tìm được cách giúp người khác hoàn thành công việc nhanh gọn hơn, bạn cũng đang có một ý tưởng rất đáng giá. Bất cứ điều gì giúp tiết kiệm thời gian và công sức đều mang lại giá trị to lớn. Bạn hãy ghi nhớ điều này và luôn chú tâm mọi lúc cho một kế hoạch hay ý tưởng có thể giúp bạn tiết kiệm thời gian, bởi kế hoạch này sẽ hỗ trợ bạn trên con đường dẫn đến thành công.

Bông là loại cây được trồng nhiều ở các bang miền Nam nước Mỹ. Có một thời, người dân vứt các hạt bông đi hoặc chất chúng thành từng đống. Số hạt này chẳng có lợi ích gì, thậm chí còn tốn tiền để kéo chúng đi nữa.

Một ngày kia, có một chàng trai trẻ đến và trông thấy những đống hạt bông này. Anh ta bốc lên một nhúm, rồi lấy răng thử nghiền nát một hạt, và phát hiện ra chúng chứa rất nhiều dầu. Anh cho hạt bông vào đĩa, lấy búa nghiền nát chúng, rồi đổ chúng vào túi, vắt sạch toàn bộ dầu trong hạt ra. Anh nhận thấy loại dầu này có rất nhiều công dụng, bã hạt sau khi đã vắt ráo dầu được dùng làm thức ăn gia súc cũng rất tốt.

Chàng thanh niên trẻ này đã vận dụng óc sáng tạo của bản thân. Anh đã khám phá ra phần giá trị nhất trong vụ mùa của người nông dân chính là những hạt bông thường bị vứt đi này. Sau đó, anh bắt đầu thu mua những hạt bông, ép lấy dầu, rồi lấy bã thừa cho gia súc

ăn. Phát hiện này đã giúp anh ta trở nên giàu có⁹.

⁹ Eli Whitney (1765 – 1825): là người phát hiện và đầu tư vào việc khai thác dầu bông vải.

Giờ đây, những người nông dân đã giữ lại toàn bộ số hạt bông. Sự sáng tạo của chàng trai này đã mang lại hàng triệu đô-la mỗi năm.

Những ai tìm ra cách ngăn chặn sự phung phí những điều giá trị chính là những người đang vận dụng rất tốt sự sáng tạo của bản thân. Có lẽ bạn cũng có cơ hội sử dụng sự sáng tạo của mình qua việc chặn đứng những thông tin bị tiết lộ của công ty hoặc tiết kiệm thời gian cho đồng nghiệp. Nếu bạn có thể nắm bắt được cơ hội này, nó sẽ hỗ trợ bạn trên con

đường dẫn đến thành công.

Ở California có một thành phố được xây dựng ngay bên bờ biển Thái Bình Dương. Thành phố ấy không ngừng phát triển cho đến khi nó bao phủ toàn bộ vùng đồng bằng ven biển. Bên mạn thành phố có một ngọn đồi dốc hướng ra biển. Họ không thể xây nhà tại đây vì ngọn đồi quá dốc. Chân đồi là đất bằng, song lại thường bị ngập trong nước biển ứ đọng. Nơi đây quá ẩm ướt để có thể xây cất. Không ai cho rằng khu đất này đáng giá, bởi không ngôi nhà nào có thể xây được tại đây.

Một ngày nọ, một người đàn ông có óc sáng tạo đã đến đây. Ông bước lên đỉnh đồi và trông xuống phần đất đọng nước bên dưới. Óc sáng tạo của ông bắt

đầu hoạt động. Ông đã dày công tôi luyện nó để phục vụ hiệu quả cho mình. Ông nhìn thấy được điều mà tất cả người dân trong thành phố đều có thể thấy được, nếu họ chịu sử dụng óc sáng tạo của mình.

Ông đến gặp chủ khu đất trũng nước dưới chân đồi và chủ ngọn đồi dốc để mua lại chúng với giá rất rẻ. Sau đó, ông mua chút thuốc nổ, “thổi bay” phần đỉnh đồi xuống phần trũng nước và lấp đầy nó. Hành động này biến vùng trũng nước đó trở thành những lô đất đẹp mắt. Đỉnh đồi dốc bị phá đi để lại một khoảng đất bằng và ông đã bán chúng cho các công trình xây dựng. Chỉ vỏn vẹn vài tháng, người đàn ông giàu óc sáng tạo này đã tạo nên vận mệnh cho mình, bằng cách loại bỏ phần

đất thừa thãi của ngọn đồi dốc, đưa chúng xuống nơi thực sự cần nó, là vùng đất trũng thấp bên dưới.

Hãy nhìn quanh nơi bạn đang làm việc. Nếu bạn có thể vận dụng óc sáng tạo, bạn sẽ thấy một vài thay đổi khả thi, giúp tiết kiệm thời gian và công sức. Bạn cũng sẽ phát hiện ra những cách hoàn thành công việc nhanh gọn hơn, hay giải quyết được nhiều việc hơn trong cùng một quỹ thời gian. Điều này sẽ đáng tiền hơn cho cả cấp trên và bản thân bạn.

Không ai có thể trở thành người nắm quyền trong cộng đồng hay đạt được những thành tựu bền vững cho đến khi người ấy đủ can đảm thừa nhận lỗi lầm và thất bại của mình.

Óc sáng tạo là một trong những chủ đề trọng yếu nhất trong hành trình tìm kiếm con đường dẫn đến thành công. Nếu bạn vận dụng óc sáng tạo vào công việc, nhất định bạn sẽ luôn thăng tiến trong sự nghiệp.

Hơn ba trăm năm trước, một chàng thủy thủ nghèo khó đã sử dụng óc sáng tạo của mình để tìm ra được miền đất mới. Đây là công dụng hữu ích nhất của óc sáng tạo từng được lịch sử thế giới ghi chép lại.

Chàng thủy thủ đó chính là Christopher Columbus.

Từ những bờ biển Tây Ban Nha, Columbus trông ra Đại Tây Dương và “tưởng tượng” hẳn sẽ có đất liền ở bờ bên kia. Chàng bắt đầu dong buồm ra

khơi tìm kiếm vùng đất đó bằng ba con thuyền nhỏ. Ngày đầu, tuần đầu, rồi tháng đầu chẳng tìm được gì, nhưng chàng vẫn tiếp tục đi mãi.

Cuối cùng, những con thuyền bé nhỏ của chàng cũng đến được châu Mỹ. Nhờ trí tưởng tượng, óc sáng tạo của Columbus, giờ đây chúng ta đã có một đất nước tự do và giàu có bậc nhất thế giới, một đất nước mà ai ai cũng có được một mái ấm, một đất nước mà ai ai cũng có cơ hội làm việc nếu họ muốn. Thời điểm Columbus dong buồm đi tìm châu Mỹ, quyền tự do thế này hoàn toàn là điều bất khả thi.

Quyền tự do mà bạn có được tại nước Mỹ vĩ đại này đều nhờ vào óc sáng tạo của Columbus. Có lẽ chúng ta sẽ không thể

phát hiện ra một vùng đất nào rộng lớn như thế bằng óc sáng tạo được nữa, song vẫn còn đấy vô vàn cơ hội để bạn giúp quốc gia này ngày một giàu mạnh hơn.

Gần hai ngàn năm trước, một đứa bé đã chào đời tại một đất nước cổ xưa. Cha mẹ cậu khổn khổ đến mức không có nổi một căn nhà, cậu bé được hạ sinh trong hang lùa. Cậu lại không được ăn học đến nơi đến chốn. Cha mẹ không giàu có, cậu cũng chẳng có mấy người bạn. Thậm chí cả quyền tự do cũng rất hạn chế, bởi con người ngày ấy bị trói buộc bởi rất nhiều điều luật hà khắc.

Năm mươi hai tuổi, cậu bé này bắt đầu vận dụng sự sáng tạo của mình. Một cậu bé chỉ mới mươi hai tuổi đã nhận ra

giữa người với người không hề có lòng bao dung. Cậu nhận thấy thế giới này cần thật nhiều tình thương và cần tự do hơn nữa. Thế là cậu thành lập một hiệp hội, có lẽ là hiệp hội đầu tiên trên thế giới. Hiệp hội này chỉ có mười hai thành viên.

Khi trưởng thành, cậu bé ngày ấy trở thành một nhà diễn thuyết vĩ đại và được tôn kính. Những bài thuyết giảng của ngài bình dị và dễ hiểu, như thể mọi điều vĩ mô đều rất mộc mạc và giản đơn. Người diễn thuyết vĩ đại này đã cống hiến cả đời mình để căn dặn mọi người rằng điều giá trị nhất trên thế giới này chính là hạnh phúc. Ngài đã dạy cho mọi người biết rằng chúng ta chỉ có thể hạnh phúc khi trao hạnh phúc cho mọi người.

Vài kẻ ngu dốt đã bắt người diễn thuyết vĩ đại ấy treo lên cây thập giá, song họ không hủy hoại được thông điệp của ngài. Thông điệp ngài để lại cho nhân loại là những chân lý dựa trên lẽ phải và sự công bằng, và không gì có thể ngăn cản bức thông điệp lấy công lý làm căn cơ đến được với mọi người cả. Giờ đây có hàng triệu tín đồ đã noi theo thông điệp của nhà diễn thuyết vĩ đại ấy. Có lẽ bạn cũng là một trong số họ. Hãy nhớ kỹ bài thuyết giảng vĩ đại nhất của ngài. Tên của nó là Bài giảng trên núi mà bạn có thể đã đọc trong sách Phúc âm Matthew hay Kinh Thánh.

Trong bài thuyết giảng này, ngài đã dạy chúng ta: “Điều gì mình không muốn thì đừng làm với người khác”. Đây là

một nguyên tắc đúng đắn
đáng được tuân theo. Nó đã
tồn tại qua hai ngàn năm và
chưa một ai từng vi phạm nó
mà không ăn năn về sau cả.

Khi nghĩ về nhà diễn thuyết vĩ
đại ấy, tức Chúa Jesus, hãy nhớ
rằng Ngài đã dành trọn đời để
giúp mọi người hiểu được
rằng:

Hạnh phúc là điều quý giá
nhất trong cuộc đời, và chúng
ta chỉ có thể hạnh phúc khi
trao hạnh phúc cho mọi người.

Cũng từng có một cậu bé
nghèo khổ được sinh ra trong
một căn nhà gỗ tồi tàn, không
có gì khác ngoài mặt sàn đầy
bụi. Một ngày nọ, cậu chèo
thuyền xuôi theo dòng sông
Mississippi. Tại New Orleans,
cậu trông thấy những người da

trắng buôn bán đàn ông và phụ nữ da màu làm nô lệ và óc sáng tạo của cậu bắt đầu hoạt động. Cậu nghĩ rằng việc buôn bán người da màu như những nô lệ là hoàn toàn đi ngược lại lẽ phải, và một đất nước tự do như thế này không nên có chuyện lấy con người ra để kinh doanh.

Năm tháng trôi qua, cậu bé ngày nào giờ đã trở thành một người đàn ông thực thụ. Ông đọc được trong Kinh Thánh lời dạy của nhà diễn thuyết vĩ đại được sinh ra trong cái hang lừa kia. Ông ghi tạc trong lòng lời dạy “Điều gì mình không muốn thì đừng làm với người khác”.

Ông nhận thấy hành động buôn bán nô lệ hoàn toàn đi ngược lại lời dạy của Chúa và

rằng ở đất nước vĩ đại này, ai cũng có quyền được bảo vệ nếu biết hành xử hợp pháp.

Hãy vận dụng óc sáng tạo của bạn, vì biết đâu bạn sẽ làm nên chuyện, có thể đưa tên tuổi bạn vào hàng ngũ những người bất tử đã vươn lên từ khởi đầu tầm thường.

Biến báo 5

LÒNG NHIỆT TÌNH

*Chưa từng có điều vĩ đại nào
được hình thành mà vắng bóng
lòng nhiệt tình.*

- **Ralph Waldo Emerson**

Biển báo thứ năm trên con đường dẫn đến thành công là lòng nhiệt tình.

Mọi người đều yêu mến những ai nhiệt tình và vui vẻ. Lòng nhiệt tình giúp công việc của bạn dường như nhẹ nhàng

hơn, thời gian bạn bỏ ra có vẻ ngắn hơn.

Lòng nhiệt tình có thể lây lan, chỉ cần một người nhiệt tình thì tất cả những người xung quanh đều trở nên nhiệt tình. Không nhân viên nào có thể bán đắt hàng nếu không nhiệt tình với những gì anh ta đang bán.

Không lâu trước kia, người đàn ông có tên là Edwin C. Barnes đã lái xe hàng đến Orange, bang New Jersey gặp Thomas A. Edison để xin việc. Anh ta được nhận với mức lương khởi điểm rất thấp. Công việc không đơn giản, nhưng Barnes đã quyết tâm làm việc cho ngài Edison, dù phải khởi đầu bằng bất cứ loại việc nào.

Edison là một người rất thông

minh và tinh tế. Ông muốn thử thách Barnes, thế nên ông đã giao cho anh ta loại việc nặng, lương còm để xem anh ta sẽ kiên trì với công việc trong bao lâu và mong muốn làm việc cho mình nhiều đến mức nào.

Barnes đã làm mọi việc được giao một cách rất nhiệt tình. Anh cần mẫn làm việc như thể sẽ nhận được tiền lương hậu hĩnh. Bất kể lúc nào, một nụ cười tươi rói vẫn luôn nở trên gương mặt anh. Và rồi các đồng nghiệp bắt đầu thích anh. Dù việc nặng nhọc và đồng lương bèo bọt, anh vẫn rất hăng hái và chứng tỏ bản thân mình vô cùng hữu dụng.

Chỉ vỏn vẹn vài năm sau đó, dù tuổi đời còn rất trẻ, song nhờ lòng nhiệt tình trong công

việc, Barnes đã được thăng chức nhiều lần. Giờ anh đã có văn phòng riêng ở New York, St. Louis và Chicago, chuyên kinh doanh thiết bị ghi - đọc¹⁰. Anh trở nên giàu có và sở hữu một căn nhà đẹp tại Bradenton, bang Florida.

¹⁰ Ediphone là thiết bị ghi âm, đọc âm, có nguyên lý hoạt động gần giống như máy hát đĩa nhưng có ống quay hình trụ.

Đây quả thật là một cú nhảy vọt của một chàng trai trẻ từng ngồi xe hàng đến Orange, bang New Jersey, chỉ bởi quá nghèo đến mức không kham nổi vé xe lửa. Thành công và sự phát đạt mà Barnes đã vươn đến phần lớn đều nhờ vào lòng nhiệt tình trong công việc của anh. Nếu ghét bỏ công việc của mình, nó sẽ khống chế bạn;

ngược lại, khi hăng hái trong công việc, bạn sẽ làm chủ được nó. Qua câu chuyện trên, bạn có thể thấy được Barnes sẽ gấp phải chuyện gì nếu từ bỏ thứ việc nặng, lương còm mà ban đầu Edison giao cho. Barnes đã hoàn thành xuất sắc việc được giao, và rất nhanh sau đó, một công việc tốt hơn với tiền lương hậu hĩnh hơn đã tìm đến anh ta.

Trong tháng tới, hãy làm việc như thể bạn đang chơi trò chơi vậy. Dù bạn có thích hay không thích công việc của mình, hãy thực hiện nó thật nhiệt tình và vờ như bạn rất thích nó.

Bạn hãy duy trì trò chơi này trong một tháng và dù thấy người khác đang làm gì cũng đừng màng đến, cũng đừng

giải thích cho ai lý do bạn làm điều này. Trò chơi này sẽ mang đến cho bạn rất nhiều niềm vui. Bạn sẽ thấy mọi người dần chú ý đến bạn hơn. Bạn sẽ nhận ra cấp trên bắt đầu để mắt đến bạn, nhưng bạn phải giữ kín ý định của mình và tiếp tục trò chơi. Bạn phải nhớ kỹ rằng bạn đang bước trên con đường dẫn đến thành công, và những tấm biển trên đường luôn dặn bạn phải chơi trò chơi nhiệt tình trọn một tháng.

Có lẽ bạn không hiểu tại sao mình được hướng dẫn chơi trò chơi nhiệt tình này, nhưng trước khi một tháng kết thúc bạn sẽ nhanh chóng nhận thấy nó mang lại cho bạn nhiều lợi ích thế nào.

Hai kẻ lang thang gặp mặt ở

toa xe chở hàng giữa một đêm đen trời mưa xối xả. Một người từng là nhân viên bán hàng làm việc từ mười giờ sáng đến bốn giờ chiều, người còn lại trong tay không có chút của cải nào.

Họ bắt đầu kể về cuộc đời mình. Người đầu tiên nói: “Tôi từng làm việc cho một hãng buôn muốn tôi làm theo giờ cố định. Họ nói rất nhiều về thứ nhiệt tình bỏ đi này, nhưng nó chưa từng tác động gì nhiều đến tôi. Tôi bảo họ tôi sẽ làm theo cách của mình, nếu không thì thôi. Họ không thích cách của tôi, nên tôi cắp nón ra đi”.

Anh chàng vô gia cư còn lại là một người rất khôn khéo trong công việc, nhưng rượu whiskey và cá độ đã hủy hoại

anh ta. Lắng nghe bạn mình trong vài phút, đoạn anh hỏi: “Thế nào hả Bill, một người hiểu rộng biết nhiều về việc làm ăn của chủ mình như anh đây lại đang ngồi trong một toa chở hàng chứ không phải tàu Pullman ư?”.

Đây là một câu hỏi độc đáo!

Bạn có nhận ra những kẻ thất bại bạn từng gặp lại rất thích chỉ trích người thành công không?

Bạn sẽ thấy những người thành đạt luôn bận bịu với việc duy trì thành quả chứ không phải lãng phí thời gian chê trách đất nước, chính quyền, đồng nghiệp hay cấp trên của họ. Bạn sẽ thấy những người thành công luôn rất tích cực trong công việc và không

bao giờ bạn nghe được họ kể lể tại sao họ mất việc.

Bạn cũng sẽ nhận ra những ai biết cách kết hợp lòng nhiệt tình vào công việc luôn nhận được việc làm tốt nhất, cùng tiền lương hậu hĩnh nhất. Đồng thời, không khó để bạn nhận ra những đồng nghiệp nào luôn thờ ơ với mọi thứ, luôn phàn nàn lương thấp việc nhiều, sẽ là những người đầu tiên bị sa thải khi công ty muốn cắt giảm biên chế.



Edwin C. Barnes (1878 – 1952)

Năm 1905, Barnes đến Orange, bang New Jersey để xin một công việc từ Thomas A. Edison. Ông quyết tâm được trở thành một phần trong hệ thống kinh doanh của nhà phát minh vĩ đại này. Bằng những nỗ lực không ngừng nghỉ, cuối cùng ông cũng có cơ hội trở thành đối tác kinh

doanh của Edison, chuyên phân phối thiết bị Ediphone. Năm 1951, ông lui về nghỉ hưu. Năm 1952, ông qua đời ở Bradenton, bang Florida.

Biển báo 6

HÀNH ĐỘNG

Muốn biết bản thân là ai? Đừng hỏi, hãy hành động. Hành động sẽ phác họa và định nghĩa về con người của bạn.

- Thomas Jefferson

Biển báo thứ sáu trên con đường dẫn đến thành công là hành động.

Xét về kích thước, con người lớn hơn con ong khoảng hơn một trăm triệu lần, nhưng về trí thông minh thì loài ong lại vượt xa loài người gần trăm

triệu lần.

Một người hãnh diện đứng trước những công trình của mình, nhìn vào những tòa nhà cao chọc trời rồi tự nhủ: “Thấy ta là con người phi thường thế nào chưa? Hãy nhìn những công trình to lớn ta đã xây dựng đi. Hãy nhìn những gì sự tiến hóa đã mang lại cho con người đi. Hãy nhìn những của cải ta đã tạo nên đi”.

Chú ong bé nhỏ thông thái đang đứng gác trước tổ, nghe được người nọ khoe khoang bèn đáp: “Phải, đúng là anh đã tạo nên những đổi khác đáng kể trên mặt đất. Anh đã biến bụi đất thành những công trình chọc trời. Anh đã tạo ra những đầu máy xe lửa mạnh mẽ. Anh đã làm chủ cả không trung và tính toán được cả

khoảng cách đến những vì sao. Nhưng tất cả những thành tựu anh đạt được vẫn thiếu sót một điều, đó là khám phá ra những khả năng chưa đựng trong trí óc mình. Tinh thần của cộng đồng cũng là điều anh chưa khám phá ra được! Anh vẫn chưa nhận thấy ở cuộc đời có những điều đáng giá hơn nhiều so với hạnh phúc cá nhân. Thứ kết quả ích kỷ anh luôn chăm chăm đạt lấy chỉ là những thành quả tước đoạt từ các đồng nghiệp của anh. Anh chưa khám phá ra được tinh thần đoàn kết mà loài ong chúng tôi luôn duy trì. Chúng tôi dự trữ mật ong vì lợi ích của cả tổ, song anh lại tích tiền để kìm hãm, rồi khống chế các đồng nghiệp của mình chỉ vì ích lợi riêng của bản thân”.

Một chú côn trùng nhỏ nhắn

kỳ diệu làm sao!

Chúng ta chỉ có thể hiểu sâu sắc bài giảng tuyệt vời này nếu chú tâm quan sát và phân tích những tập quán của loài ong ấy, rồi ngẫm nghĩ.

Trên cả hành tinh này, chỉ loài ong là có thể kiểm soát và quyết định vấn đề giới tính trước khi chào đời. Trong khi đó, loài người dù thông thái bao nhiêu, dù tiến bộ thế nào, dù kiến thức sinh học và sinh lý học có phong phú bao nhiêu vẫn không thể định trước hay kiểm soát giới tính.

Nhưng loài ong mệt tí hon lại có thể làm được điều này.

Bạn hãy thử mua một cuốn sách về loài ong và nghiên cứu chúng thử xem. Hãy ra ngoài

tìm thử một tổ ong, túc trực ở đó để quan sát cách đàn ong làm việc. Chúng thực sự là loài côn trùng bé nhỏ thú vị mà bạn có thể học được rất nhiều điều giá trị từ chúng.

Có ba loại ong khác nhau trong đàn. Đầu tiên là ong chúa, là ong cái và là mẹ của bầy. Nhiệm vụ duy nhất của nó là để trứng để duy trì sự sống cho bầy. Còn những con ong đực chỉ có độc một chức năng là thụ tinh cho những quả trứng mà ong chúa đẻ ra. Cuối cùng, những con ong thợ, là những thanh niên thông thái tí hon, lấy mật từ hoa rồi mang về tổ cho cả bầy dùng. Chúng không được xếp vào giống cái hay đực.

Mỗi tổ ong chỉ có một con cái hay ong chúa. Nếu một đứa trẻ

nào đó vô tình ném đá vào tổ và giết ong chúa, hoặc nếu cô nàng chết đi vì nguyên do nào khác, những con ong khác, bằng một quá trình chỉ có loài ong biết được, sẽ lập tức thụ tinh một quả trứng, sinh ra nàng ong chúa khác trong một thời gian rất ngắn.

Sau khi ong đực hoàn thành nhiệm vụ do Tạo hóa giao phó, những con ong thợ sẽ nhảy lên chúng và châm chung cho đến chết. Trong “cộng đồng ong” luôn tồn tại một sắc lệnh: Những ai lười biếng không làm việc thì phải bị loại bỏ! Đây là một ý tưởng không hề tồi chút nào.

Bạn sẽ nhận ra đa phần số ong trong tổ đều là ong thợ! Đây không phải là sự xếp đặt tình cờ của Tự nhiên. Mẹ Thiên

nhiên đã ban cho loài ong phương pháp sản sinh ong đực, ong cái và ong thợ theo bất kỳ tỷ lệ nào mà chúng muốn.

Nhưng bài học sâu sắc nhất mà con người có thể học được từ chúng chính là lòng vị tha. Loài ong làm việc với tinh thần cộng đồng. Chúng nhận ra được những điều cao cả hơn bản thân chúng. Chúng làm lụng vì cộng đồng của mình và không làm hại nhau. Chúng dự trữ mật trong một kho chung để cả tổ có thể cùng ăn.

Thử tưởng tượng một người ích kỷ, bủn xỉn và tự cao làm giống như vậy xem! Tưởng tượng một người chỉ chia sẻ thành quả lao động với đồng nghiệp, nếu anh ta có thể nhận được gấp nhiều lần những gì

đã trao đi!

Trên một số phương diện, loài người đã bỏ xa loài ong, song liệu có chấp nhận được việc con người không màng tới lề lối làm việc, lạc lối khỏi những hoạch định của Tự nhiên, vứt bỏ tinh thần cộng đồng để đối phó, lừa gạt và tước đoạt những thành quả tích lũy từ các đồng nghiệp khác không?

Chúng ta chẳng thể tuyên bố mình hiểu được những ý định của Tự nhiên, nhưng trong thâm tâm tôi vẫn luôn ngờ rằng con người trước khi hưởng thụ những phúc lành vẫn luôn chờ đợi họ, bản thân họ phải chiến thắng được bản tính tham lam, đánh bại được khuynh hướng chỉ muốn nhận mà không cho, sau đó quay về với lề thói làm lụng vì “tổ” như

của loài ong.

Tác giả đã hiểu thấu được nỗi ngờ vực trên, rằng hạnh phúc đích thực mà một người hưởng thụ phải bắt nguồn từ chính những điều anh ta làm cho người khác. Và tôi ngờ rằng còn rất nhiều người vẫn chưa nhận ra được chân lý này.

Sau khi đã lùng sục mọi ngõ ngách xung quanh để tìm xem đâu là nguyên nhân khiến bạn không hạnh phúc, hãy bật ngọn đèn pha trong tim, rà soát lại những suy nghĩ trong đầu mà bạn hằng ấp ú, và rồi bạn sẽ có thể tìm ra nguyên nhân ấy.

Nguyên tắc Vàng trình bày một thứ nguyên lý chứ không đơn giản chỉ là một bài thuyết giảng. Nó yêu cầu bạn phải

bước ra thế giới bên ngoài và đạt được bất cứ điều gì bạn muốn, bằng tâm lý ưu tiên sự cho đi.

Chúng ta không biết được liệu người xếp đặt quan niệm này trong Nguyên tắc Vàng đã đúc kết được nó từ những chú ong bé bỗng bận rộn, hay chính lũ ong có được “tinh thần vì tổ” này từ trong Nguyên tắc Vàng. Tuy nhiên, tôi hiểu quy tắc cơ sở của triết lý Nguyên tắc Vàng là vĩnh viễn bất biến giống như định luật Vạn vật Hấp dẫn đã giữ vững những hành tinh trong vũ trụ vậy.

Và dù một người có biết được chân lý này hay không, thì mỗi hành động của anh ta với những người xung quanh đều sẽ được trả lại gấp bội. Bạn luôn bị hấp dẫn bởi những cá

nhân hay sức mạnh đồng quan điểm và hành vi với bạn! Không thể nào tránh được chuyện này vì chúng ta đang tuân theo quy luật của vũ trụ.

Từ tất cả những xung đột và hỗn loạn giữa hai thế lực mà ta gọi là “tư bản” và “lao động” này, chúng ta thấy được sự đối lập hoàn hảo của cái gọi là “tinh thần vì tổ”.

Quả là một bài học bổ ích mà cả hai bên có thể học tập từ loài ong mật nhỏ bé!

Tôi xin nhắc lại, tôi tin rằng thành công đích thực chỉ đến khi ta giúp người khác gặt hái được tiền tài và hạnh phúc. Những điều nằm ngoài kiểu phụng sự này không phải là thành công, mà là thất bại!

Tôi tin rằng loài người phải phát huy “tinh thần vì tổ” mới có thể tiến xa hơn. Xét về mọi mặt, chúng ta đều thấy được sự vô nghĩa của tâm lý chỉ cố gắng nhận mà không cho đi. Trước khi có được thứ để cho đi, chúng ta phải được chuẩn bị sẵn sàng, thông qua rèn luyện và lao động, chúng ta phải phát huy tinh thần vì cộng đồng của mình.

Quan điểm của tôi được thể hiện rõ ràng hơn qua câu chữ của George Harrison Phelps, trong cuốn sách nhỏ gọn với nhan đề *Go* (tạm dịch: *Tiến lên*). Đây là câu chuyện xoay quanh Ben Hur¹¹ và cuộc đua xe ngựa của anh:

¹¹ *Ben Hur* là nhân vật chính trong tiểu thuyết *Ben Hur: A Tale of the Christ* của nhà văn

Lew Wallace, ra mắt lần đầu tiên vào năm 1880, trở thành một trong những tác phẩm bán chạy nhất thế kỷ. Tác phẩm được dựng thành phim vào năm 1959 và nhận được 11 giải Oscar. Ben Hur là một quý tộc người Do Thái, bị hãm hại đến tan nát gia đình vì những xung đột quyền lợi. Ben Hur trở thành nô lệ trên một chiếc thuyền La Mã. Sau khi được tự do, chàng trở về quê hương tìm lại người thân và quyết tâm phục thù. Cuộc gặp gỡ với Chúa Jesus, chứng kiến quá trình Chúa bị kết tội trên thập giá đã thay đổi suy nghĩ và cuộc sống của Ben Hur.

“Cuộc đua lớn trong ngày đã dần bước vào hồi kết. Những gã đánh xe đang kết thúc lượt đua chót và sẽ dừng trước khán đài hoàng gia. Tất cả đều

ngả người về trước. Trên đấu trường Coliseum rộng lớn không còn thanh âm nào khác ngoài tiếng vó ngựa dồn dập, tiếng đập rầm rập từ những chiếc xe ngựa và tiếng la hét của những người đánh xe.

Tốc độ quá hãi hùng. Ben Hur đang ở vị trí thứ hai. Họ đã đến góc cua cuối. Những con ngựa dẫn đầu đều đang hùng hục lao về phía trước. Cả người, xe và ngựa đều ngã lăn trước Ben Hur.

Như một tia chớp, chàng ghìm cương lại hai lần, dứt khoát nâng lũ ngựa lên rồi lái chúng bước qua những cơ thể đang nằm sóng soài trên đường. Rồi chàng lách trở về đường đua và Artimidora đã hét lên với chàng từ hàng ghế hoàng gia: ‘Những cánh tay của ngươi,

ngươi có được chúng từ đâu?’. Anh gào đáp lại: ‘Từ mái chèo nô lệ! Từ mái chèo nô lệ!’.

Từ con thuyền ga-lê¹², Ben Hur đã có được đôi cánh tay mạnh mẽ đưa chàng đến với chiến thắng. Bao năm trời chàng chèo thuyền như thân trâu ngựa giữa hàng trăm nô lệ khác, ở trần và nhẽ nhại mồ hôi, với chiếc roi thường trực đe dọa sau lưng.”

¹² Loại thuyền lớn sàn thấp thường chạy bằng buồm với những mái chèo do nô lệ chèo.

“Làm điều cần làm, rồi bạn sẽ có sức mạnh”, Emerson từng nói vậy. Sau bao năm trời lao động cực nhọc, Ben Hur hoàn toàn dễ dàng nâng lũ ngựa lên qua đống xe ngựa đổ nát, rồi tiến thắng về trước.

Những điều vĩ đại đạt được dễ dàng, nhưng chính những năm, những giờ, những thời khắc chuẩn bị mới là điều quan trọng. Thomas Edison phải dành cả đời, chứ không phải hai mươi phút, để tìm ra loại dây tóc tốt nhất. Abraham Lincoln soạn bài diễn văn tuyệt vời nhất bằng tiếng Anh từng được biết đến trên mặt sau của một tấm phong bì, chỉ một tiếng trước khi diễn thuyết. Thế nhưng, lắng đọng trong từng câu chữ là sự am hiểu thấu đáo, cuộc đời đầy gian truân, lòng bao dung vô hạn và cả cuộc đời của Lincoln.

Hãy làm việc một cách kiên trì, nhẫn耐 và mỗi ngày đều phấn đấu hướng về những gì cao cả, tốt đẹp nhất. Rồi thời khắc những việc lớn lao cũng sẽ đến với bạn như chúng đã

đến với những người vĩ đại mà chúng ta tôn thờ. Phương pháp thành công chính là phương pháp đấu tranh. Hãy nỗ lực để hoàn thành thật hoàn hảo những việc cỏn con, rồi khi thời khắc vĩ đại ấy đến, bạn đã ở trong tư thế sẵn sàng rồi. Bạn sẽ gặt hái được sức mạnh từ những giọt mồ hôi trên thân thể, từ những xao động trong tâm trí, từ những khát vọng trong tâm hồn.

Và trước khi bắt đầu cuộc đua dẫn đến thành công hoặc thất bại của bạn, bạn có thể học hỏi thêm một bài học sâu sắc từ những chú ong mật tí hon – đó là tính bền bỉ.

Chẳng quan trọng việc con người đã bao lần cướp đi kho lưu trữ của đàn ong, chúng vẫn sẽ bắt đầu lại, rồi bổ sung

đầy đủ kho mạc của mình. Chưa từng có chú ong nào than vãn hay oán trách vì đã có kẻ đánh cắp thành quả lao động của nó cả. Ở phương diện này, con người hoàn toàn khác loài ong. Không chú ong nào từ bỏ nỗ lực một khi nó vẫn còn có thể thu thập mật ong.

Suốt chặng đường đời bạn sẽ gặp rất nhiều trở ngại. Bạn sẽ phải liên tiếp đối mặt với nhiều thất bại, nhưng hãy nhớ, mỗi trở ngại và thất bại mà bạn làm chủ được, vượt qua được sẽ mang đến cho bạn một bài học vĩ đại. Những chướng ngại trên con đường bạn đi đều là một phần trong kế hoạch của Tự nhiên. Mỗi khi làm chủ được một điều gì đó, bạn sẽ trở nên mạnh mẽ hơn và sẵn sàng hơn cho điều tiếp theo. Chướng ngại chẳng qua

chỉ là những rào cản thiết yếu giúp trui rèn và cung cấp thêm sức mạnh để bạn chinh phục cuộc đua vĩ đại trong đời mà thôi!

Nếu bạn bắt đầu năm mới bằng quyết tâm cao độ là sẽ làm việc NHIỀU HƠN và TỐT HƠN mức lương được trả, đây có thể sẽ là một năm phát đạt của bạn.

Đừng lãng phí thời gian để thương cảm cho người gặp phải nhiều vận rủi và vượt qua vô số chướng ngại vì anh ta sẽ tự lo được cho mình thôi. Nếu bạn muốn tiêu pha lòng trắc ẩn của mình, hãy trao nó cho người được sinh ra trong nhung lụa, chưa từng biết thế nào là đói khổ, chưa từng cảm thấy mãn nguyện bởi chưa từng phải kiềm chế ham

muốn. Đấy mới là những người cần được bạn cảm thông, còn những người khác sẽ biết cách chăm sóc bản thân họ, bởi họ đã hoàn thành việc học hỏi trên mái chèo của những chiếc thuyền ga-lê rồi!

Mọi kẻ ngốc đều có thể bỏ việc khi mọi chuyện không được thuận lợi, nhưng người có kỹ năng lành nghề sẽ làm chủ những chướng ngại khiến anh ta muốn buông tay. Khi đã giải quyết được vấn đề, anh ta sẽ không bao giờ muốn từ bỏ nữa.

Biển báo 7

TỰ CHỦ

Tự chủ là nguyên tố hàng đầu của tự trọng, tự trọng là nguyên tố hàng đầu của lòng dũng cảm.

- **Thucydides**

Tôi thường nghe nhiều người cảm thán “Nếu được sống lại từ đầu, tôi sẽ sống cuộc đời mình thật khác”.

Về phần mình, tôi không thể thành thật nói tôi sẽ thay đổi mọi thứ từng xảy ra trong đời mình nếu được sống lại từ đầu. Không phải tôi chưa từng

Biển báo 7

TỰ CHỦ

Tự chủ là nguyên tố hàng đầu của tự trọng, tự trọng là nguyên tố hàng đầu của lòng dũng cảm.

- Thucydides

Tôi thường nghe nhiều người cảm thán “Nếu được sống lại từ đầu, tôi sẽ sống cuộc đời mình thật khác”.

Về phần mình, tôi không thể thành thật nói tôi sẽ thay đổi mọi thứ từng xảy ra trong đời mình nếu được sống lại từ đầu. Không phải tôi chưa từng

phạm sai lầm, bởi dường như số lỗi tôi từng mắc còn nhiều hơn con số trung bình mà một người bình thường mắc phải. Thế nhưng, những lỗi lầm ấy đã dẫn đến sự thức tỉnh, đem đến cho tôi hạnh phúc đích thực, cùng vô vàn cơ hội giúp đỡ người khác theo đuổi trạng thái tinh thần này.

Năm tháng qua đi, tôi càng đoan chắc rằng cuộc sống đang bị lãng phí bởi chúng ta không trao đi tình cảm, chưa sử dụng hết sức mạnh và ngày một sử dụng sự khôn lỏi nhiều hơn để bản thân không phải mạo hiểm và tránh né những rắc rối, đồng thời cũng để lỡ mất hạnh phúc.

Không có lý do gì để nghi ngờ rằng mỗi thất bại đều ẩn giấu trong nó một bài học sâu sắc,

và thứ thất bại ấy đóng vai trò vô cùng thiết yếu để chúng ta đạt được thành công xứng đáng.

Tôi tin rằng những chướng ngại trên đường đời của một người đều nằm trong kế hoạch của Tạo hóa. Đồng thời, phần lớn những bài học giá trị nhất không nằm trong sách vở, mà nằm ở sự nỗ lực không ngừng nghỉ của con người để vượt qua những chướng ngại này.

Tôi tin chính Tạo hóa đã xếp đặt những trở ngại trên đường đời của mỗi người, như cách huấn luyện viên đặt ra những chướng ngại để rèn luyện một con ngựa tập phi nước kiệu vậy.

Hôm nay là sinh nhật của tôi!

Tôi sẽ ký niệm nó bằng cách biên soạn thật tỉ mỉ cho những độc giả của “người đưa tin nhỏ nhắn” này vài bài học mà tôi rút ra được từ những thất bại của bản thân.

Hãy bắt đầu với thói quen yêu thích nhất của tôi, cụ thể là niềm tin rằng hạnh phúc chân thực nhất mà bất cứ ai từng trải nghiệm được đều đến từ việc giúp đỡ người khác tìm thấy hạnh phúc.

Có lẽ chỉ là một sự trùng hợp khi thực sự hai mươi lăm trong số ba mươi sáu năm ròng của tôi đều là những năm tháng bất hạnh, và rồi tôi dần dần nhận ra mình đã có được hạnh phúc đích thực vào cái ngày tôi bắt đầu giúp đỡ người khác tìm ra nó. Nhưng tôi lại không cho đó là trùng hợp. Tôi tin

điều này không chỉ đơn giản là sự ngẫu nhiên mà nó có mối tương quan chặt chẽ với quy luật của Vũ trụ.

Kinh nghiệm bản thân đã dạy cho tôi biết rằng một người gieo mầm sâu bi rồi mong gặt hái hạnh phúc cũng chẳng khác gì một kẻ gieo hạt bông lại muốn gặt được lúa mì. Qua nhiều năm nghiên cứu và phân tích tỉ mỉ, tôi rút ra được kết luận rằng: khi cho đi một điều gì đó, anh ta sẽ nhận lại gấp bội, thậm chí còn ở mức tinh tế và hoàn mỹ hơn trước, dù chỉ trong suy nghĩ hay là một hành động công khai.

Đứng trên lập trường mang tính vật chất và kinh tế, một trong những chân lý sâu sắc nhất tôi học được là khi làm nhiều việc hơn và tốt hơn so

với mức lương được trả, chúng ta sẽ nhận được kết quả cực kỳ hậu hĩnh. Bởi một khi thực hiện được điều này, chắc chắn chỉ còn là vấn đề về thời gian cho đến khi chúng ta nhận lại được mức chi trả cao hơn đó.

Loại thói quen đặt hết tinh thần và tấm lòng vào mọi công việc bất kể thù lao này sẽ giúp bạn tiến gần hơn đến thành tựu về của cải vật chất, hơn hẳn bất kỳ những điều tôi có thể đề cập tới.

Song điều này dường như cũng không quan trọng bằng thói quen tha thứ và quên đi những lỗi lầm người khác đã gây ra cho chúng ta. Thói quen “ăn miếng trả miếng” với những người gây hấn với mình là điểm yếu sẽ khiến chúng ta mất đi giá trị và gây tổn hại

đến bản thân.

Từ kinh nghiệm cá nhân, tôi tin rằng không bài học nào giá trị bằng việc thường xuyên xác định rõ giới hạn của những điều mình có thể đòi hỏi, và xem tất cả những sự xúc phạm cũng như bất công mình phải nhận chỉ là một phần của công việc mà thôi.

Tôi tuyệt đối tin một trong những bài học đắt giá nhất mà con người học được đó là tự chủ. Một người không thể gây ảnh hưởng lớn đến người khác trừ khi trước hết anh ta đã học được cách kiểm soát chặt chẽ bản thân. Đặc biệt đáng chú ý khi tôi quan sát được đa phần những lãnh tụ vĩ đại trên thế giới đều là những người ít khi giận dữ. Bất kể tuổi tác, những vị lãnh tụ cao cả nhất, những

người đã dạy chúng ta các chân lý sâu sắc nhất được viết trong tạp chí Golden Rule, đều là những người nhẫn耐 và biết tự chủ.

Tôi chưa từng đạt được điều gì mà không phải lao động thật cật lực, vận dụng trí óc thật chính xác, chuẩn bị thật kỹ càng và bắt tay làm việc từ sớm. Tôi phải trui rèn bản thân thật cực nhọc và cần cù, không chỉ về thể xác mà cả về tâm hồn và tinh thần nữa.

- Theodore Roosevelt

Thật là tai hại cho những ai khởi đầu với niềm tin rằng trên vai anh ta đang gánh trách nhiệm “cải tổ” thế giới, hay thay đổi trật tự tự nhiên trong lối hành xử của con người. Tôi tin rằng những kế

hoạch của Tạo hóa đang tiến triển với tốc độ nhanh chóng, mặc kệ sự cản trở từ những ai đánh bạo chống lại hay làm chêch hướng của Người theo bất kỳ cách nào. Sự kiêu ngạo chỉ dẫn tới bất hòa, tranh chấp và những cảm xúc ác ý.

Tôi đã thấu triệt, chí ít với sự toại nguyện của mình, rằng một người nếu luôn kích động và gia tăng những cảm xúc tiêu cực giữa mọi người xung quanh, dù với động cơ gì, đều không thực sự có mục đích mang tính xây dựng nào trong cuộc sống. Thúc đẩy và xây dựng sẽ mang lại kết quả tốt, chứ không phải chỉ trích và đập phá.

Khi mới xuất bản tạp chí Golden Rule, tôi đã bắt đầu vận dụng tốt nguyên tắc này bằng

cách dành hết thời gian và những trang xã luận để viết về những gì mang tính xây dựng, và bỏ qua những điều tiêu cực.

Trong toàn bộ ba mươi sáu năm cuộc đời, không điều gì tôi từng có được xem là thành công hay mang lại cho tôi niềm hạnh phúc đích thực như tờ tạp chí nhỏ này cả. Gần như từ cái ngày ấn bản đầu tiên lên kệ báo, nỗ lực của tôi đã được tưởng thưởng nhiều gấp bội lần so với những điều tôi từng mong đợi. Thành công không nhất thiết phải được thể hiện ở mặt vật chất, cao cả và tinh tế hơn hết là được thể hiện ở hạnh phúc mà tờ tạp chí này đã giúp những người khác đạt được.

Trải qua nhiều năm va chạm trong cuộc sống, tôi đã nhận ra

rằng khi một người để mình bị ảnh hưởng bởi những điều tiêu cực từ những người xung quanh, bởi chỉ vài lời bình phẩm nào đấy từ địch thủ hay một ai đó luôn định kiến, thì đó cũng là biểu hiện của sự yếu đuối. Một người không thể thực sự nhận mình đã hoàn toàn tự chủ hay luôn có thể suy ngẫm cẩn trọng trừ khi anh ta học cách định hình ý kiến của những người quanh mình, không phải từ cái nhìn của người khác, mà phải từ kiến thức thực tế.

Một trong những thói quen bất lợi và tiêu cực nhất mà tôi từng phải vượt qua chính là cho phép mình nhìn nhận tiêu cực về một cá nhân chỉ vì chịu ảnh hưởng từ một người luôn thiên vị hay định kiến nào đó.

Tôi từng thấm thía được bài học sâu sắc từ một sai lầm bị lặp lại quá nhiều lần. Lỗi lầm tai hại đó là nói xấu người khác, dù có nguyên do hợp lý đi chăng nữa. Tôi không nhớ mình từng có sự phát triển cá nhân nào thu được từ sai lầm mà khiến tôi có cảm giác mãn nguyện thật sự như khi tôi hiểu được rằng, ở một mức độ nào đó, tôi nên giữ mồm giữ miệng nếu không nói được với đồng nghiệp của mình những lời lẽ hay ho.

Tôi chỉ học được cách kiểm soát bản năng tự nhiên “xé toạc kẻ thù ra từng mảnh” sau khi tôi dần hiểu được luật Nhân quả. Tôi không hoàn toàn kiểm soát được thứ mầm họa này, song chí ít tôi đã chế ngự được nó với khởi điểm khá tốt.

Kinh nghiệm bản thân đã dạy tôi biết được rằng đa phần con người đều có bản tính lương thiện, và những người được xem là phần tử bất lương đều là nạn nhân của những hoàn cảnh mà họ không thể hoàn toàn kiểm soát. Việc biên tập tờ tạp chí này đã giúp ích cho tôi rất nhiều, nhờ nó mà tôi mới biết bản năng của con người chính là sống theo những gì người khác nói về họ.

Tôi nghĩ mọi người nên ít nhất một lần trong đời trải qua những đắng cay, trải nghiệm điều vô giá của việc bị công kích bởi báo chí và mất đi cơ nghiệp, bởi khi tai ương ập đến, con người mới nhận ra được đâu là những người bạn chân chính. Bạn bè sẽ ở bên cạnh bạn, còn những người ra vẻ là bạn bè chỉ tìm chỗ lẩn

trốn mà thôi.

Từ những mẩu kiến thức thú vị khác về bản năng con người, tôi biết được chúng ta có thể đánh giá cực kỳ chính xác một cá nhân thông qua tính cách của những người mà anh ta thu hút về mình. Câu nói của người xưa, “Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã”, chính là một triết lý đúng đắn.

Luật Hấp dẫn này, tạm gọi là vậy, vẫn luôn thu hút về một trung tâm nhất định những điều tự nhiên giống nhau. Một thám tử vĩ đại từng bảo tôi rằng luật Hấp dẫn này chính là điểm tựa chủ chốt cho ông trong công cuộc săn lùng tội phạm và những kẻ lách luật.

Tôi biết được rằng những ai khao khát trở thành quan chức

sẽ phải chuẩn bị hy sinh rất nhiều và phải chịu đựng những lời gièm pha lẩn chى trích mà không mất đi niềm tin hay sự tôn trọng dành cho mọi người. Cực kỳ hiếm hoi mới có người trong bộ máy quan chức không bị chất vấn động cơ hoạt động bởi chính những người hưởng lợi nhiều nhất từ nỗ lực của anh ta.

Một trong những người phụng sự vĩ đại nhất thế giới từng được biết đến không chỉ chịu đựng sự ác tâm của rất nhiều người cùng thời với Ngài – thứ ác tâm mà vô vàn con người hiện nay đã kế thừa – mà Ngài còn mất đi cả mạng sống trong cuộc thương lượng bất thành. Họ đóng đinh Ngài trên cây thập giá, xiên giáo qua thân thể Ngài, rồi tàn nhẫn tra tấn bằng những cơn khạc nhổ lên

mặt Ngài trong khi sinh mạng
Ngài đang dần lui tàn. Những
lời trăng trối cuối cùng của
Ngài để lại một tấm gương vĩ
đại cho chúng ta noi theo: Hãy
tha thứ cho họ, thưa Cha, bởi
họ không biết mình đang làm
gì cả.

Khi máu giận xộc lên não vì
những sai trái mà người khác
gây ra cho mình, tôi tìm thấy
sự dễ chịu trong sự chịu đựng
ngoan cường và nhẫn耐 như
cách vị triết gia vĩ đại ấy bình
thản nhìn những kẻ hành hạ
Ngài chầm chậm đẩy Ngài vào
cái chết, chẳng bởi điều gì, trừ
việc Ngài cố gắng giúp người
khác được hạnh phúc.

Kinh nghiệm bản thân cũng
dạy tôi biết rằng người nào
buộc tội thế giới không trao
cho anh ta cơ hội thành công

trong công việc đã chọn, thay vì xoay ngón tay tố cáo ấy về hướng bản thân, sẽ rất khó thấy được tên mình trong danh sách những người thành đạt.

Cơ hội thành công là thứ mà mỗi người phải ra ngoài và tự tạo ra cho chính mình. Nếu không có tinh thần đấu tranh ở một mức độ nhất định thì con người chắc chắn sẽ không thu về được nhiều thành tựu trong cuộc sống, hay đạt được những điều mọi người hằng ao ước. Không có tinh thần tranh đấu, con người chắc chắn sẽ rơi vào nghèo đói, khổn khổ và thất bại, song nếu mắc kẹt trong những mặt trái này, anh ta phải chuẩn bị tranh đấu cho quyền lợi của bản thân.

Quyền lợi duy nhất một người

có chính là những điều anh ta tự tạo ra cho mình, đổi lấy từ sự phục vụ của anh ta. Và cũng không hẳn là ý tôi khi nhắc nhở chúng ta rằng những quyền lợi ấy sẽ có tính tương đồng tuyệt đối với bản chất của những việc chúng ta làm.

Phân tích kỹ từ lịch sử, bạn sẽ thấy đa phần những người phụng sự vĩ đại đều được sinh ra từ trong đói nghèo.

Theo tôi, muốn kiểm nghiêm thật chính xác một người, hãy cho anh ta của cải vô hạn rồi xem anh ta sẽ làm gì với chúng. Loại giàu sang tước đi động lực góp phần vào việc xây dựng và giúp ích chính là lời nguyền với những ai dùng nó. Con người không cần phải cảnh giác trước cái nghèo mà nên chú ý đến sự giàu có cùng

thường có thể đạt được mọi thứ khả thi trong tầm thành tựu của nhân loại với sự giúp đỡ của trí óc con người. Điều tuyệt vời nhất mà trí óc nhân loại có thể thực hiện là sáng tạo. Những ai được tôn vinh là thiên tài cũng chỉ là người đã tạo ra được trong tâm trí họ bức tranh về những điều họ mong muốn, rồi từ đó bắt tay vào hành động để biến bức tranh thành hiện thực.

Tất cả những điều này và thêm một số điều khác nữa là những gì tôi đã học được trong suốt ba mươi sáu năm qua. Tuy nhiên, bài học sâu sắc nhất tôi tiếp thu được chính là chân lý từ thuở xa xưa mà những nhà triết học qua suốt các thời đại đã bảo ban chúng ta: Hạnh phúc chỉ tìm thấy được trong những hành động giúp ích chứ

thứ quyền lực kèm theo, dù cho kết cục tốt hay xấu đi nữa.

Tôi cho rằng mình rất may mắn khi được sinh ra trong nghèo đói. Trong những năm trưởng thành, tôi có cơ hội thân cận nhiều hơn với những người quyền quý, nhờ vậy tôi thấy được minh chứng khá rõ về ảnh hưởng của hai địa vị vô cùng khác biệt này. Tôi biết mình không cần phải dè chừng bản thân quá mức khi tôi vẫn đang đương đầu với những nhu cầu thiết yếu trong cuộc sống, song nếu đã gặt hái được sự giàu sang, thì tôi cần phải xem xét thận trọng để chắc chắn rằng giàu sang sẽ không tước đi khao khát giúp đỡ người khác của tôi.

Kinh nghiệm bản thân đã dạy tôi biết một người bình

không phải ở sự chiếm hữu.

Đây là chân lý mà con người chỉ có thể nhận thức sâu sắc được khi tự mình khám phá ra.

Có thể có nhiều phương pháp giúp tôi đạt được niềm hạnh phúc cao cả hơn điều mình nhận được từ việc dốc lòng biên tập tờ tạp chí nhỏ này, song thật tình tôi chưa tìm ra chúng, và tôi cũng không trông đợi mình sẽ tìm ra.

Điều duy nhất tôi nghĩ có thể mang đến cho tôi niềm hạnh phúc lớn lao hơn hiện tại chính là nhà truyền tin bé nhỏ với những lời cổ vũ và khích lệ này sẽ giúp đỡ được rất nhiều người.

Tôi nghĩ thời khắc hạnh phúc nhất cuộc đời mình diễn ra

khoảng vài tuần trước, khi tôi mua chút đồ ở một cửa hàng tại Dallas, bang Texas. Chàng nhân viên đang đợi tôi là kiểu người khá cởi mở, hay nói và biết suy nghĩ. Cậu chàng kể cho tôi nghe về mọi chuyện trong cửa hàng, như một kiểu chào hỏi kín đáo, rồi có hơi căng thẳng khi nhắc đến chuyện hôm nọ quản lý cửa hàng đã khiến mọi người rất hân hoan khi hứa sẽ thành lập một Câu lạc bộ Tâm lý học về Nguyên tắc Vàng và đặt mua dài hạn tạp chí Golden Rule, bằng chính sách tặng thưởng của cửa hàng.

(Cậu ấy không biết tôi là ai cả!)

Chuyện này khiến tôi hứng thú, tôi bèn hỏi cái người tên Napoleon Hill nãy giờ cậu ta đang kể là ai. Cậu thanh niên

nhìn tôi với vẻ chế nhạo rồi đáp: “Ý chú là chú chưa từng nghe danh Napoleon Hill sao?”. Tôi thú nhận cái tên nghe khá quen tai, nhưng lại tiếp tục hỏi cậu ta về nguyên nhân đã khiến quản lý cửa hàng đặt mua trọn một năm tờ Golden Rule cho nhân viên. Cậu ta trả lời: “Bởi nội dung trong tờ tạp chí đã biến một trong những nhân viên xấu tính nhất ở đây trở thành người xuất sắc nhất cửa hàng. Và ông chủ bảo nếu quả thực nó có tác dụng như vậy thì ông muốn tất cả chúng tôi phải đọc nó”.

Khi tôi vui vẻ bắt tay với chàng thanh niên ấy, rồi nói cho cậu biết mình là ai, chẳng phải như một biểu hiện tự cao, mà đó chính là phần cảm xúc sâu sắc luôn khiến lòng người bồi

hồi khi biết được việc mình làm đã mang lại hạnh phúc cho người khác.

Đây là dạng hạnh phúc làm thay đổi bản tính thiên về ích kỷ của con người, và góp phần vào quá trình tiến hóa qua việc tách bản năng động vật ra khỏi con người.

Tôi luôn cho rằng con người nên phát triển tính tự chủ, biết cách tự thể hiện bản thân thật tốt. Tôi sẽ chứng minh rằng tôi thực hành đúng với những gì tôi trình bày trong chủ đề này bằng việc táo bạo khẳng định nếu tôi có lượng độc giả tuyệt vời như tờ The Saturday Evening Post để tôi có thể phục vụ họ hàng tháng, thì trong vòng năm năm tới tôi có thể tạo sức ảnh hưởng đến quần chúng sống theo Nguyên tắc

Vàng, nhiều hơn tất cả các tờ tạp chí khác cộng lại từng làm được trong mươi năm qua.

Thứ quyền năng vĩ đại vừa được tìm thấy – công nghiệp và chính trị – mà giai cấp lao động đã đạt được, có thể bị lãng phí nếu bị sử dụng một cách khinh suất trong những trường hợp không cần thiết – như ngừng trệ hay bãi công. Nếu giai cấp lao động nghĩ mình là lực lượng nắm quyền của quốc gia, họ phải chấm dứt suy nghĩ về những giới hạn của giai cấp mình, điều đã kéo dài mãi trong quá khứ cho đến nay.

- Clynes, thủ lĩnh giai cấp lao động Anh

Với ba mươi sáu năm kinh nghiệm, chắc chắn có những người sở hữu số của cải vật chất nhiều hơn tác giả gấp bội

lần, nhưng nếu phải thách thức toàn bộ họ trưng ra niềm hạnh phúc họ có được so với niềm hạnh phúc tôi nhận được từ kết quả công việc, tôi sẽ không e ngại gì đâu.

Dĩ nhiên, với nhiều người, đó chỉ là một tình huống vô nghĩa, song với tôi lại có ý nghĩa vô cùng to lớn khi niềm hạnh phúc sâu sắc và lớn lao hơn cả đã đến với tôi từ khi tôi bắt đầu xuất bản tờ tạp chí này.

“Gieo nhân nào, gặt quả nấy” là chân lý vĩ đại, luôn đúng trong mọi hoàn cảnh. Và hơn ba mươi năm trải đời chính là minh chứng rõ rệt cho “quả” của tôi.

Đây là lần đầu tiên trong tôi bật lên ý tưởng sở hữu và biên

tập một tờ tạp chí, trong khi khoảng mười lăm năm trước, tôi chỉ muốn phê bình những điều tồi tệ và chỉ trích mọi thứ tôi không thích. Nhưng vào thời điểm đó, vị thần số mệnh hẳn đã ra tay can thiệp để ngăn tôi lao vào ngọn đèn như con thiêu thân, bởi mọi điều tôi học được xuyên suốt ba mươi sáu năm kinh nghiệm đã minh chứng đầy đủ cho chân lý được trích dẫn ở trên.

Bạn không bao giờ có thể trở thành lãnh tụ vĩ đại hay người có tầm ảnh hưởng đến công lý nếu bạn không phát triển được đầy đủ đức tính tự chủ.

Trước khi có thể giúp ích cho mọi người trong mọi lĩnh vực, bạn phải làm chủ được những bản năng cơ bản của con người – như tức giận, bảo thủ và đa

nghi.

Khi cáu giận lên vì ai đó, bạn cũng đồng thời để kẻ đó làm chủ mình và kéo bạn xuống cùng vị thế với họ.

Để phát triển khả năng tự chủ, bạn phải vận dụng triết lý Nguyên tắc Vàng theo những cách đa dạng và có hệ thống. Đồng thời, bạn phải xây dựng được thói quen tha thứ cho những người thường gây phiền hà và khiến bạn tức tối.

Bảo thủ và ích kỷ không thể nào chung sống hòa hợp cùng sự tự chủ. Những phẩm chất này sẽ luôn mâu thuẫn nhau khi cố ép chúng ở chung. Vì vậy, một thứ buộc phải ra đi.

Khi thẩm vấn nhân chứng, một luật sư khôn ngoan luôn

tìm cách chọc tức anh ta, và từ đó khiến anh ta bị mất tự chủ.

Tức giận chính là trạng thái mất đi lý trí!

Người có tính tình ôn hòa sẽ biết cách kiềm chế cơn tức giận, luôn duy trì vẻ điềm tĩnh và tính toán từng đường đi nước bước. Anh ta điềm đạm và thận trọng trong mọi tình huống.

Người như vậy có thể đạt được mọi mục đích chính đáng. Để làm chủ hoàn cảnh, trước hết bạn phải làm chủ bản thân mình. Người vận dụng đúng đắn sự tự chủ sẽ không bao giờ bôi nhọ những người xung quanh. Bản năng của anh ta là xây dựng chứ không phải đạp đổ. Bạn có phải là người biết tự chủ không? Nếu không phải,

sao bạn lại không phát triển
đức tính tốt đẹp này?

Biển báo 8

LÀM NHIỀU HƠN MỨC LƯƠNG ĐƯỢC TRẢ

Người hạnh phúc nhất không phải là người nhận được nhiều hơn, mà là người cho đi nhiều hơn.

- H. Jackson Brown, Jr.

Biển thứ tám trên con đường đến thành công là thói quen làm nhiều

hơn mức lương được trả!

Mười năm trước, tôi từng ghé thăm văn phòng của Edwin C. Barnes ở Chicago, chỉ để hỏi anh một câu hỏi đơn giản mà tôi đoán Barnes chắc chắn không hứng thú với nó. Tình cờ tôi được gặp riêng Barnes, khi anh ấy đang đi ngang qua phòng chờ của văn phòng mình.

Nếu có thể sống thọ đến một trăm năm mươi tuổi, tôi cũng sẽ không bao giờ quên được cách anh ấy dừng lại và giải đáp thật cẩn kẽ những câu hỏi của tôi.

Tôi muốn biết liệu nhà máy của ngài Edison có đồng ý sản xuất một chuỗi những đoạn thu âm bằng máy cho tôi không, bởi tôi muốn dùng

chúng để giảng dạy lớp học Nói chuyện trước công chúng.

Barnes trả lời là không thể vì máy móc của Edison chưa có khả năng tạo ra những bản thu âm đặc thù. Tuy nhiên, anh đã dẫn tôi đến gặp một người có khả năng giúp được tôi. Vậy là anh đội mũ và chở tôi đến gặp một đối thủ cạnh tranh của mình cách nơi đó hàng dặm ở phía bên kia thành phố, trên chính chiếc xe của anh.

Chẳng có chút cơ hội nào dù là mỏng manh nhất rằng hành động này của Barnes sẽ sinh lời cho anh, và bản thân anh biết rõ điều đó. Thế nên cũng hợp lý khi cho rằng anh làm việc này cho tôi thuần túy bởi vì bản chất của anh là giúp đỡ bất cứ ai, bất cứ khi nào có thể, không màng đến lợi nhuận

trước mắt hay dài hạn cho bản thân.

Hiển nhiên tác phong lịch sự của Barnes đã khiến tôi hết sức ấn tượng. Tôi bắt đầu nghiên cứu về anh vì tôi tin rằng anh đáng để mọi người noi gương. Văn phòng của anh luôn bao phủ bầu không khí chân thành và nhiệt tình. Tôi nhận thấy tất cả nhân viên bán hàng, nhân viên tốc ký, cô thư ký của anh và những người khác đều trông rất vui vẻ khi được làm việc tại đây.

Đây là chuyện của mười năm trước. Tôi đánh bạo nêu ý kiến rằng nếu hiện tại bạn không báo trước mà ghé thăm một trong những văn phòng của Barnes tại Chicago, St. Louis hay New York để hỏi xin vài sự giúp đỡ, bạn sẽ có ấn tượng

giống hệt như tôi mười năm trước, đó là bạn đang ở một nơi luôn rộng mở, nơi có những con người nhã nhặn, bởi họ luôn tin tưởng vào những điều đã sẻ chia.

Barnes đã chiếm được niềm tin của Thomas A. Edison, và từ đó được Edison giao việc cho. Nếu tôi nhớ không lầm thì tiền lương của Barnes lúc đó chưa tới 25 đô-la một tuần. Một thời gian ngắn sau, Edison càng ngày càng tin tưởng anh hơn, và giao cho anh là đại lý kinh doanh máy ghi âm Edi (máy ghi âm của Edison) tại Chicago. Tôi không biết chính xác anh đã dùng phương pháp nào để giành được niềm tin nơi Edison, song có một điều tôi chắc chắn và tất cả những ai biết Edison đều sẽ nhiệt liệt đồng tình rằng Barnes sẽ

không giành được lòng tin ấy nếu anh không làm việc hiệu quả và hoàn thành công việc nhiều hơn, tốt hơn gấp bội mức lương được trả. Tôi chắc chắn anh ấy không hề thương thảo về giờ giấc hay tiền lương trong những ngày mới bắt đầu, và tôi chắc chắn anh đã dành nhiều thời gian cho công việc hơn những gì hợp đồng yêu cầu.

Ngay từ ban đầu, Barnes đã chấp nhận điều khoản không bao giờ bán máy ghi âm Edi cho những nơi không có nhu cầu, cũng không bán thừa dù chỉ một chiếc so với nhu cầu phục vụ kinh doanh của khách hàng. Đôi lúc nhân viên bán hàng của anh vì quá hăm hở tích lũy kết quả trong sổ doanh số sẽ thuyết phục khách hàng mua quá số lượng. Barnes luôn

luôn nghiên cứu kỹ lưỡng những giao dịch như vậy, anh chỉ ra lỗi lầm và cho người bán hàng cơ hội sửa sai trước khi điều này làm hủy hoại thanh danh của anh ta cũng như công ty mà anh ta đang làm việc.

Với tính cách nổi trội, thân thiện, hòa đồng và nhiệt tình, Barnes chính là một nhân viên bán hàng tài năng. Tuy nhiên, anh sẽ không thành công nếu không cung cấp nhiều hơn, với chất lượng hoàn hảo hơn, so với những gì mà hợp đồng phân phối của anh cam kết. Nguyên tắc này đến với anh dường như rất tự nhiên. Nó chính là một phần con người anh.

Việc kinh doanh của Barnes không dễ vững bền chỉ trong

một sớm một chiều. Máy ghi đọc vẫn là thứ mới mẻ vào mươi hai hay mươi lăm năm trước; để bán được chúng cần phải có một nghệ thuật bán hàng cấp cao và những người nhân viên có kỹ năng lành nghề hơn nữa để hướng dẫn mọi người sử dụng sau khi mua chúng. Những chiếc máy này thực sự đã tiết kiệm phân nửa thời gian cho các nhân viên tốc ký; song, như mọi phát minh mới trên trái đất, từ tàu chạy hơi nước đến máy bay, mọi người cần phải “thực mục sở thị”.

Edwin C. Barnes gần như đã bán hết toàn bộ sản phẩm máy ghi âm Edi được sản xuất ở các nhà máy lớn của Thomas A. Edison tại Tây Orange, bang New Jersey. Khi nghĩ về anh, tôi không kìm được suy nghĩ

về buổi phỏng vấn bảy người thất nghiệp và vô gia cư tại Chicago vài năm trước, một trong số họ đã tốt nghiệp Đại học Yale.

Tất cả họ đều than van rằng: “Cuộc sống không cho tôi cơ hội”.

Tôi nghĩ về Edwin Barnes khi đang thực hiện những cuộc phỏng vấn ấy, và tôi băn khoăn liệu cuộc sống có trao cho anh ấy cơ hội nào tốt hơn bảy người này hay không, và ai buộc cuộc sống chịu trách nhiệm cho những thất bại của anh ấy đây.

Chuyến đi đến Tây Orange của anh không phải là một việc làm tự phụ. Anh đến bằng chiếc xe chở hàng, gặp được Edison, giải thích cho ông

nghe, rồi nhận được cơ hội chứng minh cho Edison thấy anh không hề cho rằng thế giới nợ anh một cuộc đời.

Câu chuyện của Barnes rất giống với tất cả những người thành công khác. Anh hoàn thành tốt việc trước, rồi gặt hái thành quả về sau. Thay vì đợi chờ thế giới đến và chi trả những gì cuộc sống nợ mình, anh bước ra và hoàn thành cho thế giới công việc mà sẽ mang đến vận mệnh cho anh, và việc đó diễn ra khi anh vẫn còn là một thanh niên tương đối trẻ.

Tôi không biết số tiền mà Barnes kiếm được là bao nhiêu, song đó hẳn là một con số đáng kể. Anh sống tại Florida, nơi mà hầu hết thời gian anh sống một cách an nhàn. Thời gian còn lại anh

ghé thăm những phụ tá vẫn đang quản lý việc kinh doanh máy ghi âm Edi của mình tại những thành phố lớn như Chicago, St. Louis và New York.

Vài ngày trước đã xảy ra một chuyện thú vị và nó sẽ là minh chứng cho lề thói làm việc của Barnes. Từ Chicago, tôi đến văn phòng của mình tại New York, nhưng trên đường đi tôi ghé qua gặp Barnes tại văn phòng nằm ở khu Broadway của anh. Tôi mang theo hành lý và tôi để nó lại văn phòng của anh khi tôi ra ngoài tìm một nơi ở tạm, bởi nơi tôi cần đến là New York. Khi tôi vừa rời đi, anh ấy gọi cho tôi và nói: "Chúng tôi đóng cửa văn phòng lúc sáu giờ. Nếu giờ đấy anh vẫn chưa quay lại tôi sẽ mang túi đến khách sạn cho

anh nếu anh cho tôi biết anh dừng chân tại đâu”.

Và, anh thực sự nghiêm túc thực hiện như anh nói. Bạn hãy thử nghĩ một người có của cải, địa vị và thành công, lại đề nghị kéo hành lý đi quanh vì tôi! Điều này càng củng cố cho tính đúng đắn của câu nói “Một người muốn trở nên vĩ đại giữa số đông trước hết phải là một người đầy tớ giỏi giang”. Một người hoàn thành công việc với tinh thần chuẩn mực, sẽ không bao giờ thất bại trong việc nâng vị thế của mình lên. Hai ngàn năm trước, Chúa Jesus cũng đã nói đến điều này và những ai thành công cũng sẽ nói điều tương tự. Barnes thành công vì anh đã phụng sự rất tốt. Anh đã không ngần ngại lái chiếc xe xập xê hay làm mọi điều cần

làm để chuyển thành công Bức thông điệp gửi cho Garcia¹³.

¹³ *Message to Garcia* là một bài báo cực kỳ nổi tiếng được viết bởi Albert Hubbard, nói về tính thu động, ích kỷ và lòng ganh tỵ của số đông người lao động. Bài báo lấy cảm hứng từ câu chuyện về người lính Rowan. Trong cuộc chiến tranh giữa Mỹ - Tây Ban Nha để giải quyết vấn đề độc lập của Cuba, tướng Garcia là thủ lĩnh của nhóm nổi dậy Cuba. Thời điểm Tổng thống Mc. Kinley cần chuyển một bức thông điệp tới cho tướng Garcia nhưng không ai biết ông ẩn náu ở đâu giữa núi rừng Cuba mênh mông, Rowan được giới thiệu chuyển giao bức thư. Anh nhận thư mà không có bất kỳ phản nản nào; và dù không biết mặt tướng Garcia, không biết nơi ông

ẩn náu, Rowan đã tận tay giao được thông điệp cho Garcia sau rất nhiều ngày gian khó.

Chúng ta đấu tranh cho danh vọng, và đã chiến thắng. Và trông kìa! Như một hơi thở thoảng qua, ta đã đánh mất nó trong vương quốc thịnh lăng mà kẻ trị vì là cái Chết.

Tại một buổi gặp mặt của Tổ chức Thomas A. Edison gần đây, với sự góp mặt của ngài Barnes và hơn một trăm đại diện khác, một tình huống bất ngờ đã xảy ra đã góp thêm những minh chứng thú vị về cả Barnes và Edison.

“Thầy phù thủy” vừa được tặng một lá cờ tưởng niệm bằng lụa. Bài diễn văn được soạn bởi George M. Austin, đến từ bang Philadelphia. Ngài

Edison đáp lời, song con trai ông, Charles Edison, mới là người đọc bài diễn văn. Trong lúc con mình đang đọc, ngài Edison tháo chiếc giày bên chân phải ra, lấy dao xếp cắt ra một miếng da lủng lẳng trên phần đế.

Mọi người ngạc nhiên nhìn nhà sáng chế, rồi cười ồ lên.

Nhà sáng chế cười theo, rồi nói:

“Tôi đến New York mua giày và thấy họ bán một đôi từ 17 đến 18 đô-la. Tôi xuống phố Cortlandt và thấy rất nhiều giày trong hầm. Tôi thấy một đôi vừa ý mình và mua với giá 6 đô-la. Tôi đã mang nó gần một năm rồi.”

Đứng gần ngài Edison là

Edwin C. Barnes, chủ chi nhánh ở New York, Chicago và St. Louis.

Edison chỉ vào Barnes và nói:

“Barnes sẽ không làm vậy. Cậu ấy sẽ đến Broadway và trả 17 hoặc 18 đô-la cho một đôi giày.”

“Phải, nhưng tôi sẽ mang nó được trong ba hoặc bốn năm”, Barnes đáp.

“Ed Barnes trả 6 hoặc 7 đô-la cho một cái mũ”, Edison tiếp tục, “trong khi tôi sẽ sang New York hoặc xuống Newark và mua một cái với giá 2,75 đô-la”.

Sau đó, Edison đưa ra một vài tờ giấy ghi chú, rồi bảo rằng hằng đêm ông đều lập danh sách những điều dự định làm.

Danh sách hôm nay gồm năm mươi bảy vấn đề khác nhau mà ông cho rằng cần chú trọng đến.

“Nếu mỗi người thử làm cách này trong sáu tháng, tất cả rồi sẽ ngạc nhiên khi chứng kiến bao nhiêu việc có thể hoàn thành được chỉ trong có mười tiếng thôi”, ngài Edison nói tiếp.

Với toàn bộ số tài sản kếch xù, và tất cả những thành công to lớn và vô số bạn bè, trải từ những người vĩ đại như cựu Tổng thống Theodore Roosevelt đến Napoleon Hill, ngài Barnes vẫn luôn là một người thân thiện và bất kỳ ai cũng có thể dễ dàng gặp mặt ông nếu muốn. Trong công việc, Barnes cũng không quá cầu kỳ, không có gì ngoài một

thư ký riêng túc trực giữa cửa văn phòng ông và phòng tiếp tân. Tuy nhiên, người thư ký này lại vô cùng bận bịu với những việc quan trọng cần phải quản lý hơn là chặn những người muốn gặp ngài Barnes lại. Lập luận của ông là nếu có người ghé văn phòng để gặp ông cũng đồng nghĩa với việc người ấy đang tỏ lòng kính trọng ông, thế nên ông sẽ cư xử đàng hoàng và lắng nghe người ấy, bất kể điều họ muốn là gì.

Mỗi khi nhớ đến Barnes, tôi lại nghĩ về Thượng nghị viện Hoa Kỳ. Anh ấy chính là kiểu người mà chúng ta cần ở Washington. Anh tin vào phục vụ hơn là được phục vụ, và nếu người dân tiểu bang Florida đủ may mắn thuyết phục anh nhận chức Thượng

nghị sĩ, họ sẽ có lý do chúc mừng bản thân, bởi anh ấy sẽ luôn là một đầy tớ tận tụy trong những ngày làm việc cho Washington.

Tôi cho rằng Thượng nghị viện có thể tuyển thêm một vài quan chức thực thụ hơn, có năng lực kinh doanh như Barnes, người có sự liêm chính không thể chê vào đâu được. Có lẽ thái độ của người dân sẽ trở nên thân thiện hơn nếu trong Thượng nghị viện có thêm vài doanh nhân thành đạt và ít đi một số chính trị gia chỉ chú trọng đến mục đích trao đổi những ưu đãi trong chính trị.

Barnes sẽ là ứng viên rất phù hợp cho vị trí này. Anh ấy có năng lực và sở hữu nhân cách khiến anh nổi trội giữa đám

đông. Anh ấy rất dũng cảm, sẵn lòng đấu tranh nếu cần thiết, đặc biệt anh sở hữu khả năng ngoại giao hiệu quả trong trường hợp sự trao đổi thiết thực hơn là chiến đấu.

Tôi xin tiến cử cho người dân Florida ứng viên Edwin C. Barnes ở Bradenton. Các bạn quả thực rất may mắn nếu thuyết phục được anh đồng ý vào Thượng nghị viện Hoa Kỳ, bởi anh ấy sẽ phục vụ các bạn tận tụy và hết lòng như với Thomas A. Edison.

Nếu tác giả không nhầm, chỉ có duy nhất một nền tảng để bán được dịch vụ cá nhân, đó là nền tảng của sự đền bù, tạo sự cân đối giữa chất lượng và số lượng dịch vụ được phục vụ.

Giả sử, một người làm việc với máy tiện được trả lương 5 đô-la mỗi ngày cho công sức anh ta bỏ ra. Anh ta đã làm công việc này trong vài năm. Một người khác đến và dùng chiếc máy tiện bên cạnh. Anh ta chỉ mới nhận việc trong vài ngày, nhưng với cùng một loại công việc, anh ta cho năng suất cao hơn một phần tư so với người thợ có thâm niên bên cạnh. Ai là người nên nhận được phần lương cao hơn?

Câu trả lời rất rõ ràng! Thâm niên trong nghề không hề liên quan gì đến tiền lương được trả. Nếu có thì người gác cổng tòa nhà đặt trụ sở văn phòng của tôi sẽ nhận được tiền lương cao hơn cả người quản lý tòa nhà, vì ông ấy đã làm việc ở đây mười năm trong khi người quản lý chỉ mới nhận

việc chưa đầy sáu tháng.

Đây là điều quan trọng bạn cần nhớ kỹ khi quảng bá dịch vụ cá nhân: Năng lực của bạn trong công việc và giá trị của bạn trong mắt cấp trên có thể được đánh giá chính xác dựa trên lượng giám sát mà bạn cần. Nếu bạn cần được giám sát ở mức độ thấp, có thể năng lực của bạn đang ở mức khá. Nếu bạn không cần được giám sát gì cả, chắc chắn bạn đã đạt được năng suất cao nhất trong công việc của mình, thế nên bước tiếp theo bạn cần thực hiện chính là đảm đương công việc với trọng trách nặng nề hơn.

Đồng thời, có lẽ bạn cũng nhận ra được thực tế tiền công nhận được không nhiều hơn so với công sức đã bỏ ra, trừ khi bạn

đã sẵn sàng đảm nhận những trách nhiệm nặng nề. Chỉ những người có thể gánh vác trách nhiệm thật hiệu quả và có năng suất, đồng thời đảm đương vị trí lãnh đạo những người khác thì mới được trả tiền lương hậu hĩnh.

Một người muốn tự mình kiếm được 25.000 đô-la một năm là hoàn toàn bất khả thi. Tuy nhiên, có lẽ người ấy đáng nhận được gấp bốn lần số tiền ấy nếu anh ta có thể đảm đương vị trí lãnh đạo hàng ngàn người khác và giúp họ bổ sung thêm vài điều vào hiệu suất lao động và khả năng sử dụng sức lao động của mình.

Hai phẩm chất chủ yếu đã đưa hàng ngàn người từ tầng lớp bình dân và hàng ngũ lao động phổ thông vào những vị trí

điều hành uy tín là:

Thứ nhất, năng lực cộng với sự sẵn lòng đảm đương những trách nhiệm nặng nề.

Thứ hai, khả năng giúp đỡ người khác làm việc hiệu quả hơn bằng cách khéo léo hướng dẫn họ trong những nỗ lực của chính họ.

“Ta nhận lại những gì ta đã cho đi” không chỉ đơn thuần là một châm ngôn. Đây là chân lý mà tất cả những người thành công đều áp dụng. Người nhận được nhiều nhất khi kinh doanh dịch vụ cá nhân là người đã trao đi nhiều nhất cho những người anh ta phục vụ, dù đó là tự mình làm việc với sự giám sát rất ít hoặc không cần giám sát, hay giúp đỡ người khác định hướng

những nỗ lực của họ theo cách thật thông minh.

Thành công không đến với người phải tự mình giải quyết mọi tiểu tiết để mưu cầu công việc “cao cấp” hơn, nó sẽ đến với người có năng lực cùng óc phán đoán chuẩn mực để khiến người khác chú trọng vào các tiểu tiết. Nếu bạn đang hướng đến một trong những công việc “cao cấp”, liệu đã đến lúc hướng dẫn người khác cách xử lý chi tiết trong công việc hiện tại của bạn chưa?

Nếu bạn đã giậm chân mãi tại một vị trí và tiền lương không có gì thay đổi trong một thời gian dài, hẳn bạn đã không nỗ lực truy cầu cơ hội tiếp nhận những trọng trách cao hơn, và có lẽ hiện tại bạn vẫn cần quá nhiều sự giám sát như trước

đây. Hai đặc tính này sẽ đóng vai trò hướng dẫn nếu bạn quan sát chúng thật kỹ. Ngoài ra, nhờ vào chúng mà bạn có thể đánh giá bản thân một cách chính xác.

Bạn không thể săn sàng gánh vác những nhiệm vụ nặng nề hay lãnh đạo và chỉ huy người khác cho đến khi bạn có thể nâng năng lực cá nhân lên với một dấu ấn thật đặc biệt. Có khả năng là bạn chẳng thể bắt người khác làm việc nhiều hơn với chất lượng tốt hơn bạn đâu, nên chính bạn hãy tự mình thực hành điều đó.

Quyền lãnh đạo sẽ ngày càng phát huy từ những tấm gương tốt bạn tự đặt ra cho mọi người noi theo. Khi đã bắt đầu dẫn dắt mọi người hướng đến chất lượng và số lượng công việc,

bạn có thể đặt chân lên con đường dẫn đến một công việc cao hơn, với tiền lương hậu hĩnh hơn, cùng những trách nhiệm cao cả hơn.

Khó khăn không bao giờ ngồi yên khi niềm đam mê trở nên rực cháy. Giữa chúng luôn luôn tồn tại những mâu thuẫn và xung đột bất tận. Có thể dùng sức mạnh để khuất phục một bên, song cảm giác sai trái vẫn còn đó; ngọn lửa của niềm đam mê đang thiu thiu ngủ sẽ chuẩn bị bùng nổ lần nữa ngay khi có dịp. Hãy tuân theo những chỉ dẫn của Nguyên tắc Vàng, và toàn bộ nguyên nhân dẫn đến xung đột đều sẽ bị loại trừ, mọi mâu thuẫn đều sẽ chấm dứt, rồi nhân loại sẽ tay trong tay cùng làm việc và gặt hái thành quả xứng đáng.

Tôi chưa từng được nghe kể về một người nào đó đạt được vị trí quản lý cấp cao chỉ với một bước nhảy, nhưng tôi có thể kể tên hàng trăm quản trị viên đã đạt được vị trí hiện tại của họ thật chậm rãi, từng bước một, bằng cách tăng dần hiệu suất làm việc của bản thân và củng cố chất lượng lẫn số lượng công việc của mình.

Không phải tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của việc làm nhiều hơn và chất lượng hơn mức lương được trả vì những lý do viển vông, mà bởi vì tôi hiểu nguyên tắc này là loại giao dịch có lợi cho bạn. Nó là một chiến lược hợp lý. Nó hợp lý vì tự nó sẽ thu hút thiện chí hợp tác từ đồng nghiệp và cả người chủ của bạn. Nếu nó không thu hút được sự chú ý của người chủ hiện tại của

bạn, nó sẽ cuốn bạn đến chỗ những người chủ khác, những người đang tìm kiếm người như bạn và giao cho bạn một công việc trọng đại hơn và tốt hơn.

Nếu tôi không nhầm lẫn thì cách hữu hiệu nhất giúp quảng bá dịch vụ cá nhân với lợi thế tốt nhất chính là thu hút người chủ bằng lượng công việc chất lượng hơn hẳn những nhân công bình thường. Khi một nhà tuyển dụng tìm ra bạn, bạn có thể yên trí mình sẽ nhận được mức lương hậu hĩnh hơn so với mức lương bạn tự đề nghị. Cách duy nhất khiến nhà tuyển dụng tìm kiếm bạn là hiệu suất công việc của bạn phải vượt mức chất lượng và số lượng thông thường. Điều này có thể áp dụng với những

ai đang làm một công việc nhỏ và muốn thăng tiến lên chức vị cao hơn trong công ty, cũng như những ai đang muốn đổi nơi làm việc mới.

Tôi ghen tị với những người biết phán đoán hoàn cảnh, có thể tự nhận thấy giá trị của việc làm việc nhiều hơn và chất lượng hơn mức lương được trả, cũng như đảm đương trọng trách với khả năng cao nhất thay vì đẩy chúng sang cho người khác. Tôi ghen tị với anh ta, bởi anh ta là người duy nhất trong mười ngàn người. Đây là lý do tại sao anh ta lại đứng trên đỉnh chứ không ở dưới chân trong nghề nghiệp của mình. Đây cũng là lý do tại sao anh ta đang lĩnh tiền lương chứ không phải “tiền công”. Và điều này cũng giải thích rõ tại sao anh ta đang ở vị trí lãnh

đạo những người khác.

Ngồi cạnh tôi trong văn phòng là một chàng thanh niên giữ chức vụ quản lý tài chính cho tờ tạp chí này của tôi. Khi đến xin việc, cậu không hỏi những câu ngốc nghếch kiểu như: “Công việc này tiền lương bao nhiêu?”, “Ngày làm bao nhiêu tiếng?”, “Có cần trách nhiệm gì không?”, “Khi nào tôi sẽ được tăng lương?”, “Có bao giờ phải làm ca tối không?”,...

Không, cậu ấy không hỏi những câu thiếu khôn ngoan như thế!

Cậu khiến tôi vô cùng ấn tượng khi giải thích về sự thấu hiểu sâu sắc của mình với tờ tạp chí dù cho ấn bản đầu tiên mới vừa lên kệ được một ngày. Cậu ấy bảo cậu phải làm việc

tại tạp chí Golden Rule và rằng cậu có ý định sẽ đạt được những gì mình theo đuổi, trừ khi tôi đuổi cậu ra khỏi văn phòng. Cậu thuyết phục tôi rằng cậu muốn công việc này vì cậu tin vào kết quả nó mang lại.

Cậu trai trẻ này không hỏi tôi bao giờ mới cho cậu ấy phụ việc mà chỉ hỏi “Tôi cần làm gì đầu tiên?”.

Tên cậu ấy là W. H. Heggem!

Cứ ghi nhớ cái tên này nếu bạn muốn, nhưng tôi có thể cam đoan với những ai đang liên tục kiểm tìm những nhân viên năng nổ rằng tôi không hề muốn các ngài “rình mò” quanh văn phòng tạp chí Golden Rule để đoạt cậu ấy khỏi tay tôi đâu. Ô, các ngài sẽ

muốn cậu ấy thôi, nhưng gượm đã – số tiền năm nay cậu ấy kiếm được chắc chắn sẽ vượt mốc 10.000 đô-la đấy nhé!

Phải, cậu ấy xứng đáng với con số đó, và tôi rất vui lòng trả cho cậu ấy số tiền cậu ấy đáng được nhận. Cũng như tất cả các nhà tuyển dụng khác, tôi muốn chất lượng công việc tốt nhất có thể và tôi sẵn sàng trả lương thật hậu hĩnh nếu bất kỳ ai trong hàng ngũ nhân công có thể mang lại điều đó. Tôi sẵn lòng trả cao hơn những gì họ thực sự mang lại, song vì lý do kinh tế nên chuyện này không thể duy trì liên tục được. Không ai có thể trả lương cho nhân viên mà không sản xuất kinh doanh và duy trì hoạt động kinh doanh thường xuyên cả. Con suối

sớm muộn cũng sẽ cạn khô nếu không được bổ sung nguồn nước liên tục.

Nếu bạn cảm thấy cấp trên nên trả lương cho bạn nhiều hơn hiện tại, chỉ có một cơ sở để yêu cầu tăng lương, đó là trước tiên bạn cần phải cải thiện tình trạng công việc và mang lại nhiều thành quả hơn cho cấp trên của mình.

Giả sử bạn là một nhân viên kế toán, và bạn không biết làm sao để cải thiện công việc với chất lượng và số lượng cao hơn. Bạn đang làm việc với tần suất cao như yêu cầu và nắm vững quy tắc nên chất lượng công việc của bạn đang ở mức cao nhất.

Vậy bạn có thể làm gì để xứng đáng nhận được nhiều hơn

mức hiện tại mình có?

Có hàng tá phương pháp có thể trả lời cho câu hỏi này, nhưng việc thử thật nhiều cách khác nhau cũng tương đương với việc không theo cách nào cả. Bạn chỉ cần thực hiện đúng một phương pháp mà thôi.

Bạn là nhân viên kế toán. Mỗi tháng bạn soạn những bản tổng kết rồi gửi chúng đi. Có khả thi không nếu bạn tạo ra một hệ thống thu nợ có chức năng chuyển hết những khoản thanh toán đầy thành tiền mặt khi chúng đến hạn? Nếu có thể, chẳng phải cấp trên hẳn sẽ rất vui lòng trả lương tương xứng với thành quả của bạn?

Bạn có thể phát huy tinh thần trách nhiệm bằng cách xung phong làm nhiều việc hơn chứ

không chỉ ngồi soạn sổ thống kê. Bạn có thể làm điều đó mà không làm giảm sút hiệu suất trong công việc kế toán của mình. Hãy soạn ra một lượng thư thu nợ mang lại lợi thế thương mại cho cấp trên, đồng thời thu về số tiền tương ứng.

Hầu hết những người dày dạn kinh nghiệm đều có thể làm đúng những gì người khác yêu cầu và hướng dẫn, nhưng người trả lương chỉ muốn anh ta phải tự nhận ra điều gì nên làm và thực hiện ngay tức khắc mà không cần phải dặn dò.

Quy luật cung cầu hình thành một khoản lương trung bình chung mà một kế toán viên phổ thông có thể đòi hỏi. Để nhận được nhiều hơn, người ấy phải làm thêm một số việc

mà thường những kế toán viên “bình thường” không động đến. Nói ngắn gọn hơn, người ấy buộc phải đẩy mình thoát khỏi tầng “bình thường”, nếu không thì anh ta phải thỏa mãn với số lương “bình thường” mãi mãi.

Việc rèn luyện làm việc nhiều hơn và chất lượng hơn mức lương được trả hoàn toàn không phải là việc cảm tính. Nó chỉ đơn giản là một thói quen hữu ích trong công việc. Dĩ nhiên, nếu bạn có thể làm việc với tinh thần phấn chấn và năng nổ, chắc chắn bạn sẽ thu hút được nhiều người đến với bạn hơn.

Tỷ lệ thành công của bạn sẽ càng cao hơn, nếu bạn phát triển một tính cách thu hút và thú vị đi cùng thói quen làm

việc nhiều hơn và chất lượng
hơn mức lương được trả. Đây
là một phẩm chất cần thiết
nếu muốn thành công trong
bất kỳ lĩnh vực nào.

Biển báo 9

TÍNH CÁCH CUỐN HÚT

Tính cách đối với con người cũng như hương thơm đối với đóa hoa.

- Charles M. Schwab

Biển báo thứ chín trên con đường dẫn đến thành công là tính cách cuốn hút.

Trái tim tôi đồng cảm với những người cứ đi mãi trên con đường tìm kiếm một công việc. Đây là nhiệm vụ nản lòng

nhất mà cuộc đời mỗi người phải gánh. Tôi ao ước mình có thể với tay tới toàn bộ những người thất nghiệp trên thế giới và trao cho họ chiếc chìa khóa cho mọi vị trí họ sẵn sàng đảm nhận.

Tôi sẽ miêu tả cho bạn thấy tường tận đặc điểm của chiếc chìa khóa này, chiếc chìa khóa mà tôi đã trao cho một độc giả của tờ Golden Rule đến gấp tôi hôm nay. Anh ấy đang thất nghiệp. Anh ấy đã xin việc ở rất nhiều công ty, nhưng tất cả đều từ chối nhận anh.

Tôi bảo anh kể lại cho tôi nghe thật chính xác những gì mình đã nói khi xin việc. Anh kể rằng mình chỉ đơn giản bước vào công ty và hỏi liệu còn vị trí nào trống không. Trước khi nhận được câu trả lời, anh

cũng nói rõ thêm mình đang thất nghiệp và sẵn sàng chấp nhận bất kỳ mức lương khởi điểm nào. Rồi anh bị từ chối cũng nhanh chóng như cách anh xin việc vậy.

Lý do đã quá rõ ràng. Việc tại sao tôi nghĩ vậy đã được tiết lộ qua những gì tôi nói với anh ta. Đầu tiên, tôi bảo anh ta đứng dậy để tôi có thể xem xét anh, cũng như những nhà tuyển dụng khác đã làm khi anh đi xin việc vậy. Mặc dù anh mặc trang phục lịch sự, phù hợp nhưng lại mang đôi giày mòn để và đầu đội mũ lưỡi trai.

Tôi đã gợi ý cho anh ta thế này. Hãy ra ngoài tìm thợ đóng giày đóng lại phần đế bị mòn. Nó sẽ giúp anh cảm thấy tự tin hơn rất nhiều, và đây là điều mà

anh đang cực kỳ cần đến. Mua thêm một chiếc mũ vành phù hợp và quăng chiếc mũ lưỡi trai này đi. Nó sẽ giúp anh cảm thấy mình là một người đàn ông trưởng thành chứ không còn là một cậu thanh niên loai choai nữa, đồng thời nó cũng tạo dựng cho anh vẻ ngoài đứng đắn mà anh sẽ rất cần tới.

Hãy quyết định thật kỹ vị trí công việc và công ty mà anh muốn vào làm việc. Đồng thời, anh nên ra ngoài tìm kiếm mọi thông tin về công ty đó, sau đó chuẩn bị một vài lý do phù hợp để giải thích tại sao anh tin mình có thể hoàn thành tốt vị trí đang ứng tuyển.

Sau đó, hãy đến công ty và nói thế này: “Tôi đã quyết định đảm nhận một vị trí trong

công ty ông. Ông không biết gì về việc này đâu, nhưng đó là lý do tại sao tôi tới đây. Tôi cực kỳ muốn một vị trí mà tôi biết mình có thể đảm đương và mang lại lợi ích cho ông. Tôi sẵn sàng làm việc ngay bây giờ nếu ông nói cho tôi biết nơi treo mũ và áo khoác của tôi lên. Ô phải, tiền lương! Tôi đề nghị chúng ta nên quên nó đi, cho đến khi ông thấy được tôi vùi mình vào công việc trong suốt một tuần liền. Khi đó, nếu ông cho rằng tôi đã kiếm được bao nhiêu từ công sức ấy, ông có thể đặt số tiền ấy vào phong bì cho tôi”.

Anh ta làm theo những gì tôi chỉ dẫn. Chưa đầy hai tiếng sau, anh quay lại văn phòng của tôi, đế giày đã đóng, tóc tai đã gọn gàng. Vẻ tự lự trên gương mặt anh ta đã được

thay bằng một nụ cười tươi. Tôi khẳng định anh ta đã sẵn sàng để thử việc. Sau khi rời đi chưa đầy một tiếng, anh ta gọi điện báo với tôi rằng mình đang thử việc ở một công ty mới.

Có rất nhiều quan niệm về thành công, nhưng dù bạn nghĩ thành công là sự tích lũy về mặt của cải hay một công việc cao cả vì nhân loại, hay cả hai, bạn cũng sẽ không thể nào đạt được nó nếu không có một phương hướng được hoạch định rõ ràng.

Trong mười năm qua, tôi đoán chừng mình đã chia sẻ ý kiến này đến hơn một trăm người, và trong mọi trường hợp mà tôi được biết kết quả, tất cả đều vô cùng hữu hiệu.

Hiện nay, giới kinh doanh đang tìm kiếm những ứng viên đủ tự tin để đáp ứng được yêu cầu công việc. Trong một trăm trường hợp thì hết chín mươi chín người sẽ thương lượng, tranh cãi và làm mọi điều khả thi để thuyết phục người chủ tiềmnăng nhận anh ta vào làm với mức lương khởi điểm cao nhất có thể.

Chỉ có một cơ sở cho việc trả lương căn cứ theo sức lao động mà cá nhân đã bỏ ra thôi, đó là: một người có quyền hưởng tiền lương tương xứng với chất lượng và số lượng công việc anh ta đã hoàn thành. Kinh nghiệm, tuổi tác, năng lực và địa vị của anh ta không ảnh hưởng gì đến tiền lương nhận được. Không có gì đáng kể ngoài công việc mà anh ta hoàn thành được.

Bạn không cần e dè trong cuộc cạnh tranh với những người cho rằng: “Tôi không được trả lương cho việc đó, nên tôi sẽ không làm”. Anh ta sẽ không bao giờ là một đối thủ đáng gờm trong công việc của bạn; nhưng hãy để mắt đến những đồng nghiệp luôn yên vị tại bàn làm việc cho đến khi hoàn tất công việc – hãy để mắt đến những người không “thách thức bạn ở chức vụ nhưng lại vượt qua bạn trên khán đài”.

Trong thời đại thịnh vượng như hiện tại, tuyệt đối không có lý do gì để một người phải lang thang trên đường mà không có công ăn việc làm cả. Nếu vận dụng phương pháp này, dù là ứng tuyển cá nhân hay qua thư từ, bất kỳ ai đang cần loại dịch vụ mà bạn có thể đáp ứng, chắc chắn sẽ cho bạn

thử việc.

Và một kỳ thử việc là tất cả những gì bạn cần. Tuy nhiên, nếu không làm tốt thì sớm muộn bạn cũng sẽ bị phê phán đến mất việc, dù bạn có làm việc dựa theo phương pháp này hay với tiền lương đã thỏa thuận đi chăng nữa.

Khi nộp đơn xin việc, rất nhiều người có năng lực đã lúng túng bởi câu hỏi “Anh có kinh nghiệm gì?”. Hiện tại, anh có lẽ chưa có nhiều kinh nghiệm, nhưng sâu trong thâm tâm anh biết mình có thể đảm nhiệm công việc một cách tốt nhất. Danh dự yêu cầu anh ta trả lời thật thà, và điều này thường đồng nghĩa với việc cuộc phỏng vấn sẽ kết thúc ngay tại đây.

Giả sử, nếu bạn phải đương đầu với tình huống tương tự, bạn hãy nói: “Xem nào. Anh không nghĩ rằng công việc tôi làm sẽ trả lời cho câu hỏi của anh hoàn hảo hơn những gì tôi nói về bản thân sao? Nếu anh sẵn lòng cho tôi biết nơi để tôi treo mũ và áo khoác lên, tôi sẽ lập tức cho anh thấy tôi có thể làm gì với thời gian của mình; và nếu anh không thích thì không cần trả cho tôi một xu nào cả”.

Và thế là vấn đề đã được giải quyết. Hầu hết mọi người sẽ trao cho bạn cơ hội mà bạn yêu cầu.

Nếu bạn nghi ngờ tỷ lệ thành công của phương pháp này, bạn có thể thử và tự thuyết phục mình rằng hiệu quả sẽ đến. Hãy viết thật nhiều thư

xin việc và gửi đến các công ty khác nhau. Tôi sẽ hướng dẫn bạn đoạn đầu tiên, và nó sẽ không khác mấy so với cách bạn viết những đoạn còn lại đâu. Hãy viết như sau:

“Tôi đã quyết tâm làm việc cho anh, và ở tôi có một vài phẩm chất rất đáng tự hào, đó là sự bền bỉ ngoan cường không bao giờ buông tay bất kể mình đang theo đuổi điều gì. Tôi muốn vị trí..... Mức lương khởi điểm sẽ là không và cứ duy trì ở con số đó cho đến khi tôi chứng minh được sự hữu ích của bản thân, khiến anh sẵn sàng giữ tôi lại cũng như trả tôi mức lương tương xứng với chất lượng và số lượng công việc mà tôi đáp ứng được.”

Những điều trên là ý chính cho

phần đầu của lá thư. Nó sẽ có hiệu quả. Trong mươi hai lá thư xin việc gửi đi, bạn phải nhận được cỡ sáu lá thư hồi âm chấp nhận, nếu bạn lựa chọn thật cẩn thận những người mà bạn gửi thư đến.

Dĩ nhiên, trong phần kết của thư, bạn sẽ viết đầy đủ thông tin về bản thân và khẳng định lý do bạn tin mình có thể đảm nhiệm tốt vị trí ứng tuyển. Hãy gửi kèm theo thư những bằng chứng xác thực và những thứ tương tự. Điều này sẽ giúp tiết kiệm thời gian và loại bỏ những thư từ không cần thiết.

Có thể lĩnh vực kinh doanh như của Edwin C. Barnes không khiến bạn quan tâm, có thể công ty kinh doanh thép của Charles M. Schwab, công ty kinh doanh dầu mỏ của

Rockefeller, hay lĩnh vực ngân hàng của Morgan sẽ phù hợp với bạn. Bạn có thể vào được những công ty hùng mạnh đó, nếu bạn quyết tâm thực hiện theo phương pháp trên.

Công việc hiện tại của bạn cũng tiềm ẩn rất nhiều cơ hội lớn lao như của người khác vậy. Bạn có thể thành công gấp đôi Edwin C. Barnes mà không cần phải làm việc cho Edison. Kinh doanh máy ghi đọc gần như là ngành buôn bán khó nhất trên thị trường, vì bạn phải thuyết phục những nhân viên tốc ký tin rằng chiếc máy này sẽ giúp họ tăng năng suất làm việc gấp đôi bình thường, nhờ đó mà tiền lương của họ chắc chắn sẽ được điều chỉnh. Sau đó, bạn phải thuyết phục người sẽ trả tiền mua chiếc máy để anh ta tin rằng chiếc

máy không khiến anh ta phải tiêu tốn thêm gì trong thời gian vận hành một năm, thậm chí nó còn giúp anh ta tiết kiệm được khá nhiều thời gian so với vốn dĩ.

Không một nhiệm vụ nào trong số này dễ hoàn thành, vì thế có lẽ bạn sẽ thấy mình nên ở yên tại vị trí như hiện tại thì hay hơn. Nếu người chủ của bạn không thành công như Edison, có thể hoàn cảnh này là thời cơ lớn cho bạn đấy. Không ai hướng dẫn cho Barnes cách xui khiến Edison nhận anh vào công ty cả, và không ai có thể bảo bạn cách làm tương tự. Nhưng nếu bạn quyết tâm đạt được mục tiêu, bạn sẽ thành công như Barnes. Bạn sẽ tìm được cách.

Tôi hiểu rất rõ về Edwin C.

Barnes. Anh ấy hoàn toàn không có bộ óc hay khả năng nào cao siêu hơn những người không thành công bằng một nửa mình. Bí mật dẫn đến thành công của anh không phải là trí óc siêu việt, “lợi thế” hay “may mắn”, nó chỉ là thói quen làm mọi việc hữu ích trong khả năng mà không màng tới chuyện có được nhận tiền cho những việc đó hay không.

Lần gặp đầu tiên giữa tác giả và Barnes chỉ là một dịp tình cờ. Tôi tới văn phòng anh để hỏi vài thông tin và tình cờ gặp anh đang bước ra khỏi phòng mình. Anh không chỉ cung cấp những điều tôi muốn, mà còn chở tôi trên chính chiếc xe của anh đến gặp người hiểu tường tận hơn anh về chủ đề tôi đang tìm hiểu.

Anh đã tự mình đi một quãng đường dài chỉ để giúp đỡ một người không quen biết và hắn cũng không cho rằng mình sẽ gặp lại một lần nữa.

Nhưng đấy chính là tác phong của Barnes. Đây là tác phong đã lôi cuốn Edison đến với anh. Dù phải cạnh tranh rất khốc liệt với những đối thủ cùng ngành kinh doanh máy ghi đọc khác, nhưng cách này đã thu hút rất nhiều khách hàng lớn mua máy ghi âm Edi tại cửa hàng của anh.

Khi một người mua máy ghi âm Edi ở chỗ Barnes, anh ta biết mình sẽ mang về nhiều hơn là chỉ một chiếc máy có thể ghi âm và đọc chính xác với mọi tốc độ, và dùng được cả ngày liền – anh ta biết mình sẽ nhận được loại dịch vụ gia

tăng gấp bội giá trị của chiếc máy. Dù làm việc trong cửa hàng tạp hóa, mỏ than hay nơi nào khác, bạn vẫn có thể khiến người mua cảm thấy họ đang nhận được những điều không thể nào có từ những người khác.

Cảm giác ấy là một trong những nguyên nhân chính yếu khiến người khác sẽ chọn bạn cho những vị trí tương lai, như: quản đốc, quản lý chi nhánh, giám sát viên hay đồng hợp tác trong kinh doanh.

Bạn muốn thành công! Tất cả chúng ta đều muốn thế. Vậy rốt cuộc thành công là gì? Theo đánh giá của tác giả, một người chỉ thành công khi đạt được mục tiêu chính yếu trong cuộc đời của mình. Có thể mục tiêu ấy là tích lũy được thật

nhiều tiền bạc, hay giữ vai trò lãnh đạo trong những sự nghiệp cao cả có lợi cho nhân loại.

Một bầy rắc rối lúc nhúc băng ngang khi tôi đứng đợi với lòng can đảm.

Tôi hỏi: “Lũ rắc rối các ngươi bay đi đâu mà lại chậm trễ thế này?”.

Chúng đáp lời:

“Chúng tôi đến thăm những kẻ u sầu, những kẻ nhìn đời chán nản, những kẻ yếu ớt nói lời tạm biệt hy vọng. Chúng tôi đến những nơi mình được mong chờ”.

Biển báo 10

SUY NGHĨ ĐÚNG ĐẮN

*Nhanh thì tốt, nhưng đúng đắn
mới là tất cả.*

- Wyatt Earp

Biển báo thứ mười trên con đường dẫn đến thành công là suy nghĩ đúng đắn.

Để đạt được danh vọng hay tích lũy được nhiều của cải, chúng ta phải hợp tác với mọi người xung quanh. Dù bạn đang ở vị trí nào, có bao nhiêu

tài sản, nếu muốn vững bền, bạn phải nhận được sự đồng thuận của người khác.

Bạn không thể duy trì một chức vị danh giá nếu không nhận được sự tín nhiệm từ những người đồng nghiệp đã nâng bạn lên tầm cao. Đồng thời, việc nắm giữ một tài sản lớn mà không có sự đồng thuận của đồng nghiệp cũng là điều bất khả thi, và không chỉ với việc nắm giữ tài sản, cả việc đạt được nó cũng là không thể, trừ khi đó là tài sản thừa kế.

Sự thanh thản hưởng thụ tiền bạc và địa vị hiển nhiên phụ thuộc vào phạm vi bạn thu hút người khác đến với mình. Không cần tới một nhà triết học nhìn xa trông rộng, chúng ta cũng có thể nhận ra được

rằng người nào luôn nhận được sự tín nhiệm từ tất cả những người anh ta tiếp xúc có thể có được mọi thứ trong phạm vi tài năng của những người anh ta kết giao.

Con đường dẫn đến địa vị và tiền bạc, hay một trong hai thứ đó, đều được dẫn lối trực tiếp bằng trái tim của những người đồng hành.

Có thể còn có nhiều cách để đạt được tín nhiệm từ những người đồng hành ngoài quy luật Nhân quả, nhưng người viết chưa khám phá ra được. Nhờ luật Nhân quả, bạn có thể khiến người khác đền đáp lại bạn những gì bạn đã trao cho họ. Không phải phỏng đoán gì với chuyện đó cả, không có yếu tố may rủi nào, cũng không tồn tại sự không chắc chắn,

quy luật này là hiển nhiên.

Hãy cùng xem xét làm thế nào khống chế và vận dụng quy luật này để sinh lợi chứ không phải gây khó dễ cho mình. Trước hết, tôi không cần nói với các bạn rằng xu hướng của tình cảm con người là đáp trả, hồi báo, ăn miếng trả miếng, với mỗi loại tác động, dù là hợp tác hay đối kháng.

Đối đầu với một người, họ sẽ trả đũa lại bằng cách nào đó, điều này cũng hiển nhiên như hai cộng hai bằng bốn vậy. Kết bạn hay giúp đỡ một ai đó, người ấy cũng sẽ đền đáp lại bạn điều tương tự. Đừng để tâm tới người không hành động theo nguyên tắc này. Anh ta chỉ là một kiểu ngoại lệ điển hình. Quy luật cân bằng sẽ khiến rất nhiều người hồi đáp

lại một cách vô thức.

Một người mang trạng thái sẵn sàng gây sự, mỗi ngày có thể gặp được hàng tá người thích thú bật lại anh ta. Đây là một sự thật mà bạn sẽ lập tức tán đồng, nếu bạn cũng từng thử gây gỗ liên tục. Người luôn tươi cười và nói năng nhỏ nhẹ chân thành với người khác sẽ được tất cả yêu mến, và ngược lại, phần đông không ai thích những kẻ thô lỗ, cộc cằn.

Suy nghĩ của bạn là đầy tớ cho những ý định trong bạn. Bạn là chủ nhà, bạn có quyền thết đãi bất kỳ vị khách nào bạn thích. Con người đúc nặn bẩn thân như thợ điêu khắc nặn đất sét vậy. Nghĩ đến thành công một cách mạnh mẽ, đủ kiên trì và đủ dài lâu, chắc chắn bạn sẽ đạt được nó.

Luật Nhân quả là một sức mạnh to lớn có khả năng tác động đến toàn thể vũ trụ, cứ liên tục hút rồi lại đẩy. Bạn sẽ thấy rõ điều này trong mầm của hạt sồi rơi dưới đất, phản ứng lại sự ấm áp của ánh mặt trời mà bật nảy thành chồi non bé tẹo với hai chiếc lá nhỏ xíu, rồi cuối cùng sinh trưởng và tự hấp thu những dưỡng chất cần thiết để trở thành một cây sồi cứng cáp.

Chưa ai từng nghe nói đến một hạt sồi hấp thụ bất cứ thứ gì khác ngoài những chất cần thiết cho sự phát triển của cây sồi. Chưa ai từng thấy một cái cây nửa sồi nửa bạch dương cả. Trong lõi hạt sồi chỉ tập trung những dưỡng chất đủ để cấu thành một cây sồi vững chãi mà thôi.

Mỗi suy nghĩ khi yên vị trong bộ óc con người sẽ thu hút các yếu tố tương đồng, dù mang tính xây dựng hay hủy hoại, dù tốt hay xấu. Bạn không thể tập trung tâm trí vào sự căm thù và ghét bỏ mà lại mong đợi một kết quả theo chiều hướng khác được. Điều này cũng viển vông như cách bạn mong đợi một hạt sồi sẽ nảy mầm thành cây bạch dương vậy. Đơn giản vì điều đó đi ngược với luật Nhân quả.

Dù thế giới có giễu cợt bạn thế nào, hãy luôn tin tưởng vào bản thân. Đám đông cười nhạo những điều họ không hiểu, chế giễu những điều họ không lĩnh hội được. Rất nhiều người mang trong mình ngọn lửa thiên tài, nhưng không bao giờ khơi gợi được chúng rực cháy lên, bởi họ sợ đám đông sẽ

nhạo báng mình. Hãy quên đi những gì người khác nghĩ. Điều quan trọng là bạn nghĩ gì về bản thân, và bạn có tin tưởng chính mình hay không.

Khắp cả vũ trụ, mọi thứ tương đồng nhau đều sẽ hướng về những điểm tập trung nhất định. Những người có trí óc và có xu hướng tương đồng sẽ thu hút nhau. Tâm trí con người chỉ hình thành cảm giác thân thiết với những trí óc hài hòa và cùng khuynh hướng, thế nên nhóm người mà bạn thu hút về mình đều dựa trên khuynh hướng của chính trí óc bạn. Bạn kiểm soát những khuynh hướng ấy và có thể hướng chúng đến bất cứ nơi đâu bạn chọn, thu hút mọi kiểu người bạn muốn.

Đây là một quy luật của Tự

nhiên. Nó bất biến và vẫn sẽ vận hành dù ta có chủ đích vận dụng chúng hay không.

Kẻ đầu độc tâm trí bằng những suy nghĩ bẩn thỉu sẽ bị buộc tội nặng nề hơn cả khi hắn đầu độc nguồn nước uống, bởi một tâm trí bị đầu độc có thể tái sinh chính nó trong tâm trí người khác.

Khi vừa chào đời, tâm trí con người chỉ là một khoảng trắng, là một kho chứa lớn chẳng có gì ngoài không gian thênh thang. Bằng năm giác quan – nhìn, nghe, nếm, ngủi và cảm nhận – kho chứa khổng lồ này bắt đầu được tích lũy.

Những dấu ấn giác quan một khi đã yên vị trong kho chứa này trước mười hai tuổi chắc chắn sẽ tồn tại trong suốt cuộc

đời một người, dù nó tốt đẹp hay không.

Những lý tưởng và niềm tin được gieo vào trí óc non nớt, dễ uốn nắn của một đứa trẻ chắc chắn sẽ trở thành một phần cố định của đứa trẻ và duy trì suốt cả cuộc đời sau này.

Ta có thể gieo một quan niệm vào tâm trí một đứa trẻ, để quan niệm ấy dẫn dắt chúng những bước đi chuẩn mực trên đường đời. Ta có thể xây dựng nhân cách trong tâm trí trẻ thơ trước tuổi mười hai hay mười bốn, để trong cuộc sống về sau, chúng hầu như không thể lờ đi nhân cách đó và rồi đi chênh hướng.

Tâm trí con người cũng tương tự như một cánh đồng bạt

ngàn màu mỡ, sẽ sản sinh vụ mùa theo loại hạt giống được gieo trồng. Điều này đồng nghĩa với việc bất cứ quan niệm nào đã được đặt vào và yên vị trong tâm trí một người sẽ đậm rõ và lớn mạnh, đồng thời ảnh hưởng đến toàn bộ hành động của người ấy. Ngoài ra, như cỏ dại sẽ mọc trên mảnh đất màu mỡ không được cày cấy, những ý tưởng mang tính phá hoại sẽ tìm được đường xâm nhập vào đầu óc của người chưa từng được gieo trồng những ý tưởng mang tính xây dựng.

Trí óc không thể ăn không ngồi rồi. Dĩ nhiên, nó luôn phẫn đấu để tư duy, tương tác với những thông tin thâm nhập vào trí não thông qua hoàn cảnh và sự giao tiếp của chúng ta, từ quang cảnh

chúng ta thấy, điều chúng ta nghe và những gì chúng ta thích.

Một trong những quy luật mạnh mẽ nhất của tâm trí được biết đến là tự kỷ ám thị. Nhờ nó, ta có thể liên tục gieo vào đầu một tư tưởng và tập trung vào nó cho đến khi nó thực sự trở thành một phần trong ta, với quy mô lớn mạnh đến mức có thể làm chủ hành vi và định hướng hành động của chúng ta.

Nếu bạn có những đối thủ đang cố gắng một cách khờ khạo để quấy phá bạn, hãy mỉm cười khoan dung với họ, rồi nhìn họ tự sa vào chính cái bẫy họ đào cho bạn.

Một đặc điểm khác của trí óc con người đó là nó có thể trở

thành một dạng nam châm thu hút những người có cùng suy nghĩ, niềm tin và hành động với mình. Trí óc con người sở hữu khuynh hướng vô cùng mạnh mẽ, muốn vươn ra kết nối với những tâm trí có cùng tư tưởng về một hoặc nhiều chủ đề khác nhau.

Vũ trụ còn có một quy luật nữa là “Những gì bạn muốn sẽ muốn bạn”. Quy luật này được nhìn thấy dễ dàng qua cách thức một tâm trí cuốn hút lấy những tâm trí khác có cùng quan điểm với nó.

Nếu đây là một khẳng định đúng, và chúng ta đều biết là nó đúng, bạn có nhận ra quy luật này mạnh mẽ đến nhường nào không? Nếu bạn sẵn sàng phát huy nó và vận dụng nó sao cho thật hiệu quả, bạn có

nhận thấy nó có thể là nguồn trợ lực to lớn đến độ nào không?

Trí óc con người tìm kiếm cấp độ của nó cũng giống như mực nước tìm mức nông sâu, và nó sẽ không yên lòng cho đến khi nào tìm được đúng cấp độ của mình. Ta thấy được điều này vận hành trong trí óc một người thường thức văn chương đang tìm kiếm sự đồng cảm từ những tâm trí tương tự; trong việc một người giàu có tìm kiếm tình bạn từ những người giàu có, và một người nghèo khổ tìm kiếm sự bần bạn từ những người nghèo khổ.

Nếu không có quy luật này, cây sồi sẽ không bao giờ nảy mầm được từ hạt sồi, bởi những nguyên tử hình thành nên cây

sồi sẽ không bao giờ tụ về mầm với đủ số lượng quy định để tạo nên một cây sồi hoàn chỉnh.

Nếu không có quy luật này, cơ thể con người sẽ không bao giờ trưởng thành bởi các chất hóa học, thức ăn và chất dinh dưỡng không thể được tập trung và phân bổ tới những cơ quan cần thiết cho sự phát triển và trưởng thành.

Và nếu không có quy luật này, các chất liệu cấu thành nên bất kỳ bộ phận nào trên cơ thể con người, như móng tay chẳng hạn, sẽ phân bố ở những nơi không phù hợp.

Quy luật này vĩnh viễn và bất biến như cách luật Hấp dẫn đang định vững quỹ đạo của trái đất và giữ đúng vị trí của

tất cả hành tinh trong vũ trụ vậy.

Hãy phân tích bạn bè của bạn, nếu bạn không tự hào về họ thì bản thân bạn cũng chẳng vể vang gì cả, bởi chính bạn là thỏi nam châm đã thu hút họ. Sắc thái và khuynh hướng của tâm trí bạn chính là sức hút đã khiến cho những trí óc tương đồng tập trung lại. Nếu bạn không thích những người quanh mình, hãy thay đổi thỏi nam châm đã hút họ lại với bạn và chọn một nhóm bạn bè khác.

Có một cách vô cùng hữu hiệu trong việc thôi miên bản thân để thu hút những dạng người chuẩn mực nhất đến với bạn, đó là lập nên trong đầu một quan niệm noi theo những người bạn ngưỡng mộ nhất.

Phương pháp này rất đơn giản và vô cùng hiệu quả! Thậm chí, bạn còn có thể vẽ nên tính cách mong muốn của một vài người trong đầu mình, và tư tưởng này sẽ trở thành thỏi nam châm thu hút những người cùng chung suy nghĩ đến với bạn.

Ví dụ, hãy rút ra những phẩm chất mà bạn ngưỡng mộ nhất từ cuộc đời của Washington, Lincoln, Jefferson hay Emerson. Từ tổ hợp những phẩm chất này, hãy tạo nên một tính cách thật lý tưởng. Nói dễ hiểu hơn, bạn hãy tưởng tượng bản thân mình sở hữu toàn bộ những phẩm chất này, đồng thời loại bỏ toàn bộ những suy nghĩ hay hành động không đồng nhất với chúng. Và điều đầu tiên bạn nhận ra là bạn sẽ bắt đầu trở

nên giống với lý tưởng mà mình xây dựng. Quan trọng hơn nữa, bạn sẽ dần thu hút đến với mình những người đồng quan điểm về lý tưởng này, dù là toàn bộ hay chỉ một phần đi nữa.

Thời gian là liều thuốc chữa lành hoàn hảo cho những sai lầm, thất bại và dằn vặt. Nếu bạn đã từng thử và thất bại, hãy chờ đợi! Thời gian sẽ quay bánh xe số mệnh vòng quanh để bạn thành công lần nữa, nếu bạn vẫn vững tin vào bản thân.

Đây không đơn thuần chỉ là lý thuyết. Tác giả khẳng định kế hoạch này sẽ hoạt động tốt, bởi một lý do duy nhất, lý do mà nhờ đó con người hiểu biết

được vạn vật: chính tác giả đã tự mình thử qua.

Khi bạn đặt nguyên liệu vào trí óc mình, Nhà Giả kim Vô hình Vĩ đại sẽ chế tác nó thành hình, xây dựng nên phẩm chất và một tính cách hoàn toàn tương ứng với loại nguyên liệu bạn đã cung cấp.

Bạn giờ đây đã biết cách thu thập nguyên liệu rồi.

Bạn biết cách trở thành chính xác kiểu người mà bạn muốn, và tác giả sẽ chịu hoàn toàn trách nhiệm cho tính đúng đắn của nguyên tắc này. Nó sẽ hiệu quả, nên bạn hay thậm chí cả người thiếu kinh nghiệm nhất cũng có thể thấy được kết quả mà nó mang lại theo thời gian, từ vài tiếng đến vài tháng, dựa trên mức độ tập

trung bạn đặt vào nhiệm vụ, mức độ bạn mường tượng ra hình tượng lý tưởng của mình rõ ràng đến đâu, v.v...

Đây chính là quy luật Tự kỷ ám thị mà tôi đang nói đến!

Nó là quy luật mà thông qua đó, bạn có thể nâng tầm bản thân hoặc xây dựng bản thân theo ý mình. Qua quy luật này, bạn có thể làm chủ được trạng thái nản chí, lo lắng, sợ hãi, thù ghét, giận dữ, thiếu tự chủ và những phẩm chất tiêu cực còn lại mà đã ngăn cản nhiều người đến với cuộc sống đầy đủ, hạnh phúc và vui vẻ, thứ vốn phải là quyền và di sản của họ. Những phẩm chất này chính là lớp cỏ dại mọc lên sum suê trên cánh đồng màu mỡ của những lĩnh vực không được cày bừa, trồng trọt.

Những điều bạn đang đọc không phải là một tôn giáo mới, không phải là một thú vui nhất thời, cũng không phải là sự bùng nổ của một tinh thần rối loạn, cuồng tín. Đây là một chân lý khoa học và có logic mà mọi chuyên gia tâm lý sẽ chứng thực nó.

Đây chỉ là một vài nguyên lý cơ bản của tâm trí, được tôi thể hiện bằng câu từ thật đơn giản để cả những cô cậu học trò cũng có thể hiểu được. Để nghiên cứu cụ thể hơn về bộ máy kỳ diệu mà bạn đang mang theo trong đầu, hãy tìm đọc những cuốn sách về tâm lý học ứng dụng.

Điều duy nhất thực sự có giá trị về bạn hoặc bất kỳ người nào khác chính là trí óc! Cơ thể già cỗi mà chúng ta mang theo

hằng ngày thực chất chẳng
đáng giá bao nhiêu. Chúng chỉ
đơn thuần là một công cụ để
thông qua đó trí óc vận hành
mà thôi. Chúng không thể dịch
chuyển dù chỉ một phân, trừ
khi trí óc điều khiển chúng
làm vậy. Nếu bạn muốn hiểu
về bản thân, trước hết hãy tìm
hiểu một số điều về tâm trí, và
khi đã hiểu sâu sắc về tâm trí
của chính mình, bạn sẽ biết rất
nhiều điều về tâm trí của tất cả
mọi người, bởi mọi tâm trí đều
hoạt động với phương thức
tương tự như nhau.

Biển báo 11

SỰ TẬP TRUNG

Chẳng một công việc to lớn nào được hoàn thành mà thiếu sự tập trung, sự hy sinh, lao động khó nhọc và biết nghỉ ngơi cả.

- Max Beerhohm

Biển báo thứ mươi một trên con đường dẫn đến thành công là sự tập trung.

Mười lăm năm trước, lần đầu tiên tôi đọc cuốn Graustark của George Barr

McCutcheon¹⁴. Tôi bắt đầu đọc vào lúc sẩm tối và say sưa đọc suốt đêm đó. Sáng hôm sau tôi không hề mệt mỏi mà vẫn tỉnh táo như thể đã được ngủ đủ giấc vậy. Không chỉ vậy, tôi còn nhớ như in câu chuyện của Graustark đến độ hiện tại vẫn có thể kể lại nó như ngày vừa mới đọc xong.

¹⁴ George Barr McCutcheon (1866 – 1928): là tiểu thuyết gia, nhà soạn kịch người Mỹ, được biết đến nhiều nhất với bộ tiểu thuyết Graustark, viết về vùng đất Graustark giả tưởng ở Tây Âu.

Nhiều năm sau khi đang học luật, rất nhiều tối tôi ngồi hàng giờ liền cố tìm đủ mọi cách để giữ tỉnh táo khi đọc cuốn Evidence (tạm dịch: Chứng cứ) của Greenleaf và

Commentaries (tạm dịch: Những bài bình luận) của Blackstone. Hai giờ đồng hồ là toàn bộ thời gian tôi có thể trộn lại mỗi lần đọc chúng, và kỳ lạ thay, những gì đã đọc không đọng lại được nhiều trong đầu tôi, thậm chí trong ngày hôm sau thôi.

Vậy giữa hai loại sách này có gì khác biệt?

Điểm khác nhau là đây. Trong trường hợp đầu tiên, câu chuyện được thuật lại với văn phong thú vị và lôi cuốn, kích thích trí óc người đọc, khiến tâm trí tự mở ra và tiếp nhận toàn bộ thông tin từ cuốn sách. Trong trường hợp thứ hai, cuốn sách quá buồn tẻ và khô khan, tác giả diễn đạt lại câu chuyện bằng những câu từ không có liên hệ với cuộc sống

và hoạt động, do đó tinh thần người đọc không được tác động để sẵn sàng tiếp nhận những thông tin trong sách.

Có thể hình dung trí óc con người giống như một miếng bọt biển vậy. Một miếng bọt biển khô không thể hấp thu nước dễ dàng. Nó phải được ngâm trong nước trong một khoảng thời gian nhất định để bắt đầu thẩm thấu trước khi có thể hấp thu hết sức chứa của mình một cách nhanh chóng. Trí óc con người cũng tương tự như vậy. Nếu không được kích thích, nó sẽ không thể nắm bắt những cảm nhận được hình thành nhờ năm giác quan.

Froebel đã khám phá ra nguyên lý này khi ông xây dựng hệ thống trường mẫu giáo để dạy dỗ trẻ nhỏ bằng

cách kích thích trí óc và tăng cường sức chú ý của chúng qua những trò chơi.

Nếu bạn muốn trở thành một giáo viên hàng đầu trong trường, hãy tìm cách hướng trí óc của học sinh theo hướng học tập qua trò chơi. Hãy kích thích trí óc làm bọn trẻ hứng khởi với những chủ đề gần gũi nhất, chúng sẽ nhanh chóng nắm vững những chủ đề ấy với mức độ cao nhất có thể.

Nếu bạn làm quản lý và đang giám sát rất nhiều nhân viên, hãy tìm cách kích thích trí óc của họ, khiến họ thấy thích thú với nhiệm vụ đang đảm nhiệm, khiến họ yêu mến công việc đang làm, bạn sẽ nổi danh vì hiệu suất của nhân viên do bạn giám sát. Ngoài ra, hãy tìm cách phát huy niềm đam mê

của nhân viên qua sự cạnh tranh, bổ sung phần thưởng cho cá nhân hoặc nhóm hoàn thành nhiệm vụ được giao nhanh hơn những người khác. Phần thưởng có thể là tiền mặt, đồ vật thăng chức, thời gian nghỉ phép, quà, chứng nhận hiệu suất hay bất cứ thứ gì phù hợp với dạng nhân công bạn đang quản lý.

Những người sở hữu lao động có năng lực đều hiểu rằng điều quan trọng để mang lại cho nhân viên của họ một môi trường làm việc trong sạch và phấn khởi không chỉ là lòng tốt, giàu tình cảm hay chủ nghĩa lý tưởng mà là óc phán xét công việc nghiêm khắc và đúng đắn.

Chủ trại sản xuất sữa đã nhận ra bò sẽ cho nhiều sữa hơn nếu

được nuôi trong chuồng trại sạch sẽ, không có ruồi nhặng hay các loại côn trùng có hại khác. Mọi bác sĩ đều biết người mẹ đang cho con bú nếu cứ liên tục âu lo và phiền muộn thì sẽ không cung cấp đủ lượng sữa cần thiết cho trẻ dù có ăn bao nhiêu thức ăn đi chăng nữa.

Trí óc con người khi cứ mãi ủ ê, nghĩ ngợi về những rắc rối sẽ sản sinh ra và hấp thụ vào máu thứ chất độc chí mạng nhất. Nếu chuyện này tiếp diễn trong thời gian dài, khả năng thanh lọc của cơ thể con người sẽ quá tải, hậu quả là hầu như mọi loại bệnh đều có thể bùng phát trong cơ thể.

Hạnh phúc, sức khỏe, niềm vui, khả năng lưu giữ cảm giác đặc biệt và gợi lại chúng khi

muốn, tất cả đều có vị trí hay căn nguyên trong trí óc con người. Mọi hành động của cơ thể đều xuất phát từ dáng hình và sắc thái của những suy nghĩ trong bạn. Nếu cho tôi biết điều mà một người hay nghĩ về nhất, tôi sẽ phân tích cho bạn thấy hành vi của người ấy một cách vô cùng chính xác. Bạn không thể nào trở nên giàu có, khỏe mạnh và hạnh phúc khi cứ mãi nghĩ về khổ cực, đớn đau, nghèo đói và bệnh tật. Những điều này tuyệt đối không thể đi đôi với nhau.

Khi Shakespeare viết: “Hãy thành tín với chính mình, và phải tạc dạ tuân theo từ ngày rạng đến đêm thâu, rằng anh không thể giả dối trước bất kỳ ai cả”, ông ấy đơn thuần chỉ muốn nói rằng chúng ta sẽ

không bao giờ lầm đường lạc lối nếu tuân theo sự nhắc nhở của lương tâm mình.

Rồi cũng sẽ đến lúc mọi nơi làm việc đều được trang bị đầy đủ sân chơi thích hợp và thiết bị giúp vỗ về đưa tinh thần mọi người trở về trạng thái hài hòa, mỗi vài giờ đồng hồ. Sẽ có những khoảng thời gian nghỉ ngơi thích hợp để giải trí, rèn luyện thể thao và phục hồi. Sau đó bạn sẽ gần như chẳng cần dùng đến bệnh viện, ngục tù hay bệnh viện tâm thần nữa. Cơ thể con người cũng giống như động cơ máy móc vậy, cần phải được chăm sóc, nghỉ ngơi, bảo dưỡng và kiểm tra. Bạn sẽ không tìm thấy một chiếc máy nào có thể chống đỡ gần như mọi dạng lạm dụng và thiếu quan tâm lâu dài như cơ thể người đã chịu đựng mà

không vỡ vụn ra đâu.

Mong sao có thể có nhà thiên tài sáng chế nào phát hiện được giá trị và lợi ích vô cùng to lớn cho nhân loại trong việc nỗ lực khám phá những cách thức và phương tiện kích thích tâm trí con người theo cách nhân tạo và khuấy động tâm trí để nó trở nên linh hoạt tinh táo hơn và rồi nó sẽ học được cách chuyển từ những suy nghĩ tiêu cực và mang tính phá hoại như lo âu, sợ hãi, phiền muộn thành những ý định tích cực và sáng tạo như can đảm, bao dung và hân hoan.

Froebel, nhà sáng lập ra hệ thống trường mẫu giáo, chỉ mới chạm vào bề nổi của những khả năng rộng mở của những nhà giáo dục hiện thời

mà thôi. Phải mất gần một trăm năm hệ thống của Froebel mới được củng cố và phổ biến. Nếu một nhà giáo, hay ai đó sẵn lòng đón nhận những khái niệm được gợi ý trong bài này, rồi gây dựng chúng thành một hệ thống hoàn chỉnh, để cả người lớn và trẻ em đều có thể chuyển công việc thành trò chơi, tôi cam đoan sớm muộn người ấy cũng sẽ được cả thế giới biết đến. Những trang sách này luôn sẵn sàng cho bất kỳ ai sẵn lòng sáng tạo nên những phương pháp và phương tiện giúp đỡ người khác vượt qua những ảo tưởng và mê tín đã kìm giữ bước chân nhân loại.

Bất cứ điều gì khiến con người suy nghĩ theo hướng tích cực, mang tính xây dựng thì đều đáng quý. Bất cứ điều gì khiến

nhân loại trở thành những nhà tư tưởng tự do, săn sàng vứt bỏ mọi tín điều và giáo lý thì đều đáng trân trọng. Dĩ nhiên, thời khắc bạn vứt đi những giáo điều trói buộc mình và dừng lại việc tin tưởng vào điều gì đó chỉ bởi người khác bảo bạn hãy tin nó, bạn đã tự động diệt sạch nhóm ký sinh trên cơ thể người, giống như loài đỉa hút máu vậy, chúng béo tốt lên nhờ sự thiếu hiểu biết và mê tín của bạn. Những con đỉa tí hon này sẽ không muốn thấy bạn trở thành những nhà tư tưởng tự do, bởi một khi điều này trở thành sự thật, bạn sẽ không thể cống nạp gì thêm cho chúng được nữa. Nói chung, bất kỳ người nào tự coi mình là người có quyền quyết định đối với vật chủ ký sinh chắc chắn là mối đe dọa cho nhân

loại, một kẻ chiếm đoạt những quyền lợi mà Tạo hóa chẳng hề có ý định giao cho gã.

Thường thì những ai tự xưng là thủ lĩnh tiên phong, đoạt lấy quyền lực để dẫn dắt cả thế giới hay một phần nào của nó từ bóng tối thoát đến nơi có ánh sáng, thực chất chẳng hơn gì một kẻ cuồng tín về một đối tượng nào đó, hoặc về mọi thứ trên đời.

Có một điều bạn nên nghĩ đến, người anh em ạ, đó là chỉ những điều bạn làm cho bản thân, chỉ những suy nghĩ và kết luận của chính bạn, mới có giá trị vững bền hơn cả. Hạnh phúc không phải là thứ bạn có thể mua, vay mượn, cầu xin hay đánh cắp. Bạn phải tự tạo ra nó trong tâm trí mình, và bạn sẽ không thể làm được

đến những khả năng tuyệt vời cho người sử dụng lao động, bởi thông qua quá trình hoạt động của nó, anh ta có thể nâng cao hiệu suất làm việc của nhân công, cộng thêm khả năng kiếm tiền và niềm vui cuộc sống của họ.

Bạn đang liên tục xây dựng tính cách từ những ấn tượng bạn thu thập được trong môi trường thường nhật, thế nên bạn có thể định hình tính cách bản thân theo ý muốn. Nếu bạn quyết chí xây dựng một tính cách mạnh mẽ, vậy hãy đặt quanh bạn thật nhiều tranh về những người mà bạn ngưỡng mộ nhất. Bạn có thể treo trên tường những khẩu hiệu, đặt sách của những tác giả bạn thích tại vị trí bạn thường lui tới, và khi đọc chúng hãy cầm theo một cây

chuyện này trừ khi bạn bắt đầu nghiên cứu trí óc mình để thấu hiểu được nó.

Nơi tốt nhất để bắt đầu nghiên cứu trí óc và những điều kỳ diệu mà bạn có thể tự mình thực hiện chính là các khái niệm đơn giản mà tôi đã từng đề cập. Khi bạn thấy được cơ thể mình hoạt động với năng suất gấp đôi mà lại ít mệt mỏi hơn khi được tham gia vào công việc mình thích (so với khi tham gia vào một việc mà bạn không thích), bạn sẽ nhận thấy đây là một nguyên lý mang đến cho mình những khả năng tuyệt vời. Bạn sẽ nhận thấy việc tìm kiếm một công việc mà bạn có thể dâng hiến toàn bộ sức lực và trí tuệ; một công việc mà bạn sẽ yêu thích là hoàn toàn sinh lợi. Bạn sẽ thấy nguyên lý này mang

bút chì để gạch dưới những câu chữ mang đến cho bạn những suy nghĩ tinh tế nhất. Hãy đong đầy trí óc bạn những quan niệm ưu tú và phán khởi nhất, bạn sẽ sớm bắt đầu nhận thấy tính cách mình đang dần khoác lên dáng vẻ và màu sắc của môi trường mà bạn đang tạo ra cho chính mình.

Bạn hiểu gì về trí óc của mình? Bạn biết gì về tâm trí của người khác? Một phụ nữ lớn tuổi đã nằm liệt giường trong mười hai năm ròng, thậm chí không thể xoay người nếu không được trợ giúp. Đến một ngày, một người đàn ông am hiểu chút ít về sức mạnh của trí óc con người đã đến nhà bà. Ông tập trung thân quyến của bà lại, hứa sẽ chữa dứt bệnh cho bà ấy nếu tất cả họ đồng ý rời khỏi đó để bà ấy biết bà chỉ

còn lại một mình. Sau khi tất cả đã đi khỏi, ông ta lặng lẽ lách vào phòng rồi phóng hỏa chiếc giường bà cụ đang nằm. Sau một tiếng thét và một cú nhảy, bà ôm lấy tấm chăn rồi lao ra khỏi căn phòng như thể mình chưa từng bị bệnh tật gì. Từ ngày đó, bà có thể đi đứng trở lại bình thường. Thật ra, bà không bị bệnh tật gì cả, chỉ là bệnh từ tâm trí mà thôi. Đây cũng là chỗ khiến hầu hết chúng ta chìm đắm trong đói nghèo, thất bại và dằn vặt.

Trí óc con người là tổ hợp của rất nhiều phẩm chất và khuynh hướng. Nó bao gồm thích và không thích, tích cực và tiêu cực, thù ghét và thương yêu, xây dựng và phá hoại, lòng tốt và sự tàn nhẫn. Tâm trí được tạo nên từ toàn bộ những phẩm chất này và từ

nhiều thứ khác nữa. Nó là sự quyện hòa của tất thảy, và mỗi trí óc đều sẽ có một phẩm chất vượt trội khác nhau.

Phần lớn những phẩm chất vượt trội này được quyết định bởi hoàn cảnh, qua rèn luyện và các mối quan hệ của chủ thể, kết hợp và chuyên biệt bằng chính suy nghĩ của người ấy! Bất kỳ suy nghĩ nào luôn được duy trì hoặc tập trung trong tâm trí rồi in vào tiềm thức thường sẽ thu hút tâm trí mang những phẩm chất tương đồng với nó nhất.

Một ý nghĩ cũng tương tự như một hạt giống được gieo vào đất rồi mang lại vụ mùa theo đúng chủng loại của nó, nhân rộng và trưởng thành, thế nên sẽ rất nguy hiểm nếu để trí óc chứa đựng bất kỳ loại tư tưởng

mang tính phá hoại nào. Những tư tưởng ấy sớm muộn cũng sẽ bùng phát ra bên ngoài dưới dạng hành động.

Qua quy luật Tự kỷ ám thị, những suy nghĩ luôn được duy trì và tập trung trong trí óc rất nhanh chóng sẽ kết tinh thành hành động.

Nếu quy luật Tự kỷ ám thị được hiểu biết rộng rãi và được giảng dạy ở trường, nó sẽ thay đổi toàn bộ tiêu chuẩn đạo đức và kinh tế của toàn thế giới nội trong hai mươi năm. Thông qua quy luật này, trí óc con người có thể tự giải thoát khỏi khuynh hướng phá hoại bằng cách liên tục chú tâm vào tính xây dựng. Những phẩm chất trong tâm trí con người cần được ánh mặt trời của sự nuôi dưỡng và liên tục vận dụng để

có thể sống sót. Khắp cả vũ trụ, quy luật nuôi dưỡng và sử dụng luôn áp dụng lên mọi vật để chúng có thể sinh tồn và trưởng thành. Quy luật này đã định ra rằng mọi vật thể sống nếu không được nuôi dưỡng hay sử dụng đều sẽ biến mất, và điều này cũng được áp dụng với những phẩm chất trong trí óc con người đã được ta đề cập.

Phương thức duy nhất để phát triển phẩm chất trong trí óc chính là tập trung vào nó, nghĩ về nó và sử dụng nó. Những khuynh hướng xấu xa có thể bị triệt tiêu nếu ta bỏ đói chúng đến chết bằng cách bỏ đi không dùng đến!

Sẽ lợi ích thế nào nếu trí óc non nớt và dễ uốn nắn của trẻ nhỏ hiểu được nguyên tắc này và bắt đầu vận dụng chúng

thật sớm ngay từ cấp mẫu giáo?

Tự kỷ ám thị là một trong những quy luật cơ bản chính yếu của tâm lý học ứng dụng. Từ sự thấu hiểu đúng đắn quy luật này và sự cộng tác giữa các nhà văn, nhà triết học, giáo viên và những nhà diễn thuyết, toàn bộ xu hướng của trí óc con người đều có thể được hướng về những hành động mang tính xây dựng trong vòng hai mươi năm tới, hoặc ít hơn.

Con cái của bạn có thể hơi kém may mắn khi không được học nguyên lý này tại trường, nhưng bạn hoàn toàn có thể thoái mái dạy dỗ chúng ở nhà.

Bạn có thể không may mắn khi không có được cơ hội học tập

và hiểu biết về quy luật Tự kỷ ám thị khi còn đi học, nhưng không gì có thể ngăn cản bạn học tập, thấu hiểu và áp dụng nguyên lý này vào hành động của mình ngay từ bây giờ cả.

Hãy tìm hiểu đôi điều về bộ máy kỳ diệu mà chúng ta gọi là trí óc. Đây chính là nguồn sức mạnh thực sự của bạn đấy. Nếu bạn từng giải phóng thành công bản thân khỏi những lo âu vặt vãnh và thiếu thốn tài chính, tất cả đều nhờ vào sự can thiệp của bộ máy trí óc kỳ diệu.

Người chủ bút của các bạn vẫn còn rất trẻ, nhưng anh ta có những minh chứng xác thực về hàng ngàn trường hợp vượt qua thất bại để tiến đến thành công vượt bậc chỉ trong một thời gian ngắn, gồm cả từ vài

tiếng đồng hồ tới vài tháng.

Ấn phẩm bạn đang cầm trên tay chính là minh chứng cụ thể cho tính đúng đắn của lý lẽ rằng “Mỗi cá nhân đều có thể kiểm soát vận mệnh kinh tế của chính mình”, bởi nó là đại diện cho thành công được xây dựng từ mười lăm năm tích lũy thất bại!

Bạn có thể xoay chuyển thất bại trong quá khứ thành thành công nếu bạn sẵn lòng hiểu và vận dụng thật khôn ngoan những nguyên tắc của Tâm lý học Ứng dụng. Bạn có thể đạt đến mọi vị trí bạn muốn trong đời. Bạn có thể tìm thấy hạnh phúc ngay tức thì một khi bạn làm chủ được nguyên tắc này, và bạn cũng có thể sớm gây dựng thành công khả năng tài chính khi bạn tuân theo

những thủ tục đã định và những nguyên tắc trong kinh tế.

Chẳng có chút hơi hướng huyền bí nào trong trí óc con người cả. Nó vận hành hài hòa với cơ thể và những quy luật, nguyên tắc trong kinh tế. Khi điều khiển trí óc để nó vận hành theo ý muốn, bạn không cần bất kỳ sự giúp đỡ của ai cả. Trí óc phải là thứ do bạn điều khiển dù địa vị xã hội của bạn là gì đi nữa – với điều kiện là bạn phải sử dụng nó chứ không cho phép người khác thực hiện thay mình.

Hãy tìm hiểu về sức mạnh của trí óc bạn. Nó sẽ giải phóng bạn khỏi lời nguyền sợ hãi và mang lại cho bạn nguồn cảm hứng, cũng như lòng can đảm tràn đầy.

Biển báo 12

LÒNG KIÊN TRÌ

*Nghị lực và sự bền bỉ chinh phục
được mọi thứ.*

- **Benjamin Franklin**

Biển báo thứ mươi hai
trên con đường dẫn
đến thành công là lòng
kiên trì.

Tôi đã phát hiện ra một điều
vô cùng quan trọng – một
khám phá sẽ giúp bạn đạt được
thành công, dù bạn có là ai và
mục đích trong cuộc sống của

bạn là gì.

Điều này không liên quan gì đến tư chất thiên tài, loại thiên tài được ban tặng cho vài người để mang lại thành công. Đây không phải là chuyện may mắn, lợi thế hay phú quý.

Nền móng thực sự để mọi vận mệnh huy hoàng được dựng lên – điều đã giúp rất nhiều người vươn đến danh vọng và địa vị cao sang trên thế giới – đơn giản là thói quen hoàn thành hết mọi thứ một khi đã bắt đầu, quan trọng là biết cái nên bắt đầu, cái gì thì không.

Hãy xem xét lại bản thân trong vòng hai năm qua xem ta phát hiện ra những gì.

Khả năng là hầu hết chúng ta sẽ phát hiện được mình có rất

nhiều ý tưởng và bắt đầu rất nhiều kế hoạch nhưng lại không hoàn thành được dù chỉ một trong số đó.

“Chân chừ chính là kẻ trộm thời gian”, câu châm ngôn này hoàn toàn chính xác.

Bạn không thể nắm chắc thành công trong mọi việc dù lớn hay nhỏ, trọng đại hay vặt vãnh nếu chỉ đơn thuần nghĩ về những gì bản thân muốn đạt được, rồi ngồi đợi nó tự thành sự thật mà không nhẫn耐 hay cần cù nỗ lực.

Mỗi doanh nghiệp nổi bật hơn trong một lĩnh vực đều thể hiện sự tập trung vào một kế hoạch hay ý tưởng cụ thể, và từ đó họ rất ít khi phải thay đổi kế hoạch của mình.

Dự án kinh doanh của United Cigar Stores được xây dựng từ ý tưởng khá đơn giản, nhưng dựa trên những nỗ lực tập trung được định hướng rõ ràng.

Cửa hàng bán lẻ Piggly-Wiggly được xây dựng dựa trên kế hoạch rõ ràng, thông qua nguyên tắc tập trung, tự thân kế hoạch trở nên đơn giản và dễ dàng áp dụng vào cả những ngành kinh doanh khác.

Tập đoàn xe hơi Ford không gì hơn ngoài sự chú tâm hoàn toàn vào một kế hoạch đơn giản, đó là mang đến cho mọi người một chiếc xe vừa vặn và tiện nghi với giá cả thấp nhất có thể, mang đến cho người mua lợi thế từ số lượng sản phẩm. Trong mười hai năm liền, kế hoạch này vẫn không

thay đổi gì mấy.

Hai trong số những hãng kinh doanh quy mô lớn nhất trên thế giới là Công ty Bán lẻ Montgomery Ward và công ty đặt hàng qua mail Sears, Roebuck & Company, cả hai đều được xây dựng dựa trên kế hoạch vô cùng đơn giản là mang đến cho khách hàng lợi ích của việc sản xuất và mua hàng số lượng lớn, cùng với chính sách “thỏa mãn” khách hàng hay bồi thường tiền cho họ.

Cả hai hãng kinh doanh này chính là tượng đài khổng lồ cho nguyên tắc luôn bám vững vào kế hoạch cụ thể, thông qua sự tập trung cao độ.

Có rất nhiều ví dụ khác về những hãng kinh doanh thành

công nhờ gây dựng sự nghiệp dựa trên cùng một nguyên tắc, đó là thực hiện theo một kế hoạch chi tiết rồi bám vào nó đến cùng!

Tuy nhiên, với mỗi thành công to lớn đạt được thông qua nguyên tắc này, ta cũng có thể tìm thấy hàng ngàn thất bại hoặc suýt thất bại vì không có kế hoạch nào được triển khai.

Tôi đã trò chuyện với một người đặc biệt trước khi viết bài này. Đây là một người đàn ông hoạt bát, một nhà kinh doanh có tài xét theo nhiều mặt. Tuy nhiên, anh ta lại không thành công, chỉ bởi một lý do vô cùng đơn giản, đó là anh có quá nhiều ý tưởng chưa chín muồi, và có thói quen từ bỏ chúng trước khi chúng được thử nghiệm đàng hoàng.

Tác giả đã đề xuất một gợi ý có thể sẽ có giá trị với anh ta, song anh ấy ngay lập tức đáp lời: “Ồ, tôi có nghĩ đến nó một vài lần, tôi cũng từng thử một lần rồi nhưng không thành công”.

Hãy chú đến câu: “Tôi cũng từng thử một lần rồi nhưng không thành công”.

À, là điểm yếu có lẽ đã được phát hiện ra.

Độc giả của tạp chí Golden Rule hãy nhớ kỹ câu nói này:

Con người không phải chỉ đơn thuần bắt đầu một điều gì đó là sẽ trở thành người thành công. Người thành công là người bắt đầu và hoàn thành được một việc dù có trải qua muôn vàn trắc trở.

Ai cũng đều có thể bắt đầu công việc. Nhưng để hoàn thành được việc đã đề ra, thì kể cả những người mang danh thiên tài đều buộc phải tích lũy đủ sự can đảm, tự tin, cần cù và bền bỉ.

Nhưng đây không phải là vấn đề liên quan đến thiên tài; đây hoàn toàn chỉ là vấn đề của sự bền bỉ và một tri giác đủ tốt. Như Edison thường nói với tôi, những người vẫn được mọi người tôn vinh là thiên tài vốn dĩ không phải vậy – anh ta chỉ là một người lao động cần cù đã vạch ra được một kế hoạch đúng đắn rồi bám vững theo nó mà hành động thôi.

Thành công, nếu có, thì cũng rất hiếm khi đến thật nhiều cùng một lúc, hoặc đến trong vội vàng. Những thành quả

đáng kể thường tương ứng với quá trình làm việc lâu dài và kiên trì.

Hãy nhớ rằng cây sồi cứng cáp không lớn lên chỉ trong một, hai hoặc thậm chí ba năm đâu. Cần trải qua mười năm hoặc hơn nữa để một cây sồi đạt đến tầm vóc kha khá. Có những loài cây sinh trưởng rất to chỉ trong vài năm, nhưng chất gỗ của chúng rất xốp và rỗng, hơn nữa tuổi thọ của chúng cũng không quá dài.

Một người năm nay quyết định làm nhân viên bán giày, năm sau lại đổi ý muốn thử làm nông, năm tiếp đến lại chuyển sang bán bảo hiểm, sẽ dễ thất bại ở cả ba lĩnh vực này. Trong khi nếu kiên trì theo đuổi một trong những nghề đó trong ba năm liền, anh ta có lẽ đã gây

dựng được thành công to lớn.

Bạn thấy đấy, tôi hiểu sâu sắc về những gì đang viết, bởi tôi đã phạm cùng một sai lầm trong suốt mười lăm năm. Tôi thấy mình hoàn toàn có nghĩa vụ cảnh báo bạn về thứ tai ác đang rình mò trên con đường bạn đi, bởi tôi đã gánh chịu rất nhiều thất bại bởi thứ tai quái ấy, và kết quả là giờ tôi đã học được cách nhận ra nó trong chính bạn.

Ngày đầu tiên của tháng Một – ngày cho những quyết định đúng đắn – đang đến gần. Hãy đặt riêng cho ngày ấy hai mục đích, và hẳn bạn sẽ nhận được lợi ích từ việc đọc bài báo này.

Thứ nhất, định ra một mục tiêu chính yếu cho bản thân ít nhất là trong năm tới, hoặc

nếu có thể thì là trong năm
năm tiếp theo, sau đó hãy viết
mục tiêu đó ra giấy thật cụ thể.

Thứ hai, xác định rõ mảnh
ghép đầu tiên của mục tiêu
chính yếu đó, đọc to nó lên sau
đoạn mẫu này: “Trong năm
tiếp theo, tôi sẽ vạch ra rõ nhất
có thể những việc cần phải
thực hiện từ đầu đến cuối để
đạt được thành công, và không
gì có thể làm lung lay quyết
tâm hoàn thành mọi việc mà
chính tôi đã khởi đầu”.

Trí tuệ của hầu hết mọi người
đều đủ tiêu chuẩn để sáng tạo
ra vô vàn ý tưởng, nhưng vấn
đề đa số chúng ta gặp phải
chính là những ý tưởng ấy
không bao giờ tìm được cách
để được hiện thực hóa bằng
hành động.

Chiếc đầu máy xe lửa khỏe nhất trên trái đất sẽ không đáng giá một shilling¹⁵, và cũng sẽ không kéo nổi một pound¹⁶ cân nặng cho đến khi nào năng lượng tích trữ trong vòm thu hơi nước được xả vào van tiết lưu.

¹⁵ Shilling là tên gọi đơn vị tiền tệ.

¹⁶ Pound: khoảng 450 gam.

Đầu óc của bạn ẩn chứa rất nhiều khả năng – tất cả mọi người đều như vậy – nhưng bạn vẫn chưa phóng xuất nó vào van Hành động! Bạn chưa vận dụng nguyên tắc tập trung vào những việc mà một khi hoàn thành, nó sẽ đặt bạn vào hàng ngũ những người được xem là thành công.

Thường thì người ta sẽ phóng thích chuỗi hành động mà mình đã tích lũy trong trí óc đó, trong sự liên kết với một nhiệm vụ mà anh ta hứng thú thực hiện. Đó là lý do tại sao người ta nên làm loại công việc mà mình thích nhất. Hãy tìm loại công việc mà bạn có thể giải phóng năng lượng này một cách dễ dàng và vui vẻ nhất, rồi bạn sẽ tìm thấy thành công.

Tôi đã có được đặc quyền phỏng vấn rất nhiều người vĩ đại – những người được xem như là thiên tài, và để khích lệ bạn, tôi muốn kể cho bạn nghe một sự thật rằng tôi không thấy ở họ bất kỳ điều gì mà những người kém cỏi hơn họ không có được. Họ cũng giống như chúng ta, không nhiều trí tuệ hơn – thỉnh thoảng còn ít

hơn – nhưng thứ họ có, ngay cả bạn và tôi cũng có, mà lại không thường xuyên sử dụng đến, chính là khả năng giải phóng hành động được lưu giữ trong đầu, rồi tập trung vào một nhiệm vụ, dù lớn hay nhỏ, cho đến khi hoàn thành mới thôi.

Đừng hy vọng bạn sẽ trở thành người tinh thông về sự tập trung ngay lần thử đầu tiên. Trước hết hãy học cách tập trung khi làm những việc nhỏ như gọt bút chì, bọc kiện hàng, viết địa chỉ lá thư,...

Cách thức để đạt được sự hoàn mỹ trong loại nghệ thuật tuyệt vời – hoàn thành mọi việc đã bắt đầu – chính là phải tạo dựng thói quen liên kết nó với mọi việc bạn làm, dù việc quan trọng hay bình thường. Một

khi bạn nhận thấy nó đã trở thành thói quen thường trực, bạn sẽ tự động thực hiện nó mà không cần phải cố gắng gì.

Điều này quan trọng như thế nào với bạn?

Một câu hỏi ngây ngô và vô dụng làm sao – nhưng khoan, hãy nghe tôi trả lời: “Nó sẽ định ra sự khác biệt giữa thất bại và thành công đấy!”.

Biển báo 13

HỌC TẬP TỪ THẤT BẠI

Chúng ta không thất bại khi cố gắng thực hiện nhiệm vụ của mình, chúng ta chỉ thất bại khi xao nhãng việc thực hiện nó.

- Robert Baden-Powell

Biển báo thứ mươi ba trên con đường dẫn đến thành công là học tập từ thất bại.

Hỡi những người đã bị xem là “thất bại” – dậy đi, đứng dậy đi nào! Tiếp tục đi, lần nữa!

Đâu đó trong thế giới hành động này là chỗ dành cho bạn, cho bạn đây.

Chưa từng có thất bại nào được ghi lại trong biên niên sử con người trung thực

Ngoại trừ những kẻ hèn nhát, thất bại rồi chẳng cố gắng lần nữa.

Vinh quang thuộc về hành động, không phải thuộc về chiến tích;

Những bức tường trong bóng tối có thể cười nhạo nụ hôn của mặt trời.

Ôi, mệt mỏi, hao mòn và đầu hàng, ôi những đứa con của số phận nghiệt ngã!

Tôi hát – để biết đâu cổ vũ được anh, tôi hát ngợi ca người

thất bại.

Không bao giờ có thất bại vĩnh viễn. Mọi thất bại và chướng ngại đều có thể biến thành lớp đá xây nên một nền móng vững chãi cho thành công.

Thất bại dạy ta cách nhẫn耐. Thất bại dạy ta cách kiên trì. Mỗi thất bại đều chứa đựng một bài học quý giá, dù có thể vào thời điểm ấy ta vẫn chưa nhận ra nó.

Có lúc tôi cho rằng thất bại là quá trình xáo trộn của Mẹ Tự nhiên để chuẩn bị cho con người đương đầu với vận mệnh đầy những trọng trách.

Nếu bạn có thể vững chân trước những thất bại liên tục thay vì gục ngã trước chúng, đây là minh chứng rõ ràng cho

thấy bạn sẽ vươn lên đỉnh cao trong công việc bạn chọn.

Đừng xem thường thất bại – hãy cảm ơn Thượng Đế vì đã ban cho bạn quyền kiểm nghiệm bản thân dưới gánh nặng thất bại!

“Mọi danh dự dành cho anh, người thắng cuộc.

Thế giới đã kêu than hàng ngàn năm, nhưng với anh, người đã cố gắng, đã thất bại rồi vong mạng, tôi trao anh danh dự vĩ đại, vinh quang và nước mắt.

...

Người vĩ đại mang thanh gươm nguyên vẹn.

Người tài giỏi ngăn được mình trước rượu.

Nhưng người đã thất bại và vẫn còn chiến đấu...

Ô kìa, đó là anh em song sinh của tôi.”¹⁷

¹⁷ Trích từ *For Those Who Fail* của nhà thơ Joaquin Miller (1837 – 1913).

Tật nguyễn thể chất và tinh thần

Có hai dạng tật nguyễn, một là tật nguyễn về tinh thần và dạng còn lại là tật nguyễn về thể chất. Loại sau không quấy rầy ta quá nhiều một khi ta sở hữu trí óc kiên cường và lành mạnh, dù có thể nó vẫn đang tiềm ẩn và chưa được mở mang.

Trong chuyến diễn thuyết gần đây ngang qua một thung lũng

miền Tây, tôi gặp được một người đàn ông rất đáng để làm quen. Tôi đã ngồi cùng xe với ông qua hàng dặm đường và trò chuyện với nhau gần ba tiếng đồng hồ, trước khi tôi phát hiện ra ông bị mù. Ngoài việc đeo kính đen ra, không có gì trong cách nói năng hay cử chỉ của ông biểu thị ông bị mù cả.

Nhưng ông hoàn toàn không bị khuyết tật về tinh thần. Ông là một trong những người nói năng lưu loát nhất tôi từng được nghe, và ông sở hữu một khả năng rất hiếm hoi, có thể nói về những vấn đề khiến người ta phải suy nghĩ, phân tích rồi kết luận.

Người mà tôi đang nhắc đến chính là Reverend Wilmore Kendall, mục sư của Nhà thờ

Giám lý ở Lawton, bang Oklahoma.

Tiến sĩ Kendall mất đi thị lực khi tuổi còn rất nhỏ. Vài năm trước ông đã trình diện tại Đại học Northwestern ở Chicago vì đã trúng tuyển vào đó. Họ ngạc nhiên nhìn ông, và khi ông nói mình chỉ có đúng 35 đô-la để đóng toàn bộ tiền học phí, họ bắt đầu nghĩ ông có vấn đề!

Thật tiếc làm sao khi “vấn đề” ấy lại không xuất hiện ở nhiều người. Trường đại học từ chối cho phép ông nhập học. Ông dạo quanh tòa nhà một, hai lần, trong đầu vạch ra một kế hoạch, sau đó quay trở lại và xin họ cho ông được học thử trong ba tháng, kèm theo điều kiện nếu ông không xoay xở tốt, họ có thể loại ông.

Đa phần họ đồng ý vì lòng thương cảm, nhưng dĩ nhiên không hề trông mong ông có thể làm được và bám trụ lại.

Nhưng ông đã cho họ một vố!

Ông vượt qua được học kỳ đó và cả những học kỳ về sau cho đến khi lấy được bằng tốt nghiệp. Và bạn nghĩ ông đã xoay xở bằng cách nào để trả được tiền học phí đây?

Hãy vịn chắc tay ghế và chuẩn bị ngạc nhiên đi, hỡi những người bạn luôn kêu khóc, than van và nhiếc móc số phận đã không cho bạn cơ hội. Ông ấy đã kiếm tiền đóng học phí cho mình bằng cách ghi chép các bài giảng, sao chép chúng lại, rồi bán cho các sinh viên khác.

Sẽ luôn luôn xuất hiện một cá

nhân mà mọi người còn lại trong chúng ta nên noi theo. Nếu chúng ta cũng có sự tự tin, quyết đoán, khả năng tập trung và quyết chí như người đàn ông đó, ta có thể vươn tới bất kỳ địa vị nào mình nhắm đến trong đời, và ta có thể sở hữu chúng theo cách hệt như cách ông ấy đã giành được cho mình.

Tiếp theo là mẫu tin trích từ một tờ nhật báo, kể về một trường hợp khác với khuyết tật thân thể nhưng chẳng bao giờ để bị cản bước đến thành công.

Nhiều năm về trước, một cậu bé mười lăm tuổi ở vùng Cooper đã ngã xuống đường tàu hỏa đang chạy. Khi xuất viện, cậu đã không còn gì trên người. Phần chân dưới đầu gối

đã mất, cánh tay trái cũng tương tự, bàn tay phải cũng đã cụt. Cậu dường như chẳng còn nơi nào để đi ngoài khu tế bần; chẳng còn gì để trông mong ngoài một nấm mồ giữa nghĩa trang dành cho những kẻ tử cốt vô thân.

Không ai có thể mang niềm tin tuyệt đối vào Chúa nhưng lại thiếu niềm tin vào chính mình. Sự thật này sẽ ngày một sáng rõ theo thời gian, và trí óc con người sẽ bắt đầu tự bộc lộ.

Michael J. Dowling, chủ tịch của Hiệp hội Giám đốc Ngân hàng Minnesota, ứng cử viên cho vị trí thống đốc bang, đã kể lại câu chuyện cậu bé tàn tật nọ đã tránh được cả trại tế bần lẫn nghĩa trang dành cho người tử cốt vô thân kia như thế nào. Bởi ngài Dowling

chính là cậu bé tàn tật đó, nay đã lớn – và vô cùng thành đạt. Với sự hỗ trợ của đôi chân giả và cánh tay trái nhân tạo, ông đã trình bày quan điểm của mình tới Hiệp hội Thương mại trong buổi tiệc trưa ở khách sạn La Salle:

“Dạng tật nguyền duy nhất vĩnh viễn và vô vọng chính là người có một cái đầu bị tê liệt. Và qua những chuyến đi, tôi đã chứng kiến những người tật nguyền vĩnh viễn trong khi cơ thể vẫn còn lành lặn. Người mất tay, chân hay mắt vẫn có thể là một thành viên hữu ích cho cộng đồng nếu anh ta được trao cơ hội điều chỉnh bản thân cho phù hợp với công việc. Rõ ràng, khuyết tật về cơ thể không ngăn cản được anh ta làm việc. Và không lý do gì một người như thế không nên

kết hôn và trở thành trụ cột cho một gia đình hạnh phúc. Tay và chân gỗ không phải là của thừa hưởng – chỉ có cái đầu gỗ mới được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác mà thôi. Tôi có ba cô con gái và cơ thể chúng không có chỗ nào làm bằng gỗ. Tôi đã thành công một cách thích đáng. Không có lý do gì khiến những người tật nguyền nhưng tâm và đầu óc sáng suốt lại không thể thành công cả.”

Ngài Dowling nói hoàn toàn chính xác – dạng tật nguyền vĩnh viễn vô vọng duy nhất chính là người có một cái đầu bị tê liệt. Tôi không biết phương thuốc nào có thể chữa trị điều này. Nhưng rất nhiều người phải gánh chịu khiếm khuyết về trí tuệ vẫn có thể thành công nếu học cách

khám phá ra những khả năng nằm trong trí não của mình.

Nếu bạn mất một hoặc cả hai cánh tay, hay thậm chí toàn bộ tay chân, vẫn có rất nhiều chuyện bạn có thể thực hiện trong đời, nếu bạn không đánh mất niềm tin vào bản thân.

Tôi kiên quyết với quan điểm rằng mình vẫn có thể sống tốt dù không có chân, tay hay thậm chí cả đôi mắt, nếu trí óc tôi vẫn nguyên vẹn và lưỡi tôi vẫn còn có thể tự do nói chuyện với máy ghi đạc Edi.

Tôi thấy vô cùng hổ thẹn khi nghĩ về Reverend Kendall ở Lawton, Oklahoma. Dù đôi mắt không nhìn thấy được, nhưng ông đã và đang tạo dựng rất nhiều điều tốt đẹp trên thế giới. Còn với đôi mắt

khỏe mạnh và mọi năng lực thân thể toàn vẹn, tôi lại có thành tựu quá nhỏ bé.

Khi bạn cảm thấy có ý thương tiếc cho bản thân, hãy ra ngoài và nhìn những người như Kendall, và nhận lấy mũi tiêm kích thích hữu ích từ những người ấy. Điều đó sẽ giúp ích cho bạn.

Kẻ viện cớ

Một trong những sai lầm phổ biến nhất chính là viện lý do hay tìm cớ biện giải tại sao chúng ta lại không thành công. Con người có khuynh hướng tìm kiếm ở mọi nơi có thể, trừ đúng nơi xuất hiện sai lầm – chiếc gương gần mình nhất.

Trong đội ngũ nhân viên của

tôi có một người viện lý do rất hoàn hảo cho mọi điều anh ta không đạt được.

Và anh ta không còn làm việc cho chúng tôi nữa!

Anh ta đã hoàn toàn ngả về phía hàng ngũ nhiều không kể xiết những người cấu thành đến chín mươi lăm phần trăm dân số thế giới – những người không thành công.

Nếu bạn bảo anh ta kể lại câu chuyện dưới góc độ của chính mình, chắc chắn câu trả lời sẽ là không có vấn đề gì với anh ta; rắc rối chính là tờ tạp chí này đã không trân trọng một người có tài như anh ta!

Chỉ có người can trường – người lớn lao và mạnh mẽ, người thật thà mới có thể

thẳng thắn nhìn vào bản thân và nói: “Ta đang nhìn kẻ chẵn lối giữa ta và thành công, hãy tránh ra để ta bước qua!”. Chúng ta không có nhiều người như vậy, nhưng bất cứ khi nào bạn tìm thấy một người, đó sẽ là người làm được những điều đáng quý, người phục vụ thế giới bằng sự hữu ích và mang tính xây dựng.

Đổ lỗi lên ai đó cho thất bại, cho số mệnh khốn khó của mình có thể giúp anh ta hài lòng một chút, nhưng thói quen này chắc chắn không củng cố được địa vị của anh ta trong cuộc sống.

Tôi biết điều này bởi, tôi phải thừa nhận rằng, trong quá khứ tôi đã thử nó quá đủ để nhận ra được nó không hề hiệu quả!

Tôi nhớ về một người bạn thân, người khá gần gũi với tôi trong giới kinh doanh. Vì hiểu anh khá rõ nên tôi cảm thấy mình cần phải chỉ ra những điểm mà tôi tin rằng là khiếm khuyết của anh ta, nhưng đến nay thì kết quả duy nhất tôi nghe được là anh tìm ở tôi mọi khuyết điểm khớp với những gì tôi đã chỉ ra ở anh.

Và có lẽ anh đúng; có lẽ tôi có nhiều thiếu sót hơn anh, nhưng điều quan trọng mà tôi muốn độc giả thấy được, nhớ kỹ và vận dụng ở đây chính là: Chẳng tạo nên được gì khác biệt khi anh này tìm thấy sai lầm ở tôi hay ở người khác, anh ta sẽ bơi tiếp hay chìm xuống, vươn lên hay ngã gục đều dựa trên chính công sức của anh ta. Và nếu anh ta không thể ngừng bao biện để

tập trung gây dựng tính cách bằng việc thẳng thắn nhìn nhận bản thân, anh ta cũng sẽ kết thúc ở nơi toàn bộ những kẻ viện cớ đã ngã xuống, giữa hàng đồng những thất bại thừa thãi!

Chúng ta đều muốn được tôn vinh, nhưng không ai trong chúng ta muốn lắng nghe sự thật về những sai lầm của mình. Vài lời ngợi khen có lẽ sẽ làm cho mọi việc tốt hơn, thúc đẩy chúng ta làm nhiều hơn, nhưng quá nhiều lời khen sẽ khiến ta sa ngã vào trì trệ.

Nếu không có địch thủ, tôi sẽ ra ngoài đấm ai đó để có được vài người, bởi tôi cần người thúc giục bước chân mình, ngăn tôi trở thành kẻ tự mãn; khiến tôi phải luôn cảnh giác theo cách nào đó. Khi bảo vệ

chính mình, đồng nghĩa với việc tôi đang dần lớn mạnh hơn, đang phát triển những khả năng chiến lược và luôn sẵn sàng chiến đấu, để khi cần đấu tranh tôi sẽ biết phải đấu tranh như thế nào.

Chẳng có gì hữu ích cho bạn khi tốn thời gian săm soi khuyết điểm của những người mà bạn không thích, hoặc những người đã can đảm chỉ cho bạn thấy những sai lầm của bạn, hay những người đã bỏ xa bạn trong trò chơi cuộc đời và đang thành công trong khi bạn lại thất bại. Chắc chắn họ cũng có những thiếu sót của riêng mình, nhưng thời gian bạn bỏ ra để chứng minh những sai lầm của họ là vô cùng lãng phí, bởi bạn không thể sử dụng những bằng chứng đấy vào bất kỳ việc gì

sau khi tìm được. Tốt hơn hết, bạn hãy đem lượng thời gian ấy để xem xét bản thân mình và tìm hiểu lý do tại sao mình lại không thành công, cũng như phương pháp nào có thể loại bỏ những sai lầm mà người khác đã chỉ ra cho bạn.

Bạn sẽ không thích thú với chuyện này như khi được bạn bè ngưỡng mộ, nuông chiều và vỗ tay tưởng thưởng đâu, nhưng nó sẽ mang lại cho bạn một vị trí tốt hơn trong cuộc đua dài.

Đấu tranh là phương pháp mang lại thành công!

Nếu một viên gạch có thể nói chuyện, hẳn nó sẽ phàn nàn khi bị đặt vào lò lửa nung nóng trong hàng giờ liền. Nhưng đó là quá trình cần thiết để viên

sau khi tìm được. Tốt hơn hết, bạn hãy đem lượng thời gian ấy để xem xét bản thân mình và tìm hiểu lý do tại sao mình lại không thành công, cũng như phương pháp nào có thể loại bỏ những sai lầm mà người khác đã chỉ ra cho bạn.

Bạn sẽ không thích thú với chuyện này như khi được bạn bè ngưỡng mộ, nuông chiều và vỗ tay tưởng thưởng đâu, nhưng nó sẽ mang lại cho bạn một vị trí tốt hơn trong cuộc đua dài.

Đấu tranh là phương pháp mang lại thành công!

Nếu một viên gạch có thể nói chuyện, hẳn nó sẽ phàn nàn khi bị đặt vào lò lửa nung nóng trong hàng giờ liền. Nhưng đó là quá trình cần thiết để viên

gạch có được đặc tính bền vững, cứng chắc.

Một võ sĩ quyền anh buộc phải nhận lấy vô vàn những hành hạ trước khi sẵn sàng bước lên võ đài và đối mặt với đối thủ; nếu anh ta không thể tiếp nhận được những hành hạ này và sẵn sàng cho trận đấu cuối cùng, cái giá anh ta chuốc lấy chắc chắn là sự chiến bại.

Đứa con trai bé bỏng vừa loạng choạng bước vào phòng làm việc của tôi bằng đôi chân lẩy bẩy và đôi mắt ướt nhòe. Nó vừa chịu một cú ngã ra trò khi cố gắng giữ mình thăng bằng trên đôi chân bé nhỏ. Thằng bé đang tập đi. Con trai của tôi sẽ không bao giờ có thể đi được nếu không vấp ngã thật nhiều và lại tiếp tục cố gắng.

Chim đại bàng luôn xây tổ trong một hốc đá cheo leo, trên những vách cao vượt cả ngọn cây, nơi không một con người hay con vật có ý cướp bóc nào có thể chạm đến con của chúng. Nhưng sau toàn bộ các biện pháp để bảo vệ những đứa con, đại bàng mẹ sẽ lại đưa chúng vào một hiểm nguy khác ngay khi cho rằng chúng đã sẵn sàng để tập bay. Đại bàng mẹ mang con ra vách đá, đẩy chúng xuống và buộc chúng phải bay. Dĩ nhiên, nó vẫn ở ngay đấy để lao xuống cùng với những đứa con, và nếu chim con quá yếu không thể bay nổi, nó sẽ lao đến và giương vuốt bắt chúng lại, mang chúng về tổ, rồi đợi một ngày khác để tiếp tục tập bay. Đây là cách duy nhất để những con đại bàng non học bay – qua khổ luyện!

Người biết chú tâm lắng nghe sẽ sinh lợi hơn là người nói lưu loát.

Khi thời gian và kinh nghiệm bắt đầu mở rộng tầm nhìn của tôi đến những động thái thầm lặng của Tự nhiên, tôi không thể ngăn mình trông thấy có một bàn tay dẫn lối đang đẩy chúng ta vào những tranh đấu, để ta có thể tiếp thu nhiều hơn kiến thức về những điều cần thiết trong cuộc sống.

Quy luật Đền bù luôn miệt mài giúp đỡ con người vươn cao và xa hơn thông qua đấu tranh. Một người muốn trở thành vận động viên chỉ có thể trải qua con đường tập luyện và tranh đấu, cũng như một người chỉ có thể trở thành “người hành động” bằng cách “làm”. Vài người học rất nhanh và dễ

dàng, trong khi Tự nhiên cảm thấy cần phải khiến vài người khác đau khổ trước khi họ có thể nhận ra chữ viết tay của Người trên bức tường Thời gian.

Khi còn trẻ, trước khi tôi học được cách để đọc hầu hết những điều Tự nhiên viết cho mình, tôi thường băn khoăn tự hỏi không biết ở đâu, khi nào và bằng cách nào mà tôi tìm được bản thân; làm sao để biết khi nào tôi tìm thấy bản ngã; làm sao để biết đâu là lúc tôi đã tìm thấy công việc của đời mình.

Tôi ngờ rằng điều này cũng đã khiến rất nhiều người bận tâm. Tôi xin gửi một thông điệp mang tính cam đoan và hy vọng đến cho những người ấy.

Bạn có thể chắc chắn rằng những khi thất bại, buồn đau và tai ương tìm đến mình, chính là lúc Tự nhiên đang thử thách bạn, cố gắng chuyển hướng đi trong cuộc sống cho bạn. Người đang cố đẩy bạn ra khỏi lối mòn dẫn tới thất bại để sang trực đường chính đi đến thành công.

Hãy đọc đoạn trên một lần nữa.

Khi bạn khổ sở, thất bại và gắp rắc rối, chắc chắn có điều gì đó không ổn. Những trạng thái tinh thần này chính là chỉ dẫn của Tự nhiên muốn bạn biết bạn đang tranh đấu theo một hướng đi sai lầm.

Hãy vững tin về điều này. Tự nhiên luôn dẫn lối cho bạn, và bạn sẽ biết khi nào mình đi

đúng hướng, chuẩn xác như lúc bạn nhận ra ngay khi đặt tay lên bếp lò nóng đỏ vậy. Nếu bạn buồn, đừng xem nhẹ bản chất của trạng thái tinh thần không bình thường này – bạn có quyền được hạnh phúc – nên đây chắc chắn là lời cảnh báo rằng cuộc đời bạn đang có gì đó không ổn.

Ai là người có thể khẳng định “thứ gì đó” này không ổn?

Chính là bạn! Chỉ bạn mới có thể làm vậy!

Một vài người – và họ cực kỳ hiếm – bước theo bàn tay dẫn lối của Tự nhiên rất dễ dàng và sẵn lòng. Với những người này, cuộc đấu tranh vĩ đại không quá đau đớn. Họ tự nguyện phản hồi khi Tự nhiên giáng xuống họ một cú tai ương;

song phần đông chúng ta phải nhận hình phạt nghiêm khắc trước khi bắt đầu nhận ra mình đang bị trừng phạt.

Chúng ta không thể đạt được điều gì nếu không bỏ ra điều tương xứng.

Bạn có thể có được mọi thứ mình muốn trong cuộc sống, nếu sẵn lòng trả giá bằng khổ luyện, hy sinh và nỗ lực khôn ngoan. Đến mức độ này, bạn có thể tận dụng sức mạnh từ quy luật Hồi đáp, thông qua quy luật này bạn sẽ nhận lại thứ tuyệt đối chính xác như bạn đã trao đi.

Khi một người lạ, hoặc một người có thân thế mà bạn chẳng hề biết rõ, xuất hiện trước chổ làm của bạn và đề nghị bạn quy phục sự lãnh đạo

của anh ta, sẽ chẳng hại gì đâu việc bạn thử so sánh anh ta với cấp trên hiện tại của mình, để xem ai có vẻ là một lãnh đạo tài giỏi hơn.

Hãy ngừng lo lắng và muộn phiền vì những rắc rối và rủi ro của bạn. Hãy gửi lời cảm tạ đến Đấng Tự nhiên uyên thâm đã đặt những bảng chỉ dẫn trên con đường bạn đi để giúp bạn chỉnh đốn bản thân. Trạng thái bình thường của tinh thần là hạnh phúc. Và hiển nhiên như mặt trời mọc ở đằng đông và lặn ở đằng tây, hạnh phúc sẽ đến với người học được cách thay đổi lộ trình khi gặp phải biến báo thất bại, rủi ro và dằn vặt.

Hầu hết chúng ta đều từng nghe qua từ “lương tri”, nhưng thực sự rất ít ai biết được đây

là một bậc thầy giả kim, có thể biến những cặn bã và kim loại thô của thất bại, rủi ro thành thứ vàng ròng thành công.

Điều đó hoàn toàn là sự thật.

Cuộc đấu tranh của bạn càng gian khổ, càng chứng minh rõ rệt bạn cần được tôi rèn.

Khi vận rủi, thất bại và chán nản dường như đang tàn nhẫn trùng mắt nhìn bạn, hãy để tôi trao cho bạn cách thức giúp bạn đánh bại chúng: Thay đổi thái độ của bạn với người khác, cống hiến toàn bộ sức lực của chính bạn vào nhiệm vụ giúp mọi người tìm được hạnh phúc. Trong cuộc đấu tranh của bạn, cũng chính là cái giá bạn phải trả cho Tự nhiên vì Người đã giúp bạn thay đổi bản thân, bạn sẽ tìm thấy

hạnh phúc cho chính mình.

Để có được nó, trước tiên bạn phải trao đi.

Đừng chế nhạo lời khuyên mộc mạc, giản dị này. Nó đến từ người đã thử qua cách thức trên và nhận rõ được hiệu quả của nó, thế nên có quyền khẳng định chắc chắn về nó.

Sau khi đã tìm thấy hạnh phúc, sau khi đã làm chủ được thứ gọi là tâm tính của bạn và đã biết cách nhìn nhận người khác với lòng khoan dung và trắc ẩn, sau khi đã học được cách bình tĩnh ngồi xuống và thanh thản tổng kết về quá khứ của mình, bạn sẽ thấy được, rõ ràng như mặt trời ngày quang đãng, rằng Tự nhiên đã khiến bạn đấu tranh, đó là cách duy nhất giúp bạn

tìm thấy lối thoát khỏi bóng tối.

Sau đó, bạn sẽ tìm được chính mình. Bạn cũng sẽ nhận ra trong cuộc sống này, sự đấu tranh có mục đích riêng của nó. Bạn sẽ thấy Đấng Sáng tạo đặt bạn ở vách núi và đẩy bạn xuống, như đại bàng mẹ đã làm với con của nó, cốt để bạn có thể học được cách bay!

Bạn sẽ trở nên ôn hòa với tất cả mọi người, vì bạn sẽ nhận ra cuộc đấu tranh bạn cần tham gia, bắt nguồn từ những người đối đầu với bạn, chính là quá trình trui rèn mà bạn phải vượt qua để tìm thấy vị trí của mình trong cuộc sống. Bạn cũng sẽ nhận thấy động cơ của cuộc đấu tranh này chính là bạn chứ không phải ai khác.

Đây có lẽ là bài viết tinh tế nhất tôi từng đặt bút viết, song, tôi chắc rằng chỉ những ai từng nếm mùi khổ luyện, từng biết thất bại là gì, từng chứng kiến thành công được gây dựng từ thất bại tồi tệ nhất, mới trân trọng toàn bộ giá trị của nó!

Xuôi theo đường đời, mọi người rồi cũng sẽ trân trọng nó, sau khi họ gặp phải rủi ro, thất bại và chán nản; sau khi họ đã khám phá ra được như tôi, rằng đấu tranh chính là cách thức trui rèn của Tạo hóa để đôi chân较量 choạng và nhỏ bé của con người có thể bước đi.

Khởi điểm nhỏ tạo nên kết thúc lớn

Tôi muốn các bạn chú ý đến

một người đàn ông ở thành phố Lawton, bang Oklahoma. Tên ông là J. Hale Edwards, và ông là hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế Lawton. Ngài Edwards đây sở hữu những tố chất mà bạn, tôi và toàn bộ mọi người trên trái đất này phải phát triển trước khi có thể thành công.

Đầu tiên, ông biết con người không thể đạt được thành công nếu không trả cái giá mà thành công luôn yêu cầu. Ông biết không ai có thể nhận lại nếu trước tiên không trao đi.

Nhưng quan trọng hơn cả là ông đã tiếp thu được bài học mà rất nhiều vĩ nhân khác chưa từng biết đến, đó là những thành công lớn đều có khởi điểm nhỏ.

Tôi đến Lawton để diễn thuyết cho những cư dân tại đó, buổi diễn thuyết được tổ chức với sự tài trợ từ ngôi trường của ngài Edwards. Trong số thính giả có một nhóm người tài năng mà tôi cảm thấy rất hân hạnh khi gặp được họ. Tuy chưa gặp Edwards, nhưng tôi vẫn có thể nhận định về tính cách của ông từ những thính giả mà ông thu hút.

Tôi chưa từng nhìn thấy ngôi trường của ông cho đến ngày buổi diễn thuyết của tôi bắt đầu. Xét từ số lượng và chất lượng thính giả mà Edwards đã thu hút đến để nghe buổi diễn thuyết của tôi, tôi đã hình dung ngôi trường của ông hẳn cũng phải rất tầm cỡ.

Nhưng không phải vậy!

Điều gì không thể hiện ở số lượng, tôi tin chắc nó được tạo nên bằng chất lượng!

Đội ngũ giảng viên gồm có Edwards và vợ ông.

Thiết bị giảng dạy cũng chỉ là những tấm gỗ mộc mạc không đánh véc ni, nhưng theo những gì tôi chứng kiến, chúng đã đáp ứng được mục đích hoàn hảo như thể được làm từ vàng nguyên chất.

Tôi đưa những chi tiết này vào không phải để chỉ trích cơ sở vật chất của người đã tiếp đãi mình, bởi hiển nhiên đây sẽ là hành động vô cùng tồi tệ. Ngược lại, đây là lời khen ngợi của tôi dành cho sự thông thái, kiên trì và quyết đoán của ông. Chắc chắn khi bạn đọc những dòng này, J. Hale Edwards

đang tiến bước về phía trước và nhận lấy vị thế của mình, với một ngôi trường rộng hơn, có trang thiết bị tiện nghi hơn.

Người sẵn lòng khởi điểm từ vị trí thấp là vô cùng hiếm hoi, nhưng một khi tìm được người ấy, bạn có thể chắc chắn anh ta sẽ là người đầu tiên trèo lên đỉnh, bỏ xa cả những ai khởi đầu ở vị trí cao hơn anh ta trên nấc thang thành công.

Có những ngôi trường to hơn cơ sở của Edwards, nhưng tôi không cho rằng chúng có thể truyền tải kiến thức tốt hơn ngôi trường của ông. Thực tế cơ sở của ông có những lợi thế khác mà các trường lớn không có – ông có thể chú ý đến từng sinh viên một cách sát sao hơn.

Tôi biết có thể làm được gì, ngay cả với trang thiết bị rất tầm thường, bởi trường cao đẳng kinh tế đầu tiên tôi từng giảng dạy chính là căn nhà của vị hiệu trưởng, chỉ với vốn vẹn hai căn phòng nhỏ. Toàn bộ cơ sở của ông chỉ đủ để chứa mười hai sinh viên mà thôi.

Trên bàn làm việc của tôi là một bản thảo được gửi đến tờ tạp chí đề nghị được xuất bản. Khi nhìn thấy tên đề trên bản thảo, tôi đã nhận ra ngay. Tôi nghe đến cái tên ấy lần đầu vào khoảng hai mươi năm trước. Người mang cái tên ấy đã từng nhắc đến tôi như là “thằng quê mùa đến từ mỏ than ấy!”. Khi ấy, cậu ta đang học đại học và tôi đang làm việc ở mỏ than. Chúng tôi gặp nhau, và cậu ta cho rằng làm bẽ mặt tôi trước lớp sẽ là một

điều hay ho.

Trạng thái bình tĩnh là một trong những món trang sức lộng lẫy nhất của tri thức. Nó là phần thưởng cho sự tự chủ lâu dài và nhẫn耐.

Tôi đã đọc qua bản thảo. Cách hành văn rất ấn tượng – thực tế, viết tốt hơn tôi rất nhiều, song nó lại thiếu cái hồn! Nó không mang theo một tư tưởng đáng giá nào cả, nó giống như một ly bia hỏng nhạt nhẽo – hoàn toàn không có gì thú vị bên trong.

Tác giả tập bản thảo này đã không khởi đầu ở vị trí đủ thấp trên nấc thang thành công. Một vài trải nghiệm từ mỏ than mà anh ta từng đem ra chế nhạo tôi, sẽ giúp ích cho anh ta rất nhiều – biết đâu – tôi

cũng không chắc lắm! Nhưng dù có chuyện gì, tôi đoán chắc khởi điểm ở vị trí tận cùng không bao giờ gây hại cho ai cả. Thực chất, tôi tin đây là vị trí an toàn nhất để chúng ta bắt đầu.

Thời đại đáng chú ý nhất trong lịch sử

Những ai đang sống trong giai đoạn hiện tại nên cảm thấy mình may mắn, vì đây chính là thời kỳ tiến bộ và thú vị nhất trong lịch sử.

Chúng ta đã chứng kiến sự ra đời của xe hơi, máy bay, điện thoại, điện báo vô tuyến, tàu ngầm (với tính năng tích cực như khai thác quặng, dầu và những khoáng sản khác nằm dưới mặt nước), tia X, máy đánh chữ và vô vàn những

phát minh hữu dụng khác, giúp nhân loại trang bị và sử dụng các nguồn lực từ vũ trụ.

Nhưng diệu kỳ hơn tất cả những phát minh về máy móc này chính là sự khám phá về trí óc con người và những khả năng của nó. Chúng ta đã bắt đầu tìm hiểu cách thức vượt qua nỗi sợ hãi, lo lắng, nản lòng, và điều tồi tệ nhất trong toàn bộ các trạng thái tiêu cực là sự mê tín. Chúng ta đã phát hiện ra “không gì là quá tốt hay quá xấu, mà chính suy nghĩ đã khiến nó thành ra như vậy”.

Nhân loại hiện đang tiến hành thí nghiệm với trí óc con người. Tất cả những khám phá vĩ đại được mở ra trước tiên đều phải thí nghiệm, sau đó qua trải nghiệm và rèn luyện.

Chúng ta sẽ sớm thấu hiểu được nhiều điều về cỗ máy kỳ diệu được gọi là trí óc con người ấy; sau đó sẽ tiến thêm một bước dài để loại bỏ những hủ bại, lòng căm thù, mối bất hòa giữa người với người, và quá nhiều trách nhiệm nặng nề khác mà nhân loại phải gánh vác.

Những ai còn có thời gian hơn năm mươi năm trước mắt có lẽ đã sẵn sàng để chứng kiến những thành tựu vĩ đại trong thời kỳ ấy, nhiều hơn những gì chúng ta đã thấy trong vòng năm mươi năm qua. Khi trí óc con người bắt đầu bộc lộ bản chất, rất nhiều điều sẽ diễn ra trên trái đất này.

Thời đại mới mà chúng ta đang bước vào, từ khi cuộc chiến tranh thế giới kết thúc

có thể gọi là chu kỳ của những phát minh về mặt tinh thần. Thời đại vừa chấm dứt cùng với cái kết của cuộc chiến có thể được gọi là chu kỳ của những phát minh về máy móc hay vật chất.

Sự tiến hóa vận hành theo chu kỳ! Chúng ta đã có một thời kỳ phát triển về vật chất và tiếp đến sẽ là thời kỳ phát triển về mặt tinh thần. Thời gian đầu của chu kỳ phát triển, những công cụ được truyền lại cho chúng ta đều bị sử dụng sai cách, thường thì chúng chỉ được dùng vào mục đích phá hoại và hủy diệt. Như tàu ngầm ban đầu từng chỉ là dự báo của cái chết, về sau nó được dùng như là công cụ phục vụ cho việc nghiên cứu và phát triển. Chính vì vậy, vào thời gian đầu của chu kỳ phát

triển về mặt tinh thần này, chúng ta cũng sẽ gặp phải những bảng cầu cơ và các phát minh giả về máy móc sẽ kìm hãm vô vàn những điều diệu kỳ chưa được khám phá, và những hiện tượng tinh thần chưa được khai phá cũng bị dùng để phá hoại.

Phương pháp thành công chính là đấu tranh. Nếu bạn thu được điều gì đó, hay đạt được một vị trí mà không thông qua đấu tranh, chắc chắn nó sẽ không bền vững. Hãy nhớ lại cây sồi và dây bầu, một cây sinh trưởng chậm trong một thập niên, cây còn lại chỉ sống theo mùa.

Đừng để điều này quấy rầy bạn. Điều đáng khích lệ chính là chúng ta đã thực sự bắt đầu nghiên cứu những khả năng

của trí óc. Trong quá trình nghiên cứu, chúng ta sẽ lại gặp những kẻ giả mạo, những kẻ, như từ trước đến nay, vẫn luôn sẵn sàng chộp lấy thời cơ để săn lùng sự nhẹ dạ của nhân loại. Nhưng dần dần, chúng ta sẽ vượt qua và chân lý sẽ đứng sừng sững, chói lòa trong vẻ đẹp riêng của nó, hoàn toàn không cần những điểm tô được khoác lên bởi những kẻ muốn khống chế nó vì mục đích cá nhân.

Ta không thể đổ lỗi cho họ, ngoại trừ vấn đề chính yếu là những câu chuyện bịa đặt của họ đã làm lung lạc trí óc nhẹ dạ, dẫn nó sa vào tai hại, khiến nó trở nên bất ổn.

Chân lý cuối cùng sẽ vô hiệu hóa những lầm lạc của trí óc. Chúng ta sẽ học thêm được

nhiều về khả năng của trí óc con người, và dù không chắc chắn lắm, nhưng tôi rất ngờ rằng khi những thí nghiệm và khám phá của con người về lĩnh vực này đi được đến kết luận, chúng ta sẽ nhận ra những điều chúng ta không thể tự làm cho mình thì cũng không ai trên thế giới này có thể. Tiềm ẩn bên trong trí óc mình chính là những khả năng mà ta có thể thấy được ở người khác. Ta cũng sẽ tìm thấy bên trong trí óc mình toàn bộ năng lực mà ta cần trong cuộc sống này, và rồi ta sẽ biết cách sử dụng chúng.

Luật Thu hút

Một vài vị phụ huynh phàn nàn rằng con cái khiến họ lo lắng khi chúng thể hiện xu hướng rời khỏi gia đình.

Những người nông dân than phiền rằng con cái họ bị thành thị thu hút.

Cách giải quyết rất đơn giản. Hãy khiến mái ấm gia đình trở nên cuốn hút hơn thế giới bên ngoài, rồi con cái bạn sẽ không muốn bỏ chạy khỏi gia đình nữa. Quá nhiều từ “đừng” sẽ khiến bọn trẻ tìm kiếm sự đồng cảm từ bên ngoài, rồi dần dần tuột khỏi mối quan hệ gia đình. Nếu con bạn muốn nghe nhạc, hãy để chúng thoải mái nghe. Nếu con bạn muốn khiêu vũ, hãy khuyến khích chúng khiêu vũ. Hãy tìm hiểu xem điều gì đã hấp dẫn chúng, khiến chúng rời xa mái ấm, sau đó dùng chính điều đó để giữ chúng ở nhà.

Sự quản thúc chỉ khiến người ta muốn cắt đứt mối ràng buộc

và ra đi, bất kể đó là kiểu quản thúc gì. Trí óc con người phản kháng mạnh mẽ với mọi thứ áp đặt lên nó. Bạn chỉ có thể khiến người khác làm việc thông qua luật Thu hút, chứ không phải bằng cách ép buộc.

Mọi người đi xem phim vì nhà sản xuất hiểu được tâm trí con người muốn gì, sau đó cung cấp cho nó. Việc này có tác dụng trong mọi ngành nghề. Không gì mang lại lợi nhuận bằng việc cung cấp loại dịch vụ hay loại hình giải trí mà mọi người muốn.

Một vài đứa trẻ trốn học và luôn ở ngoài trường, trong khi số khác vẫn ngồi trong lớp nhưng lại không có chút hứng thú đặc biệt gì với mọi thứ. Cách giải quyết rất đơn giản. Hãy xây dựng một hệ thống

giáo dục thật thú vị, kết hợp tính giáo dục và tính giải trí vào học tập, bạn sẽ có thể lôi cuốn cả nam sinh và nữ sinh tập trung đến lớp. Họ sẽ quan tâm đến bài giảng nhiều hơn và nhớ những điều đã được học lâu hơn.

Giải thích sai lầm và thất bại luôn là việc cần thiết, nhưng thành công sẽ tự giải nghĩa về nó, thế nên bạn hãy dành thời gian xây dựng thành công, và bạn sẽ hoàn toàn không cần phải tạo ra những cái cớ.

Các ông chồng thi thoảng sẽ lĩnh khói vợ mình khi có cơ hội. Sẽ mất bao lâu để các bà vợ học được quy luật Thu hút mà thông qua cách vận hành của nó họ có thể giữ được chồng mình giống như trước khi cưới. Nhờ hiểu được quy luật

này, một số người vợ đã làm cho bản thân quyến rũ hơn và họ không gặp khó khăn gì trong việc giữ chồng mình, nhưng đa phần những người vợ khác vẫn chưa khám phá ra điều này.

Những người chủ tiến bộ đã phát hiện ra quy luật này và đang sử dụng nó bằng cách biến nơi làm việc thành những khu vực thú vị. Trong những nhà máy chế biến và đóng hộp ở những khu chăn nuôi tại Chicago, các nhân viên đã được biết đến giá trị của môi trường làm việc lành mạnh. Các nữ công nhân được bố trí phòng nghỉ xinh xắn. Ngoài ra, họ còn chuẩn bị hẳn vũ trường với âm nhạc sôi động, mọi thứ đều tạo ra được sự lôi cuốn và hấp dẫn.

Chỉ còn là vấn đề thời gian đến khi đông đảo nhà tuyển dụng hiểu được họ cần phải cung cấp môi trường làm việc thật thoải mái, chí ít cũng phải bằng chỗ ở mà họ sửa soạn cho thú cưng của mình. Nông dân và chủ trại bơ sữa đã bắt đầu hiểu ra, ít nhất là những người tiến bộ đã hiểu, rằng bỏ ra nhiều tiền để làm chuồng trại khô ráo và tươm tất thì bò sẽ cho nhiều sữa hơn.

Sắp tới đây, các nhà tuyển dụng sẽ hiểu được giá trị kinh tế của việc mở nhạc vào giờ ăn trưa, của những bảng thông báo chia sẻ thông điệp tích cực, của việc cung cấp những bữa ăn nhẹ vào giữa giờ làm việc buổi sáng và chiều, khi sự tập trung của nhân viên bắt đầu giảm đi.

Vào những ngày nắng nóng gay gắt, dùng năm mươi xu mua đá, năm mươi xu mua chanh, một thùng nước không mất tiền, thêm chút đường, sau đó pha thành nước chanh và chuyển cho các công nhân, đây sẽ là sự đầu tư vô cùng thích hợp mà cấp trên nên bỏ ra. Kế hoạch này thậm chí còn đảm bảo việc làm cho cậu bé mang nước đến cho những người thợ cách mỗi tiếng hoặc hơn, đặc biệt vào những buổi chiều nắng nóng.

Dạng cấp trên kém thông minh nhất sẽ đi nhìn xem đàn ngựa kéo xe của mình đã được cho uống nước hay chưa. Tại sao không dùng chính sự hiểu biết ấy để đi chăm lo cho nhân lực trong xưởng của mình, vốn quan trọng hơn nhiều so với sức ngựa?

Không hẳn là ý kiến tồi khi cân nhắc về phim ảnh, như trình chiếu những chuỗi phim ngắn, như là một phần thưởng cho sự tận tụy, lợi ích cho sự cần cù nỗ lực, giá trị của việc chủ động,... trong mười lăm phút giải lao giữa chiều. Những ai vận dụng ý tưởng này cũng sẽ hiểu được lợi ích của âm nhạc trong lúc giải lao, cần cẩn thận chọn những bài hát tạo cảm hứng và có thể đẩy nhân viên trở lại công việc cùng tiếng huýt sáo hay ngâm nga giai điệu của những bài hát sôi động. Giai điệu đó sẽ giúp họ trụ vững đến cuối ngày, và họ sẽ làm bù lại nhiều hơn khoảng thời gian mười lăm hay hai mươi phút đã dùng để giải lao.

Hãy làm cho nơi làm việc trở nên thật hấp dẫn. Khi hiểu

được tầm quan trọng của quy luật Thu hút, hãy áp dụng nó vào nghề nghiệp, công việc hay gia đình của bạn.

Bất cứ khi nào bạn khiến cho một người làm công việc gì đó vì anh ta muốn thế, bạn đang thu được lợi ích từ quy luật này. Đây thực sự là phương pháp hoàn hảo nhất để khiến người khác làm bất cứ việc gì, bởi sự phục vụ được bỏ ra dưới ảnh hưởng của quy luật này không bao giờ là miễn cưỡng hay hối tiếc cả.

Một người phụ nữ có thể giữ và ép buộc chồng mình ủng hộ cô ấy, nhưng cách tốt nhất vẫn là thu hút anh ta, để anh ta muốn như vậy mà không cần cưỡng ép.

Chúng ta cũng có thể áp dụng

phương pháp này với con cái đang muốn rời xa gia đình. Có vấn đề gì đó trong mái ấm đã không thể thu hút và giữ chúng lại. Đúng, thứ “gì đó” có thể chính là bản thân lũ trẻ, nhưng nếu chúng ta phân tích đủ sâu, chúng ta sẽ thấy chính các bậc phụ huynh mới là người có lỗi.

Tom Sawyer, nhân vật lẫy lừng của Mark Twain, đã có đúng loại “thuốc kích thích”. Thay vì khổ đau khi bị bắt phải sơn trắng toàn bộ hàng rào, cậu bé đã khiến công việc đó trở nên hết sức thú vị trong mắt lũ trẻ hàng xóm, để rồi có thể cho thuê lại công việc đó, định giá thật nhiều táo xanh cho đặc quyền được sơn trên diện tích rất rộng.

Bất cứ điều gì bạn áp đặt lên

con mình dưới dạng hình phạt, nó chỉ khiến đứa trẻ cảm thấy khó khăn và muốn thoát thân, dù việc đó có thể hấp dẫn biết bao nếu được thể hiện dưới góc độ khác.

Tóm lại, toàn bộ những điều trên có thể được diễn đạt rất cụ thể như thế này: con người thích được lôi cuốn và ghét bị áp đặt phải làm bất cứ điều gì.

Khi bạn học được cách áp dụng quy luật Thu hút, bạn sẽ là một nhân viên bán hàng tài năng, bất kể loại hàng hóa bạn bán là gì, vì bạn đã học được nghệ thuật thuyết phục vô cùng hiếm hoi – nghệ thuật khiến người khác tự nguyện làm việc nhờ vào khía cạnh hấp dẫn của chính công việc – bằng cách lôi cuốn động cơ tư lợi của khách hàng.

Đây là nền tảng cho nghệ thuật bán hàng khoa học, dù người đó đang bán dịch vụ cá nhân, của cải hay hàng hóa, dịch vụ chuyên nghiệp trong ngành diễn thuyết, văn phòng luật hay phòng tài vụ, thậm chí “bán” chính mình cho người vợ tương lai.

Nếu phương pháp của bạn mang ý cưỡng ép thay vì thuyết phục, nghĩa là bạn đang đi nhầm lối, và càng sớm chuyển hướng sẽ càng tốt cho bạn. Có hai cách để khiến người khác làm một điều gì đó. Một là bức bách, ép buộc và vận dụng sức mạnh; hai là thông qua quy luật Thu hút. Nếu ngay bây giờ bạn vẫn không phân biệt được sự khác nhau giữa hai phương pháp này, thì không điều gì được tôi soạn ra trong bài viết này có

thể mang lại ích lợi cho bạn cả.

Con người rồi sẽ tự tổ chức theo những cách khác nhau. Họ sẽ nghe theo người có sức ảnh hưởng lớn nhất. Cách để đánh bại người lãnh đạo không trung thực với những người đi theo mình, bòn rút họ và dẫn dắt họ đi sai đường lạc lối trong nhiều trường hợp, chính là hãy bước ngay vào giữa hàng ngũ những người giống như bạn, cùng người lãnh đạo là chính bạn, người sở hữu thứ “mồi nhử” hấp dẫn hơn nhiều.

Đây không phải là ý kiến tồi!

Chính người chủ lao động phải trực tiếp chịu trách nhiệm cho sự suy giảm lòng tận tụy của nhân viên, bởi họ chẳng hề cố gắng dẫn dắt nhân viên của

mình. Người chủ lao động phải nhận biết được người lãnh đạo là ai, bản chất của anh ta như thế nào, anh ta trung thực hay gian trá, đang công bằng hay bóc lột những người theo anh ta. Đồng thời, nó cũng tạo nên sự khác biệt không nhỏ cho chính những người đang theo chân anh ta.

Không phải ngẫu nhiên mà thỉnh thoảng người lao động lại đình công, trở nên quá quắt, đòi hỏi những điều không nằm trong hợp đồng và yêu cầu sự công bằng bất khả thi. Luôn thông báo cho nhân viên biết về khả năng trả lương của công ty là một phần trách nhiệm của cấp trên. Tương tự như vậy, hoàn toàn không phải ngẫu nhiên khi tôi bắt gặp nhân viên ở một số công ty rất hân hoan, mãn nguyện, chăm

chỉ và tận tụy. Đúng, có những công ty như vậy và số lượng công ty này có thể tăng lên rất nhiều nếu những người chủ sẵn lòng nghiên cứu kỹ hơn về quy luật Thu hút.

Trí óc con người sẽ không chịu đựng sự điều khiển bằng cách bức ép

Khi tัด cây, bạn đang culling cố cho thân và rễ của nó. Thính giác bị hủy thì cả bốn hoặc vài giác quan còn lại sẽ được culling cố hơn. Quy luật Đền bù luôn đảm bảo không có gì bị triệt tiêu hoàn toàn.

Bạn có thể đốt một cái cây, nhưng bạn không thể phá hủy những gì cấu thành nên nó. Những nguyên tố của nó sẽ quay trở về cội nguồn nguyên thủy của chúng. Bạn có thể

biến nước thành hơi nhưng không thể triệt tiêu nó. Theo thời gian, nó sẽ quay trở về trạng thái ban đầu.

Trí óc con người cũng vậy. Nó có thể bị kìm hãm, bị điều khiển trong một vài hoạt động, nhưng nó sẽ trở nên mạnh mẽ hơn một cách tương ứng ở những phương diện khác.

Mọi thứ áp đặt lên trí óc con người, đi ngược lại ý định của nó, sẽ khiến trí óc bắt đầu nỗ lực hành động tìm ra lối thoát khác cho năng lượng của mình. Đây là quy tắc mà các nhà lập pháp cần ghi nhớ thật kỹ.

Luật Hình sự Hoàng gia Đức năm 1870 được ký bởi Bismarck và William Đệ Nhất

chứa những đoạn văn mang tính kích động được biên soạn dùng để bức ép báo chí, các hiệp hội lao động và những đảng viên Đảng Xã hội dưới sự quản thúc gắt gao của Bismarck. Kết quả rất bất ngờ. Đảng Xã hội đã trở thành đảng đông thành viên nhất ở Đức. Và, nhìn chung, vô số những tấm lòng tận tâm ái quốc giúp hình thành nên chính quyền đã được sinh ra, trong số này có một người tận tụy giờ đã trở thành tổng thống của nước Cộng hòa Đức, còn Hoàng đế William Đệ Nhị thì đang nghiên cứu cối xay gió ở Hà Lan.

Bạn là sự tổng hợp từ những gì bạn đã nói, tác phẩm văn học bạn đã đọc, tư tưởng bạn đã ấp ủ, bạn bè bạn đã đồng hành và địa vị trong cuộc sống bạn

thiết tha đạt được.

Quả thực, như những gì đã viết trong Kinh Thánh, người nào sống bằng gươm đao rồi cũng sẽ chết dưới chính gươm đao!

Điều này cũng áp dụng với bạn và tôi, mỗi cá nhân cũng như các vị vua chúa. Chúng ta có thể đoán trước được kết cục của mình sẽ ra sao bằng cách phân tích cách chúng ta đối đãi với người khác ở hiện tại.

Đây không chỉ đơn thuần là một bài thuyết giáo. Bạn đã từng nghe về nó rồi, nó là sự thật, nhưng có lẽ bạn không thực sự suy nghĩ nghiêm túc để nhận ra nó cũng đang được áp dụng lên mình. Những vị hoàng đế xưa kia có lẽ cũng đã phạm sai lầm tương tự.

“Gieo nhân nào, gặt quả nấy”, không ai có thể thoát khỏi quy luật này. Nó bao la như vũ trụ, nó khống chế toàn bộ con người trên trái đất. Với những luật do con người lập ra, thi thoảng bạn có thể lách luật, nhưng với quy luật Đền bù này, khả năng xảy ra việc đó là không có.

Từ quy luật này, ta có thể tìm được nguyên nhân thực sự tại sao trung thực lại có lợi. Ta có thể tự lừa dối bản thân để tin rằng mình đang lách qua được quy luật này, và trong một khoảng thời gian dường như ta đã tránh được nó, nhưng rồi cuối cùng nó sẽ vây ta lại và buộc ta phải giải trình.

Làm chủ động cơ hơi nước là một thành tựu vĩ đại của nhân loại, vì nó giúp giảm gánh

nặng và hỗ trợ cho sự phát triển của loài người, nhưng làm chủ trí óc con người lại là một vấn đề khác.

Chỉ có một phương pháp thực sự có thể làm chủ trí óc con người, đó là tự đặt trách nhiệm lên bản thân, thông qua sự giúp đỡ của giáo dục.

Hãy cho mọi người biết tại sao trung thực lại có lợi; tại sao đối đãi tử tế với người khác lại có lợi; tại sao hành động bên ngoài của con người lại tuyệt đối tương đồng với bản chất của tư tưởng thống trị trong trí óc mỗi người, và nhân loại sẽ cần ít sự khống chế hơn. Họ sẽ học được cách kiểm soát bản thân, thậm chí còn thông thạo hơn chúng ta hiện tại nữa.

Tính từ thời điểm ra mắt vào năm 1918 đến nay, nếu nội dung này được áp dụng trong giáo dục, nó có thể cung cấp đủ lượng kiến thức khoa học để thay đổi toàn bộ xu hướng của nhân loại. Nó có thể cung cấp đủ những chỉ dẫn phù hợp để thay đổi thái độ giữa người với người, theo đó ngực tù và trại cải tạo có thể được dỡ bỏ, hay chuyển thành bệnh viện để chữa trị cho những người lớn lên trong sự thiếu hiểu biết về những nguyên tắc này.

Đây không chỉ đơn thuần là lời khen ngợi mà chúng ta đang tự trao cho mình. Nó còn là lời phát biểu thận trọng về một khả năng, và chúng ta phải thừa nhận nó trong hổ thẹn.

Biển báo 14

LÒNG KHOAN DUNG

Hiệu quả cao nhất của giáo dục chính là lòng khoan dung.

- Helen Keller

Biển báo thứ mười bốn trên con đường dẫn đến thành công là lòng khoan dung.

Có ba loại sức mạnh, nếu được thiết lập một cách hợp lý,

chúng có thể thay đổi toàn bộ lề thói của thế giới chỉ trong một thế hệ.

Nếu một nhà lãnh đạo và tổ chức xuất chúng có thể kết hợp ba lực lượng này lại, và khiến chúng vận hành hài hòa với nhau, chiến tranh có thể vĩnh viễn bị xóa bỏ, con người có thể học được cách kìm néo những ham muốn cá nhân vì lợi ích của đồng loại.

Nếu chúng ta có một Hội Quốc Liên¹⁸ thành công, nó sẽ phải được tạo dựng dựa trên ba lực lượng lớn mạnh này, bằng không nó sẽ chỉ tồn tại trong một thời gian ngắn, và không thể đáp ứng mục đích hiện thời vốn là lý do để thành lập các hiệp hội.

¹⁸ Tiên thân của tổ chức Liên

Hợp Quốc ngày nay.

Chưa bao giờ trong lịch sử, những lực lượng lớn mạnh này từng vận hành hài hòa với nhau, dù dưới bất cứ điều kiện nào. Chưa bao giờ chúng tự bố trí chính mình để có thể hoàn toàn thống nhất được một mục đích chung trong nội bộ của cả ba.

Tuy nhiên, những cá nhân nào kết hợp được cả ba lực lượng lớn mạnh này sẽ đại diện cho giai tầng cao nhất trong nền văn minh nhân loại!

Một cầu thủ bóng đá hạng nhất nếu hiểu được giá trị khi làm việc tập thể và sự cần thiết của hệ thống tổ chức, đồng thời đạt được lòng tin và sự cộng tác từ những thủ lĩnh của cả ba lực lượng sau, anh ta sẽ

có thể trở thành một người lãnh đạo tài ba.

Ba lực lượng lớn mạnh này bao gồm:

1. Các nhà thờ trên thế giới;
2. Trường học;
3. Báo chí.

Không may là giữa những lực lượng này lại tồn tại sự chia rẽ, nên không hề có sự kết hợp vì mục đích chung hay nỗ lực từ nội bộ.

Giữa các nhà thờ cũng tồn tại mâu thuẫn, nhưng không đến mức quá vô vọng. Chắc chắn toàn bộ nhà thờ trên thế giới đều đồng ý chung sức hành động nhằm đạt thêm một bước tiến để có thể củng cố công việc của họ, đồng thời đặt

nền móng cho một nền văn minh nhân loại cao cấp hơn.

Báo chí cũng tương tự. Người làm báo luôn ủng hộ hết mình và hết lòng cho từng bước tiến để mang lại lợi ích cho quần chúng nhân dân.

Tuy nhiên, những định hướng từ trường học mới là nhân tố quan trọng nhất trong bộ ba quyền lực này, bởi vì người làm giáo dục hiểu được nguyên tắc tôi chuẩn bị đề cập sau đây, và còn vì một lý do sâu xa hơn, đó là mọi tư tưởng tốt nhất nên được gieo vào trí óc của những đứa trẻ đang độ tuổi vừa bắt đầu đến trường.

Thông qua sự trợ giúp của ba lực lượng hùng mạnh kia, mọi tư tưởng đều có thể được gieo trồng vĩnh viễn vào trí óc của

con trẻ, và những tư tưởng ấy sẽ không thể nào bị xóa bỏ, ngoại trừ bằng chính cách nó đã được gieo vào.

Có hai căn nguyên cấu thành nên một con người. Một là di truyền thể chất, mặt còn lại thuộc về môi trường hoặc di truyền tinh thần.

Nếu chúng ta chọn một đứa trẻ con của người không có học thức, mang nó rời khỏi bố mẹ ruột khi vừa mới chào đời, sau đó nuôi nấng nó trong một môi trường hiện đại và văn minh, đứa trẻ này sẽ tiếp thu hầu hết những khuynh hướng của lũ trẻ sống cùng nhà với nó. Những gì thuộc về di truyền thể chất sẽ tồn tại mãi mãi trong cơ thể, nhưng đứa trẻ sẽ tiếp nhận khuynh hướng và bản tính từ những người

mà nó tiếp xúc gần gũi ngay khi mới chào đời.

Chín mươi chín phần trăm mọi người trên thế giới đều có những quan điểm “bất di bất dịch” về tôn giáo, chính trị, kinh tế và những thứ tương tự, bởi những quan điểm đó đều được thừa hưởng từ bố mẹ hay những người thân cận với họ nhất trước khi họ bước sang tuổi mười hai.

Hãy nghĩ về điều này thật kỹ.

Bạn không cần phải vượt ra khỏi kinh nghiệm của bản thân để chứng minh nhận định này là đúng đắn. Vì nó vốn đã là sự thật. Chẳng lẽ bạn lại không thấy được tầm quan trọng của việc chọn lọc cẩn thận điều gì nên và không nên tiếp cận, và tạo ảnh hưởng lên

trí óc trẻ nhỏ trước tuổi mười hai sao?

Và chẳng lẽ bạn cũng không nhận ra cách mà mọi tư tưởng đều có thể áp đặt vào trí óc của con trẻ, thông qua những nỗ lực có hệ thống, tác động lên những phần đã được huấn luyện trước đó, sau đó ta có thể nhào nặn trí óc theo ý khuôn tư tưởng đó sao?

Tại nước Mỹ, một vấn đề nhức nhối đang nảy sinh và gây phiền toái cho chúng ta. Chúng ta đã trở thành chốn tụ cư thế giới. Người người thuộc mọi quốc tịch, tín ngưỡng và tính cách khác nhau đã lũ lượt đổ về. Trí óc của họ đã được thành hình cố định. Quan điểm của họ không đồng nhất. Những người được nuôi nấng ở miền Nam nước Ý có rất ít

điểm chung với những người sinh ra và lớn lên ở Mỹ. Khi gặp nhau, họ sẽ nhận thấy giữa họ hoàn toàn không có sự tương hợp nào.

Chốn tụ cư cỡ lớn này – miền đất của “sữa và mật ong” – đã thu hút một lượng lớn những người thuộc階級 giai cấp thấp từ những quốc gia khác, phần đông họ mong muốn giành lấy nhiều nhất có thể, nhưng lại không sẵn lòng bỏ ra bất cứ thứ gì nhiều hơn những gì bị bắt buộc.

Chúng ta không có nhiều cách vỗ về tâm hồn bất ổn của những người đó, nhưng chúng ta có thể đồng hóa con cháu của họ bằng cách áp đặt tư tưởng Mỹ lên chúng, thông qua trường học, nhà thờ và qua báo đài.

Và “tư tưởng Mỹ” của chúng ta là gì?

Trung thực mà nói, tôi không thực sự biết rõ. Tôi biết nó từng là gì, khoảng hơn một trăm năm trước, nhưng sự hứng thú của tôi với tư tưởng đặc thù đó đã suy yếu đáng kể. Tư tưởng Mỹ nguyên bản đã lỗi thời, bởi sự xao nhãng hay thiếu hiểu biết của chúng ta về nguyên tắc “di truyền xã hội”, nguồn gốc duy nhất có thể gìn giữ được mọi tư tưởng và truyền bá từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Thay cho những tư tưởng Mỹ cũ xưa của Washington, Jefferson, Paine, Franklin và Lincoln, một tư tưởng mới đã và đang phát triển trong vòng năm mươi năm nay. Tư tưởng mới này chính là sự khát khao

tiền tài một cách điên dại! Thông qua di truyền xã hội, thứ khát vọng này đã được truyền liên tục tới các thế hệ, và con cái đang cố gắng ganh đua với cha mẹ trong cuộc chạy đua làm giàu. Hiện tại, con người chỉ mong trở thành triệu phú chứ không phải là một chính khách tài ba. Họ dành mọi nỗ lực cho lợi ích cá nhân chứ không phải vì lợi ích cộng đồng như những con người xuất chúng ở các thế hệ trước đã làm. Chúng ta nỗ lực ganh đua với Rockefeller và Carnegie chứ không phải với Washington hay Lincoln.

Tốt nhất bạn không nên lên án những gì bạn chưa điều tra kỹ, vì thói quen này sẽ là minh chứng cho một trí óc bị thống trị bởi sự ngu dốt và định kiến.

Tôi muốn nhấn mạnh rằng hiện tại chúng ta rất cần một vài người như Washington và Lincoln.

Ai sẽ là người có thể khiến ta chuyển hướng hành trình tìm kiếm của mình sang những nhà lãnh tụ bác ái, những người luôn sẵn sàng hy sinh lợi ích cá nhân cho lợi ích chung của cộng đồng?

Trong cuộc đua vào chiếc ghế Tổng thống Hoa Kỳ sắp tới đây, chúng ta sẽ thấy có khoảng tám hoặc mười người khao khát vô cùng vị trí tối cao ấy, và không ai trong số đó tránh khỏi bị nghi ngờ, bởi khao khát của họ chính là gom góp được nhiều quyền lực hơn, chứ không phải phục vụ cho lợi ích của người dân. Không hề có một phẩm chất nào, thậm chí

chỉ một chút ít tương tự như Washington hay Lincoln được đặt ra như là tiềm năng của một tổng thống cả.

Nhưng chuyện này đang dần đi xa khỏi chủ đề chính của chúng ta. Rằng sự thiếu hụt phẩm chất này được tất cả chúng ta nhất trí, nhưng quan trọng là, “Bằng cách nào ta có thể phát triển được đúng loại phẩm chất cần thiết?”. Và đây là câu trả lời: “Bằng nguyên tắc di truyền xã hội”.

Qua sự nỗ lực kết hợp của nhà thờ, trường học và báo chí, ta có thể gieo trồng được một “vụ mùa” Washington, Lincoln và Jefferson vô cùng bội thu chỉ trong một thế hệ!

Không chỉ dừng lại ở đây, chúng ta còn có thể thay đổi

toàn bộ cách suy nghĩ của thế giới, thay thế khao khát “nhận được” bằng ước ao “trao đi”. Đồng thời, ta còn có thể thay đổi xu hướng phổ biến hiện nay là “đẹp đổ” bằng khuynh hướng cao thượng hơn là “dựng xây”; biến ham muốn ích kỷ được nâng cao danh vọng, của cải và địa vị của bản thân thành mong muốn vĩ đại hơn là hy sinh sở thích của mình vì lợi ích của chung cộng đồng.

Đã đến lúc cần có một hội nghị bàn tròn của toàn bộ nhà thờ, toàn bộ các nhà xuất bản báo, tạp chí và toàn bộ các giáo viên trên thế giới!

Khi ba lực lượng này vươn ra mọi khoảng cách đã ngăn chia những lục địa, bắt đầu chung tay hoạt động vì một mục đích

thống nhất, thế giới trong vài thế hệ tiếp theo sẽ có thể được hình thành hết như những gì họ muốn.

Đồng thời, những lực lượng này cũng có thể mang đến vô số điều tốt đẹp cho những người trưởng thành trên thế giới, nếu họ vận dụng được đúng loại phương pháp tuyên truyền.

Những thủ lĩnh của Đế quốc Đức đã cho thế giới thấy những gì có thể đạt đến chỉ trong một thế hệ duy nhất, thông qua việc áp dụng nguyên tắc di truyền xã hội!

Đừng để mình quên bài học này quá nhanh chóng!

Chúng ta đã đánh bại quân Đức trên những chiến trường ở

châu Âu, nhưng cái giá ta phải trả cho việc đó cũng chỉ đem lại con số không, trừ khi sau chiến thắng ấy ta lại đạt được một thắng lợi vĩ đại hơn ở chính quê hương mình, thông qua sức mạnh của tính di truyền xã hội!

Nó nằm trong sức mạnh của những nhà thờ, trường học và báo chí, để rồi điều khiển thế giới bằng cách hình thành tư tưởng mới hơn và cao cả hơn trong trí óc mỗi cá nhân, thông qua nguyên tắc di truyền xã hội. Nếu ba lực lượng hùng mạnh ấy không nắm bắt lấy cơ hội thần kỳ này, trách nhiệm cho sự bất hạnh không dứt của ta con người sẽ đè nặng lên đôi vai họ.

Nếu nhà thờ, trường học, báo chí chung tay hành động và áp

đặt một cách có hệ thống triết lý của Nguyên tắc Vàng lên trí óc của các thế hệ tiếp theo, thì những cuộc chiến tranh, cả giữa các quốc gia lẫn các cá nhân, đều có thể được xóa bỏ!

Khao khát chỉ nhận mà không trao đi có thể bị triệt tiêu. Khuynh hướng làm việc vì mục đích cá nhân ích kỷ chứ không hy sinh sở thích bản thân cho lợi ích công đồng có thể bị xóa sạch.

Tinh thần tập thể có thể được tiêm nhiễm vào trí óc con người một cách vĩnh viễn.

Thế giới này có mọi thứ cho tất cả mọi người, nhưng trừ khi mỗi cá nhân phát triển được niềm khát khao giúp đỡ những người yếu kém hơn thay vì bóc lột họ, thì một số ít sẽ tiếp tục

có được nhiều hơn những gì họ cần hoặc có thể sử dụng, trong khi phần đông sẽ phải mãi sống trong khổn khổ và thiếu thốn!

Không một luật lệ, không một sức mạnh bầu cử nào trên trái đất có thể thay đổi điều này! Thay đổi chỉ có thể đến thông qua sự vận hành của nguyên tắc di truyền xã hội.

Trong mọi tổ ong, đều sẽ có những chú ong chết đói nếu không có tinh thần tập thể, vốn là điều đã thúc đẩy mỗi cá thể làm việc vì lợi ích của cả tổ. Thực tế, nếu không nhờ tinh thần tập thể thúc đẩy chúng tích trữ mật, thì mỗi chú ong trong tổ đều sẽ chết đói trong mùa đông.

Khi chứng kiến cảnh người ta

cố gắng giải quyết những rắc rối lớn trong kinh doanh bằng tranh luận, bàn cãi, sức ép vũ lực, đảng phái chính trị hay những thứ tương tự, tôi liền nghĩ tới cảnh một chú chó nhỏ chạy theo con tàu và sủa không ngừng, ngây ngô với ý nghĩ mình có thể dừng nó lại.

Ai sẽ là người đầu tiên bước ra khỏi hàng ngũ ấy rồi trở thành một nhà lãnh đạo và tổ chức xuất sắc, bằng cách sử dụng nguyên tắc di truyền xã hội?

Người có thể làm được điều này, nếu anh ta trở thành một nhà lãnh đạo thực thụ, sẽ làm được nhiều điều cho con cháu hơn bất kỳ tên tuổi nào từng được ghi danh trong quá khứ.

Hãy nghiên cứu cẩn thận về động cơ bí mật đã thúc đẩy

người đang cố gắng áp đặt sự lãnh đạo của anh ta lên bạn mà không được bạn cho phép.

Và, chẳng lẽ ta lại không cần thêm một vài người không quá ích kỷ, có tầm nhìn đủ rộng, để nhận lấy trách nhiệm gieo trồng vụ mùa của những hạt giống bổ ích cho thế hệ mai sau ư?

Những ý tưởng của chúng ta giống như những cánh rừng, đang bị con người lăng phí và làm cạn kiệt nhanh chóng. Vùng đất duy nhất để có thể trồng lại được chính là trí óc con người, và phương pháp thực hiện điều này chính là di truyền xã hội. Điều này cũng có nghĩa là chúng ta cần phải gieo vào trí óc non nớt của trẻ nhỏ nhiều ý tưởng lành mạnh, bổ ích. Một thế hệ ra đời từ sự

vận dụng hợp lý nguyên tắc di truyền xã hội (hay tinh thần) sẽ nâng tầm tư tưởng của ta lên cao như ta mong muốn.

Nếu người Đức đã áp đặt thành công “văn hóa Đức” lên con cháu của mình thông qua nhà thờ, trường học và báo chí chỉ trong một thế hệ, thì chúng ta cũng có thể áp đặt Nguyên tắc Vàng lên con cháu chúng ta trong cùng lượng thời gian, bởi nguyên tắc này rất hiệu quả và dễ dàng áp dụng. Mỗi nhà giáo dục, mỗi chủ bút của các tờ báo hàng đầu và mỗi người đứng đầu nhà thờ đều thấu hiểu thứ sức mạnh mà ta đang gọi là di truyền xã hội đây, nhưng nếu muốn có một kết quả nhanh chóng sẽ không bao giờ có trừ khi tất cả cần phải chung tay hành động theo một phương pháp có hệ

thống.

Có lẽ phong trào Liên hiệp Giáo hội Thế giới đang đưa ra hạt nhân để hình thành tổ chức liên kết cả ba lực lượng hùng mạnh này. Nếu điều này xảy ra đúng dự đoán, và nếu phong trào này được dẫn dắt bởi một nhà lãnh đạo sáng suốt, vậy rất có thể đây sẽ là phong trào có tầm ảnh hưởng sâu rộng nhất từng xuất hiện trong lịch sử thế giới.

Điều mà tôi đang viết ra đây có vẻ giống như là một lời cam kết lớn, nhưng nó có thể được hoàn thành với chi phí thấp hơn cả chi phí cho kênh đào Panama.

Tôi xin lặp lại tuyên bố của mình để nó không thể bị lãng quên: các nhà thờ, trường học

và báo chí, chỉ trong một thế hệ thôi, có thể triệt để định hình một tư tưởng mới cho thế giới, và sau đó con người sẽ chuyển sang giúp đỡ những người kém may mắn hơn mình. Điều này có thể được thực hiện thông qua nguyên tắc di truyền xã hội – gieo tư tưởng vào trí óc của trẻ nhỏ!

Tôi rất muốn nói rằng chỉ với nỗ lực riêng lẻ của các trường học cũng có thể thành công trong chuyện này. Tôi chắc chắn trường học và nhà thờ khi kết hợp với nhau có thể thực hiện tốt nhiệm vụ này, và dĩ nhiên thời gian sẽ được rút ngắn đi nếu được lực lượng báo chí giúp đỡ bằng cách truyền bá có hệ thống. Hãy kiểm soát những gì trẻ nhỏ được dạy ở trường học, những gì được truyền giảng ở nhà thờ

phương pháp lại mù quáng cho rằng có thể áp dụng nó vào trí óc của người trưởng thành trong khoảng thời gian chỉ vài tháng.

Tôi không cho rằng những vấn nạn của thế giới chỉ trỗi dậy trong một sớm một chiều, mà chúng đã vươn lên từ những lần thực hiện những hành động sai lầm, bắt nguồn từ việc áp dụng mù quáng nguyên tắc di truyền xã hội.

Nếu bạn buộc phải buông lời tiêu cực về người mình không thích, cẩn thận đừng chuyển sự bất bình của mình thành lời nói, mà hãy viết nó ra – viết nó ra trên bờ cát gần mép nước.

Nếu có một vài người sáng dạ và có tầm nhìn khởi đầu phong trào từ hai hoặc ba thế

và những gì được xuất bản bởi giới truyền thông.

Những con người thấp bé khôi hài chạy đôn chạy đáo, giảng giải nọ kia về một liều thuốc bách bệnh cho những tai họa của thế giới, nhưng chỉ vài người trong số họ có ý tưởng làm thế nào để sử dụng được thứ thuốc họ đang cung cấp kia. Họ gợi nhắc tôi về hình ảnh một bầy ngỗng kêu to và đập cánh liên hồi trước giờ được cho ăn, càu nhau vì người chủ trẽ nải, nhưng lại không có một ý tưởng nào để thúc giục ông ta nhanh lên.

Trong tất cả những bài viết nói về Hội Quốc Liên, trong tất cả những bài viết nói về tầng lớp lao động bị áp bức, không bên nào đưa ra được giải pháp phù hợp, bởi những ai có được

hệ trước, với mục đích bổ sung công việc của nhà thờ, trường học và báo chí bằng sự ứng dụng thực tiễn của Nguyên tắc Vàng, tương tự như trong giới kinh doanh thì lịch sử thế giới sẽ khác hoàn toàn. Nhờ nguyên tắc di truyền xã hội, chuyện này đã từng rất khả thi và bây giờ vẫn luôn như vậy.

Bạn có thể thuần dưỡng một con mèo hoang bằng cách tách mèo con ra khỏi mẹ nó trước khi nó bị tiêm nhiễm, thông qua nguyên tắc di truyền xã hội, nỗi sợ hãi và đối kháng loài người, nhưng sau giai đoạn đó thì không thể được nữa. Nguyên tắc này cũng áp dụng với lớp động vật bậc cao hơn, chính là con người! Nếu một người từng học qua cách đối nhân xử thế, anh ta sẽ nắm bắt được các quy luật này, bởi

những tư tưởng ấy đã được áp đặt vào đầu anh ta trước năm mươi hai tuổi. Mọi bài thuyết giảng hay lời khuyên răn trên thế giới đều không thể thay đổi được điều này.

Trí óc con người là thứ duy nhất thực sự bí ẩn trên thế giới mà nhân loại cần quan tâm, bởi một khi trí óc được định hướng thật hợp lý, nó có thể biến đổi một người bình thường nhất trở thành một thiên tài.

Nếu có thể hiểu cả những nguyên lý cơ bản của tâm lý học, bạn sẽ biết được chính xác ý nghĩa của cụm từ di truyền xã hội (hay tinh thần) là gì. Không chỉ vậy, qua những hành động có hệ thống của nhà thờ, trường học và báo chí, bạn cũng sẽ nhận được

mức độ hợp lý của những ý kiến về các triển vọng khả thi của thế giới. Nếu bạn chưa bao giờ nghiên cứu nhiều về tâm lý học, hãy chọn một vài cuốn sách chất lượng (những cuốn sách được viết bằng ngôn từ đơn giản, dễ hiểu, không nặng tính hàn lâm) về chủ đề này và tự phổ cập kiến thức cho mình. Làm quen với những nguyên tắc của trí óc cũng đồng nghĩa với việc hiểu được sức mạnh thực sự, duy nhất trên trái đất này mà có thể giúp bạn đạt đến mọi nơi bạn đang hướng đến trong cuộc sống.

Nếu bài viết này có thể khiến bạn chú ý đến tâm lý học, sau đó nghiên cứu chủ đề hiện tại, vừa đọc vừa suy ngẫm về nó, chắc chắn đây sẽ là một bước ngoặt quan trọng trong cuộc đời bạn.

Để giúp bạn tránh gặp rắc rối trong việc tìm kiếm một cuốn sách tâm lý học chất lượng, tôi sẽ trích dẫn bài viết của Arthur Brisbane được viết trên tờ Chicago Herald – Examiner:

Chúng ta đang nói về bộ não.

Một cậu bé giàu có thừa hưởng một chiếc xe hơi, ra lệnh cho tài xế lái nó dạo quanh, nhưng không mấy hứng thú với cỗ máy này.

Một người đàn ông làm lụng vất vả để kiếm đủ tiền mua một chiếc xe hơi và cố gắng để hiểu biết về toàn bộ chiếc xe – nó khiến anh ta thích thú.

Chúng ta kế thừa não bộ của loài người, nó đã được định hình ngay khi chúng ta mới

được sinh ra. Vài người hiểu được thêm nhiều về cỗ máy suy nghĩ diệu kỳ này khi họ đi đến đoạn cuối cuộc đời hơn là khi bắt đầu.

Mọi thành quả bạn có được đều đến từ sức mạnh bí ẩn vận hành thông qua não bộ. Thứ thực sự hoạt động ở đây, vài người cho rằng đó là linh hồn, vài người khác lại cho rằng đó là ý chí. Một số khác, như những người theo chủ nghĩa duy vật, lại nói nó được vận hành bởi phản ứng hóa học. Ta không thể chắc được. Nhưng chúng ta có thể biết về bộ máy nằm sâu trong bóng tối của chiếc sọ, nơi tiếp nhận thông tin bên ngoài qua một hệ thống dây thần kinh, và một hệ thống truyền lệnh đến các cơ và xương.

Trong số rất nhiều cuốn sách hay về chủ đề này, hãy tìm đọc cuốn Brain and Personality được viết bởi tác giả W. H. Thompson.

Con người vốn dĩ không biết mọi cảm xúc và suy nghĩ đều cư ngụ trong não bộ. Từ “não bộ” không xuất hiện trong Kinh Thánh. Khi cuốn sách được viết ra, nó không cho rằng cơ quan lạnh lẽo nằm biệt lập trong lớp sọ lại có liên quan đến suy nghĩ.

Người Babylon, và nhiều người khác về sau, tin rằng suy nghĩ đến từ lá gan. Những giáo sĩ của họ đã nghiên cứu thật cẩn thận những lá gan của động vật được hiến tế để thu thập thông tin về tương lai.

Người Do Thái cho rằng linh

hồn được đặt trong tim, trí óc nằm trong thận, những cảm xúc đầm thắm, lòng trắc ẩn,... thì nằm trong ruột. Thế nên, Kinh Thánh đã nói: “Chính quả thận đã dẫn lối cho anh trong những đêm dài”. Ở những nơi khác lại bảo: “Chúa thử thách trái tim và quả thận”. Còn Jeremiah¹⁹ đã vạch mặt những kẻ đạo đức giả bằng câu nói: “Chúa có thể ở trong miệng của chúng, nhưng không hề có trong thận của chúng”.

¹⁹ Theo Kinh Cựu ước, Jeremiah là ngôn sứ của Chúa, thực hiện sứ vụ tiên tri.

Aristotle đã kiên quyết cho rằng não bộ không liên quan gì đến suy nghĩ, nó chỉ là một cỗ máy làm lạnh cho dòng máu mà thôi.

Một người đàn ông tên là Alcmaeon sống trước thời Plato hay Aristotle, đã dạy rằng trí óc nằm trong não bộ. Niềm tin của ông được hình thành dựa trên phát hiện nếu cắt đứt dây thị giác nối từ mắt tới não sẽ làm cho con người bị mù lòa vĩnh viễn. Song, những người khác vẫn tiếp tục nhạo báng lý thuyết này cho đến khi Galen, nhà vật lý người Hy Lạp lỗi lạc dưới thời Marcus Aurelius, phục hồi và chứng minh nó.

Broca, một nhà khoa học đã mất vào năm 1881, là người đầu tiên hiểu được cỗ máy suy nghĩ của con người. Phần trong não có vai trò giúp bạn nói được, được gọi là “nếp cuộn của Broca”. Ông xác định khả năng nói của con người nằm tại phần sau của nếp cuộn

thứ ba trước trán; một khi phần đó gấp thương tổn, khả năng nói của con người sẽ bị triệt tiêu hoàn toàn. Khi vị tiến sĩ người Pháp ấy nghiên cứu thành công bộ não và giảng dạy cách nó vận hành, ông đã hoàn thành cuộc thám hiểm quan trọng hơn hàng ngàn những con người như Peary, Livingstone hay Stanley²⁰.

²⁰ David Livingstone (1813 – 1873): người Anh, là bác sĩ y khoa, nhà truyền giáo và là người thám hiểm châu Phi.

Henry Morton Stanley (1841 – 1904): người xứ Wales, là nhà báo và nhà thám hiểm, nổi tiếng với chuyến đi khám phá châu Phi và tìm kiếm nhà thám hiểm David Livingstone.

Khi bạn sở hữu đầy đủ hai mắt,

hai tai, hai bàn tay và hai bàn chân, bạn đang sở hữu hai bộ não. Mỗi bộ não đều trọn vẹn và tách biệt, và nếu cần thiết, nó có thể thực hiện toàn bộ việc suy nghĩ, cũng như cách một con mắt vẫn có thể thực hiện chức năng quan sát khi cần.

Tiền tài và hạnh phúc, hai đối tượng cao cả nhất trong cuộc sống không bao giờ đạt được và gìn giữ được, trừ khi thông qua những việc làm hữu ích.

Nếu bạn là người thuận tay phải, nếp gấp ở bán cầu não trái của bạn thực hiện chức năng nói. Nếu bạn là người thuận tay trái, thì nếp gấp ở bán cầu não phải sẽ thực hiện chức năng này. Nếu phần trách nhiệm của chức năng nói bị tổn hại trong giai đoạn thơ trẻ, thì

phần não khác có thể được dạy để thực hiện chức năng này. Một người ở tuổi năm mươi, việc tổn thương “vùng Broca” sẽ triệt tiêu khả năng nói vĩnh viễn. Não bộ trở nên chai lì theo tuổi tác và tựa như một con chó già, nó không thể học thêm những ngón nghề mới.

Khi mới được sinh ra, chúng ta không biết nói. Mỗi bộ não sơ sinh đều phải được dạy mọi thứ từ đầu, bao gồm khả năng nói. Việc giáo dục bắt đầu khi một đứa trẻ bắt đầu chỉ tay vào một vật và được nghe người khác gọi tên vật đó. Nếu bạn trói tay trái của một đứa trẻ, ép buộc nó chỉ tay bằng tay phải, thì khả năng nói của nó chắc chắn được phát triển ở bán cầu não trái. Nếu bạn trói tay phải của nó và buộc nó chỉ tay bằng tay trái, nó sẽ thuận tay trái và

chỉ mỗi bán cầu não phải học được chức năng nói.

Các giác quan nhìn, nghe, nhận ra bạn bè, nếm, ngửi, mọi thứ ta làm đều có vị trí riêng nhất định trong não bộ, như một cuốn sách sẽ có vị trí của riêng nó trên kệ thư viện vậy. Nếu não bộ của bạn bị tổn hại nghiêm trọng, nó có thể khiến bạn hoàn toàn không nhận ra được người thân trong chính gia đình mình, dù vẫn nhìn thấy họ. Thương tổn ở một vị trí khác sẽ hủy đi khả năng nhìn của mắt. Chỉ một thương tích nhỏ thôi cũng khiến bạn không thể phân biệt được âm thanh, tiếng chó sủa hay tiếng chim hót. Bạn sẽ nghe thấy tiếng ồn nhưng lại không biết được ý nghĩa của chúng. Một thương tích khác ở não bộ sẽ khiến bạn bị điếc

vĩnh viễn.

Không ai biết cách trí óc vận hành hay loại suy nghĩ nào đã khiến cho loài động vật hai chân bám chặt vào trái đất, để đo lường chính xác khoảng cách giữa hai vì sao cố định cách xa hàng tỷ dặm, hay đo trọng lượng mặt trời, hoặc công bố chính xác trọng lượng của trái đất.

Có một lý thuyết cho rằng trí óc cũng giống như một cây hạc cầm, chỉ sản sinh suy nghĩ khi có yếu tố bên ngoài tác động, tương tự như hạc cầm chỉ phát nhạc khi được gảy lên. Một lý thuyết quan trọng khác so sánh não bộ với vĩ cầm, tức là, dù có được chế tác khéo léo đến đâu cũng phải được chơi qua tay một sinh vật có tư duy thì mới tạo ra âm nhạc được.

Không ai biết thứ gì đã vận hành não bộ con người, hay bằng cách nào và tại sao cả. Người cổ đại bảo trái đất nằm trên vai thần Atlas khổng lồ. Atlas đứng trên lưng rùa, rồi họ buông quả đất lên ông. Có vẻ không cần thiết lắm phải hỏi xem chú rùa ấy đứng trên cái gì!

Tôi khẳng định những dây thần kinh thị giác, thính giác, vị giác, cảm giác và thính giác đều truyền tin đến não bộ. Não bộ thông báo đến ý thức, ý thức đưa ra ý chí, và ý chí sẽ truyền lệnh đến cơ thể. Ý chí, cũng như thứ mà chú rùa đã đứng lên, vẫn còn là điều bí ẩn chưa có lời giải.

Bạn không thể gặt hái một mùa tiền lương bội thu nếu chỉ gieo hạt công việc với chất

lượng kém, cũng như khi bạn gieo hạt cải không thể mong thu hoạch được một vụ mùa lúa mì vậy.

Helmholtz, một trong những người uyên bác nhất thế giới, sở hữu bộ não chỉ nặng khoảng 45 ounce²¹. Mười ba người đã chết trong một nhà tế bần ở Anh có những bộ não nặng hơn 60 ounce. Bộ não của Webster chỉ nặng hơn 45 ounce một chút.

²¹ Đơn vị đo lường của Anh, 1 ounce ~ 28,35 gram

Dollinger, một sinh viên thông thái và là người dẫn giải Thần học, sở hữu bộ não chỉ nặng 37 ounce.

Giữa năm dân tộc: Thụy Điển, Phổ, Đức, Bohemian và Anh,

thì người Anh được chứng minh có trọng lượng não bộ trung bình nhỏ nhất, và cao nhất là của người Bohemian.

Kích cỡ của đầu và trọng lượng của não không phải lúc nào cũng liên quan đến nhau. Một bộ não, cũng như quả cam vậy, có thể có lớp vỏ bao bọc rất dày.

Một cái cưa dù nhỏ nhưng nếu được chế tạo bằng loại thép tiêu chuẩn, sẽ có thể cắt gọn một thanh sắt. Một bộ não dù nhỏ nhưng với tài nguyên đúng đắn, sẽ quan trọng hơn nhiều so với một bộ não không có gì khác ngoài chỉ được kích cỡ to.

Não bộ của phụ nữ và cả phần hộp sọ đều có kích cỡ trung bình nhỏ hơn đàn ông.

Theo dòng thời gian, những đặc tính cấu thành nên bộ não của bạn sẽ “cô đặc”, về mặt tinh thần thì nó trở nên cứng cáp như bê-tông vậy. Tới một độ tuổi nhất định, người ta không thể nào thay đổi tư tưởng của mình nữa. Anh ta cho rằng mình không muốn vậy, nhưng thực tế thì anh ta hoàn toàn không có khả năng đó.

Người có học giữa độ tuổi hai mươi, ba mươi và bốn mươi có thể tiếp thu tư tưởng mới rất dễ dàng, nhưng sau đó sẽ rất khó khăn hoặc hoàn toàn không thể. Trừ khi có một sự khai mở diễn ra trong não bộ, để chân lý có thể đi qua. Vì thế, chúng ta cần thấy được tầm quan trọng của cái vẫn được gọi một cách khinh nhẹ là “sự nông cạn về kiến thức phổ

thông và ý kiến chung". Mỗi cái "nông cạn" đều có thể để lại lỗ hổng cho ánh sáng soi chiếu về sau.

Những người không được giáo dục hiếm khi chấp nhận tư tưởng mới sau hai mươi lăm tuổi. Vượt khỏi độ tuổi đó, họ có thể suy nghĩ rất khó khăn. Điều đó khiến những đám đông phản loạn trở nên nguy hiểm vô cùng.

Khi Harvey công bố rằng máu truyền được đi khắp cơ thể là nhờ tim đập liên tục, hẳn bạn sẽ bảo, kể cả đứa ngốc cũng nên lập tức nhận ra phát hiện của Harvey là chân lý. Nhưng cái sự thật quá rõ ràng với chúng ta ấy lại bị phủ định bởi tất cả các "bác sĩ tài năng" của châu Âu, ngoại trừ vài người dưới bốn mươi tuổi. Trí óc của

những người khác đã cô đọng thành lớp bê-tông quá cứng rắn.

Ở chương “Chính khách” trong cuốn sách Từ điển Triết học của mình, Voltaire đã nói ông không viết cho những chính khách trong thời mình, vì họ không có thời gian để lắng nghe, mà ông viết cho những người sẽ trở thành chính khách về sau. Bạn không thể nào định hình hay chỉnh sửa một khối bê-tông cứng cáp được.

Tự Nhiên thực hiện công việc của Người theo sơ đồ hình tròn. Tổng thể và các hành tinh đều có dạng hình tròn, nước trong con suối hay máu trong tĩnh mạch cuốn đi theo những giọt hình tròn. Có lẽ rồi đây tương lai sẽ đưa ra một

nguyên do thỏa đáng vì sao con người lại có bộ não hình cầu với hai bán cầu tách biệt. Rồi sẽ có ngày ta có thể sử dụng một bên não để suy nghĩ và tổ chức những việc nhỏ nhặt trên quả đất, bộ bên não còn lại dùng để khám phá và dự tính những điều ở tầm vũ trụ. “Bản chất thật sự của ta vẫn chưa hiển hiện ra đâu.”

Hai phần não bộ nằm sau mắt, trên mũi và tai, dưới phần tóc, sâu bên trong là nếp nhăn vỏ não, khi bạn càng suy nghĩ thì khả năng của chúng càng được tăng cường; ngược lại, bạn có thể hủy hoại chúng với tốc độ rất khủng khiếp. Chúng được tách biệt bởi một vết nứt sâu, và được nối lại ở đáy vết nứt đó bằng một chiếc cầu gọi là thể chai. Chiếc cầu này được hình thành từ những sợi trắng nối

giữa hai bên não. Có giả thuyết cho rằng thông tin được vận chuyển giữa hai bên não thông qua chiếc cầu này. Vẫn chưa có gì chắc chắn về công năng của nó, nhưng cho đến nay con người vẫn sống rất bình thường mà không cần đến kiến thức về mặt này.

Bộ não của bạn cũng có lớp vỏ như cây cối, được gọi là vỏ não, và như lớp gỗ cứng ở bên trong cây, bên dưới vỏ não có một chất trắng và lạnh. Toàn bộ quá trình suy nghĩ đều được thực hiện tại lớp vỏ não; suy nghĩ chắc chắn sẽ chảy vào đó, hết như nhựa cây giàu dinh dưỡng chảy vào trong vỏ cây vậy.

Vì mọi hành động nhìn, nghe và nhận biết của bạn đều được hoàn thành chỉ trong một bên

não, thế nên toàn bộ suy nghĩ của bạn cũng tương tự, không bao giờ là cả hai cùng thực hiện cả. Một sự kiện nào đó trong giai đoạn thơ ấu có thể quyết định bên nào hoạt động và bên nào chỉ ăn không ngồi rồi trong suốt cuộc đời.

Những người có kiến thức hạn hẹp đã sững sốt cực độ khi được biết rằng bộ não của tinh tinh sở hữu không chỉ mọi loại thùy não như con người mà còn có cả những nếp cuộn não nữa. “Vùng Broca” cũng tồn tại trong não chúng, chỉ là chúng không thể nói được thôi.

Huxley đã chứng minh, để phản bác lại Owen²², rằng không có một chức năng đặc biệt nào trong não bộ con người mà khỉ đầu chó không có cả. Con dao phẫu thuật

hoàn toàn không thể giải thích sự khác nhau nào đã phân biệt não bộ của một tiến sĩ và một con khỉ đầu chó.

²² Thomas Henry Huxley và Richard Owen là hai nhà sinh vật học, giải phẫu học nổi tiếng thế kỷ 19. Hai người đối đầu nhau trong cuộc tranh cãi khoa học nảy lửa về sự tiến hóa của loài người. Owen cho rằng chỉ có con người mới có vùng não đặc biệt là vùng hồi hải mã, giúp con người có những năng lực đặc biệt. Huxley phản đối ý kiến này. Giải phẫu học sau đã xác định được vương người và khi cũng có một vùng hồi hải mã nhỏ trong não.

Không loài động vật nào có thể nói hay từng thốt ra được dù chỉ một chữ, theo như chứng minh gần đây của tiến sĩ

Gardner. Chưa từng có chung người nào không sở hữu khả năng nói, dù trí thông minh có thấp đến đâu. Mỗi câu chữ bạn thốt ra để thể hiện suy nghĩ của mình đều được đặt “trong một phần chất xám không to hơn một quả hạch”. Chỉ cần vỡ một mạch máu thuộc bộ phận đó trong não thôi, con người sẽ trở nên đần độn.

Chỉ một thương tích nhỏ thuộc phần đó, bạn có thể quên toàn bộ cách nói tiếng Anh, trong khi vẫn có thể còn nguyên vẹn kiến thức về tiếng Pháp hay thứ ngôn ngữ chết nào đó. “Kệ sách” tinh thần cất giữ tiếng Anh có thể bị hủy, nhưng “kệ sách” tiếng Pháp hoặc tiếng Hy Lạp thì vẫn còn nguyên vẹn.

Một nhà khoa học đã từng nói:

“Tôi tư duy, tôi tồn tại”. Tại sao chúng ta suy nghĩ, cách chúng ta nghĩ, hay suy nghĩ đó là gì, là chân lý hay do tự ta tạo ra, hay được khám vào trí óc ta từ bên ngoài, ta đều không biết được.

Kể cả giấc ngủ, kỳ nghỉ dưỡng của bộ não, cũng là một bí ẩn đối với chúng ta. Chuyện gì xảy ra khi bộ não ngủ yên và cơ thể nghỉ ngơi? Liệu trí óc, tinh thần, ý thức hay mọi thứ thuộc cỗ máy suy nghĩ của một người có bỏ đi hưởng thụ ở nơi khác, như tài xế rời xe sau khi lái nó vào ga-ra vào buổi tối không?

Hẳn bạn sẽ nói “Chúng ta ngủ vì mệt”. Một phần nào đó trong chúng ta mỏi mệt, còn phần khác thì không. Mọi thứ đòi hỏi nỗ lực của ý chí đều sẽ gây

ra mệt nhọc. Nếu ý chí khiến bạn làm việc, chạy hoặc nhảy, bạn sẽ mệt và buộc phải nghỉ ngơi. Nhưng một phần não bộ của bạn lại vô thức đặt một nhiệm vụ vĩnh cửu cho những dây thần kinh và cơ nhất định, và nếu bạn có thể sống lâu đến cả trăm năm, nhiệm vụ ấy cũng không bao giờ ngừng lại dù chỉ một giây, bất kể đêm hay ngày.

Sức mạnh bạn dùng cho một lần hít thở thông qua cơ ngực và cơ bụng tương đương với sức lực cần để nâng năm trăm pound lên một inch²³. Hơn ba mươi lần mỗi phút trong suốt cuộc đời của bạn, có những thớ cơ nhất định đã làm việc với sức mạnh có thể nâng năm trăm pound lên một inch khỏi sàn nhà, và chúng không bao giờ nghỉ ngơi.

trong hai dây thần kinh bằng một dòng điện, lập tức tốc độ và sức mạnh của trái tim bạn sẽ tăng gấp đôi. Kích thích sợi còn lại, tim sẽ đập chậm hơn. Ngoài ra, nếu kích thích quá mức, trái tim sẽ ngừng đập. Đặc biệt, nếu cắt đứt sợi thứ hai dẫn đến tim, tim sẽ đập như một đàn ngựa bị đứt dây cương.

Một sợi điều khiển trái tim đập nhanh hơn, tựa như sợi roi trong tay người đánh xe; sợi còn lại kìm giữ nó, tựa như phần yên cương được buộc chặt vào bụng ngựa. Khi hành động của trái tim được kiểm soát, mọi thứ “được tạo nên một cách diệu kỳ” trong cơ thể con người cũng sẽ được kiểm soát, từ lớp vỏ tối của não bộ với những thớ cơ và dây thần kinh có chức năng điều phối

23 1 inch = 2,54 cm.

Cỗ máy với thớ cơ kỳ diệu ấy, trái tim ấy, làm sao nó có thể duy trì hoạt động liên tục và không ngơi nghỉ? Carrel, một bác sĩ phẫu thuật người Pháp, khi tiến hành giải phẫu khoang phổi của một con chó đã cầm trái tim đập rộn của nó trong tay, dĩ nhiên không làm nó bị thương, và ông đã nói: “Đây là cỗ máy kỳ diệu nhất trên thế giới”. Nó nằm trong mọi loài động vật và trong cả con người chúng ta. Một thứ bí ẩn nằm trong não mà ta không hề hay biết đã khiến trái tim luôn vận hành.

Hai dây thần kinh chạy từ phần dưới não bộ đến trái tim được gọi là tủy sống, nó giữ vai trò điều phối công việc của cỗ máy đó. Nếu kích thích một

áp suất máu, một hệ thống kỳ diệu giúp khống chế nhiệt độ cơ thể để máu không thay đổi bất kỳ một phân nhiệt độ nào. Toàn bộ quy trình này đều được quản lý một cách tự động mà chúng ta hoàn toàn không cảm thấy hay biết được.

Liệu có ai từng đọc sách về giải phẫu học hay tâm lý học, rồi tự hỏi khi kết thúc rằng “Điều ta đang đọc là gì vậy? Thứ gì đang ở trong ta, giúp ta nhận biết những sự kiện được thông báo qua dây thần kinh, rồi qua đôi tay mỏng manh và lời nói, đưa ra mệnh lệnh làm thay đổi cả bề mặt trái đất, xé núi và nổ biển?”.

Hãy hỏi tôi một câu mà tôi khó có thể trả lời được, và bạn thực sự đã giúp tôi rất nhiều nhờ việc khiến tôi phải suy nghĩ!

Bạn vừa đọc qua một bài giảng tỉ mỉ và dễ hiểu về tâm lý học. Nếu bạn đã suy nghĩ và tiếp thu được những gì vừa đọc, hiện bạn đã có thêm sự hiểu biết về tâm lý học – về trí óc con người – nhiều hơn những gì chín mươi chín phần trăm con người trên thế giới này biết về nó. Giờ đây, bạn đã hiểu tại sao tôi lại đề nghị một sự hợp tác có phương pháp giữa nhà thờ, trường học và báo chí, để gieo vào trí óc của những đứa trẻ nguyên lý của Nguyên tắc Vàng. Vì đây là nơi duy nhất nó có thể được duy trì mãi mãi.

Sau khi đọc xong bài giảng này, bạn có thể đọc thêm cuốn The Science of Power (tạm dịch: Khoa học về năng lực)

của Benjamin Kidd, hay cuốn Thinking as a Science (tạm dịch: Suy nghĩ như một nhà khoa học) của Henry Hazlitt.

Chỉ cần vài tiếng đồng hồ thôi là bạn có thể đọc xong hai cuốn sách thú vị này, từ đó sẽ hiểu biết về trí óc con người nhiều hơn bất cứ ai trên thế giới này, ngoại trừ một số lượng nhỏ những người nghiên cứu chuyên sâu về tâm lý học. Cũng nhân đó, bạn sẽ sở hữu được sức mạnh có thể giúp bạn đạt được mục tiêu chủ chốt trong cuộc sống, thứ sức mạnh cao từ gấp mười đến mười ngàn lần trước đó, một khi bạn hoàn thành việc đọc và suy nghĩ rất cần thiết này.

Điểm khác biệt giữa người có mức lương 25.000 đô-la/năm và người có mức lương 1.500

đô-la/năm phần lớn nằm ở sự chênh lệch trong mức độ hiểu biết về những nguyên tắc của tâm lý học. Hãy tự mình tích lũy kiến thức về mảng này, và bạn sẽ thấy những người mình thích đều thực hiện tương tự như bạn.

Giờ bạn đã có ý tưởng rồi đó!

Bạn sẽ làm gì với nó? Khi nào? Bằng cách nào? Nếu bài viết này đã khiến bạn tự định hình ý tưởng trong đầu mình, hãy duy trì và luôn vận hành ý tưởng đó. Hãy kể với mọi người về nó, viết về nó, nghĩ về nó, vì đây đều là những bài tập cần thiết giúp phát triển ý tưởng đó thêm nữa cho đến khi nó trở thành một phần của bạn. Sau đó, bạn sẽ vận dụng nó rất thoải mái và thành thục như cánh tay phải của mình.

đô-la/năm phần lớn nằm ở sự chênh lệch trong mức độ hiểu biết về những nguyên tắc của tâm lý học. Hãy tự mình tích lũy kiến thức về mảng này, và bạn sẽ thấy những người mình thích đều thực hiện tương tự như bạn.

Giờ bạn đã có ý tưởng rồi đó!

Bạn sẽ làm gì với nó? Khi nào? Bằng cách nào? Nếu bài viết này đã khiến bạn tự định hình ý tưởng trong đầu mình, hãy duy trì và luôn vận hành ý tưởng đó. Hãy kể với mọi người về nó, viết về nó, nghĩ về nó, vì đây đều là những bài tập cần thiết giúp phát triển ý tưởng đó thêm nữa cho đến khi nó trở thành một phần của bạn. Sau đó, bạn sẽ vận dụng nó rất thoải mái và thành thực như cánh tay phải của mình

mình, đến khi họ có thể vươn lên làm việc, chung tay nỗ lực vì một mục đích chung, đó là nền văn minh có thể mang lại một thứ gì đó cao cả hơn đặc quyền của việc bị trói buộc vào những công việc tẻ ngắt và mệt nhọc hằng ngày, và luôn đứng trong nỗi sợ hãi bị chết đói.

Làm chủ tính hẹp hòi và giúp đỡ người khác thực hiện điều tương tự.

Xúc tiến một chương trình giảng dạy mang tính xây dựng có thể giúp mọi người nhận thấy lợi ích của việc hợp tác, cũng như nhận ra những bất lợi của việc đấu đá nhau trong cơn tranh giành đên loạn hòng thờ phụng ngôi đền của sự phú quý.

vậy, nhưng nó sẽ giúp bạn tạo ra kết quả tuyệt vời mà cả ngàn bàn tay phải cũng không thể nào tạo ra được nếu không có nó.

Nó sẽ dạy cho bạn cách suy nghĩ chính xác và suy luận hợp lý. Nó sẽ dẫn bạn đến thuật lãnh đạo, nó sẽ không ngừng giúp bạn cho đến khi bạn đã trở thành đúng người mà bạn mong ước.

Mục tiêu chủ chốt của tôi là:

Đặt nguyên tắc lên trên tiền bạc và đặt nhân loại lên trên cái tôi cá nhân ích kỷ chỉ muốn nhận về mà không muốn trao đi, và giúp đỡ mọi người thực hiện điều tương tự.

Gieo hạt giống cách mạng vào trái tim những người quanh

Tạo nên một hệ thống báo chí lan truyền như một tấm lưới phủ rộng khắp nước Mỹ, với những trang báo chỉ bao gồm những tin tức chính thống, mang tính xây dựng và chân thật, và những bài viết có sức khơi dậy niềm cảm hứng của hàng triệu người, đến khi họ giải phóng bản thân khỏi sự trói buộc muôn đời của tiền lương, thoát khỏi gót giày của những kẻ kiểm tiền đến điên loạn.

Làm nhiều việc hơn và chất lượng hơn số lương được trả, đồng thời giúp người khác thấy được lợi ích khi hành động tương tự.

Gạt định kiến qua một bên và đưa tay giúp đỡ tất cả mọi người, không phân biệt tôn giáo, chính trị, chủng tộc hay

khuynh hướng kinh tế của họ là gì.

Gieo hạt giống ánh nắng ở mỗi nơi tôi đặt chân đến, nhằm tạo nên sự hoan nghênh nhiệt liệt mỗi khi tôi xuất hiện.

Nhớ kỹ rằng mình là đầy tớ của nhân dân, và niềm vinh dự cao quý nhất có thể đến với một người chính là niềm vinh dự vì đã phụng sự thật tốt.

Giành được niềm tin từ những người quanh mình bằng việc trước hết phải xứng đáng với nó, và để từ đó có thể điều chỉnh bản thân sao cho niềm tin ấy không bao giờ bị hủy hoại và bị phản bội.

Cuối cùng, chấp nhận mọi trọng trách mà cuộc sống có thể giao cho, luôn mưu cầu

được làm việc và không bao giờ trốn tránh hay lười nhác; luôn giúp đỡ và không bao giờ cản trở những bánh răng đang hướng về mục tiêu mà mỗi người đều đang nỗ lực phấn đấu – Hạnh phúc chính là đây, trên quả đất này.

Biển báo 15

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC VÀNG

Không vị trí nào trong cuộc sống có thể bền vững và không thành công nào có thể được duy trì nếu không dựa trên chân lý và công lý.

- Khuyết danh

Biển báo thứ mươi lăm trên con đường dẫn đến thành công là áp dụng Nguyên tắc Vàng.

Và giờ là một lá thư được gửi đến từ một vị giáo sư ở Đại học Harvard, nó đã giục chiếc máy đánh chữ của tôi phải làm việc ngay. Tôi đã in cả lá thư và lời hồi đáp của mình, với mục đích mang đến cho quý độc giả cơ hội suy nghĩ về chủ đề đang được thảo luận này.

Ngài Hill thân mến,

Tôi là độc giả của quý tạp chí kể từ án bản đầu tiên xuất hiện vào bốn năm trước. Tôi đã và đang liên tục nghiên cứu những triết lý của anh, niềm hứng thú của tôi theo đó cứ tăng dần qua mỗi tháng.

Quan sát sự tiến triển trong quá trình suy luận của anh, từ khi anh bắt đầu soạn những bài viết để gây hứng khởi này, nó đã giúp soi sáng rất nhiều điều, và

tôi có lý do để tin rằng anh đã đạt được nhiều điều tốt đẹp hơn mình đã nghĩ đấy. Tuy nhiên, tôi lấy làm thất vọng vì đường như anh vẫn chưa nhận ra rằng chỉ với Nguyên tắc Vàng vẫn chưa đủ để mang một người đến thành công.

Hãy suy xét nó, rồi anh sẽ thấy rất rõ rằng người ta vẫn có thể dễ dàng chết đói ngay giữa đống của cải sung túc, khi vẫn đang áp dụng Nguyên tắc Vàng trong toàn bộ sự tương tác với mọi người.

Xin thứ lỗi vì sự đùa đât của tôi, nhưng từ những bài viết của anh, tôi biết anh là một người luôn hoan nghênh các góp ý, dù chúng có thể không đồng nhất với quan điểm của anh.

Thân ái

Lá thư trên khiến tôi có phần sững sốt. Chẳng lẽ một giáo sư Đại học Harvard đã dành ra bốn năm theo dõi tôi mà lại không hiểu được chính xác điều tôi muốn truyền tải ư? Chắc chắn là vậy rồi, và đó là lỗi của tôi. Đến thời điểm hiện tại tôi sẽ nhận lỗi về phía mình, nhưng từ bài viết này trở đi tôi sẽ hoàn toàn không chịu trách nhiệm, nếu vị giáo sư nọ hay bất cứ ai hiểu sai quan điểm tôi đưa ra về mối quan hệ giữa Nguyên tắc Vàng và thành công. Đây sẽ không phải là lỗi thuộc về phía tôi nữa, vì bây giờ tôi sẽ giải thích thật kỹ càng.

Đầu tiên, tôi phủ nhận việc mình từng nhận định rằng chỉ Nguyên tắc Vàng là đã đủ để mang một ai đó đến với thành công, vì tôi biết, trong rất

nhiều năm, rằng điều đó là bất khả thi. Theo quan điểm của tôi, có rất nhiều yếu tố dẫn đến thành công, ngay cả chính định nghĩa về từ “thành công” cũng có tầm quan trọng không hề nhỏ.

Để rõ hơn, chúng ta hãy giả sử sự tích lũy tiền tài vượt quá nhu cầu thực tế của cuộc sống chính là thành công. Tiền bạc được tích lũy thông qua việc vận dụng năng lực. Xin bạn chú ý cho, từ “tích lũy” mà tôi nói có ý nghĩa hoàn toàn khác với “thừa hưởng”.

Năng lực được hình thành thông qua những nỗ lực có tổ chức, và ngoài ra không còn cách nào khác. Khi bạn phát triển năng lực của mình thông qua những nỗ lực hợp lý, bạn đang kết hợp rất nhiều yếu tố

và hòa trộn chúng theo một tỷ lệ phù hợp; sau đó bạn đặt kết quả của sự hòa trộn này vào lại một kế hoạch thật chỉnh chu. Kế hoạch này sẽ biến đổi dựa theo địa vị trong cuộc sống, hay điều bạn muốn đạt được.

Có mười lăm trong tổng số các yếu tố có thể được sử dụng để phát triển năng lực, và tôi đã đề cập đến chúng vô số lần, dưới mọi góc độ và quan điểm tôi có thể nghĩ ra, vì tôi biết được tầm quan trọng của việc diễn đạt thật rõ ràng các tiền đề mình biên soạn, để mọi người, với mọi dạng khả năng, đều có thể hiểu được.

Cũng không có gì là không tốt nếu tôi nhắc lại mười lăm yếu tố này một lần nữa; và hoàn toàn vô hại nếu tôi lặp lại thêm một lần rằng năng lực của bạn

có thể được phát triển khi kết hợp thích đáng mười lăm yếu tố này lại với nhau.

Yếu tố đầu tiên là xác định mục tiêu cuộc sống.

Tiếp đến là mười bốn yếu tố còn lại, chúng là: tự tin, tính chủ động, khả năng sáng tạo, hành động, lòng nhiệt tình, tự chủ, làm nhiều hơn mức lương được trả, tính cách cuốn hút, suy nghĩ đúng đắn, sự tập trung, lòng kiên trì, học tập từ thất bại, lòng khoan dung, và cuối cùng nhưng hoàn toàn không kém phần quan trọng là áp dụng Nguyên tắc Vàng.

Tôi chưa bao giờ nói chỉ mỗi một Nguyên tắc Vàng là đủ. Nguyên tắc này nằm cuối danh sách, nhưng bây giờ cũng như vô số lần và vô số cách

diễn đạt trước đó, tôi xin khẳng định không vị trí nào trong cuộc sống có thể bền vững và không thành công nào có thể được duy trì nếu không dựa trên chân lý và công lý. Cũng có một cách nói khác, đó là thành công sẽ không tồn tại lâu bền, trừ khi nó được đạt thành qua việc áp dụng Nguyên tắc Vàng.

Giàu sang phú quý luôn nằm trong tay những người thông minh, biết cách đạt được và giữ lấy nó. Không có trường hợp ngoại lệ nào cho sự thật này cả.

Quy luật sự sống sót của các cá thể thích nghi đang thắng thế, và sẽ luôn luôn như vậy. Bất kỳ sinh viên nào của Darwin cũng đều hiểu về quy luật này và biết được cách nó vận hành.

Tự nhiên tạo nên một số lượng chuột đồng khổng lồ, và đa số đều chui vào bụng của diều hâu, cú mèo, chồn và một vài sinh vật khác “thích nghi” hơn. “Thích nghi” không giống với “thích đáng”. Có lẽ con chuột đồng đã làm mồi cho con cú cũng “thích đáng” được sống như những con đã trốn thoát và duy trì nòi giống, nhưng chúng lại không “thích nghi”, có nghĩa là chúng không có sự chuẩn bị, và không đủ khả năng để sinh tồn.

Mỗi loài động vật, kể cả con người, đều có những cá thể được thiên vị với khả năng “thích nghi” vượt trội để sinh tồn.

Chưa bao giờ trong lịch sử thế giới lại có những cơ hội dồi dào như hiện tại, cho người sẵn

sàng phục vụ trước khi cố gắng thu về thật nhiều.

Người biết cách sắp xếp nỗ lực và điều hướng chúng thật khôn khéo sẽ có thể thu về toàn bộ lượng tiền tài mà trí tưởng tượng của anh ta đã nghĩ đến, và không gì trên trái đất này có thể ngăn cản cả. Sau đó anh ta có hạnh phúc và “thành công” với những gì đã đạt được hay không thì lại là vấn đề khác. Thành công, theo chúng ta hiểu, phải bao gồm hạnh phúc, nhưng chắc chắn người ta vẫn có thể đạt được lượng của cải dồi dào mà không áp dụng Nguyên tắc Vàng, hay là, không hưởng thụ được hạnh phúc từ số của cải đang sở hữu sau khi đạt được chúng.

Mười lăm yếu tố được đề cập ở

đây đều là những bước chuẩn bị cho việc tổ chức những nỗ lực hoặc năng lực thật phù hợp để chắc chắn mang lại thành công đích thực – loại thành công bao gồm cả hạnh phúc.

Hầu hết mọi người đều có ít nhất một phần trong tổng số mười lăm yếu tố đó đã nằm dưới sự kiểm soát của họ, nhưng điều họ cần chính là sự bổ sung những điều họ chưa xây dựng vào kế hoạch cuộc sống của mình. Sức mạnh của một người có thể được phát triển bởi việc sở hữu hoàn toàn mười bốn yếu tố đầu, nhưng sức mạnh đó có thể dẫn đến đổ nát thay vì thành công, nếu nó không được dẫn dắt bởi Nguyên tắc Vàng.

Nếu điều này vẫn không thể làm rõ quan điểm của tôi về

mối quan hệ giữa Nguyên tắc Vàng và thành công, vậy tôi phải viện đến lời biện hộ về sự bất tài trong việc diễn đạt ý kiến của mình rồi.

Đa số những thành tựu vĩ đại đều ra đời trong khổ luyện!

Tự nhiên đã dàn xếp kế hoạch của Người để mọi sự sống đều phải tiến triển qua khổ luyện. Sự kham khổ cần thiết này thường không mang lại thú vị chút nào, và hầu hết chúng ta sẽ che chắn mình khỏi điều đó, nếu ta biết cách.

Đấu tranh càng khốc liệt, ta càng học hỏi được nhiều hơn.

Tự nhiên gieo khao khát vào tim ta, rồi xếp quanh những khao khát ấy rất nhiều chướng ngại mà ta cần phải vượt qua

để có thể đạt lấy điều mình mong muốn. Không hề có phần nào trong kế hoạch của Tự nhiên lại trao cho ta điều gì đó mà không có mục đích cụ thể cả. Tự nhiên khiến chúng ta phải nỗ lực cho mọi điều mà bản thân muốn đạt lấy, và Người khiến ta phải trả giá cho nó.

Một trong những khao khát cổ hữu nhất trong trái tim con người chính là sở hữu của cải. Những người không bị thúc giục bởi khao khát giàu sang là vô cùng hiếm hoi giữa số đông. Vì đây là khao khát vô cùng phổ biến, thế nên ta có lý do để tin rằng chính Tự nhiên đã đặt nó vào trái tim con người như một căn nguyên khiến con người phải đấu tranh.

Có đạt được mọi điều mà ta

đấu tranh để giành lấy trên thế giới này hay không, ta cũng nên khuây khỏa rằng chí ít mình cũng đã có đặc quyền được đấu tranh, và từ việc tranh đấu này, ta đã học được những điều có thể phục vụ cho kế hoạch của Tự nhiên trên con đường xa hơn.

Khoảnh khắc dừng lại sự khổ luyện, chúng ta sẽ bắt đầu héo mòn, và cuối cùng đi đến cái chết. Tự nhiên luôn bảo: “Con phải liên tục lớn mạnh hoặc từ bỏ con đường này”. Chúng ta không thể tiến bộ nếu không trải qua khổ luyện. Khổ luyện càng gian nan, chúng ta càng cảm thấy được an ủi, bởi sự tiến bộ nhanh chóng luôn đến từ những tranh đấu khắc nghiệt nhất.

Khi bạn đánh mất khả năng

hài hước, hãy đi tìm một công việc đưa đẩy cuộc đời bạn vào một chuỗi thăng trầm.

Sợ hãi là một trở ngại tồi tệ. Giữa những nỗi sợ, nguy hiểm và tàn khốc nhất chính là sợ người khác sẽ nói gì đó về mình. Người hỏi đâu có thể cứu lấy tóc mình, nếu họ không ngần ngại gỡ chiếc mũ đội trên đầu xuống, vì chiếc mũ chật ních đã ngắt những dây thần kinh bổ sung dưỡng chất cho chân tóc. Nhưng nỗi sợ “những gì người khác nói” lại ngăn rất nhiều người khỏi việc bỏ chiếc mũ của mình xuống.

Gần đây, tôi có hỏi một người nổi tiếng rằng anh ta nghĩ đâu là nguyên nhân thực sự dẫn đến những cuộc đình công. Trước khi đưa ra câu trả lời,

hạng người gì thôi.

Người biết phân tích và suy nghĩ thường hiếm khi thẳng thắn chỉ trích những người khác. Người táo bạo thực hiện những chuyện có vẻ là đúng đắn, dù có thể không cùng quan điểm với số đông, là người sở hữu một cá tính mạnh mẽ và không biết đến những câu như: “Tôi e rằng” và “Không thể được”.

Trước mặt người đang soạn ra những dòng chữ này có treo một tấm biển lớn với nội dung: “Tôi đang trở nên thành công hơn mỗi ngày trên mọi phương diện!”.

Một người bạn bảo thủ của tôi đã thốt lên ngay khi trông thấy tấm biển rằng: “Anh không thật tin vào điều đó đâu nhỉ?”.

anh ta đã buộc tôi phải cam kết không được đề cập đến tên anh ta. Cũng giống như số đông, anh ta e ngại những gì người khác sẽ nói về mình vì đã nói ra ý kiến chân thật về tình hình lao động hiện tại.

Nhân vật “người khác” mơ hồ và ảo tưởng ấy đã cầm tù rất nhiều nhà bác học trong chính đầu óc của họ, vì họ e ngại không dám thể hiện và trình bày thẳng thắn quan điểm của bản thân.

Cứ cho là mọi người chỉ trích bạn, thì sao nào? Có nghĩa lý gì chứ? Kể cả kẻ ngốc cũng có thể chỉ trích được, và rất nhiều kẻ trong số đó đã làm vậy. Nhưng những lời phê phán từ họ không làm tổn thương đến ai cả, ngoại trừ chính bản thân họ. Nó chỉ cho thấy rõ họ là

Và tôi đã đáp: “Đĩ nhiên là không! Tất cả những gì nó làm cho tôi chỉ là giúp tôi thoát ra khỏi khu mỏ than và tìm cho tôi một vị trí trên thế giới, nơi tôi đang giúp ích cho hơn một trăm ngàn người, bằng cách gieo vào đầu óc họ chính tư tưởng tích cực mà tấm biển kia mang đến. Vậy đấy, tại sao tôi lại phải tin vào nó chứ!?”.

Lúc bắt đầu rời đi, anh ta nói: “Chà, có lẽ loại nguyên tắc này quả thật có ý nghĩa. Tôi đã luôn sợ hãi rằng mình sẽ thất bại trong suốt cuộc đời này, và đến giờ thì tôi đã hiểu thấu đáo những nỗi sợ ấy rồi”.

Bạn đang tự kết án chính mình vì sự túng thiếu, khốn khổ và thất bại, hoặc bạn đang tự đưa mình lên đến đỉnh cao của thành quả, tất cả chỉ bằng

chính những suy nghĩ của bạn. Nếu bạn đòi hỏi thành công cho bản thân, củng cố những yêu sách của mình bằng nhiều hành động, bạn tuyệt đối sẽ đạt được thành công như mong muốn. Luôn tồn tại điểm khác biệt giữa đòi hỏi thành công và chỉ đơn thuần ao ước nó. Bạn phải tìm ra cho được điểm khác biệt này là gì và triệt để tận dụng nó.

Nếu cảm thấy bản thân không đủ táo bạo như tác giả, bạn có thể thử nghiêm việc này trong vài tuần. Mỗi lúc rảnh rỗi, bạn hãy tự nhủ: “Tôi đang trở nên thành công hơn mỗi ngày trên mọi phương diện”.

Hãy viết câu này lên một tấm thẻ và mang đến nơi bạn có thể đọc được nó vài lần mỗi ngày. Đọc với thái độ quả quyết

rằng bạn sẽ hiểu nó thật thấu đáo. Hãy kiên trì thực hiện, nhưng đừng bắt đầu với suy nghĩ nửa vời rằng đây là một “thử nghiệm ngu ngốc” với tỷ lệ thất bại cao hơn thành công.

Đừng bận tâm về những gì người khác sẽ nói hay người khác sẽ nghĩ về bạn, vì người khác hoàn toàn không biết gì về những trải nghiệm của bạn cả. Nếu bạn bước theo kế hoạch này với một niềm tin bền bỉ, bạn sẽ sớm trở nên hùng mạnh và tuyệt đối có thể tự giải quyết những vấn đề của bản thân, và bạn sẽ không để tâm đến những gì người khác nói nữa.

Hỡi những kẻ thiếu quyết tâm vào niềm tin, hãy khôn ngoan

lên và đoạt lấy những thứ thuộc về mình. Thứ chất xám yên vị trong đầu bạn kia chứa toàn bộ sức mạnh mà bạn cần để đạt lấy mọi thứ bạn muốn, và cách đơn giản nhất có thể hướng dẫn bạn vận dụng nó chính là hãy tin tưởng vào bản thân.

Tác giả quen biết một người nay đã năm mươi tuổi, ông là một trong những người uyên bác nhất trong lĩnh vực của mình. Ông ấy tường tận lịch sử thế giới từ buổi sơ khai cho đến tận ngày nay. Ông ấy rất khỏe mạnh và có vẻ ngoài vô cùng cuốn hút. Ông còn sở hữu một giọng nói tuyệt vời và nhịp nhàng, luôn bắt nhịp hoàn hảo với các thính giả. Ông có một cá tính rất thu hút. Mọi người đều yêu thích và tin tưởng ông. Ông có hàng ngàn

người bạn trên khắp nước Mỹ. Tuyệt vời hơn cả, ông vẫn khỏe mạnh và chí ít ông sẽ giữ được sự minh mẫn trong hơn bốn mươi năm nữa. Nhưng với toàn bộ những lợi thế ấy, “chàng khờ” tội nghiệp đó lại chẳng đạt được thành tựu gì trong đời, bởi vì ông không biết được sức mạnh mà mình đang sở hữu!

Sẽ có sự bào chữa cho ông nếu ông không phải là một nhà triết học có tài và không hiểu cách thức suy luận từ nguyên nhân đến hệ quả, hay từ hệ quả ngược trở lại nguyên nhân. Không có gì trong những món quà của người Mỹ mà ông không thể có, nếu ông có đủ tự tin để đòi hỏi nhiều hơn ở chính mình.

Hãy nhớ thật kỹ, phương pháp

thực sự để có thể cộng tác với những người khác đó là bạn phải đòi hỏi thật nhiều ở chính bản thân mình.

“Anh phải thấu hiểu bản chất của mình đi, chàng trai! Phải hiểu được chính mình.”

Đây là lời kêu gọi của những nhà triết học trong suốt chiều dài lịch sử qua. Một khi đã hiểu được bản thân, bạn sẽ nhận ra chẳng có gì là ngốc nghếch khi treo trước nơi làm việc của mình một tấm biển có nội dung như sau:

“Tôi đang trở nên thành công hơn theo mỗi ngày và bằng mọi phương pháp.”

Trừ khi bạn thấu hiểu được chính mình, nếu không tấm biển ấy sẽ chẳng biểu thị được

điều gì ngoài việc người treo nó lên là một kẻ lật dị cảo.

Nếu bạn không thích thử nghiêm bản thân, vậy có một cách để bạn có thể thử trên người khác. Hãy chọn ra một người không có mấy hoài bão, một người thuộc kiểu bình thường nhất, rồi bắt đầu vun vào người ấy những gợi ý rằng dường như anh đang làm việc tốt hơn; dường như anh đang trở nên tham vọng hơn; dường như anh ta nay đã tự lực hơn. Hãy tiên đoán trước cho anh ta một công việc thật tuyệt. Tiếp tục duy trì điều này mỗi khi tiếp xúc với người nọ và quan sát điều gì sẽ xảy ra. Những gợi ý của bạn dần dần sẽ sớm thâm nhập vào tiềm thức của anh ta; anh ta sẽ bắt đầu thúc đẩy bản thân mình, và trước khi kịp nhận ra thì gợi ý của bạn đã

được biến đổi thành trạng thái tự ám thị của chính anh ta rồi, anh ta sẽ sống theo những gợi ý này, rồi trở thành chính kiểu người mà bạn đã tiêm vào trí óc anh ta.

Thi thoảng, có trường hợp một lời bình vu vơ nào đó, vô tình rơi vào đúng thời điểm một trí óc phong phú đang sẵn sàng tiếp nhận nó, sẽ làm thay đổi toàn bộ sự nghiệp của một người. Thực sự sẽ có những trường hợp như vậy xảy ra với trí óc chúng ta. Một người bạn của tôi từng làm trong ngành kinh doanh máy đánh chữ. Một ngày nọ, anh ta khoe khoang rằng mình có thể nhớ được toàn bộ khách hàng và nhân viên tốc ký sử dụng máy đánh chữ mua từ văn phòng của anh. Anh cảm thấy rất tự hào vì có thể nhớ được tất cả.

Một cậu chàng làm nghề tốc ký nghe được điều này và hỏi anh: “Chẳng phải anh đang tự giới hạn khả năng của mình bằng việc chứa hàng đống thông tin vô dụng ấy trong đầu à?”.

Câu hỏi này khiến người bạn của tôi tức giận. Một nhân viên tốc ký bình thường có quyền gì để đi hỏi một người có thế lực và thành công một câu như vậy chứ?

Cơn tức giận ấy lại mang đến một sự soi sáng bất ngờ!

Anh bạn tôi bắt đầu suy xét cẩn thận lời bình phẩm ấy, và càng cân nhắc nhiều, anh càng hiểu thêm về suy nghĩ của nhân viên tốc ký nọ. Anh thức cả đêm để thay đổi đường lối hành động của mình, bắt đầu chuyển toàn bộ thông tin kinh

doanh xuống cấp dưới. Hiện tại, anh là một người rất giàu có, tiền bạc dồi dào trong ngân hàng. Năm bốn mươi tuổi, anh không còn trực tiếp tham gia kinh doanh mà giao lại cho những quản lý đáng tin cậy tiếp quản công việc, tiếp tục chuyển nhiều tiền hơn vào tài khoản ngân hàng cho anh.

Những bước ngoặt quan trọng nhất trong cuộc đời thường đến qua một vài bình luận đơn giản, hoặc diễn ra vào lúc ít được chú ý đến.

Nói tóm lại, tất cả mọi điều cảnh tỉnh ta bằng một cú giáng, buộc ta phải kiểm tra lại triết lý sống của bản thân, rồi gia cố thêm ở những vị trí còn yếu, thì đều tốt cho ta. Trí óc sẽ nhanh chóng héo mòn, trở nên biếng nhác và thụ động

nếu ta tiếp nhận mọi thứ quá dễ dàng, đồng thời lại không làm gì để buộc trí óc thoát ra khỏi guồng quay tẻ nhạt hằng ngày.

Có lẽ vẫn có những con đường tắt để đến được với thành công, nhưng rất nhiều người bộ hành mệt lử đã mắc kẹt ngay giữa vũng bùn khi cố gắng đi theo con đường đó.

Thường thì khi có mất mát trong gia đình, hoặc xảy ra một vài sự kiện mang tính biến cố nào đó, thì mục đích của chúng là để định hướng lại đường lối của con người theo những hướng đi mới mẻ và hiệu quả hơn. Đa phần mỗi thất bại đều có thể được điều chế thành một liều thuốc bổ tinh thần có khả năng điều chỉnh toàn bộ cỗ máy tinh

thần, nếu người ta cho phép nó làm vậy.

Tôi có một vài đối thủ, và tạ ơn Chúa vì điều này! Những đối thủ này làm việc cho tôi cả ngày lẫn đêm, dù họ hoàn toàn không hề hay biết về điều này. Họ làm việc cho tôi bằng cách khiến tôi luôn phải cảnh giác để không trao cho họ những sơ hở có thể tiêu diệt tôi hay phá hủy kế hoạch của tôi.

Tôi có ghét những địch thủ của mình không?

Không hề! Tôi từng căm ghét họ, nhưng đấy là thời điểm trước khi tôi nhận ra họ giá trị đến mức nào. Xin nhắc cho bạn biết rằng tôi vẫn chưa phát triển xa đến mức có thể yêu địch thủ của mình, nhưng tôi không ngăn cản hay triệt

tiêu nỗ lực của họ, vì hành động đấy là vô cùng ngu ngốc. Điều này cũng giống như việc một người nông dân lại đi tiêu diệt sạch sẽ cỏ dại trên đồng ruộng của mình, từ đó làm mất đi toàn bộ dưỡng chất làm cho đất màu mỡ phì nhiêu từ năm này qua tháng khác.

Tất cả những người thành đạt đều có một nhóm địch thủ!

Nếu bạn chỉ ra cho tôi thấy một ai đó hoàn toàn không có đối thủ, tôi cũng sẽ cho bạn thấy một người thiếu tự tin, thiếu can đảm và thiếu cá tính để có thể vượt lên những “kẻ tầm thường” luôn trôi giạt theo thời gian và hoàn cảnh.

Đối thủ là một trong những tài sản quý báu nhất mà một người có, nếu anh ta biết tiếp

nhận họ thật thản nhiên, và thấu hiểu được bản chất của sự giúp đỡ mà họ đang không hay biết, không chủ ý, mang đến cho anh ta.

Đây chẳng phải là lời an ủi cho những ai luôn bận lòng bởi vì không phải mọi người đều thích anh ta hay sao? Suy nghĩ là của bạn, vì vậy hãy trân trọng nó và vận dụng nó một cách hữu ích. Đó cũng chính là điều tôi muốn truyền tải.

Đêm qua tôi đã chọn trong các bài luận của Emerson và đọc bài viết về “Quy luật Tinh thần” của ông.

Một chuyện kỳ lạ đã xảy ra! Tuy đã đọc bài luận này rất nhiều lần trước đó, nhưng lần này tôi nhận ra được những điều hoàn toàn mới mẻ. Với

cây bút chì trong tay, tôi đọc bài viết với niềm nhiệt huyết sôi nổi như thể đây là lần đầu tiên được đọc nó vậy.

Trải nghiệm này lạ lùng đến độ tôi phải dừng lại và phân tích nó. Tôi nhận ra ở những lần đọc trước, mình đã diễn giải bài viết bằng khả năng có được vào thời điểm đó. Trên cùng những con chữ đó, lần này tôi hiểu được nhiều hơn là nhờ sự khai mở tâm trí của tôi kể từ lần đọc trước, việc đó chuẩn bị cho tôi khả năng rút ra được nhiều điều hơn ở lần này.

Giống như những cánh hoa, trí óc con người liên tục mở mang cho đến khi nó đạt mức độ tối đa. Mức tối đa này là gì, điểm kết của nó nằm ở đâu, nó dẫn đến vị trí nào, đều sẽ khác

nhau tùy theo mỗi cá nhân và công năng mà anh ta trao cho trí óc của mình. Một trí óc được thôi thúc hoặc dẫn dụ vào lối suy nghĩ mang tính phân tích hàng ngày sẽ liên tục mở mang và phát triển những khả năng thấu hiểu lớn mạnh hơn, không hề có điểm giới hạn.

Tôi được thuyết phục rằng không trí óc con người nào phát triển đến gần mức tối đa trước tuổi năm mươi hoặc sáu mươi. Nếu lý thuyết này đúng, vậy những ai bắt đầu chọn cho mình một nấm mồ yên tĩnh và đẹp đẽ khi bắt đầu bước vào giai đoạn năm mươi, sáu mươi, giai đoạn cù khôi nhất cuộc đời, mới khờ dại làm sao.

Hãy ban cho tôi một cái tâm thông tuệ và rồi mọi thứ khác

sẽ theo lối nó!

Đây chẳng phải là sự an ủi dành cho những người luôn lo lắng vì không phải mọi người đều yêu mến mình sao? Suy nghĩ là của bạn, hãy giành quyền kiểm soát nó và sử dụng nó thích đáng.

Khi tôi hoàn toàn tinh táo và bình tĩnh để nhìn nhận lại mọi việc, tôi cũng không đòi hỏi điều gì ngoài trí tuệ để hiểu được những điều đang diễn ra xung quanh mình. Không con người nào lại cần bất kỳ thứ gì khác ngoài một trái tim thông tuệ cả, vì có được nó cũng đồng nghĩa với việc có được toàn bộ những điều mà con người có thể sử dụng.

Những ai làm việc trong lĩnh vực kinh doanh cần phải nhớ

rõ điều này: trước khi xây dựng một hệ thống phân phối của cải đồng đều, chúng ta cần phải có một hệ thống phân phối trí tuệ tương ứng. Trí thông minh chính là sức mạnh khống chế mọi vật chất trên trái đất này. Không ai có thể thay đổi quy tắc này, cũng giống như việc ta chỉ có thể ở yên trong cơ chế vận hành của lực Hấp dẫn và không thể nào khiến nước chảy ngược lên cao được.

Để đạt được mọi thứ mình muốn, bạn cần phải thu thập kiến thức, có năng lực để hiểu và diễn giải chính xác toàn bộ những gì diễn ra xung quanh bạn. Trí tuệ thống trị thế giới này. Hãy đạt lấy phần của bạn bằng mọi cách nhanh nhất có thể.

Ngài Edison trở thành nhà phát minh hàng đầu thế giới không phải vì trí thông minh của ông cao hơn những người chưa đạt được nhiều thành quả như ông, mà là bởi ông đã mở mang được một “cái tâm thông tuệ”. Edison sống rất gần gũi với Tự nhiên; ông có thể nghe được lời thì thầm của Tự nhiên mọi lúc, mọi nơi, trong khi những người có thính lực tốt hơn ông lại hoàn toàn không hay biết gì. Những điều ngài Edison làm được chẳng có gì quá to tát mà người khác không thể lặp lại được, nếu người đó cũng sẵn lòng cung cố năng lực bản thân để diễn giải được quy luật nguyên bản của Tự nhiên như Edison đã làm. Năng lực này không phải là một món quà; nó là một thành tựu, và cái giá phải trả cho nó chính là những

nỗ lực bền bỉ được điều hướng một cách khéo léo.

Ôi, con người cần lăm một cái tâm thông tuệ!

Henry Ford sở hữu khối tài sản lên tới hàng triệu đô-la. Không lâu trước đó ông chỉ là một công nhân nghèo trong một xưởng máy, không học vấn, không tiền vốn, cơ hội phát triển cũng rất hiếm hoi. Trong số các đồng nghiệp của ông, có những người thông minh hơn ông rất nhiều, nhưng họ cũng chỉ làm việc cạnh ông mà thôi.

Ford đã ném bỏ tư tưởng nghèo đói đi, ông nghĩ về thành công và đạt được nó. Tất cả những người thợ máy nọ đều có thể thành công, nếu họ nghĩ được như Ford.

Milo C. Jones²⁴, sống tại tiểu bang Wisconsin, bị mắc chứng bại liệt. Ông thậm chí không thể xoay nổi mình trên giường khi không có người trợ giúp. Ông không thể di chuyển. Cả tay chân của ông gần như đều vô dụng, nhưng trí óc ông thì không có vấn đề gì cả, thế nên nó bắt đầu vận hành nghiêm túc hơn bao giờ hết. Mặc dù khôi cơ thể nặng nề phải nằm cứng đờ trên giường, nhưng Jones đã điều khiển trí óc mình lập nên một kế hoạch xác định. Kế hoạch ấy khá tầm thường và xoàng xĩnh, nhưng nó rõ ràng và nó đúng là một kế hoạch.

²⁴ Người sáng lập công ty Jones Dairy Farm vào năm 1889, chuyên kinh doanh các sản phẩm từ thịt. Công ty vẫn hoạt

động hiệu quả đến ngày nay.

Ông quyết định gia nhập ngành kinh doanh xúc xích. Ông gọi những người thân trong gia đình lại, rồi nói cho họ nghe về kế hoạch của mình, sau đó bắt đầu hướng dẫn họ xúc tiến thực hiện kế hoạch.

Không có bất kỳ sự trợ giúp nào ngoài một trí óc lành mạnh, Jones đã tạo lập thành công một ngành thương mại xúc xích khổng lồ và xây dựng được cơ ngơi đồ sộ chỉ trong chưa đầy mười năm. Toàn bộ những thành tựu trong đời đều đến với ông sau khi chứng bại liệt quật ngã ông, khiến ông không thể dùng tay hay cơ thể để lao động kiếm tiền.

Và qua dẫn chứng này, chúng ta có thể thấy tư duy đã áp đảo

sức lực.

Điểm khác biệt chủ yếu giữa mọi người chính là việc họ đặt bộ dụng cụ tư duy của mình vào mục đích gì. Những tư tưởng thông thái sẽ mang con người lên đến đỉnh cao thành công. Một khi thiếu đi nó, con người sẽ bị kìm kẹp trong khốn khổ, túng thiếu và ham muốn không đạt được trong suốt cả cuộc đời.

Hãy thực sự bước vào cuộc sống của những người khốn khổ, nếu bạn muốn học hỏi về cảm xúc từ trái tim con người. Tìm hiểu xem điều gì đã khiến họ phải vùng vãy, và sự vùng vãy của họ vô ích đến nhường nào, cũng như tại sao lại thế. Hãy tìm hiểu xem sự kham khổ của họ bắt nguồn từ bao nhiêu phần của sự thờ ơ và

ngu ngốc, và xem những khốn khổ đó đã vượt tầm kiểm soát của họ như thế nào. Tìm hiểu xem điều gì sẽ diễn ra trong tim một đứa bé khi nó bị một kẻ hung bạo đánh đập không thương tiếc, và nếu có thể, hãy tìm hiểu xem điều gì đã khiến một kẻ trưởng thành lại đi ức hiếp một đứa bé. Tìm hiểu xem tại sao một số người lại cố gắng đóng kín cánh cổng thiên đường khỏi toàn bộ những ai không cùng tín ngưỡng hay tôn giáo với họ, sau đó đánh giá hành động của họ bằng tư tưởng Kitô giáo của bạn để xem xét liệu nó có tương ứng với những gì Chúa đã dạy không. Hãy đọc “Bài giảng trên núi²⁵”, bạn sẽ phát hiện Nguyên tắc Vàng nằm trong đó, và tìm hiểu xem tại sao vài người lại cho rằng việc áp

dụng những nguyên tắc này không xứng đáng với công sức của họ. Tìm hiểu xem chuyện gì đã diễn ra trong trái tim một người, khi anh ta gây hại đến xã hội, do hoàn cảnh đưa đẩy hay từ sự chủ tâm của anh ta; khiến anh bị giam cầm trong tù, nơi hầu như toàn bộ quyền cá nhân của anh ta bị tước đi, ngoại trừ việc ăn uống và hít thở. Tìm hiểu xem cơ sự này sẽ giúp anh ta cải thiện hay khiến anh ta tồi tệ hơn trước. Và tìm hiểu xem tại sao đa phần những người mẫn hạn tù đều có ý định phải “thanh toán” ai đó vì những gì họ đã chịu đựng.

25 Theo Phúc Âm Matthew, đây là bài thuyết giáo được Chúa giảng cho môn đệ và đám đông vào năm 30 Công nguyên.

Hãy tìm hiểu xem điều gì đã
khiến cho con người ham
muốn những điều vốn bị ngăn
cấm.

Phần II

THÀNH CÔNG

Thành công là kết quả của quá trình tôi luyện, làm việc chăm chỉ, học tập từ thất bại, trung kiên và bền bỉ.

- Colin Powell

Mọi người đều muốn thành công và một số người đã đạt được nó. Nói chung, một người được xem là thành công khi anh ta đạt được mọi điều mình muốn, cả về thể chất lẫn tinh

thần một cách mỹ mãn mà không xâm hại đến quyền lợi của người khác.

Tuy nhiên, chưa từng có ai thật sự nghĩ mình thành công cả, bởi không một ai từng đạt được mọi thứ mình muốn. Luôn có một thứ gì đó cao xa vượt tầm với mà người ta mong muốn nhưng không thể chạm tay đến được. Có lẽ phần bản năng con người này được hình thành bởi sự tiến hóa. Hai động lực to lớn thúc đẩy con người hành động và liên tục tiến lên chính là ham muốn tình dục, cùng sự thô thiển sở hữu của cải vật chất hay quyền lực cá nhân.

Đừng lo lắng nếu bạn không cảm thấy toại nguyện. Không một ai có được sự toại nguyện tuyệt đối cả, vì nếu có thì anh

ta sẽ ngừng nỗ lực, và hậu quả là không thể tiếp tục lớn mạnh hơn nữa.

Những ngày khởi đầu của tờ tạp chí này, tôi tạm bằng lòng với kỳ vọng một ngày nào đó sẽ có được một trăm ngàn độc giả, nhưng rất nhanh sau đó tôi đã vượt qua kỳ vọng hạn hẹp này, đồng thời mở mang tầm nhìn của mình để có thể thu hút được một triệu độc giả. Chuỗi bài thuyết giảng mới được cập nhật sẽ dễ dàng mang lại cho tôi lượng độc giả mong muốn, rồi tôi sẽ hướng đến mục tiêu có khoảng hai hay ba triệu độc giả.

Trí óc con người là một tạo vật tuyệt diệu và đáng sợ. Một khi bạn đã quyết tâm đạt được một mục tiêu cụ thể, hãy vững chí vào mục tiêu ấy và tin

tưởng hoàn toàn rằng năng lực của bản thân có thể đạt được nó, rồi những lực lượng vô hình dường như sẽ tự động phụ trợ bạn cho đến khi bạn thành công.

Mọi loại thành công đều phải được đạt lối thông qua việc sử dụng trí óc thật thỏa đáng. Sức mạnh thể chất và bắp thịt của bạn không có nghĩa lý gì cả. Sức mạnh tâm trí của bạn mới có giá trị nhất.

Làm chủ được bầu trời với sự giúp đỡ của máy bay là một thành tựu vĩ đại, nhưng đó rõ ràng là thành quả của trí óc chứ không phải của cơ bắp. Nó đã hoàn tất trong não bộ của người phát minh trước khi được chứng minh qua sự phụ trợ về mặt vật chất của chiếc máy bay.

Việc khai thác các yếu tố trên không rồi biến chúng thành công cụ chuyển giao thông điệp trên toàn địa cầu mà không cần tới sự trợ giúp của điện báo, là một thành tựu tuyệt vời, nhưng toàn bộ những điều này hoàn toàn là thành quả của trí óc.

Bạn muốn thành công. Có một điều rất hữu ích mà bạn cần biết đó là thành công của bạn phải đến từ sự trợ giúp của chính trí óc, đặc biệt là yếu tố sáng tạo, vì bạn sẽ xây dựng nên những kế hoạch cụ thể để định hướng cho hành động bên ngoài.

Thi thoảng, thành công dường như sẽ ban thưởng cho một người không cần nỗ lực, thông qua những tình huống thuận lợi bất ngờ, nhưng hầu hết

thành quả đáng giá đều đến từ chuỗi hành động hữu hiệu, bắt nguồn từ những kế hoạch có hệ thống.

Bạn ứng xử khéo đến đâu?

Trong số thư từ nhận được, có một lá thư của một tay bút trẻ với nội dung cho rằng tôi đã phạm sai lầm nghiêm trọng, bởi cậu ta từng tới văn phòng tôi tìm việc và không thuyết phục được người trợ lý cho phép cậu “qua ải”, đến gặp người chủ bút.

Tôi luôn ngưỡng mộ tính kiên trì, song sẽ tai hại vô cùng nếu nó không được dẫn dắt bởi sự khéo léo và lịch thiệp. Nếu một nhân viên bắt đầu công việc bán hàng bằng hành động gây gổ với vị khách mà anh ta muốn bán món hàng, đấy

thường là đòn giáng chí mạng cho thành công.

Lá thư chào hỏi tôi từ vị đồng nghiệp phản uất nọ gồm hai trang giấy đầy những lời lẽ gắt gỏng và vài câu có thể xem như là “thông thái”, nhưng có một sự thật đau lòng không thể nào chối bỏ chính là lá thư đã thuyết phục tôi rằng người trợ lý đã quyết định đúng khi từ chối cho cậu vào vòng phỏng vấn với tôi. Một tay viết lại đi nhúng bút vào những lời cay độc như vậy sẽ không bao giờ là người cộng tác phù hợp cho tờ tạp chí này. Vô tình, tay viết trẻ ấy đã tự tiết lộ về bản thân mình qua lá thư kháng nghị nhiều hơn là những gì anh ấy có thể nói nếu chúng tôi gặp trực tiếp.

Suy nghĩ là khả năng cơ bản

của một người; biểu lộ được nó là một trong những khao khát hàng đầu của anh ta; lan tỏa được nó là đặc quyền đáng quý nhất của anh ta.

Khả năng thích ứng là sự tự chủ cho phép một người có thể thích ứng trong bất kỳ trường hợp nào, đây là điều kiện cần thiết để vượt qua những cái tầm thường và đạt được thành công.

Nếu bạn thất bại trong việc đạt được thứ mình đang theo đuổi, may mắn sẽ mỉm cười với bạn nếu bạn nhận phần lỗi ấy thuộc về sự thiếu hụt khả năng tạo dựng kế hoạch, hay năng lực thuyết phục của bản thân. Nếu bạn đổ lỗi cho người mà bạn đang cần sự đồng thuận hay đang định thực hiện vụ mua bán cùng họ, như

vị đồng liêu của tôi đã làm qua bức thư kia, vận rủi sẽ bám riết lấy bạn.

Chưa từng có người nào trở thành nhân viên bán hàng thành công mà không có tài ứng xử, và chưa từng có người nào tiến xa được trong việc đạt thành tựu vật chất mà không có ngón nghề bán hàng thật giỏi. Anh bạn đã viết lá thư bày tỏ sự phật ý vì được gọi tới nhưng không được gặp chủ bút có lẽ là một tay viết thông minh, và lá thư đã chỉ ra rằng anh ta thực chất có chút “quá thông minh”, nhưng anh không phải là một nhân viên bán hàng thông minh. Trừ khi anh ta học được cách quảng bá “sản phẩm” của mình, nếu không anh sẽ cần hàng tấn giấy và rất nhiều gác xếp để lưu giữ những bản thảo của

mình, bởi chúng sẽ không thể bán đi được.

Điều tương tự cũng xảy ra với những ngành nghề khác cùng thuộc lĩnh vực dịch vụ cá nhân.

Tôi đã trải qua nhiều năm dài trong sự túng thiếu và thi thoảng còn rất thảm khốc, để thu thập, phân loại và tổng hợp các chân lý và kiến thức – hay nói ngắn gọn, để học hỏi được những điều thiết yếu. Sau đó, tôi lại phải bỏ ra rất nhiều năm quảng bá và buôn bán, để cố gắng thuyết phục cả thế giới rằng tôi biết được những gì. Thật thống khổ cho những ai phải thực hiện nhiệm vụ chứng minh này mà không có sự giúp đỡ của tài ứng biến và sự khéo léo trong giao thiệp.

Rất nhiều người đã phá hỏng cơ hội cả đời vì phát biểu quá nhiều chân lý trong cùng một thời điểm, hay vào thời điểm sai lầm, hoặc bày tỏ ý kiến của bản thân theo cách quá ngạo mạn hay quá hồn nhiên.

Nếu tôi bảo rằng những điều mình biết đều là chân lý của thế giới nói chung và là kinh nghiệm của tôi nói riêng, đây sẽ không còn là tạp chí Golden Rule nữa, và tôi sẽ tạo ra kẻ thù nhanh hơn nhiều so với việc đẩy lùi được họ.

Khi biết trên thế giới này đầy rẫy những điều sai lầm, tôi đã chọn cách xoay ánh đèn về phía những điều tôi biết là đúng đắn, và có vẻ đây là một hành động khôn ngoan, bởi tôi đang lớn mạnh rất nhanh và làm việc rất hiệu quả.

Nếu bạn chú ý đến tất cả những chuyện khiến bạn bất mãn, đường đời của bạn sẽ không bao giờ bằng phẳng. Càng tỏ ra oán giận thì người khác sẽ càng thích chí và mang tới nhiều điều gây tức tối cho bạn mà thôi.

Xây dựng khả năng cư xử khéo léo chính là một kế hoạch đúng đắn!

Người lãnh đạo có gì đáng giá?

Giám đốc kinh doanh mới được tuyển dụng của một doanh nghiệp nọ có mức lương cơ bản là 50.000 đô-la một năm. Một trong số những nhân viên làm việc dưới sự chỉ đạo của vị giám đốc này phản đối vì tiền lương anh ta nhận được chỉ bằng một nửa vị giám

đốc.

Đã, đang và sẽ luôn có nhu cầu – với mức tiền lương cao nhất – về người có khả năng lãnh đạo người khác, và người như vậy hầu như có thể tự định ra mức lương cho bản thân. Không ai có thể ngăn cản anh ta. Trên thực tế, rất khó để ngăn cản được một nhà lãnh đạo chân chính trong bất kỳ nhiệm vụ thích hợp nào mà anh ta đã nhận.

Carnegie đã biến mình thành một triệu phú bằng cách tuyển chọn những người có khả năng lãnh đạo và không giới hạn bất kỳ mức lương nào với họ. Schwab đã biến mình thành một trong những biểu tượng quyền lực nhất trong ngành công nghiệp thép cũng với nguyên tắc tương tự. Có lẽ,

Schwab có thể thuê Eugene Grace (hiện đang là Chủ tịch của Công ty thép Bethlehem) với 50.000 đô-la, hay thậm chí 25.000 đô-la một năm trong vài năm trước, nhưng ông đã để Grace tùy chọn trách nhiệm mà anh muốn đảm đương cũng như tự định ra mức thu nhập cho mình.

Ông là một nhà lãnh đạo sáng suốt vì ông luôn hiểu rằng khi mua dịch vụ của người khác mà lại trả họ với số tiền thấp nhất có thể, đó là một chính sách vô cùng tồi tệ. Có một kế hoạch sáng suốt hơn nhiều, đó là tuyển chọn những người trong cùng lĩnh vực có những tiềm năng chưa được phát triển, sau đó đặt lên vai họ những trọng trách vừa phải, trả họ số lương tương ứng để thu lại chất lượng tốt nhất từ

họ.

Con số 50.000 đô-la một năm không hề là quá nhiều cho chất lượng công việc của một người tài năng có thể khéo léo và hiệu quả chỉ đạo hành động của một trăm người, giúp đỡ họ kiếm được gấp năm đến mươi lần so với thu nhập của anh ta trước đó, hoặc có thể nâng cao thu nhập dưới sự chỉ đạo của anh ta.

Làm thế nào để bán được dịch vụ của mình?

Thị trường khổng lồ nhất trên thế giới chính là thị trường của những dịch vụ cá nhân. Gần như mỗi người đều có dịch vụ cá nhân muốn bán đi.

Tôi vừa nhận được thư từ một vị luật sư trẻ tuổi muốn biết

cách xây dựng lượng khách hàng quen thuộc mà không vi phạm nội quy trong nghề bằng việc quảng cáo trực tiếp.

Đây là một đoạn trích trong lá thư hồi đáp của tôi, có lẽ bạn sẽ quan tâm đến nó:

“Khởi điểm của tôi khoảng mười bốn năm trước là nghề luật sư, thế nên tôi biết được vài điều về tình cảnh hiện tại của cậu.

Nếu như bây giờ tôi đang ở vị trí của cậu, tôi sẽ trở thành một nhà diễn thuyết thật thu hút, và tôi sẽ làm việc thật tốt để báo chí buộc phải chú ý đến tôi. Tôi sẽ tìm hiểu xem những chủ đề nào gần gũi nhất với mọi người và chuẩn bị thật kỹ càng để có thể trình bày về chúng thật tường tận.

Một diễn giả có năng lực luôn xứng đáng để được mọi người kính trọng và chú ý đến. Dù báo chí có cố tình phớt lờ anh ta thì họ cũng không thể, và những cánh cửa chào đón luôn rộng mở để anh ta bước vào. Đây là một trong những phương pháp hữu hiệu nhất để một người chuyên nghiệp có thể định vị được bản thân trước công chúng, và nếu anh ta vận dụng nó thông qua tài ứng biến và các kỹ năng cần thiết, anh ta sẽ sớm nhận thấy mọi người đang tự trải đường đến cửa nhà mình."

Bằng mọi phương pháp khả thi, bạn phải học được cách đứng vững trên đôi chân của mình và diễn thuyết trước công chúng. Rồi khi những điều bạn nói có được sự hậu thuẫn nhất định, bạn sẽ

nhanh chóng nhận được “đơn hàng” cho dịch vụ của bạn, nhiều hơn lượng công việc bạn có thể cung ứng, bất kể ngành nghề của bạn là gì.

Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã!

Trong ấn bản tháng Ba, tôi đã dành tặng trang nổi bật nhất của tạp chí để ca tụng bác sĩ Robert K. Williams vì tôi cho rằng ông ấy xứng đáng với toàn bộ những lời ca ngợi về mình.

Giờ đây, bác sĩ Williams “trả miếng” bằng cách không chỉ khen ngợi tôi, mà ông còn tiến xa hơn, đã thực sự giúp tôi một việc cực kỳ giá trị và lớn lao mà chúng tôi không ước lượng nổi bằng tiền.

Hãy nói tốt về một người, rồi dù sớm hay muộn người ấy cũng sẽ đáp lại bạn những điều tương tự. Nếu bạn hiểu được cách trí óc con người vận hành, bạn có thể khiến bất kỳ ai thực hiện gần như mọi việc mà bạn yêu cầu – miễn là bạn có quyền đó – bằng cách trước tiên ủng hộ người ấy về điều tương ứng với thứ bạn đang mưu cầu.

Nếu không hiểu thấu đáo và không vận dụng quy luật trí óc này, bạn sẽ tự tước đi một trong những lực lượng hùng mạnh nhất mà bạn có thể liên minh cho bản thân. Thực chất, bạn có thể tận dụng lợi thế từ khả năng trong trí óc của những người mà bạn tiếp xúc, với điều kiện bạn phải đi đúng nước cờ và bạn phải là người đi trước!

Rất nhiều người bước đi trên đường đời với tấm bảng vô hình trên lưng, mang dòng chữ “chống lại tôi đi”, bởi vì anh ta đang vô thức và có lẽ không cố ý, quấy rầy người khác và khiến họ phải đánh trả.

Người may mắn là người có một vài địch thủ, với điều kiện anh ta phải khéo léo vận dụng được quan điểm của họ và nhìn nhận bản thân tương đồng với cách họ đánh giá về anh ta. Cái nhìn của một địch thủ thường hơi lệch lạc, nhưng nếu bạn lắng nghe những điều địch thủ đánh giá về bạn, chắc chắn bạn sẽ học được điều gì đó có thể giúp bạn cải thiện bản thân mình.

Quy luật Hồi đáp là có thật!

Cuốn sách bạn đang cầm trong tay chính là một minh chứng hoàn hảo về những thành quả có thể đạt được thông qua việc vận dụng quy luật Hồi đáp nếu được định hướng đến những mục tiêu mang tính xây dựng và có ích. Qua những trang giấy này, tôi đã nói rất nhiều lời hay ý đẹp về rất nhiều người xứng đáng. Thêm vào đó, tôi không truyền tải gì ngoài những tư tưởng tích cực và hứng khởi để truyền cảm hứng đến các độc giả, giúp họ đạt được thành quả to lớn từ những nỗ lực của bản thân.

Những ai đọc qua những điều tôi biên soạn cũng đã đáp trả chúng tôi, thông thường bằng cách khiến người khác quan tâm rồi đặt mua tạp chí dài hạn, đến khi hàng đống đơn đặt mua dài hạn hằng ngày tự

nguyễn đến với chúng tôi, không hề mất phí.

Nói tốt về người khác sẽ được đền đáp; không chỉ đơn thuần là để toại nguyện, mà nó sẽ mang về nguồn lợi tiền bạc dồi dào cho bạn. Xin cảm ơn, bác sĩ Williams, vì đã giúp đỡ tôi và những ai đã đọc những điều tôi phải nói về ông.

Thưởng công xứng đáng cho người phục vụ

Kể từ khi thành lập ban thuyết giảng, tôi đã học thêm được một điều, đó là đã thuê người làm thì phải trả lương xứng đáng cho họ.

Phần đông đội ngũ giảng dạy của tôi đến từ hai nguồn: các mục sư và giảng viên đến từ các trường phổ thông hay cao

đảng.

Đội ngũ giảng dạy của tôi có những vị mục sư đã phục vụ cho nhà thờ hơn một phần tư thế kỷ. Rất nhiều người trong số họ có con đang ở độ tuổi đến trường, nhưng tiền lương lại quá ít ỏi để họ có thể chu cấp cho con mình những điều kiện tốt nhất trong những ngôi trường hàng đầu.

Không có gì ngạc nhiên khi một mục sư lại muốn chuyển hướng nỗ lực sang con đường khác có thể mang lại số tiền lương giúp họ trang trải ổn thỏa cuộc sống. Bản năng sinh tồn vốn là thuộc tính cổ hữu trong mỗi người, và người phục vụ cho nhà thờ cũng không khác gì người làm việc trong những ngành nghề khác, bởi anh ta cũng muốn

chăm lo đầy đủ cho gia đình, đồng thời tiết kiệm được khoản tiền cho thời điểm anh ta không thể tiếp tục làm việc được nữa.

Tình bạn là một trong những phước lành thuần khiết nhất mà Thượng Đế đã ban cho chúng ta... Chia trái tim ta thành mười phần, hay hơn nữa, là việc rất dễ dàng, rất ngọt ngào và rất tử tế.

– George Sand

Ban thuyết giảng của tôi đã thu hút được một vài người cù khôi đến từ những trường cao đẳng và vài vị mục sư tài năng nhất. Điều này không chỉ là sự tán thưởng cho việc làm của tôi, mà còn là lời khiển trách dành cho những người lẽ ra nên trả lương tương xứng cho

giáo viên và mục sư, để họ có thể chăm lo đầy đủ cho những nhu cầu cơ bản của bản thân.

Nguyên tắc nói trên có lẽ khá tương thích khi áp dụng vào lĩnh vực kinh tế. Nếu một doanh nghiệp có một người đặc biệt tài năng thì dù anh ta giữ vai trò điều hành hay nhân viên lao động bình thường đi chăng nữa, cũng cần phải có ai đó kiểm tra xem liệu anh ta đã được trả lương tương xứng với năng lực làm việc chưa.

Những người theo chủ nghĩa duy tâm (như các mục sư) sẽ phụng sự mà không bao giờ màng đến vấn đề được đền đáp trong một thời gian, song khi các vấn đề về áp lực kinh tế, trách nhiệm nuôi sống gia đình, chi phí sinh hoạt gia tăng,... toàn bộ kết hợp lại,

cuối cùng họ sẽ bị ép phải
trông cậy vào những lĩnh vực
có khả năng sinh lời nhiều
hơn.

Đã thuê người làm thì nên đền
đáp một cách công minh. Hãy
trao nó cho anh ta trước khi
những đối thủ của bạn đoạt
lấy cơ hội đó.

Phần III

LÃNH ĐẠO

Trước khi bạn có thể đạt được thứ bạn gọi là thành công, bạn phải trao đi một điều có giá trị tương đương để trao đổi. Hãy xác định thật rõ điều mà bạn cần trao cho thế giới, dù đó là năng suất công việc hiệu quả hay kém cỏi, là tinh thần hân hoan hay cáu bẳn. Nếu bạn thấu hiểu được quan điểm này và vận dụng nó một cách thích đáng, bạn sẽ tận hưởng được thành công trong năm tới theo cách mà bạn chưa bao giờ biết đến.

- Napoleon Hill

Trong một thành phố lớn nọ, một cơn hỏa hoạn đã bùng phát tại một nhà máy có quy mô lớn. Tính mạng của hàng trăm nhân viên nữ làm việc ở các tầng trên đang gặp nguy hiểm. Toàn bộ tầng dưới và cả những lối thoát cũng ngập trong biển lửa, mọi lối thoát thân đều đã bị cắt đứt.

Đám đông đứng ngoài chờ đợi lính cứu hỏa đến!

Trong đám đông ấy có một thanh niên trẻ hành xử khác hoàn toàn với mọi người. Cậu quan sát để nắm bắt tình hình, rồi mau chóng ước lượng khoảng cách từ tòa nhà đang bị bốc cháy đến một tòa nhà khác nằm bên kia đường. Rồi như thể đang đắm nhận mọi

trách nhiệm, cậu bắt đầu ra lệnh cho những người đang chầu chực bên ngoài, và chỉ trong vòng vài phút cậu ta đã tập hợp được một đội gồm sáu người đàn ông khỏe mạnh.

Cậu dẫn đường cho họ lên tầng thượng của tòa nhà kế bên. Trong lúc chạy lên, cậu lấy một sợi dây thừng, còn sáu người kia kéo tấm bảng thông báo xuống, đồng thời mang theo một tấm ván dài.

Người chỉ huy tự phát này đã ném một đầu dây cho một người phụ nữ đứng ở cửa sổ của tòa nhà đang cháy, rồi chỉ thị cô ta tìm nơi buộc thật chặt đầu dây đó vào. Cậu leo sang bằng sợi dây thừng, mang theo tấm ván. Sáu người còn lại đẩy tấm biển ra và rất nhanh chóng họ đã hoàn thành một

cây cầu vững chắc giữa hai tòa nhà.

Khi đội cứu hỏa đến, gần như một phần ba số người mắc kẹt trong tòa nhà hỏa hoạn đã thoát khỏi nguy hiểm!

Không ai kêu gọi chàng thanh niên này làm chỉ huy cả.

Lãnh đạo là người hiếm khi đến bằng con đường mòn mọc, bạn phải tự đưa mình vào vị trí đó. Mỗi ngành nghề luôn có một vị trí trống dành cho nhà lãnh đạo hạng nhất. Nhưng đấy phải là người sẵn sàng làm điều cần thiết mà không cần người khác nhắc nhở.

Một người đứng trong đám đông nhìn ngọn lửa đe dọa tính mạng những nhân viên nữ trong tòa nhà kia đã nói về

tình huống bất ngờ ấy như sau: “Ồ, cũng không có gì to tát cả; ai cũng có thể làm được như vậy nếu họ cố gắng!”.

Anh ta nói đúng! Ai cũng có thể đảm nhiệm vị trí lãnh đạo vẻ vang, chỉ cần đơn giản bước lên và nắm lấy nó, nhưng sự thật vẫn còn đó, rằng chỉ duy nhất một người trong đám đông nọ nắm bắt được cơ hội và sẵn sàng đối đầu với hiểm nguy đi kèm với nó.

Lãnh đạo đồng nghĩa với trách nhiệm. Đúng là như vậy, mà những công việc mang lại lợi nhuận nhất thường yêu cầu người đảm đương phải gánh vác được những trách nhiệm cao cả nhất.

Bất kỳ nơi nào có vấn đề cần giải quyết, bạn đều có thể tìm

được cơ hội trở thành người lãnh đạo. Dù ban đầu có thể chỉ là một lãnh đạo nhỏ bé, song khi việc lãnh đạo trở thành thói quen, những người lãnh đạo tâm thường nhất cũng sẽ sớm trở thành con người hành động vô cùng hùng mạnh, và sau đó anh ta sẽ theo đuổi vị trí lãnh đạo vĩ đại hơn.

Hãy nhìn vào những thời đại đã qua và lịch sử sẽ cho bạn biết, lãnh đạo chính là phẩm chất đã thúc đẩy những hành động vĩ đại của con người.

Washington, Lincoln, Patrick Henry, Foch, Roosevelt, Dewey, Haig và Woodrow Wilson – tất cả họ đều là nhà lãnh đạo vĩ đại!

Chúng ta phải TRỞ THÀNH

trước khi có thể THỰC HIỆN, và ta chỉ có thể THỰC HIỆN trong phạm vi ta TRỞ THÀNH, và việc ta TRỞ THÀNH gì đều phụ thuộc vào những gì ta NGHĨ.

Không ai trong số những người kể trên được mời mọc để trở thành lãnh đạo cả. Họ chỉ bước lên vị trí lãnh đạo bằng chính sự mạnh dạn của mình. Không ai trong số họ khởi đầu ở đỉnh cao. Đa phần đều khởi điểm ở vị trí rất thấp, nhưng họ đã hình thành được thói quen làm những điều cần thiết, dù nó có thuộc về nghĩa vụ của họ hay không, dù họ có được trả thêm lương cho việc ấy hay không!

Nếu bạn là một trong số đám đông quyết tâm không làm thêm điều gì vượt ngoài nghĩa

vụ và phần lương được trả, tuyệt nhiên sẽ không có cơ may nào được ban cho những nỗ lực của bạn.

Frank A. Vanderlip²⁶ hành nghề tốc ký viên chưa được bao lâu. Tuy không biết rõ, song nhưng tôi ngờ rằng ông đã không giới hạn bản thân trong những việc mà vị trí tốc ký viên của ông yêu cầu, bởi nếu vậy ông sẽ không bao giờ có thể trở thành một lãnh đạo tài chính như hiện nay.

²⁶ Frank A. Vanderlip (1864 - 1937), chủ tịch Ngân hàng Quốc gia Thành phố New York (National City Bank of New York), ngày nay là Citibank.

James J. Hill²⁷ là một nhân viên điện tín, nhưng nếu ông chỉ khăng khăng làm việc

trong lượng giờ quy định và làm vón vẹn những công việc mà vị trí điện tín viên yêu cầu, ông sẽ không bao giờ trở thành người xây dựng hệ thống đường sắt lừng lẫy như ngày nay.

²⁷ James Jerome Hill (1838 - 1916), người xây dựng tuyến đường sắt Great Northern Railway.

Lãnh đạo! Quả là đặc quyền phi thường khi được trở thành người lãnh đạo! Chỉ cần làm việc nên làm mà không cần người khác phải dặn dò hay bảo ban, bạn đã có thể trở thành người lãnh đạo.

Phần IV

SỨC MẠNH CỦA “NHÌN XA TRÔNG RỘNG”

Sức mạnh của tầm nhìn rộng mở là thứ duy nhất trên trái đất có thể giúp một người thoát ra khỏi lối mòn tầm thường trên vạn nẻo đường đời.

- Napoleon Hill

Một lần nọ tôi lên núi để nhặt hạt dẻ. Tôi mang theo một cái xô thể tích khoảng một gallon²⁸ để đựng hạt dẻ. Trước khi khởi hành, tôi đã mường tượng ra một xô đầy hạt dẻ; thế là tôi sẵn sàng để mang về đúng một gallon, không hơn không kém.

²⁸ 1 gallon = 3,785 lít.

Khi lên tới ngọn núi, tôi tìm thấy hàng đống hạt dẻ lăn lóc trên đất, nhưng tôi vẫn mặc kệ chúng và thực hiện đúng như dự định, bởi tôi đã không dự tính mang về số lượng nhiều hơn khi sắp xếp chuyến đi này.

Rất nhiều năm về sau, tôi vẫn còn nghĩ về chuyến đi thu nhặt hạt dẻ đó. Tôi đã có thể mang về một bao đầy hạt dẻ,

dễ dàng như cái xô đầy chứa một gallon kia, nếu tôi chịu mở rộng tầm nhìn của mình trước khi bắt đầu chuyến đi.

Mỗi khi trông thấy một người bắt đầu khởi nghiệp, tôi đều nghĩ ngay đến chuyến đi thu nhặt hạt dẻ kia, bởi tôi biết hầu hết mọi người đang phạm phải cùng một sai lầm như tôi, đó là chúng ta không suy xét vấn đề theo đúng mức độ cần thiết.

Qua nhiều năm dự tính cho mục tiêu chính yếu, giờ đây tôi có thể nhận thấy một cách rõ ràng thành quả tôi đạt được chưa từng vượt qua mức tôi nhắm đến. Tôi đã nghi ngờ mức độ khả thi của việc gặt hái được nhiều hơn chỉ tiêu dự định khi mới bắt đầu.

Thi thoảng, một người có

tham vọng khác thường sẽ mang theo nhiều thùng chậu hơn mức cần thiết khi bắt đầu “thu nhặt hạt dẻ”, nhưng thường thì đa số mọi người không làm vậy. Điều này cũng diễn ra khi chúng ta xây dựng kế hoạch sự nghiệp, khởi nghiệp hay học hành.

Kết quả bạn đạt được có thể thấp hơn những gì bạn hình dung trong kế hoạch, nhưng sẽ không bao giờ nhiều hơn! Bạn sẽ không bao giờ bán được sản phẩm vượt chỉ tiêu bạn đề ra; hay không bao giờ trở nên nổi danh vượt mức trong bất cứ ngành nghề nào so với dự tính của bạn; bạn sẽ không bao giờ ở vị trí cao hơn trong mắt người khác so với vị trí mà bạn nhắm đến; thế nên, sẽ thật bô công khi bạn mở rộng tầm nhìn của bản thân bao quát

được phạm vi lớn hơn.

Khi bắt đầu bất kỳ lĩnh vực kinh doanh hay ngành nghề nào, lúc đặt ra kế hoạch đầu tiên bạn đều không thể nào dự trù được toàn bộ những khả năng phía trước, nhưng dần dần theo thời gian, bạn sẽ có thể mở rộng tầm nhìn và bao quát được mục tiêu của mình với phạm vi rộng lớn hơn.

Sức mạnh của tầm nhìn xa rộng này là thứ bạn cần phải nghiên cứu trau dồi. Sức mạnh của tầm nhìn rộng mở là thứ duy nhất trên trái đất có thể giúp một người thoát ra khỏi lối mòn tầm thường trên vạn nẻo đường đời. Cầu mong vị thần số mệnh ra tay giúp đỡ những người thiếu tầm nhìn xa trông rộng bởi họ đã không được trau dồi hay củng cố giúp

sức mạnh ấy phát triển lớn mạnh.

Người không định kỳ mở rộng tầm nhìn của bản thân để nó có thể bao quát phạm vi rộng lớn hơn, tiếp nhận số lượng thông tin nhiều hơn, giúp người ấy suy nghĩ vấn đề ở diện rộng hơn, sẽ không khác gì một con ngựa què và không thể được dùng để kéo chở vật nặng. Sự hạn chế trong tầm nhìn chính là lý do tại sao con ngựa ấy không bao giờ cố gắng thoát khỏi vận rủi của nó. Nó bằng lòng chấp nhận số phận, và chưa từng một lần thử mường tượng rằng không ai trên hành tinh này có thể khống chế được nó nếu nó biết suy nghĩ và trù tính cách thoát khỏi bộ yên.

Trên thế giới này có một số

lượng người, mà tôi cho rằng tổng số phải lên đến hàng triệu, bị khống chế và bị trói buộc vào những công việc tầm thường, buồn chán và nặng nề. Những công việc này chỉ đơn giản mang lại cho họ một sự tồn tại không hơn không kém, và lý do duy nhất chính là sự hạn chế trong tầm nhìn.

Nếu điều này hoàn toàn đúng, hoặc chỉ cần gần đúng mà thôi, nó quả là một bản cáo trạng tồi tệ cho hệ thống giáo dục của chúng ta. Mục đích của quy trình mở rộng tầm nhìn đơn giản này là để tác động lên con người nhằm khiến họ đặt mục tiêu cho những thành tựu lớn lao hơn. Nếu giá trị của nó thiết thực đến thế, sẽ đáng tiếc biết bao khi chân lý này không được giảng dạy kỹ càng hơn ở

những cơ sở giáo dục trên toàn thế giới.

Dường như tôi đang nhấn mạnh hơi quá về chủ đề này, và có thể đang đặt cho nó một vị trí quá quan trọng trong danh sách những phẩm chất mà một người cần sở hữu để có thể tận hưởng sự thành công, nhưng quả thực tôi có lý do chính đáng cho những quan điểm của mình về chủ đề này.

Đã hai mươi hai năm trôi qua kể từ khi tôi đảm nhận trọng trách trong thế giới của mình, tôi luôn quan sát và đặc biệt chú ý đến những trải nghiệm đã giúp bản thân đạt được những điều thiết yếu trong cuộc sống. Tôi buộc phải kết luận rằng năng lực mở mang tầm nhìn và trông cậy nhiều hơn vào bản thân không chỉ là

một phẩm chất đáng khao khát, mà nó còn vô cùng thiết yếu!

Bạn có thể chưa từng nghe về hoàn cảnh bất ngờ đã trực tiếp khiến tôi thoát khỏi công việc trong mỏ than, nhưng nếu có, bạn hẳn sẽ vẫn kiên nhẫn nghe tôi kể lại một lần nữa, vì lợi ích của những người chưa được nghe qua.

Tình huống đó xảy ra vào khoảng hai mươi năm trước.

Không một tình huống nào trong suốt cuộc đời tôi có giá trị lâu bền như nó, bởi nó đã mang lại cho tôi ý tưởng khởi đầu về sức mạnh mở mang tầm nhìn này đây.

Đêm đó, tôi đang ngồi bên đống lửa sau một ngày làm

việc mệt nhọc, trò chuyện về công việc tuyệt vời mới nhận được với mức tiền công hẳn 1 đô-la một ngày của mình.

Tôi cảm thấy rất tự hào với công việc đó.

Đối với một cậu bé trong tầm tuổi của tôi thì 1 đô-la quả thực là một con số lớn, thực tế nó còn nhiều hơn cả số tiền mà tôi từng được thấy và gọi là sở hữu của riêng mình.

Trong sự hăng hái và hồi hổi trẻ con của mình, đôi ba điều gì đó mà tôi ba hoa đã gây ấn tượng với người tôi đang trò chuyện cùng. Ông ấy vươn tay nắm lấy vai tôi, chặt đến mức tôi suýt nữa đã kêu lên. Ông nhìn tôi thật nghiêm túc rồi nói: “Sao nào, cháu là một cậu bé rất sáng dạ! Nếu cháu đến

trường và học hành thật đàng hoàng, rồi cháu sẽ gây ảnh hưởng lớn trên thế giới cho mà xem!".

Đấy là lần đầu tiên có người bảo rằng tôi “sáng dạ”, hoặc tôi có thể “gây ảnh hưởng lớn trên thế giới”. Ở thời điểm đó, tôi chưa từng nghĩ về điều gì to tát hơn ngoài 2,5 đô-la một ngày cả. Tiền công một ngày tôi nhận được chỉ vỏn vẹn có 1 đô-la mà thôi, nhưng tôi tha thiết được giống như một số người lớn tuổi khác, giới hạn “tầm nhìn rộng mở” khi ấy của tôi là nhận được 2,5 đô-la tiền công mỗi ngày, và không hề suy nghĩ đến điều gì khác ngoài công việc lao động trong mỏ than.

Lời nhận xét của quý ông nợ đã làm tôi sốc thực sự!

Ban đầu tôi không hề nghĩ ngợi hay để ý gì đến nó, nhưng khi về nhà, tôi bắt đầu suy xét, và tôi hồi tưởng lại những kinh nghiệm của mình. Tôi vẫn còn nhớ rất rõ ánh mắt bừng sáng của ông ấy khi thốt lên câu nói đó. Trong toàn bộ cử chỉ của ông ẩn chứa một điều gì đó đã kích thích tôi hiểu ra rằng ông hoàn toàn đang nói về những điều khả thi.

Điều khiển suy nghĩ chính là bí mật của mọi sự tiến bộ trên trái đất, và năng lực đó sẽ là của bạn nếu bạn sẵn lòng thực hành nó.

Lời nhận xét ấy đã khiến tôi mở rộng tầm nhìn của mình, từ đó tôi có thể nhìn ngắm những nơi xa xôi, rộng lớn hơn khu mỏ than chật hẹp, tăm tối

mà khi đó tôi đang làm việc. Nó đã khiến tôi bắt đầu nâng tầm nhìn vượt ra khỏi giới hạn ngôi làng hẻo lánh mà những công nhân mỏ than đang ở, đến một làng xã khác có trường học đầy đủ. Nhưng quan trọng hơn hết là nó đã gieo mầm vào trí óc tôi, rồi bắt đầu bám rễ và lớn mạnh; sau đó tôi đã thu hoạch hạt giống ấy, rồi lại gieo nó vào những trí óc khác qua hàng ngàn hoàn cảnh, kể từ cái đêm đáng nhớ vào hai mươi năm trước.

Nếu vận mệnh cuộc đời bạn không được tốt đẹp, chắc chắn bạn sẽ được trả công xứng đáng cho khoảng thời gian bạn đã bỏ ra để đọc bài viết này, nếu bạn sẵn lòng đương đầu và vạch thêm một đường tròn rộng hơn thể hiện tầm nhìn mở mang của bạn. Hãy để

đường tròn ấy chiếm nhiều diện tích hơn bất kỳ vòng tròn nào bạn đã vẽ. Hãy để nó bao phủ địa vị hoặc vị trí bạn mưu cầu trong cuộc sống. Đồng thời, hãy luôn nhớ rằng tiềm năng thành tựu được giới hạn chặt chẽ trong ranh giới được gọi là tầm ngắm của bạn.

Khi một nhà máy hiện đại phát triển vượt ra khỏi khu vực của mình, nếu nó vững chắc và tiến bộ, người quản lý sẽ lập tức tìm kiếm nhiều diện tích lớn hơn và mở rộng quy mô nhà máy này.

Bạn phải thực hiện điều tương tự với sự nỗ lực cá nhân nếu muốn vượt qua được địa vị tầm thường mà bạn đang đứng trong cuộc sống hiện tại.

Cảm thấy bất mãn với số mệnh

cuộc đời là biểu hiện bình thường của con người; nhưng nếu chúng ta cứ đứng yên mãi ở một vị trí, không cố gắng mở rộng tầm nhìn hay vạch ra những phương pháp để gieo bản thân vào cánh đồng rộng lớn hơn, đây chắc chắn là một điều tuyệt đối bất thường, và là biểu hiện của tình trạng trí óc không lành mạnh.

Hãy đến một nơi thật yên tĩnh. Dành ra một vài phút để ngồi xuống và tự nhìn nhận lại bản thân mình. Tìm hiểu xem bạn có đang tiếp thu được nhiều kiến thức, phát triển sự tự tin, mở rộng tầm nhìn, đặt ra những nhiệm vụ nặng nề hơn cho chính mình, kỳ vọng ở bản thân nhiều hơn một năm trước hay không. Nếu không, vậy đây sẽ là tình trạng đáng báo động.

Một trong những lý do khiến thất bại trở thành phúc lành là nó thường buộc ta phải dừng lại, nhìn nhận và phân tích. Nó thường buộc ta phải tìm ra những điểm còn thiếu sót mà ta chưa từng ngờ rằng bản thân mình lại mắc phải.

Tác giả trân trọng cảm ơn những lỗi lầm mà mình đã phạm phải trong hai mươi năm qua, cũng như vô số thất bại trong rất nhiều lĩnh vực mà nếu chúng đều thành công khi ấy, chúng sẽ chuyển hướng nỗ lực của tôi sang những việc không hề hữu ích cho thế hệ sau như hiện tại.

Rất nhiều sai lầm của chúng ta đã dẫn đến những thử thách nhất thời cho người khác, và toàn bộ chúng sẽ tạo nên thử thách tức thời cho chính ta.

Tuy nhiên, những sai lầm và thất bại này lại rất hữu ích, bởi chúng buộc ta phải trèo lên khỏi đống đổ nát, đồng thời mở rộng và nâng cao tầm nhìn của mình so với trước kia rất nhiều.

Rất nhiều người cần phải hứng chịu hậu quả khủng khiếp từ vài dạng thất bại để có thể quét sạch những kế hoạch cũ kỹ và không thỏa đáng đã giữ chân họ, đồng thời cho họ cơ hội để mở mang tầm mắt, rồi xây dựng nên một kế hoạch mới mẻ, tiến bộ và phù hợp hơn, với phạm vi bao quát hơn rất nhiều.

Một buổi chiều nọ, tôi ngồi trong văn phòng tại thành phố Dallas, bang Texas. Tôi trông xuống sảnh và thấy một chàng thanh niên trẻ có vẻ rất

lịch thiệp đang bước về phía mình, trong tay là một tập hồ sơ dành cho nhân viên bán hàng. Cậu ta dừng trước quầy thông tin, nhưng tôi đã gọi cậu ta đến bàn của mình.

Khi cậu ta đã yên vị trong văn phòng tôi, tôi nói với cậu: “Tôi không biết cậu đang kinh doanh lĩnh vực gì, và dù là gì đi chăng nữa thì chắc chắn tôi cũng không phải là khách hàng của cậu đâu, nhưng ở cậu toát lên một điều vô cùng đáng quý. Cậu có một tính cách rất cuốn hút”.

Chàng trai trẻ cảm ơn tôi, sau đó giới thiệu mình đang kinh doanh máy sưởi chân bằng điện cho công ty bóng đèn điện Dallas. Tôi bảo mình không cần một chiếc máy sưởi chân nào cả, vì tôi hiếm khi bị

lạnh châm, nhưng tôi đề nghị cậu ta nên kinh doanh thứ gì đó mang lại lợi nhuận cao hơn cho mỗi sản phẩm bán được. Tôi cũng gợi ý rằng với tính cách và sự tự tin mà cậu ta đang sở hữu, cậu sẽ có thể bán được mọi thứ nếu biết cố gắng.

Chàng thanh niên này ở trong văn phòng tôi không quá năm phút, nhưng trong vỏn vẹn năm phút ngắn ngủi ấy đã diễn ra một tình huống tạo nên một sự biến chuyển lớn trong suốt cuộc đời cậu. Cậu ấy cảm ơn tôi vì lời khen, sau đó rời đi.

Khoảng ba tuần sau, quản lý chi nhánh dịch vụ điện tử của công ty bóng đèn điện Dallas đã đến gặp tôi. Anh ta thông báo cho tôi biết rằng chính tôi là nguyên do khiến họ mất đi

một trong những nhân viên tài giỏi nhất. Và khi tôi hỏi vì sao lại có chuyện này, anh ta đáp rằng Brown, tên chàng trai trẻ tôi vừa đề cập đến, vào hôm ấy đã lập tức quay lại công ty và thu xếp tài liệu bán hàng, sau đó rời đi và nhận một công việc mới với mức lương cao hơn rất nhiều, và cậu đang vô cùng thành công trong công việc mới.

Tôi nói với vị khách này rằng mình rất tiếc vì đã là nguyên nhân gây ra mất mát cho anh ta, nhưng tôi rất tự hào vì Brown đã học được giá trị của tầm nhìn rộng mở.

Ngài Stuart Austin Wier²⁹, khi ấy cũng đang ngồi trong văn phòng tôi và nghe được cuộc trò chuyện này. Sau khi vị khách của tôi rời đi, Wier quay

sang hỏi tôi: “Anh đã tiêm thuốc gì vào cánh tay cậu Brown ấy đây?”.

²⁹ *Stuart Austin Wier (1894 - 1959): là một luật sư, tác giả, diễn giả tài năng.*

Và tôi đáp: “Đó là loại thuốc mà tôi ước rằng mình có cơ hội tiêm vào cánh tay tất cả những người có vận số kém may mắn trên khắp thế giới, và những ai bị trói buộc bởi những công việc vừa phiền phức lại vừa không mang lại chút lợi ích nào cả”.