

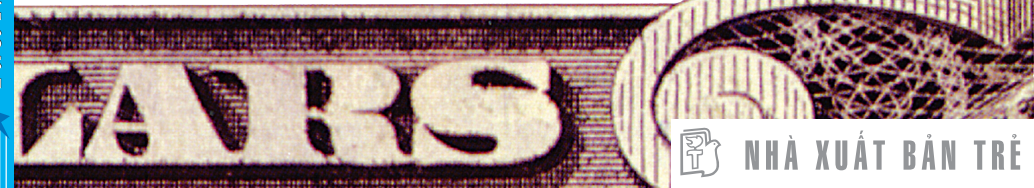


# BÍ QUYẾT LÀM GIÀU CỦA NAPOLEON HILL

## NAPOLEON HILL'S

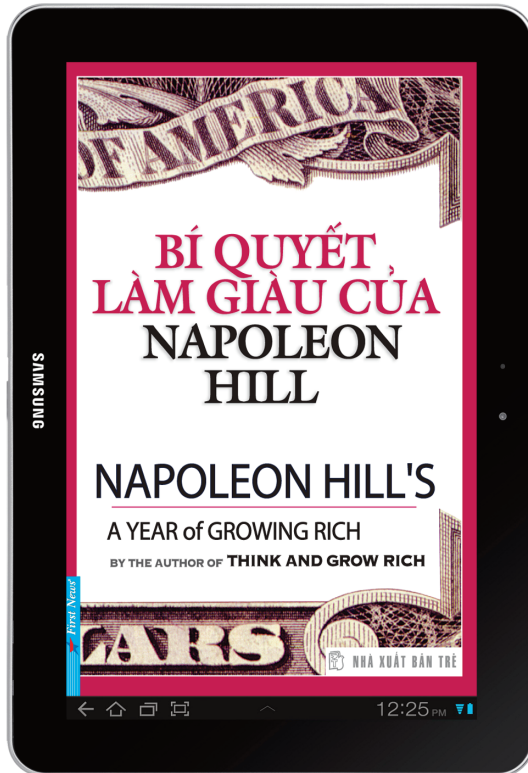
A YEAR of GROWING RICH

BY THE AUTHOR OF **THINK AND GROW RICH**



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

*Công Ty Samsung Trân trọng gửi đến bạn cuốn sách này.*



Phiên bản ebook này được thực hiện theo bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt của công ty First News - Tri Việt với sự tài trợ độc quyền của công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam. Tác phẩm này không được chuyển dạng sang bất kỳ hình thức nào hay sử dụng cho bất kỳ mục đích thương mại nào.

**A YEAR OF GROWING RICH: 52 STEPS TO ACHIEVING LIFE'S REWARDS**  
by Napoleon Hill

Copyright © 1993 by The Napoleon Hill Foundation  
Originally published in 1993 by Plume, an imprint of Dutton Signet,  
a division of Penguin Group (USA) Inc.

Vietnamese Edition © 2008 by First News - Tri Viet.  
Published by arrangement with Penguin Group (USA) Inc.  
All rights reserved.

**A YEAR OF GROWING RICH: 52 STEPS TO  
ACHIEVING LIFE'S REWARDS  
BÍ QUYẾT LÀM GIÀU CỦA NAPOLEON HILL**

Công ty First News - Trí Việt giữ bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt trên toàn thế giới theo hợp đồng chuyển giao bản quyền với Penguin Group (USA) Inc.

Bất cứ sự sao chép nào không được sự đồng ý của First News và Penguin đều là bất hợp pháp và vi phạm Luật Xuất bản Việt Nam, Luật Bản quyền Quốc tế và Công ước Bảo hộ Bản quyền Sở hữu Trí tuệ Berne.

**CÔNG TY VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT - FIRST NEWS**

11HN Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh  
Tel: (84.8) 822 7979 - 822 7980 - 823 3859 - 823 3860  
Fax: (84.8) 822 4560; Email: [triviet@firstnews.com.vn](mailto:triviet@firstnews.com.vn)  
Website: [www.firstnews.com.vn](http://www.firstnews.com.vn)

NAPOLEON HILL'S A YEAR OF GROWING RICH

BÍ QUYẾT  
LÀM GIÀU CỦA  
NAPOLEON  
HILL

*Biên dịch:*

Hải Vân - Minh Hằng - Vương Bảo Long

FIRST NEWS

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



# Lời nói đầu

*Thật may mắn khi tôi được giữ chức vụ Tổng giám đốc Tổ chức Napoleon Hill liên tục trong mười năm (từ giữa thập niên 1950 đến 1960). Trong suốt quãng thời gian đó, những bài giảng, những cuốn sách, những bộ phim và những cuộc tư vấn cá nhân của chúng tôi đã mang lại kết quả đáng kinh ngạc. Tiến sĩ Hill cùng tôi đã hướng dẫn cho hàng ngàn người biết cách tự tạo động lực cho bản thân và cho người khác nhằm đạt được những giá trị đích thực của cuộc sống, cũng như sự thành công trong công việc và sự giàu có đúng nghĩa. Đồng thời, chúng tôi cũng nhận ra rằng mặc dù nhiều người hiểu rất rõ những nguyên tắc mà chúng tôi đề ra giúp họ, nhưng họ lại không có thói quen áp dụng chúng. Họ mất đi niềm say mê trong công việc và không còn động lực để cố gắng. Từ đó, chúng tôi hiểu rằng niềm say mê công việc cũng như một ngọn lửa: Nếu không được thắp sáng liên tục, ngọn lửa ấy sẽ tàn lụi.*

*Để giữ ngọn lửa của niềm say mê luôn rực sáng, Tiến sĩ Hill và tôi tiến hành xuất bản tạp chí Success Unlimited*

*(tạm dịch: Thành công không giới hạn). Qua những bài báo viết về niềm say mê trong công việc được đăng trong tạp chí này, chúng tôi mong muốn tiếp thêm nguồn nhiên liệu bất tận cho bất kỳ ai muốn vươn đến những tầm cao mới của thành công. Và kết quả thật kỳ diệu: Hàng ngàn người đã đặt niềm tin vào cuốn tạp chí tuy nhỏ nhắn nhưng chứa đựng những ý tưởng thật lớn lao và xem đó là công cụ lan truyền ngọn lửa nhiệt tình, húng khởi trong họ. Trước sức hấp dẫn của những bài báo này, Tổ chức Napoleon Hill đã cho đăng thêm một số bài viết nổi tiếng nhất của Tiến sĩ Hill. Cũng giống như cuốn sách thuộc hàng bestseller của ông, "Think and Grow Rich" (Cách nghĩ để thành công), mỗi bài báo đều mang lại một cảm giác hết sức thú vị và chứa đựng một thông điệp đặc biệt dành cho độc giả nhằm khuyến khích họ phát huy nguồn trí lực vô biên của mình.*

*Chỉ riêng cuốn sách này sẽ không thể đem lại cho bạn hạnh phúc, sức khỏe và sự giàu có. Nhưng nếu đó là điều bạn khao khát muốn có, thì cuốn sách này sẽ giúp bạn nảy sinh những ý tưởng mới và đi đúng hướng trên con đường chinh phục mục tiêu. Bạn sẽ tìm được những cơ hội mới mà trước đây bạn chưa thấy rõ. Và, điều quan trọng hơn cả là bạn sẽ được truyền thêm sức mạnh để tiếp bước bằng hành động.*

*Sức khỏe và hạnh phúc? - Có thể bạn đang có. Giàu có? - Bạn có thể đạt được. Quyền lực? - Bạn cũng có nhiều vô kể trong chính bản thân mình. Nhưng bạn phải xác định xem*

*bạn có sẵn lòng trả giá để đúc kết và áp dụng các nguyên tắc đem lại thành công được đưa ra trong cuốn sách này nhằm đạt được những giá trị đích thực của cuộc sống hay không. Lựa chọn này là của bạn, và của riêng bạn mà thôi.*

*Nếu đã sẵn sàng tìm hiểu và áp dụng những nguyên tắc chung hết sức đơn giản được đề cập trong những trang sách này, ngay bây giờ bạn có thể tự chuẩn bị bằng cách xác định chính xác mục tiêu mà bạn muốn đạt được. Khi đã có một mục đích cụ thể và biết rõ các mục tiêu ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, bạn sẽ dễ nắm bắt, liên tưởng, so sánh và áp dụng những nguyên tắc, biện pháp giúp bạn đạt được mục tiêu đề ra.*

*Tôi có thể khẳng định tính hiệu quả của những nguyên tắc này dựa trên một số minh chứng, chẳng hạn như chính việc áp dụng chúng đã giúp tôi gây dựng công ty bảo hiểm đầu tiên của mình chỉ với 100 đô-la, và đưa tôi lên vị trí Chủ tịch Hội đồng quản trị Tập đoàn Bảo hiểm AON, một tập đoàn có doanh thu hàng tỉ đô-la hiện đang có mặt trên bốn châu lục. Hàng nghìn đại diện bán hàng, nhân viên văn phòng và cổ đông của chúng tôi hiện nay đã vào danh sách những người có thu nhập cao nhờ áp dụng những nguyên tắc mà Tiến sĩ Hill đưa ra. Sau đó, trong những năm giữ cương vị Chủ tịch của Chicago Boys Clubs, tôi chứng kiến cuộc sống của giới trẻ tại Chicago trở nên tốt đẹp hơn nhờ áp dụng những nguyên tắc đúng đắn, sâu xa này. Tôi cũng thấy rằng tỉ lệ tái phạm của các tù nhân đã đọc bài viết của*



*Tiến sĩ Hill giảm hẳn sau khi họ được trả tự do. Giá trị của những nguyên tắc này vẫn sống mãi với thời gian vì tính ứng dụng cao của chúng.*

*Bản thân tôi luôn có thói quen đánh giá công việc của mình và của người khác bằng một tiêu chuẩn hết sức đơn giản: kết quả công việc. Từ sự trải nghiệm cá nhân và trải nghiệm của hàng nghìn độc giả trên toàn thế giới qua những lá thư họ viết cho tôi, tôi hiểu được rằng những bài viết của Napoleon Hill đã có sức tác động mạnh mẽ trong việc mang lại niềm hạnh phúc, sức khỏe, quyền lực và sự giàu có cho những ai áp ủ một khao khát cháy bỏng: đạt được những mục tiêu mà mình đã đặt ra.*

*Nếu bạn thực hành theo các nguyên tắc mà Napoleon Hill đưa ra trong quyển sách này, bạn - cũng như hàng triệu người khác - sẽ nhanh chóng hiểu ra rằng rào cản duy nhất đối với bạn chính là những chướng ngại vô hình mà bạn đã tự dựng lên trong tâm trí mình.*

**- W. Clement Stone**  
Cựu Chủ tịch Tổ chức Napoleon Hill

# Lời giới thiệu

*Tuyển tập những bài viết này của Napoleon Hill nhằm giúp bạn qua mỗi tuần lại nỗ lực hơn nữa để đạt được thành tích cao hơn cũng như trở nên giàu có hơn. Như W. Clement Stone đã viết trong Lời mở đầu, động lực là một ngọn lửa cần được liên tục tiếp thêm nhiên liệu nếu bạn muốn ngọn lửa ấy cháy mãi.*

*Cuốn sách này có 52 bài viết, tương ứng 52 tuần trong năm. Mỗi tuần, bạn hãy đọc một bài trong một thời gian nhất định – khi đó, bạn sẽ có cơ hội suy ngẫm những ý nghĩa sâu xa trong lời khuyên của Napoleon Hill. Không có bài viết nào dài dòng, cũng chẳng có bài viết nào khó hiểu. Nhưng tất cả sẽ là một thử thách đối với bạn. Sau khi biên tập những bài viết này, tôi có thể nói với các bạn rằng sau mỗi lần đọc lại, trong tôi lại xuất hiện nhiều nguồn cảm hứng mới.*

*Bạn cần phải có không gian và thời gian để suy ngẫm về điều mình vừa đọc. Công việc khó khăn nhất với tôi khi chọn lọc những bài viết này là mỗi khi đọc lại một bài viết nào đó mà mình còn đang cân nhắc về việc có nên đưa vào cuốn sách này hay không, tôi đều nhận thấy những ý tưởng mới, những thông điệp mới. Đó chính là lý do vì sao bạn nên nghiền ngẫm nhiều lần những nguyên tắc đưa ra trong quyển sách. Bạn sẽ thấy trưởng thành hơn rất nhiều sau mỗi lần đọc lại như thế, bạn sẽ tiếp thu những kiến thức mới và linh hội từng bài viết theo một chiều sâu mới.*

*Nếu bạn thấy việc đọc đi đọc lại hàng trăm chữ mỗi đêm dường như không mấy dễ dàng, thì đây là một vài mẹo nhỏ giúp bạn:*

*Hãy đặt bản thân và những hoạt động thường nhật của mình vào nội dung thông điệp của từng bài viết. Chẳng hạn, khi đọc lời khuyên của Tuần thứ 5, “Hãy đương đầu và làm chủ tình huống”, bạn hãy nhìn lại cuộc sống của mình và xác định xem bạn đang phải đương đầu với những khó khăn gì.*

*Hãy cùng đọc với một người nào đó. Tốt hơn hết, hãy cùng đọc và chia sẻ với người bạn đời của bạn. Nhưng bạn cũng có thể mời đồng nghiệp, một người nào đó đi chung xe hoặc một người mà bạn hay nói chuyện qua điện thoại. Hãy thảo luận cùng họ về những cảm nhận của bạn khi đọc cuốn sách, hoặc kết hợp mẹo này với những lời khuyên trên.*

*Hãy viết nội dung chính của các bài viết ra giấy. Thứ nhất, điều đó giúp bạn hiểu những gì mình viết ra một cách rõ ràng hơn, và thứ hai là bạn tự buộc mình phải chú ý tới những gì có thể trước đó bạn đã bỏ qua. Bạn cũng có thể thấy khi làm việc này, bạn đang tái tạo ngôn từ của Napoleon Hill sao cho phù hợp với hoàn cảnh của mình. Việc viết ra từng lời từng chữ sẽ giúp bạn nhận thức sâu sắc bạn đang được chỉ dẫn điều gì.*

*Đừng nghĩ rằng bạn đang bị giao bài tập về nhà. Điểm số cho việc đọc cuốn sách này sẽ do bạn tự chấm. Nhưng không giống như việc học tiếng Anh thời trung học, điểm số bạn nhận được qua cuốn sách này sẽ có ý nghĩa lớn lao đối với bạn trong suốt một năm, năm năm, mười năm hay năm mươi năm trên đường đời của bạn. Ngay từ lúc này, hãy quyết tâm dùng cuốn sách này như một công cụ giúp bạn đạt được những điều mình muốn và tôi tin rằng bạn sẽ đạt được những điều đó.*

**- Matthew Sartwell**



*“Không có gì tồi tệ hơn  
sự chết yếu của một ý tưởng.”*

**- Napoleon Hill**

## TUẦN THỨ 1

# KHÔNG AI CÓ THỂ THÀNH CÔNG NẾU PHÓ MẶC CUỘC SỐNG CHO SỐ PHẬN

**B**ạn chẳng cần phải là nhà chiêm tinh hay tiên tri mới đoán trước được tương lai của một ai đó, nhưng bạn có thể nhìn thấy tương lai người khác bằng cách đặt cho họ một câu hỏi đơn giản: “Chính xác thì mục đích sống của bạn là gì – và bạn có kế hoạch gì để đạt được mục đích đó?”.

Nếu bạn đặt câu hỏi này cho 100 người, thì 98 người sẽ trả lời đại loại thế này: “Tôi muốn kiếm được nhiều tiền và thành đạt hết mức có thể”. Xét bề ngoài thì câu trả lời này nghe rất có mục đích, nhưng nếu nghĩ sâu hơn một chút, bạn sẽ thấy người trả lời thuộc tuýp người sống phó mặc cho số phận, họ sẽ chẳng bao giờ đạt được điều gì trong cuộc sống trừ những thành quả còn sót lại từ những người thực sự thành đạt - những người có một

mục đích sống rõ ràng và có một kế hoạch cụ thể để đạt được mục đích đó. Để thành công, ngay lúc này, bạn cần xác định chính xác các mục tiêu của bạn là gì và vạch ra các bước đi để đạt được những mục tiêu đó.

Nhiều năm về trước, tôi làm việc với một cộng sự tên là Stuart Austin Wier, người thành phố Dallas, Texas, Mỹ. Anh là cộng tác viên cho một tạp chí và chỉ đủ sống từ công việc đó. Có thể anh sẽ vẫn tiếp tục công việc viết lách với mức lương còm cõi đó nếu như câu chuyện mà anh viết về một nhà phát minh không bất ngờ thôi thúc anh thay đổi cuộc đời mình. Những người quen biết anh đều hết sức ngạc nhiên khi nghe anh tuyên bố sẽ từ bỏ nghề báo và tiếp tục con đường học vấn để trở thành luật sư về bằng sáng chế. Stuart không đặt mục tiêu trở thành một luật sư về bằng sáng chế thường thường bậc trung, mà trở thành “một luật sư giỏi nhất về bằng sáng chế tại Mỹ”. Anh hăng hái thực thi kế hoạch của mình và đã hoàn thành khóa học trong một khoảng thời gian kỷ lục.

Khi bắt đầu đi vào công việc mới, Stuart tìm những vụ kiện khó giải quyết nhất. Danh tiếng của anh nhanh chóng lan rộng trên khắp nước Mỹ. Dù giá phí anh đưa ra rất cao nhưng số người đề nghị anh tư vấn, tranh tụng mà anh phải từ chối (vì anh không có đủ thời gian cho tất cả) còn nhiều hơn số khách hàng được anh chấp nhận.

Người nào hành động có mục đích và có kế hoạch thường có nhiều cơ hội thành công. Làm sao cuộc đời có thể đem lại cho bạn điều gì nếu bản thân bạn không biết bạn muốn gì? Làm sao người khác có thể giúp bạn thành công nếu bản thân bạn cũng chưa xác định được mình phải thành công bằng cách nào? Chỉ khi có mục đích rõ ràng, bạn mới có thể vượt qua những thất bại và nghịch cảnh cản trở đường đi của bạn.

Một trong những doanh nhân sở hữu “nhượng quyền kinh doanh” (franchise) đầu tiên và thành công nhất tại Mỹ là Lee Maranz - một người biết rõ mình muốn gì và làm thế nào để đạt được điều mình muốn. Là một kỹ sư cơ khí, Maranz đã phát minh ra máy làm kem tự động có thể làm ra kem mịn. Ông mơ ước có một chuỗi những cửa hàng kem trên khắp các bờ biển, và đã vạch ra một kế hoạch để biến ước mơ thành hiện thực.

Cũng như nhiều cá nhân khác cùng thời, Maranz đã gặt hái thành công cho mình bằng cách giúp người khác thành công. Ông đã giúp nhiều người mở cửa hàng bán kem bằng việc nhượng quyền kinh doanh. Đây là một ý tưởng mang tính cách mạng vào thời đó. Ông đã bán những chiếc máy làm kem theo giá vốn và kiếm lời từ việc bán máy trộn kem. Vậy kết quả ra sao? Đó chính là sự ra đời của chuỗi cửa hàng mà Maranz đã quyết tâm xây dựng trên toàn nước Mỹ. Ông nói: “Nếu bạn có một niềm tin mãnh liệt vào bản thân, vào những việc bạn



đang làm, và việc bạn muốn làm, thì không có trở ngại nào là không thể vượt qua.”

Nếu bạn muốn thành đạt, hãy chọn hôm nay làm ngày chấm dứt kiểu sống phó mặc cho số phận. Hãy xác định một mục tiêu rõ ràng cho mình. Hãy viết mục tiêu đó ra giấy và khắc cốt ghi tâm nó. Hãy xác định rõ bạn cần lên kế hoạch như thế nào để đạt được mục tiêu đó. Hãy bắt đầu bằng việc ngay lập tức biến kế hoạch thành hành động.

Tương lai của bạn là do bạn tạo nên. Ngay lúc này, hãy là người quyết định tương lai mình.

*“Chính sự lựa chọn - chứ không phải cơ hội,  
quyết định số phận bạn.”*

“IT'S CHOICE – NOT CHANCE – THAT DETERMINES YOUR DESTINY.”

**- Jean Nidetch**

## TUẦN THỨ 2

# HỌC CÁCH SỐNG CUỘC ĐỜI CỦA CHÍNH MÌNH

**T**âm hồn bạn sẽ chẳng bao giờ thanh thản nếu để người khác sống hộ cuộc đời bạn.

Một thực tế không thể chối cãi là *Đấng Sáng tạo đã ban cho chúng ta một đặc quyền trọn vẹn. Đó là đặc quyền làm chủ một thứ, và chỉ một thứ duy nhất: trí tuệ của chính chúng ta.* Hẳn là khi ban cho chúng ta đặc quyền này, Đấng Sáng tạo muốn khuyến khích chúng ta sống cuộc đời của chính mình, có những suy nghĩ của riêng mình và không để người khác can thiệp vào. Chỉ bằng cách sử dụng đặc quyền này vào việc kiểm soát trí tuệ và cuộc sống của mình bạn mới có thể tiến tới những nấc thang thành công trong bất cứ lĩnh vực nào. Nếu thiên tài là người kiểm soát và định hướng được hoàn toàn trí óc mình thì đây cũng là phương cách có thể giúp bạn trở thành thiên tài.

Chúng ta từng nghe những câu chuyện về những con người nổi tiếng từng biến nghịch cảnh thành yếu tố thuận lợi. Họ đã vượt qua trở ngại để trở nên giàu có và nổi tiếng. Họ là những Henry Ford, Thomas Edison, Andrew Carnegie, Wilbur và Orville Wright...<sup>(\*)</sup>

Tuy nhiên, còn nhiều người khác tuy không sánh bằng các vĩ nhân nói trên nhưng họ cũng không chấp nhận thất bại. Nhiều năm trước đây, một thanh niên trẻ tuổi từng phục vụ trong quân đội đến gặp tôi để xin việc. Anh ta kể rằng anh ta đang hết sức bất mãn và chán nản; rằng anh ta chỉ mong có cái để ăn và một nơi để ngủ qua đêm. Ánh mắt anh ta đờ đẫn vô hồn - một ánh mắt khiến tôi nghĩ rằng đối với anh ta, mọi hy vọng đều đã chết. Chàng trai này, nếu thay đổi thái độ sống, hoàn toàn có thể trở nên giàu có.

Tôi hỏi anh ta: “Anh có nghĩ cách để trở thành triệu phú không? Tại sao anh lại chấp nhận một cuộc sống nghèo khổ trong khi anh hoàn toàn có thể kiếm được hàng triệu đô-la?”

Anh ta đáp lại: “Ông đùa à? Tôi đang chết đói đây, và tôi chỉ cần một việc làm thôi”.

Tôi trả lời: “Tôi không đùa đâu anh bạn. Tôi hoàn toàn nghiêm túc đấy. Anh có thể kiếm được hàng triệu

---

(\*) Henry Ford - Nhà sáng lập hãng ô tô Ford, Thomas Edison - Nhà phát minh vĩ đại của thế kỷ XX, Andrew Carnegie - “vua” ngành công nghiệp thép Mỹ, Wilbur và Orville Wright - hai ông tổ của ngành hàng không.

đô-la, chỉ cần anh sẵn lòng sử dụng những tài sản mà anh đang có.”

Anh ta thốt lên: “Ông nói *tài sản* nghĩa là thế nào? Tôi chẳng có tài sản gì ngoài bộ quần áo trên người!”

Dần dần, qua câu chuyện, tôi biết được anh ta từng là nhân viên bán hàng của công ty Fuller Brush nổi tiếng tại Mỹ trước khi gia nhập quân đội. Trong thời gian tại ngũ, anh làm công việc nấu nướng cho quân đội và nấu ăn khá giỏi. Nói cách khác, bên cạnh hai đặc điểm trời cho là một cơ thể khỏe mạnh và tư duy có thể thay đổi theo hướng lạc quan, tài sản của người thanh niên này còn bao gồm việc anh ta có thể nấu ăn và có khả năng bán hàng.

Tất nhiên, cả việc bán hàng lẫn nấu ăn đều không hứa hẹn đưa bạn vào hàng ngũ các triệu phú, nhưng điều cần lưu ý là chàng thanh niên này lại tự tách mình ra khỏi nhịp sống thường nhật của xã hội. Và anh ta hãy còn khá lạ lẫm với nguồn trí lực sẵn có của mình.

Trong hai giờ trò chuyện với người thanh niên này, tôi nhận ra sự chuyển biến ở anh ta từ một người bị quan, thất vọng thành một người có suy nghĩ lạc quan hơn. Sự thay đổi lớn đó có được là nhờ sức mạnh từ một ý tưởng bất chợt: “Tại sao ta lại không tận dụng khả năng tiếp thị của mình để thuyết phục các bà nội trợ mời hàng xóm láng giềng của họ đến dự một bữa tối tại gia, rồi nhân cơ hội đó bán đồ dùng nhà bếp cho họ?”.

Tôi đã cho anh ta vay một số tiền đủ để mua vài bộ quần áo và trao cho anh ta bộ đồ dùng nhà bếp đầu tiên, sau đó mọi việc do anh ta tự quyết định. Trong tuần lễ đầu tiên, anh chàng bán sạch bộ đồ dùng nhà bếp bằng nhôm trị giá gần 100 đô-la. Tuần kế tiếp, doanh thu tăng gấp đôi. Sau đó, anh ta bắt đầu hướng dẫn những nhân viên bán hàng khác bán những đồ dùng nhà bếp tương tự.

Bốn năm sau, anh ta kiếm được hơn một triệu đô-la mỗi năm và bắt tay vào thực hiện một kế hoạch bán hàng táo bạo mở ra một ngành công nghiệp dịch vụ mới cho nước Mỹ. Khi những điều ràng buộc tâm trí con người được tháo gỡ, và con người làm chủ được hoàn toàn chính bản thân mình thì tôi cho rằng mọi nỗi lo sợ sẽ biến mất và người đó sẽ được hưởng niềm vui trọn vẹn trong cuộc sống!

### TUẦN THỨ 3

## TỰ KHÍCH LỆ BẢN THÂN ĐỂ GẶT HÁI THÀNH CÔNG

**P**hần thưởng lớn nhất mà sự thành công mang lại chính là cảm giác thỏa mãn. Mặc dù nhiều người thường cho rằng tổng giá trị tài sản mới là thước đo của thành công. Đúng, nhưng đó chỉ là *một* trong những thước đo mà thôi. Thành công thực sự được đo bằng cảm giác thỏa mãn khi biết rằng ta đã hoàn thành một công việc và làm tốt việc đó - rằng ta đã đạt được mục tiêu tự đặt ra cho bản thân.

Nhà vật lý nổi tiếng Einstein, cha đẻ của Thuyết tương đối là một ví dụ điển hình. Ông chưa bao giờ trở thành người giàu có trong suốt cuộc đời mình. Nhưng ai có thể nói rằng ông là người không thành công? Einstein đã đạt tới đỉnh cao sự nghiệp của mình và thay đổi cả thế giới vì ông biết rõ mình muốn làm điều gì và đã lên kế hoạch để đạt được mục tiêu đó.

Vậy bạn có thể tự khích lệ bản thân như thế nào để đạt tới thành công? Câu trả lời là hãy làm theo phương pháp mà Einstein và tất cả những người thành công đã làm. Hãy nhen nhóm và thổi bùng lên khao khát cháy bỏng về một điều gì đó mà bạn muốn đạt được, biến nó thành một mục tiêu lớn của cuộc đời mình. Và hãy nhớ rằng, có một sự khác biệt lớn giữa việc đơn thuần chỉ mong muốn một điều gì đó và việc xác định rõ bạn sẽ làm gì để đạt được mong muốn đó. Khi đã có một niềm khao khát cháy bỏng như thế, bạn hãy nâng nó lên thành một mục tiêu rõ ràng, cụ thể. Mục tiêu đó sẽ giúp bạn đẩy lùi những trở ngại mà trước đó tưởng chừng như bạn không thể vượt qua. *Mọi việc đều có thể làm được đối với những ai tin rằng việc đó họ làm được.*

Bạn hãy đặt cho mình một mục tiêu rõ ràng trong cuộc sống. Hãy viết mục tiêu đó ra giấy và khắc cốt ghi tâm. Hãy hướng mọi suy nghĩ và sức lực của bạn vào việc biến mục tiêu đó thành sự thật. Thay vì để những yếu tố bất ngờ khiến bạn đi chệch hướng, hãy tìm xem liệu trong những yếu tố bất ngờ đó có điều thuận lợi nào có thể giúp bạn đi đúng hướng trên con đường chinh phục mục tiêu hay không.

Khi Henry Ford bắt đầu nghiên cứu “chiếc ô tô cà tàng” đầu tiên của mình, ông đã bị những người có tầm nhìn hạn hẹp - chủ yếu là họ hàng và láng giềng của ông - cười nhạo. Một số người còn gọi ông là “nhà phát minh điên rồ”.

Nhưng dù có điên rồ hay không, thì Henry Ford vẫn biết rõ mình muốn gì, và có một khao khát cháy bỏng là đạt được điều mình mong muốn. Ông không nản lòng trước bất cứ trở ngại nào. Dù không được đào tạo chính quy để trở thành thợ cơ khí, nhưng Henry Ford có khả năng tự học. Không gì có thể cản trở được bước tiến của một người quyết tâm đạt được mục tiêu của cuộc đời mình.

Henry Ford đã thay đổi diện mạo của cả nước Mỹ. Những chiếc xe ô tô được sản xuất hàng loạt của ông giúp cho việc đi lại, vận chuyển trở nên dễ dàng hơn với các gia đình và nâng cao vị thế của nước Mỹ. Tất cả các ngành nghề đều phát triển với sự ra đời của ô tô: Nếu không có những chiếc “Ô Tô Rẻ Tiền” của Henry Ford thì cũng chẳng cần có mạng lưới đường cao tốc và các công trình xây dựng hỗ trợ, các trạm dịch vụ, các cửa hàng bán thức ăn nhanh hoạt động theo phương thức nhượng quyền kinh doanh và các khách sạn nhỏ ven đường dành cho khách đi xe ô tô.

Một ví dụ điển hình khác là doanh nhân nổi tiếng người Mỹ John Wanamaker. Ông vốn là nhân viên của một cửa hàng bán lẻ tại Philadelphia. Ngay từ đầu, ông đã nung nấu ý chí rằng một ngày nào đó sẽ làm chủ một cửa hàng bán lẻ tương tự. Khi ông nói điều này với người chủ cửa hàng, ông ta đã cười to và nói: “Làm thế nào mà được hả John, anh còn chẳng có đủ tiền để mua thêm quần áo mặc cơ mà?”.



Wanamaker đáp lại: “Đúng vậy, thưa ông. Nhưng tôi muốn có một cửa hàng giống của ông, thậm chí một cửa hàng to đẹp hơn ấy chứ. Và tôi sẽ sớm đạt được điều đó.”

Và kết quả là Wanamaker đã đạt tới đỉnh cao trong sự nghiệp, ông sở hữu một trong những cơ sở may mặc lớn nhất trên nước Mỹ.

Nhiều năm sau khi trở thành người thành đạt, Wanamaker cho hay: “Tôi hầu như chẳng được học hành gì cả. Nhưng tôi biết cách tiếp nhận những kiến thức cần thiết theo kiểu chiếc đầu tàu tiếp nước trong khi vận hành – tôi tích lũy kiến thức và kinh nghiệm trong quá trình làm việc”.

Bạn hãy nhớ rằng, *Con người có thể đạt được bất cứ điều gì mà tâm trí họ nghĩ tới và tin tưởng. Bất cứ điều gì bạn nhận thức được và tin tưởng rằng bạn sẽ thành công, điều đó chắc chắn sẽ trở thành sự thực.* Ngay từ hôm nay, bạn hãy bắt đầu từ chính vị trí hiện tại của mình.

## TUẦN THỨ 4

# NGƯỜI THÀNH CÔNG, KẺ THẤT BẠI... TẠI SAO?

**C**âu hỏi này là nỗi băn khoăn của nhân loại kể từ khi con người bắt đầu cảm thấy không thỏa mãn với việc cư trú trong hang động và cố gắng tìm cách để làm cho cuộc sống ngày càng tiện nghi hơn. Có lẽ những so sánh dưới đây giữa người thành đạt và người thất bại sẽ trả lời câu hỏi này.

Người thành đạt thường biết chính xác mình muốn gì, có kế hoạch để đạt được điều mình muốn, tin rằng mình có khả năng đạt được mong muốn, và dành phần lớn quỹ thời gian của mình vào việc đạt được mục tiêu. Ngược lại, người thất bại không có mục tiêu rõ ràng nào trong cuộc sống, họ tin rằng tất cả thành công trên đời đều do “vận may” đem lại, và chỉ hành động khi bị ép buộc mà thôi.

Người thành đạt là một người bán hàng khéo léo, tài giỏi, nắm rõ nghệ thuật tác động tới khách hàng để cùng hợp tác trên tinh thần cởi mở nhằm thực hiện những kế hoạch và đạt được mục đích của mình. Còn người thất bại lại hay chê trách người khác, họ không thành công vì luôn phê phán, chỉ trích.

Người thành đạt luôn nghĩ trước khi nói. Họ cân nhắc kỹ ngôn từ. Họ thể hiện rõ những điều họ thích thú có liên quan tới người khác, và hạn chế tới đa hoặc không đa động tới những điều họ không thích. Còn người thất bại thì lại cư xử ngược lại. Họ nói trước, nghĩ sau. Những lời nói của họ chỉ dẫn tới sự hối tiếc, bối rối, khó xử, và khiến họ mất đi những lợi ích không thể bù đắp nổi do những điều oán giận mà họ gây ra.

Người thành đạt chỉ bộc lộ quan điểm sau khi đã thấu hiểu vấn đề, vì thế họ có cách thể hiện quan điểm hết sức khôn ngoan. Trái lại, người thất bại lại thể hiện quan điểm về những vấn đề mà họ hầu như chẳng biết gì hoặc thậm chí là không biết chút gì về nó cả.

Người thành đạt thường biết cách cân đối thời gian, thu nhập và chi tiêu. Họ chi tiêu trong phạm vi kiếm được. Còn người thất bại thì lãng phí và xem thường giá trị của thời gian và tiền bạc.

Người thành đạt thường quan tâm tới mọi người, đặc biệt là những người có điểm chung với họ, và nuôi dưỡng mối quan hệ, tình bạn với những người đó. Còn người

thất bại lại chỉ chú trọng đến mối quan hệ với những ai mà họ mong tìm kiếm được lợi ích nào đó.

Người thành đạt là người có tâm hồn rộng mở, sẵn sàng tiếp thu cái mới, có cái nhìn thông thoáng về mọi vấn đề và có tấm lòng khoan dung với mọi người. Còn người thất bại lại có cái nhìn hạn hẹp, không có đức tính khoan dung, điều này khiến họ không nhận thấy những thời cơ thuận lợi và không được mọi người nhiệt tình hợp tác, giúp đỡ.

Người thành đạt luôn theo kịp thời đại và coi việc nắm bắt rõ những gì đang diễn ra, không chỉ trong công việc kinh doanh, trong lĩnh vực chuyên môn hay đối với những người xung quanh mình mà với cả thế giới bên ngoài là một nhiệm vụ quan trọng. Còn người thất bại thì chỉ quan tâm đến bản thân mình, những nhu cầu trước mắt của mình, đạt được điều mình muốn bằng mọi giá - dù đúng hay sai.

Người thành đạt luôn giữ tinh thần và cách nhìn đòi lạc quan. Họ hiểu rằng chỗ đứng của họ trên thế giới này và thành công mà họ có được tùy thuộc vào sự sẵn lòng giúp đỡ và hiệu quả từ sự giúp đỡ người khác của họ. Họ có thói quen giúp đỡ người khác nhiều hơn sự trông đợi. Còn người thất bại lại luôn có thói tư lợi, hoặc tìm cách chộp lấy những khoản chia chác ngầm mà bản thân họ không tạo ra. Và khi không đạt được điều gì thì họ lại đổ lỗi cho người khác.

Người thành đạt luôn bày tỏ thái độ tôn kính đối với Đấng Sáng Tạo, và thường bộc lộ lòng tôn kính đó qua những lời cầu nguyện và hành động giúp đỡ người khác. Còn người thất bại lại chẳng tin vào ai, vào điều gì, ngoại trừ nhu cầu ăn ở của mình, và làm lợi cho bản thân trên sự khốn khó của người khác bất cứ lúc nào và nơi nào có thể.

Nhìn chung, giữa người thành đạt và thất bại có một sự khác biệt lớn về lời nói cũng như hành động. Điều quyết định bạn là người thành đạt hay thất bại chính là thái độ của bạn đối với bản thân và những người sống xung quanh bạn đấy!

*“Thành công là khả năng đi từ thất bại này đến thất bại khác mà không mất đi lòng nhiệt thành.”*

“SUCCESS IS THE ABILITY TO GO FROM ONE FAILURE TO ANOTHER  
WITH NO LOSS OF ENTHUSIASM.”

**- Sir Winston Churchill**

## TUẦN THỨ 5

# SỨC MẠNH TỪ SỰ ĐẤU TRANH VƯỢT QUA GIAN KHÓ

**S**ự tranh đấu vượt qua gian khó là một công cụ khôn ngoan mà Tạo hóa buộc loài người phải có để phát triển, mở rộng và không ngừng tiến bộ. Đó có thể coi là một thách thức hoặc một trải nghiệm quý báu, tùy theo quan điểm của mỗi người. Con người không thể thành công – hay thậm chí không thể nghĩ tới sự thành công - nếu không nỗ lực tranh đấu trước khó khăn.

Cuộc đời, từ khi ta sinh ra cho tới lúc ta qua đời, là một chuỗi liên tục những nỗ lực, tranh đấu ngày càng nhiều và không thể tránh khỏi. Những gì chúng ta học được từ sự đấu tranh với gian khó ngày càng được tích lũy - mỗi lần trải nghiệm là một lần chúng ta học hỏi được thêm chút ít.

Triết gia Emerson, người sáng lập ra Thuyết siêu nghiệm, từng nói: “Hãy làm điều gì đó, và bạn sẽ có được sức mạnh”.

Tạo hóa đòi hỏi con người phải đổi mới và làm chủ vận mệnh để từ đó có được sức mạnh và sự khôn ngoan đủ để đáp ứng nhu cầu của mình.

Những loài cây khỏe mạnh nhất trong rừng không phải là những cây được bảo vệ, che chở nhiều nhất; chúng là những loài cây phải chống chọi, vượt qua mọi điều kiện khắc nghiệt của thiên nhiên và các loài cây khác để vươn lên và tồn tại.

Ông tôi vốn là một người thợ làm xe ngựa. Mỗi khi phát quang đất đai để chuẩn bị cho một vụ mùa mới, ông luôn để lại một vài cây sồi đứng trơ trọi giữa cánh đồng trống mênh mông. Chúng đứng đó, hứng chịu ánh nắng mặt trời gay gắt, chói chang và những luồng gió.

Những cây sồi phải chống chọi với thiên nhiên đều khỏe hơn và gỗ chắc hơn rất nhiều so với những cây sồi được bảo vệ, che chắn nằm sâu trong rừng. Ông tôi đã dùng chính loại gỗ được khai thác từ những cây sồi này để làm xe ngựa, uốn cong chúng thành hình vòng cung mà không hề lo sợ chúng sẽ gãy. Do đã chống chọi với thiên nhiên nên những cây sồi này đã đủ sức để chịu được lượng hàng hóa nặng nhất.

Tương tự như vậy, sự tranh đấu vượt qua gian khó cũng tôi luyện tinh thần con người. Phần lớn mọi người

đều cố tìm lối đi ít chông gai nhất trên đường đời. Nhưng họ không biết rằng chính cách sống đó lại khiến đường đời của họ trở nên quanh co, khúc khuỷu hơn. Nếu không có sức mạnh từ sự tranh đấu vượt qua gian khó, thì chúng ta dễ bị rơi vào tình cảnh bước đi trên đường đời với hướng đi vô định. Một khi đã hiểu được mục đích sống lớn lao của đời mình thì chúng ta sẽ thích ứng được với mọi hoàn cảnh của cuộc sống. Chúng ta chấp nhận phần đấu để giành được cái gọi là *cơ hội*.

Nếu thành công là việc dễ dàng thì ai cũng có thể thành công được. Ở bất cứ nơi đâu có người thành đạt, bạn đều thấy họ đã nỗ lực tranh đấu khắc phục gian khó trong suốt cuộc đời mình. Cuộc sống là một cuộc đấu tranh, và phần thưởng sẽ đến với người nào dám đối mặt với khó khăn, khắc phục khó khăn và sẵn sàng đối đầu những thách thức kế tiếp.

Cấp trên đầu tiên của tôi sau khi tôi tốt nghiệp trường cao đẳng kinh doanh là vị chương lý bang Virginia Rufus A. Ayers. Văn phòng luật sư của ông đồng khách đến mức tôi thường phải giúp việc cho ông vào ban đêm và cả trong những ngày nghỉ lễ. Cuối mỗi buổi làm việc như thế, ông luôn xin lỗi vì đã bắt tôi phải ở lại trễ. Nhưng ông cũng nói thêm rằng: “Cậu quả là người trợ lý đắc lực cho tôi. Nhưng cậu còn giúp chính bản thân cậu nhiều hơn nữa với những kinh nghiệm mà cậu học hỏi được trong buổi tối hôm nay”.



Và tôi sẽ chẳng bao giờ quên câu trả lời mà tôi nhận được khi có một lần tôi hỏi một trong số những trợ lý của Henry Ford về bí quyết thành công của ông ấy. Người trợ lý đó nói rằng: “Tôi cố gắng để hòa hợp với cách làm việc của những người như Henry Ford, và hy vọng rằng khi có việc gì đấy, họ sẽ nhờ đến tôi”.

Bằng cách đón đầu và đối mặt chứ không né tránh việc tranh đấu, khắc phục gian khó, bạn cũng có thể dùng chính cách đó để học hỏi, trưởng thành và thành công trong cuộc sống.

*“Đời là một cuộc tranh đấu giữa khát vọng và những cuộc thám hiểm mà sự cao đẹp của chúng sẽ làm phong phú tâm hồn ta.”*

“LIFE OUGHT TO BE A STRUGGLE OF DESIRE TOWARD ADVENTURES  
WHOSE NOBILITY WILL FERTILIZE THE SOUL.”

**- Rebecca West (1892 - 1983)**

## TUẦN THỨ 6

# SỰ CHÂN THÀNH

**Đ**ể thành công, bạn phải có một *mục tiêu rõ ràng* trong cuộc sống. Khả năng đạt được mục tiêu của bạn sẽ lớn gấp bội nếu bạn có một mong muốn chân thành là cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ tốt hơn cho người khác. Và từ có ý nghĩa nhất trong câu trên chính là *chân thành*.

Sự chân thành sẽ mang lại cảm giác thỏa mãn, lòng tự trọng và một tinh thần phấn chấn trong suốt cả ngày. Chúng ta là người kiểm soát bản thân, và vì thế, chúng ta cần tuyệt đối tôn trọng “phần lý trí vô hình” của mình. Chính lý trí này sẽ quyết định đưa ta tới tột đỉnh của vinh quang, nổi tiếng và giàu có - hoặc nhấn chìm ta tới đáy của sự gian khổ và thất bại.

Một người bạn của Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln từng kể với ông rằng sau lưng ông, kẻ thù của ông đã nói những điều hết sức tệ hại về ông.

Lincoln đáp lại: “Tôi chẳng bận tâm họ nói gì khi họ không nói đúng sự thật”. Sự chân thành trong việc theo đuổi mục đích đã giúp Lincoln không mảy may lo lắng trước những lời chỉ trích của kẻ khác.

Sự chân thành còn phải xét trên khía cạnh động cơ. Vì thế, sự chân thành là điều mà mọi người có quyền soi xét trước khi trao cho bạn thời gian, sức lực hay tiền bạc của họ. Trước khi bắt tay làm việc gì, bạn hãy tự mình kiểm tra mức độ chân thành của bạn. Hãy tự vấn mình: “Cứ cho việc mình định làm là vì mục đích cá nhân, nhưng mình có cung cấp hàng hóa và dịch vụ có chất lượng tương xứng với những khoản tiền hay lợi ích mà mình muốn kiếm được hay không, hay mình lại muốn được lợi cho mình mà chẳng phải làm gì?”. Sự chân thành là một trong những đức tính khó chứng minh nhất trước người khác. Nhưng bạn cần phải chuẩn bị - và sẵn sàng - thể hiện đức tính này.

Nhà sư phạm Martha Berry đã thành lập một trường học cho trẻ em miền núi thuộc một vùng đất nghèo ở Bắc Georgia, cha mẹ của những đứa trẻ này không thể chi trả tiền học phí cho chúng. Việc giữ vững khả năng tài chính của ngôi trường là điều hết sức khó khăn trong những ngày đầu hoạt động, và bà luôn cần tiền để tiến hành công việc của mình. Cuối cùng, bà sắp xếp một cuộc gặp với Henry Ford. Bà giải thích những gì mình đang làm với Henry Ford, và đề nghị ông hỗ trợ một khoản tiền

vừa phải. Nhưng Henry Ford đã khước từ lời đề nghị đó.

Berry nói: “Ồ, vậy thì, ông có thể tặng cho chúng tôi một gia lặc chứ?”.

Lời đề nghị khác thường đã làm Henry Ford ngạc nhiên tới mức ông quyết định ủng hộ bà một số tiền để mua lặc. Và Berry đã giúp các học sinh của mình trông lặc cho tới khi tích góp được một khoản tiền kha khá. Sau đó, bà trả lại khoản tiền cho Henry Ford để ông thấy bà cùng những học sinh của mình đã làm cho số tiền hỗ trợ ít ỏi của ông sinh sôi nảy nở như thế nào. Điều này gây ấn tượng mạnh với Henry Ford đến mức cuối cùng, ông đã ủng hộ tiền để mua đủ số máy kéo và trang thiết bị nông nghiệp để giúp nông trại trường học của Berry có thể tự trang trải chi phí. Qua nhiều năm, ông đã tặng hơn một triệu đô-la để giúp xây dựng những khối nhà bằng đá đẹp đẽ hiện có trong khuôn viên của trường.

Ông nói: “Lòng chân thành và cách thức làm việc tuyệt vời của Berry cùng với những trẻ em nghèo không khỏi gây ấn tượng đối với tôi”. Niềm tin của Berry vào những gì bà đang làm mạnh mẽ đến mức bà đã thuyết phục được ngài Ford cả nghi làm một việc mà ban đầu ông đã từ chối. Hơn cả mức trông đợi, bà đã chứng minh được rằng mình đang nỗ lực hết sức vì một việc đáng làm.

Khi tình thế trở nên khó khăn – và thực tế đúng là luôn như vậy – lòng nhiệt thành theo đuổi mục đích của

bạn sẽ giúp bạn đứng vững. Nếu từ sâu thẳm trong trái tim mình, bạn hiểu rằng bạn đang tạo ra giá trị thực sự cho mỗi đồng tiền bạn kiếm được, thì chắc chắn bạn sẽ thuyết phục được đối tác làm ăn của mình.

Bạn có thể đạt được những mục tiêu của mình trong cuộc sống bằng cách chứng minh với mọi người rằng bạn có một mong muốn chân thành là giúp đỡ họ. Nếu bạn làm như vậy, thì bạn sẽ không phải hối tiếc vào những lúc khó khăn. Bạn sẽ có nhiều khách hàng và đối tác hơn mức trông đợi.

*“Không có hạnh phúc nào không có đắng cay,  
không có tình bạn nào thiếu vắng sự chân thành.”*

“NO HAPPINESS WITHOUT BITTERNESS,  
NO FRIENDSHIP WITHOUT SINCERITY.”

- Austin O' Malley

## TUẦN THỨ 7

# NIỀM HY VỌNG

**H** vọng là một yếu tố cơ bản giúp bạn tạo dựng thành công. Niềm hy vọng kết tinh thành niềm tin, niềm tin trở thành lòng quyết tâm, và lòng quyết tâm sẽ biến thành hành động. Niềm hy vọng bắt nguồn chủ yếu từ trí tưởng tượng của bạn, từ mơ ước của bạn về một thế giới tốt đẹp hơn, một cuộc sống tươi đẹp hơn, một ngày mai tươi sáng hơn.

Với niềm hy vọng làm nền tảng, bạn sẽ đưa ra quyết định dựa trên mục tiêu rõ ràng của đời mình và biến nó thành hiện thực. Nhiều năm về trước, James J. Hill, một nhân viên đường sắt, đang ngồi bên chiếc máy điện báo gửi đi thông điệp của một người phụ nữ dành cho một người bạn của bà có chồng bị giết thì một ý nghĩ nảy sinh trong đầu Hill trước nội dung của bức thông điệp: “Hãy hy vọng là bà sẽ gặp lại ông ấy ở một thế giới tốt đẹp hơn”, (như thế nỗi đau của bà sẽ được xoa dịu nhiều).

“*Hy vọng*”, hai chữ có tác động mạnh mẽ đến tâm trí Hill. Anh bắt đầu nghĩ tới sức mạnh của niềm hy vọng. Điều đó thôi thúc anh mơ ước tới một ngày nào đó sẽ xây dựng một tuyến đường sắt mới tới miền Tây. Mơ ước đó trở thành một quyết tâm mạnh mẽ giúp Hill được toại nguyện. Ước mơ của một nhân viên trực máy điện báo, hình thành trên sức mạnh của chỉ một từ *hy vọng*, cuối cùng đã trở thành hệ thống Đường Sắt Lớn Miền Bắc.

Hill đã giúp rất nhiều người trở thành triệu phú trong công cuộc biến ước mơ thành hiện thực vì ông hiểu được rằng việc xây dựng thành công tuyến đường sắt này gắn liền với vận mệnh của các khách hàng của mình. Ông thuyết phục những người nông dân, những người trồng táo, thợ mỏ và thợ đốn gỗ đi tới miền Tây và vận chuyển hàng hóa của họ trên hệ thống Đường Sắt Lớn Miền Bắc. Hill đã xây dựng một hệ thống đường sắt trải dài từ Canada tới Missouri, và từ Great Lakes (thường gọi là Ngũ Hồ) tới vịnh Puget Sound. Thậm chí, ông còn mở rộng tuyến đường sắt của mình sang hướng đông.

Manuel L. Quezon cũng đã dám hy vọng và mơ ước tới việc xây dựng Quần đảo Philippines thân yêu của mình thành một vùng tự trị. Thậm chí, ông còn dám mơ ước rằng một ngày nào đó ông sẽ trở thành Tổng thống của nước Cộng hòa Philippines tự do. Niềm hy vọng của ông đã trở thành một niềm tin mạnh mẽ giúp ông biến

nó thành hành động: tham gia tranh cử chức vụ Ủy viên thường trực của quần đảo xinh đẹp này.

Trong suốt 24 năm, ông đã thực hiện mọi nỗ lực để một ngày nào đó, vùng lãnh thổ này sẽ trở thành một quốc gia độc lập. Tôi biết điều đó vì ông là một trong những người bạn thân của tôi và thường nhờ tôi cố vấn làm thế nào để đạt được những mục tiêu chính trị mà ông tự đặt ra cho mình. Vào ngày được bầu làm Tổng thống nước Cộng hòa Philippines, Quezon đã gửi cho tôi bức điện như sau: “Từ sâu thẳm trái tim mình, tôi vô cùng biết ơn anh đã động viên, khích lệ giúp tôi giữ được ngọn lửa hy vọng cháy sáng cho tới ngày giành vinh quang rực rỡ như ngày hôm nay”.

Bài học mà tôi muốn gửi đến các bạn qua câu chuyện của Quezon chính là bạn cần để trí tưởng tượng của mình bay bổng để tạo dựng niềm hy vọng cho chính bản thân mình. Hãy dám nghĩ đến những giấc mơ lớn lao. Hãy giữ vững niềm tin rằng không có gì là không thể. Như nhà văn Thoreau từng nói, “Nếu bạn đã xây một lâu đài trên mây thì lâu đài đó sẽ không biến mất, nó sẽ luôn ở đó. Bây giờ chỉ cần bạn đặt nền móng cho nó mà thôi”.

Xuất phát từ niềm tin và hy vọng của mình, bạn hãy xác định mục tiêu rõ ràng cho bản thân. Hãy viết mục tiêu đó lên giấy và xem đó là kim chỉ nam để bạn có thể vạch đường đi đến thành công. Sau đó hãy hành động để biến ước mơ thành hiện thực. Khi bạn hướng toàn bộ



tâm trí mình vào ngôi sao dẫn đường đó, thì việc đạt được mục tiêu sẽ dễ dàng hơn nhiều. Và bạn có thể nhanh chóng xác định xem việc gì sẽ giúp bạn đạt mục tiêu nhanh chóng và việc gì sẽ cản trở bạn. Nếu bạn không dồn hết tâm trí mình vào đó thì có thể bạn sẽ bị lầm đường lạc lối nhiều lần trước khi tới đích.

Đừng bao giờ quên rằng mọi giấc mơ đều bắt nguồn từ niềm hy vọng. Tất cả những câu chuyện về sự thành công với một kết thúc có hậu đều bắt đầu bằng câu: “Ngày xưa ngày xưa, có một người mơ rằng một ngày nào đó...”. Câu chuyện về sự thành công của bạn cũng phải có lời mở đầu như thế.

*“Hy vọng là chiếc áo bạn sẽ mặc ngày mai từ sự thất vọng của ngày hôm nay.”*

“HOPE IS TOMORROW'S VENEER OVER TODAY'S DISAPPOINTMENT.”

- Evan Esar (1899 - 1995)

## TUẦN THỨ 8

# LÒNG KIÊN TRÌ

**N**gười Mỹ thường có một nhịp sống hối hả, bận rộn. Đây là một nét nổi bật xuất phát từ nguồn trí lực tràn đầy vốn là nguồn sức mạnh to lớn nhất của nước Mỹ. Nhưng cũng chính đặc tính đó – luôn đòi hỏi bạn phải hành động kịp thời – cũng có thể là một điểm yếu, vì nó biến chúng ta trở thành một dân tộc kém kiên nhẫn nhất trên thế giới. Trong thời kỳ chiến tranh, rất nhiều lính Mỹ đã rơi vào tình thế dầu sôi lửa bỏng do tính cách thiếu kiên nhẫn điển hình của người Mỹ. Họ thường đặt mình vào tình thế nguy hiểm thay vì cố đánh lừa một tay bắn tia nào đó.

Trong kinh doanh, người Mỹ có lẽ cũng bộc lộ sự nóng vội. Họ muốn ký kết được hợp đồng và vụ làm ăn diễn ra suôn sẻ và ngay lập tức. Họ thường không dành thời gian cân nhắc kỹ một dự án do thiên hướng muốn

hành động ngay lập tức của mình. Do đặc tính thiếu kiên nhẫn và thói quen vội vàng “tiến hành công việc”, họ dễ trao những điều kiện thuận lợi mà lẽ ra họ được hưởng cho người khác - những người sẵn lòng chờ đợi lâu hơn một chút trước khi hành động. Triết gia nổi tiếng Benjamin Franklin từng nói: “Người nào có đủ lòng kiên nhẫn, người đó có thể đạt được điều mình mong muốn”.

Sự kiên trì cũng đòi hỏi phải có lòng dũng cảm. Đó là sự bền bỉ và can đảm xuất phát từ việc cống hiến hoàn toàn trí lực và sức lực để theo đuổi một lý tưởng hoặc một mục tiêu. Browning từng nói rằng lòng Kiên trì là sự dũng cảm thay đổi những điều bạn có thể, sự sẵn sàng chấp nhận những điều bạn không thể, và trí khôn ngoan để phân biệt được điều gì là có thể và không thể. Vì thế, nếu bạn càng thấm nhuần ý chí đạt được mục tiêu chính trong cuộc sống của mình, thì lòng kiên trì của bạn sẽ càng tăng, giúp bạn dễ dàng vượt qua trở ngại khó khăn.

Lòng kiên trì phải ở trạng thái động chứ không phải tĩnh, chủ động chứ không bị động. Nó phải là một động lực tích cực giúp bạn làm chủ số phận của mình, chứ không phải là sự chấp nhận, phục tùng những tình huống hoặc điều kiện xảy ra với bạn. Lòng kiên trì đó phải bắt nguồn từ cùng một nguồn trí lực vô tận nhưng phải được kiểm soát và có mối liên hệ chặt chẽ với một mục tiêu duy nhất.

Việc hiểu biết rõ bạn sẽ đi đến đâu trong cuộc đời sẽ

giúp bạn tăng sức chịu đựng trước những bất lợi ngăn cản bạn đạt được mục tiêu của mình. Bạn xác định mình sẽ đi đến mục tiêu và đó chỉ là những trở ngại nhất thời mà thôi. Nếu bạn nhận thức được đâu là trở ngại và giải quyết chúng theo chiều hướng tích cực thì bạn sẽ thấy rằng một khi bạn đã sẵn sàng đối mặt với chúng, chúng sẽ tự biến mất. Chúng sẽ tan biến nhanh trước lòng quyết tâm của bạn.

Nhiếp ảnh gia nổi tiếng chuyên chụp ảnh trẻ sơ sinh Constance Bannister cho rằng thiếu kiên trì chính là sai lầm lớn nhất của mình, dù bà đã rất thận trọng khi quyết định lựa chọn một nghề mà lòng kiên trì được xem là điều kiện tiên quyết - chụp ảnh trẻ sơ sinh - và bà đã trở thành một trong những người thành công nhất trong nghề này.

Bà cho biết: “Đối với trẻ nhỏ, để có được hiệu quả diễn đạt nghệ thuật mà mình muốn, bạn phải làm đi làm lại, giải thích đi giải thích lại với giọng nói dịu dàng êm ái. Tôi rất thích chụp ảnh trẻ nhỏ vì công việc này giúp tôi phát triển khả năng hài hước, khả năng này lại giúp tôi sáng tạo hơn trong những lĩnh vực khác”.

Vậy bạn có thể rèn luyện tính kiên trì như thế nào? Rất dễ dàng, miễn là bạn đã xác định rõ được mục tiêu của mình trong cuộc sống và dồn hết tâm trí vào đó cho tới khi trong bạn bùng cháy lên một khao khát muốn đạt được mục tiêu đó - và mỗi suy nghĩ, hành động và mong

muốn của bạn đều hướng tới việc đạt được mục tiêu.

Cũng chính cách thức đó đã tạo dựng lòng kiên trì giúp nhà khoa học Edison phát minh ra đèn điện, nhà sinh vật học Salk tạo ra vắc xin phòng bệnh bại liệt, nhà leo núi Hillary trèo lên tới đỉnh Everest, và giúp nhà hoạt động Hellen Keller vượt qua được những thiệt thòi về thể chất tưởng như không thể vượt qua.

*“Tôi kiên trì một cách lạ thường, miễn là cuối cùng tôi tìm ra con đường của mình.”*

“I AM EXTRAORDINARILY PATIENT, PROVIDED  
I GET MY OWN WAY IN THE END.”

- Margaret Thatcher, Cựu Thủ tướng Anh

## TUẦN THỨ 9

# SỰ LINH HOẠT

**C**húng ta ai cũng muốn được mọi người quý mến, tán thưởng và muốn duy trì tình bạn với mọi người. Chúng ta đều biết rằng nếu không có mối quan hệ hợp tác thân thiện, gắn gũi với các cộng sự của mình, thì chúng ta sẽ rất khó thành công. Đặc tính số một của người có tính cách dễ chịu chính là sự linh hoạt, tức khả năng điều chỉnh về mặt tinh thần và thể chất để thích nghi với bất cứ hoàn cảnh hay môi trường nào mà vẫn giữ được tự chủ và bình tĩnh.

Nhưng linh hoạt không có nghĩa là dễ bị ảnh hưởng. Bạn không nên ép mình lệ thuộc vào sở thích bất chợt hay ý muốn của người khác để rèn luyện tính linh hoạt. Rất ít ai lại đánh giá cao một người luôn vâng dạ đồng ý với người khác.

Tính linh hoạt có thể định nghĩa chính xác nhất là khả năng quan sát, tìm hiểu, đánh giá nhanh chóng một tình huống xảy ra, phản ứng lại một cách hợp lý và ít bị tác động nhất về mặt cảm xúc. Qua việc rèn luyện tính linh hoạt, bạn cũng sẽ rèn luyện được khả năng phản ứng nhanh chóng trong việc nắm bắt cơ hội hoặc giải quyết vấn đề. Điều đó có thể giúp bạn trở nên quyết đoán.

Tính linh hoạt đã giúp Arthur Nash, một người bán hàng may mặc qua đường bưu điện ở thành phố Cincinnati, bang Ohio, Mỹ, chuyển đổi công việc nhanh chóng sau khi việc làm ăn kinh doanh của ông phá sản. Ông đã kêu gọi được toàn bộ nhân viên tiếp tục làm việc cho mình và tái cơ cấu công ty thành một trong những công ty thu lợi nhuận lớn nhất trong ngành.

Đôi khi, sự linh hoạt của người khác cũng có thể giúp bạn. Henry Ford vốn là người ít niềm nở và thiếu kiên nhẫn với nhân viên cũng như với đối tác kinh doanh của mình. Nhưng tính cách linh hoạt của bà Clara - vợ ông – đã tác động tới ông, giúp ông rèn luyện được tính kiên trì và vượt qua khá nhiều khó khăn trở ngại.

Vị giám đốc Ngân hàng Mỹ tại San Francisco đã từng nói: “Khi tuyển dụng nhân viên, cả nam giới lẫn nữ giới, chúng tôi đều đánh giá dựa trên 4 tố chất: Trung thành, Độc lập, Linh hoạt và Khả năng hoàn thành tốt công việc được giao”.

Khiếu hài hước cũng là một nhân tố quan trọng của tính linh hoạt. Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln thường phải bộc lộ tinh thần lạc quan vốn có của mình để giữ sợi dây đoàn kết giữa các thành viên nội các nóng tính, dễ mất bình tĩnh trong những giai đoạn khó khăn, khủng hoảng.

Đức tính khiêm tốn - chứ không phải sự khúm núm, quy lụy – cũng rất cần thiết. Bạn sẽ làm thế nào để có thể đạt được mức độ linh hoạt đủ để nói rằng “Tôi đã sai”, một câu nói ngắn gọn mà ngày nay ai cũng có lúc cần phải nói ra?

Chính sự thiếu linh hoạt đã khiến Tổng thống Woodrow Wilson không được các Thượng nghị sĩ tán thành đề án thành lập Hội Quốc Liên mà ông đã ấp ủ từ lâu – và điều này đã khiến ông gục ngã. Nếu ông chịu dẹp bỏ lòng kiêu hãnh của mình và mời Thượng nghị sĩ Lodge - Chủ tịch phe đối lập - tới Nhà Trắng thương lượng thì có lẽ ông đã giành được sự ủng hộ của các Thượng nghị sĩ.

Linh hoạt là một tính cách giúp ta thoát khỏi nghèo khó và mang lại sự thịnh vượng vì nó giúp ta biết ơn những điều may mắn, hạnh phúc mà ta đang tận hưởng và không bị lúng túng, mất tự chủ trước những điều không may xảy ra. Đức tính này cũng giúp ta tận dụng mọi trải nghiệm, dù tốt đẹp hay không, trong cuộc sống.



## LÒNG NHIỆT TÌNH

**T**riết gia Ralph Waldo Emerson từng nói: “Chẳng có thành tựu vĩ đại nào lại không chứa đựng ngọn lửa nhiệt tình”.

Tại Thánh Đường Mormon, thành phố Salt Lake thuộc bang Utah phía tây nước Mỹ, một diễn giả được mời đến phát biểu trong 45 phút. Ông diễn thuyết trong hơn hai giờ và khi kết thúc bài phát biểu, cả cử tọa gần mười ngàn người bật dậy tán thưởng ông suốt năm phút liên tục.

Vị diễn giả này đã phát biểu những gì mà được hưởng ứng nhiệt liệt đến như vậy? Những gì ông ấy phát biểu không quan trọng bằng cách ông ấy diễn đạt bài diễn thuyết đó. Đám đông hưởng ứng sự nhiệt tình của vị diễn giả, và có lẽ phần lớn họ chẳng ai nhớ được nhiều chi tiết trong nội dung bài diễn thuyết của ông.

Louis Victor Eyttinge phải chịu án chung thân tại một nhà tù thuộc bang Arizona. Anh không có bạn bè nào, không có luật sư nào bào chữa và cũng chẳng có tiền bạc. Nhưng anh đã có những biểu hiện hoàn lương tích cực đến mức anh đã sớm được trả tự do. Eyttinge đã viết thư tới công ty Remington Typewriter trình bày hoàn cảnh khó khăn của mình và đề nghị công ty cho anh mua chịu một chiếc máy đánh chữ. Công ty này đáp lại hơn cả mức trông đợi. Họ tặng hẳn anh chiếc máy đánh chữ.

Anh bắt đầu viết thư cho các công ty kinh doanh, đề nghị soạn thảo các tài liệu cho họ - công việc này đòi hỏi anh phải biên tập và gửi tài liệu lại cho họ. Hiệu quả công việc cao tới mức anh nhanh chóng có đủ tiền để làm từ thiện cho tới việc thuê luật sư. Trên thực tế, công việc của anh diễn ra tốt đẹp đến mức thu hút sự chú ý của một công ty quảng cáo lớn tại New York. Công ty này sau đó, cùng với sự giúp đỡ của luật sư của anh, đã giúp anh được ân xá. Khi ra khỏi nhà tù, anh được giám đốc công ty quảng cáo này chào đón: “Ồ, Eyttinge, lòng nhiệt tình của anh còn mạnh hơn cả song sắt nhà tù nữa đấy”.

Công ty quảng cáo này đã dành cho Eyttinge một công việc.

Câu châm ngôn cổ “Không có gì dễ lan truyền hơn lòng nhiệt tình” được nhắc đi nhắc lại nhiều lần mà vẫn không mất đi ý nghĩa. Lòng nhiệt tình là làn sóng truyền thanh mà bạn có thể truyền đi những tín hiệu tới người

khác. Lòng nhiệt tình còn có sức tác động mạnh hơn cả khoa học lý luận, lý trí hay tài hùng biện trong việc truyền đạt tư tưởng của bạn và lôi kéo mọi người đi theo quan điểm của bạn.

Một vị giám đốc bán hàng hết sức thành đạt nói rằng lòng nhiệt tình là tố chất quan trọng nhất đối với một người bán hàng - miễn là sự nhiệt tình đó hoàn toàn chân thành và thẳng thắn. “Khi bạn nhiệt tình bắt tay người khác thì bạn sẽ khiến họ cảm thấy bạn thực sự vui mừng khi được gặp họ”.

Nhưng tôi muốn lưu ý các bạn rằng không gì giả dối hơn là làm ra vẻ nhiệt tình - sự biểu lộ thái quá khiến ai cũng nhận thấy và làm cho mọi người mất tin tưởng ở bạn.

Một ví dụ điển hình cho thấy lòng nhiệt tình có thể đưa bạn tới đỉnh cao thành công như thế nào được thể hiện qua cuộc đời và sự nghiệp của chính trị gia người Mỹ Jennings Randolph. Sau khi tốt nghiệp trường Cao đẳng Salem ở miền Tây bang Virginia, Randolph dấn thân vào con đường chính trị và bắt đầu một chiến dịch vận động mạnh mẽ, sau chiến dịch đó, ông được bầu vào Quốc hội Mỹ, giành chiến thắng áp đảo trước một đối thủ lớn tuổi và giàu kinh nghiệm hơn. Do sức ảnh hưởng lớn của ông đối với các đại diện đồng nhiệm, Tổng thống Franklin D. Roosevelt đã cử ông vào ban lập pháp đặc biệt thời chiến tại Nhà Trắng.

Theo một cuộc khảo sát kín quy mô lớn do một nhóm các giáo sư tại Washington tiến hành, Tổng thống Roosevelt và Randolph được bầu là những nhân vật có sức hút lớn nhất trong bộ máy chính phủ thời đó. Nhưng Randolph còn vượt trên cả Tổng thống Roosevelt trong cuộc khảo sát này do khả năng tạo ảnh hưởng đến người khác bằng lòng nhiệt tình của ông. Sau 14 năm làm việc trong Quốc hội Mỹ, Randolph đã chấp nhận một trong số rất nhiều lời mời cộng tác từ khu vực kinh tế tư nhân.

Randolph đã trở thành trợ lý cho chủ tịch hãng Hàng không Capital (phía Đông nước Mỹ, năm 1961 được sáp nhập vào United Airlines) khi hãng này còn đang nợ nần chồng chất. Trong vòng hai năm, với năng lực tuyệt vời của mình, ông đã giúp hãng này vượt xa tất cả các hãng hàng không khác về mặt lợi nhuận.

Nói về nhân cách đáng quý của Randolph, chủ tịch hãng Hàng không Capital nhận xét: “Ông ấy không chỉ làm việc để nhận lương, không chỉ làm việc thuộc chức trách của mình – mà còn truyền ngọn lửa nhiệt tình cho các thành viên của hãng chúng tôi”.

Không ai sinh ra mà lại có ngay lòng nhiệt tình cả; tổ chất này phải được rèn luyện mới có. Hãy nhớ rằng trong phần lớn các cuộc tiếp xúc với người khác, xét theo một mặt nào đó, bạn đều cố gắng thuyết phục họ tin vào một điều gì. Nhìn chung điều này là đúng trừ những mối quan hệ giao tiếp thông thường. Trước hết, hãy tin vào

giá trị ý tưởng của bạn, sản phẩm, dịch vụ của bạn - hoặc về chính bản thân bạn. Hãy nghiêm túc nhìn nhận giá trị đó - hoặc chính bản thân bạn. Hãy rút kinh nghiệm từ những sai lầm, thiếu sót trong bất cứ việc gì bạn đang cố gắng làm để thuyết phục người khác và ngay lập tức sửa sai. Hãy tin tưởng hoàn toàn vào *tính hợp lý, đúng đắn* trong sản phẩm hay ý tưởng của bạn.

Với niềm tin này, bạn hãy duy trì, nuôi dưỡng thói quen suy nghĩ tích cực, mạnh mẽ và hăng hái, và bạn sẽ thấy ngọn lửa nhiệt tình trong bạn đang bùng cháy – cùng với lòng chân thành bạn sẽ truyền được ngọn lửa nhiệt tình sang những người khác.

*“Không có điều vĩ đại nào từng đạt được mà thiếu vắng lòng nhiệt tình.”*

“NOTHING GREAT WAS EVER ACHIEVED WITHOUT ENTHUSIASM.”

- Triết gia R. W. Emerson (1803 - 1882)

## TUẦN THỨ 11

# HÃY TẬN DỤNG SỨC THU HÚT CỦA CHÍNH BẠN

**H**ẳn là bạn cũng đã từng gặp những người có sức thu hút không cưỡng lại được ngay từ lần tiếp xúc ban đầu - những người mà ngay lập tức bạn coi họ là bạn và tin tưởng họ hơn mức có thể trong lần gặp đầu tiên. Tất cả chúng ta đều có sức hấp dẫn riêng ở một mức độ nào đó. Với một số người, sức hấp dẫn đó có thể cao hơn so với người khác.

Sức hấp dẫn cá nhân có lẽ là một tài sản sinh học quyết định mức độ cảm xúc - chẳng hạn như lòng nhiệt tình, tình yêu và niềm vui – mà chúng ta có thể thể hiện và bộc lộ qua lời nói cũng như hành động. Chúng ta không thể làm tăng về lượng và chất của loại tài sản sinh học này, nhưng chúng ta có thể sắp xếp và hướng nó tới việc giúp ta đạt được bất kỳ mục đích nào mà ta mong

muốn. Và những ai trong số chúng ta biết cách làm như vậy sẽ trở thành người lãnh đạo, người xây dựng, người thực hiện và người tiên phong trong việc làm cho nền văn minh của chúng ta trở nên tiên tiến hơn.

Tuy nhiên, thực tế không phải lúc nào cũng vậy. Thường thì những người có bề ngoài không mấy cuốn hút lại có được tầm ảnh hưởng mạnh mẽ đến người khác. Vì thế, chúng ta cần có thêm một tiêu chuẩn khác để thận trọng khi hợp tác làm ăn với những người như vậy cho tới khi biết rõ được ý định và động cơ của họ. Tuy nhiên, điều quan trọng là bạn có thể vận dụng sức hấp dẫn của riêng mình vào công việc để gạt hái thành công. Với sức hấp dẫn ấy, bạn có thể được nhiều người khác hợp tác thân thiện, giúp bạn đạt được những mục tiêu quan trọng của mình.

Sức hấp dẫn cá nhân được biểu lộ chủ yếu qua giọng nói, đôi mắt và bàn tay - những phương tiện giao tiếp cơ bản của con người. Ngoài ra, thái độ và tác phong của bạn cũng đóng một vai trò quan trọng. Ngôn từ được thốt ra có thể là vô nghĩa, nhưng âm điệu giọng nói (thanh) và sức mạnh của lời nói (khí) cũng như lòng nhiệt tình có thể quan trọng hơn rất nhiều so với việc lập luận và hùng biện.

Vì lẽ đó, một người có sức hấp dẫn lớn có thể không cần phải nói ra lời nào để lôi kéo mọi người về phía họ. Một ví dụ nổi bật về điều này là ca sĩ nhạc pop Reverend

Billy Graham. Anh đưa tâm hồn chúng ta bay bổng hòa nhập vào Tạo hóa chỉ bằng một điệu bộ duy nhất, với một cái liếc nhìn từ đôi mắt đầy biểu cảm hoặc bằng giọng hát du dương, êm ái. Tổng thống Franklin Roosevelt cũng có sức ảnh hưởng mạnh mẽ như vậy trên vũ đài chính trị. Nhưng, tôi cũng phải thú thực rằng nhà độc tài Hitler, Mussolini và nhiều kẻ xấu xa khác trong lịch sử cũng có được sức ảnh hưởng như thế. Hãy coi chừng những kẻ tìm cách dùng sức hút của riêng mình để gây nên những kết cục mang tính hủy diệt.

Bạn cũng có thể tận dụng thế mạnh này làm lợi cho mình nếu bạn biết cách bộc lộ sự tự tin, sức mạnh tinh thần và uy quyền của mình. Hãy trực tiếp đáp lại ánh nhìn của người khác, bắt tay họ thật chặt và nồng nhiệt, giữ giọng nói dễ chịu, thẳng thắn với âm lượng và âm sắc đủ mạnh để thu hút sự quan tâm, chú ý của người nghe.

Hãy biểu lộ sức hấp dẫn của riêng bạn – và bạn sẽ thấy sức hấp dẫn đó có thể giúp bạn như thế nào!



## TUẦN THỨ 12

# HÃY TIN TƯỞNG VÀO BẢN THÂN

**K**hi tin rằng mình đã tìm ra cách chế tạo một chiếc máy có thể ghi âm và phát lại giọng nói của con người, nhà phát minh Thomas Edison đã gọi một thợ thiết kế đến, đưa cho anh ta bản vẽ phác họa bằng bút chì ý tưởng của mình và đề nghị anh ta làm mẫu một chiếc máy như vậy.

Người thợ thiết kế nhìn vào bản vẽ thoáng chốc rồi kêu lên: “Không thể được! Ông sẽ chẳng bao giờ làm nó hoạt động được đâu”.

Edison liền hỏi anh ta: “Điều gì khiến anh nghĩ là nó sẽ không hoạt động?”.

Người thợ thiết kế đáp: “Vì chưa ai lại tạo ra một chiếc máy có thể nói được cả”.

Edison hẳn có thể đã đồng tình với lời nhận định đó và từ bỏ ý tưởng về một chiếc máy phát thanh. Nhưng ông lại không từ bỏ ý tưởng đó.

Edison vẫn đưa ra yêu cầu: “Anh cứ làm đi, làm một chiếc mẫu giống hệt bản vẽ này cho tôi, và tôi sẽ chấp nhận thua cuộc nếu nó không hoạt động”.

Người nào tự tin vào ý tưởng và kế hoạch của mình luôn có lợi thế hơn những người từ bỏ và quên đi dự định của mình ngay từ dấu hiệu thất bại đầu tiên. Chiếc máy mẫu cuối cùng cũng được làm xong, và hoạt động ngay từ lần thử đầu tiên trước sự ngạc nhiên tột độ của người làm ra nó.

Thành công không đến với những ai đánh giá thấp bản thân mình do thiếu tự tin. Thành công chỉ đến với những người biết rõ mình muốn gì, cần phải làm gì để đạt được mong muốn đó và không chấp nhận từ “không thể”.

Một trong những giám đốc kinh doanh bảo hiểm thành công nhất tại Mỹ luôn yêu cầu nhân viên bán hàng của mình mỗi sáng phải dành năm phút đứng trước gương trước khi bắt tay vào việc để nhìn chính mình và tự nói: “Minh là nhân viên bán hàng giỏi nhất, và mình sẽ chứng tỏ điều này ngay hôm nay, cả ngày mai và mãi mãi về sau”. Và cũng là sự sắp đặt trước, vợ của mỗi nhân viên bán hàng này mỗi sáng đều ra cửa tiễn họ đi làm với lời nhắn nhủ: “Anh đúng là nhân viên bán hàng

giỏi nhất đấy, hãy chứng tỏ điều đó ngay ngày hôm nay nhé anh yêu!”.

Việc những nhân viên bán hàng này khẳng định rằng họ vượt trội hơn so với tất cả các nhân viên khác trong lĩnh vực bảo hiểm là hết sức quan trọng. Phần tiềm thức trong tâm trí con người ẩn chứa sức mạnh vô song. Mỗi người có thể vận dụng sức mạnh đó hướng tới việc đạt được bất kỳ kết quả nào mà họ mong muốn. Nhưng cách thức định hướng lại đơn giản đến mức nhiều người đã không tin vào hiệu quả của nó. Nói ngắn gọn là con người có thể định hướng được tiềm thức của mình bằng cách trò chuyện với nó, ra lệnh cho nó như thể đó là một người phục vụ vô hình đang chờ mệnh lệnh, sẵn sàng làm bất cứ điều gì nếu được yêu cầu.

Tiềm thức con người có một đặc tính vô cùng đặc biệt. Nó tin vào tất cả những gì người khác nói, và phản ứng theo đó. Không những thế, thật đáng ngạc nhiên là tiềm thức con người còn tin tưởng và hành động theo suy nghĩ - đặc biệt là những suy nghĩ chịu tác động mạnh của niềm tin hoặc sự sợ hãi.

Tiềm thức cũng tuân theo sự lặp đi lặp lại của suy nghĩ và ngôn từ. Thật may mắn khi nó có đặc tính này vì đó là cách đơn giản giúp con người buộc tiềm thức phải hướng theo bất cứ mục đích nào mà mình mong muốn. Đặc tính đó cũng lý giải tại sao người nào tâm trí cứ suốt ngày quần quanh nghĩ tới đói nghèo, thất bại, tình trạng

sức khỏe yếu kém và tất cả những điều mà họ không muốn, thì sớm muộn cũng sẽ phải gánh chịu những bất hạnh đó.

Mỗi người thành đạt đều có một phương thức rèn luyện trí óc để hướng tiềm thức của mình tới những mục đích, mục tiêu đã chọn và họ làm việc đó tích cực đến mức tiềm thức của họ không lúc nào bị xao lãng về những điều mà họ không mong muốn. Cách thức này là gì không quan trọng mà quan trọng là sự lặp đi lặp lại, sẽ truyền tới tiềm thức những ý niệm rõ ràng về những điều chúng ta mong muốn .

Hãy tạo dựng sự tự tin cho chính mình, như thế bạn sẽ buộc tâm trí phải phục tùng bạn trong bất cứ việc gì.

*“Nếu tôi mất lòng tin vào chính mình, cả đất trời sẽ chống lại tôi.”*

“IF I HAVE LOST CONFIDENCE IN MYSELF, I HAVE THE UNIVERSE  
AGAINST ME.”

- **Triết gia Emerson**

## KHIẾU HÀI HƯỚC

**K**hiếu hài hước có thể làm dịu những va chạm, vấp ngã trên con đường đi tới thành công. Bạn sẽ là người vô cùng may mắn nếu nằm trong số những người luôn vui vẻ, lạc quan trước cuộc sống. Nếu không, bạn hoàn toàn có thể tạo cho mình một thói quen đáng quý như thế.

Rõ ràng khiếu hài hước giúp bạn được mọi người yêu mến hơn và trở nên lôi cuốn hơn. Chỉ riêng điều đó đã giúp bạn thành công. Hơn thế nữa, khiếu hài hước cũng có thể giúp bạn khắc phục, vượt qua những thất bại nhất thời và tìm ra hướng đi mới giúp bạn quay lại đúng con đường dẫn tới thành công.

Khiếu hài hước được hình thành chủ yếu dựa trên đức tính khiêm nhường. Chính khiếu hài hước tuyệt vời đã giúp Minnie Lee Steen và bốn đứa con nhỏ của chị chịu đựng được cảnh sống khổ sở, khắc nghiệt tại vùng sa mạc Utah trong quãng thời gian chồng chị, nhà địa chất nổi tiếng Charles, đi tìm quặng urani.

Suốt hai năm dài gian khổ, hai vợ chồng Charles và Minnie Lee Steen luôn giữ được tinh thần vui vẻ, hài hước. Đối với con cái, họ tạo cho chúng một trò chơi từ chính những gian khổ mà họ phải đối đầu - một trò chơi thi xem “ai là người đầu tiên tìm ra urani” mà cả gia đình đều tham gia hết sức vui vẻ. Và kết quả là, những khó khăn xảy đến chưa bao giờ làm nhụt chí gia đình gan dạ này cả.

Và cuối cùng, nhà địa chất Steen đã là người chiến thắng trong trò chơi này. Anh bán quyền khai thác mỏ urani với thời hạn ba năm, trong ba năm đó, anh được trả 70 triệu đô-la cho giá trị mỏ urani này, và cuối cùng còn được trả thêm hàng triệu đô-la nữa cho việc bán quyền khai thác mỏ.

Bạn cũng có thể làm những gì mà gia đình Steen và hàng ngàn người khác đã làm. Trước tiên, hãy học cách nghĩ tới những niềm vui, sự may mắn của mình nhiều hơn nghĩ tới những khó khăn, rắc rối, và hãy đặt những niềm vui, may mắn đó lên vị trí hàng đầu trong tâm trí bạn. Nếu bạn thấy làm việc đó thật khó khăn thì hãy liệt

kê những điều tốt đẹp đối với mình ra giấy và đọc đi đọc lại chúng bất cứ khi nào bạn bắt đầu cảm thấy chán nản, lo lắng. Hãy nhớ rằng, hầu hết những niềm vui, hạnh phúc của bạn đều chính là những tài sản ngấm, là những tố chất mà bạn được trời phú. Chẳng hạn như sức khỏe của bạn, hay tình yêu, lòng khâm phục và niềm tin mà gia đình dành cho bạn.

Hãy học cách xem khó khăn là bàn đạp đi tới thành công. Mỗi khó khăn mà bạn vượt qua sẽ đưa bạn tới gần mục tiêu của mình hơn. Hãy nhớ rằng mỗi tình huống tồi tệ đều có thể tồi tệ hơn nữa - giống như một người nguyên rủa số phận mình chỉ vì không có giày để đi cho tới khi anh ta gặp một người khác thậm chí không còn đôi bàn chân. Đừng bao giờ để một ngày trôi qua mà không cầu nguyện để tỏ lòng biết ơn những điều tốt lành bạn được ban tặng, cho dù đó chỉ là những điều nhỏ nhoi. Và mỗi ngày hãy nhìn chút thời gian và sức lực để giúp đỡ người khác.

Bạn cũng nên nhớ rằng không có khó khăn gì là mới hay chỉ xảy ra duy nhất với bạn. Bạn luôn có thể tìm kiếm lời khuyên hay sự giúp đỡ từ những người từng gặp phải khó khăn như bạn. Và bạn chẳng bao giờ cô đơn cả. Một sức mạnh lớn hơn luôn bên cạnh bạn. Hãy để sức mạnh đó trở thành cách giải quyết vấn đề mà bạn đang gặp phải, với tinh thần dũng cảm, táo bạo và quyết đoán.

## TUẦN THỨ 14

# TỰ THỂ HIỆN MÌNH

**J**oe Dull là một anh chàng làm việc hết sức chăm chỉ, trung thực, luôn đúng giờ, đáng tin cậy và tháo vát. Anh cống hiến hết mình cho công ty. Có vẻ như Joe chắc chắn sẽ thành công trong sự nghiệp.

Nhưng thực tế lại không như vậy. Joe chẳng đi đến đâu cả. Những người khác, ít xứng đáng hơn anh nhiều, thì lại được thăng chức và tăng lương. Thực tế là Joe không có được sự thể hiện chính mình. Anh không hề thu hút được sự chú ý của đúng đối tượng cần thu hút.

Bạn có giống Joe không? Nếu giống anh ấy, thì bạn hãy tự thể hiện mình và hãy xem việc tiến bước trên các nấc thang thành công sẽ dễ dàng hơn nhiều thế nào. Tuy nhiên, trước khi thốt lên: “A, tôi tìm ra rồi! Thì ra là thế. Tôi đã tìm ra câu trả lời!”, bạn hãy nhớ đến lời nhắc nhở sau đây: Giữa việc thể hiện mình và những cách thức thu



hút sự chú ý một cách giả tạo có sự khác biệt rất lớn. Chẳng hạn như sự xu nịnh sẽ chỉ khiến bạn có thêm kẻ thù chứ không mang lại tình bạn. Như thế bạn sẽ trở thành kẻ khoe khoang, khoác lác. Việc tự thể hiện mình đúng nghĩa lại mang tính sáng tạo. Tự thể hiện mình, theo như ẩn ý của cụm từ này, là một cách giải tỏa tinh thần nhất định. Điều này đòi hỏi sự khéo léo và khả năng sắp xếp thời gian hợp lý.

Ví dụ như sự khéo léo đề cao bản thân của Bernard MacFadden đôi khi gần như mang tính kỳ dị, khác thường. Nhưng điều đó lại đáng giá hàng triệu đô-la khi ông dám mặc đồ lót bằng vải flanen màu đỏ nhảy dù từ trên máy bay xuống và đi bộ chân trần trên đường Broadway để quảng cáo rầm rộ cho tất cả những công ty của mình. Tuy nhiên, bạn cũng không cần tỏ ra thái quá như vậy. Đôi khi, chỉ cần đặc biệt chú ý tới những chi tiết nhỏ để tỏ ra nhã nhặn, lịch sự, điều này cũng có thể giúp bạn đạt được mục đích tương tự như vậy.

Glenn R. Fouche, cựu chủ tịch Công ty Stayform, kể rằng một người bạn của ông đã trở thành chủ tịch của một công ty lớn về sản xuất cần trục và thang máy tại Texas chỉ bằng khả năng tự thể hiện mình.

Một nhân viên bán hàng trẻ tuổi, khi bán được chiếc thang máy loại nhỏ đầu tiên, liền viết thư cho Trưởng phòng giao nhận để cảm ơn anh ta vì đã chuyển hàng nhanh chóng. Anh viết thư cho Phòng sơn để kể anh đã

tự hào như thế nào khi nhìn thấy màu sơn đỏ tươi khi mở thùng chở thang máy ra. Suốt nhiều năm liền, anh luôn cố gắng để mỗi thành viên của công ty hiểu được trong thâm tâm, anh nghĩ công việc của họ đáng trân trọng biết bao. Qua việc đánh giá cao giá trị của người khác, anh cũng đã trở thành người được đánh giá cao nhất trong công ty!

Bạn hãy nhớ rằng việc thể hiện mình đúng nghĩa phải diễn ra theo một nguyên tắc nhất định. Việc đó không bao giờ được phép đụng chạm đến hay hạ thấp giá trị của người khác. Không ai có thể đạt tới đỉnh cao thành công bằng việc chà đạp lên người khác. Ngoài ra, nếu bạn cũng giống như anh chàng Joe Dull tốt bụng và thật thà kia, thì có lẽ bạn cũng là người quá nhút nhát hoặc quá ngại ngùng và không dám đích thân đề đạt ý kiến của mình trước đúng người cần trình bày. Nếu bạn là người như vậy thì hãy viết thư đi. Việc trình bày ý kiến bằng viết lách đảm bảo chắc chắn rằng lòng tin, sự tín nhiệm sẽ được đặt đúng chỗ.

Nhưng đừng chờ đợi, ngay bây giờ bạn hãy bắt đầu tận dụng cách thức thể hiện mình làm công cụ tạo dựng thành công!

## TUẦN THỨ 15

# ĐẶT MỤC TIÊU

**B**ạn chắc hẳn không nghĩ tới việc khởi hành một chuyến đi dài ngày bằng ô tô nếu không biết trước mình sẽ đi đâu và không có bản đồ chỉ dẫn. Nhưng thực tế là chỉ có khoảng hai trong số một trăm người biết được chính xác họ mong muốn đạt được điều gì trong cuộc sống và vạch ra những kế hoạch khả thi để đạt được mục tiêu của mình. Đó là những người đi đầu trong mọi lĩnh vực của cuộc sống - những con người thành đạt xứng đáng nhận được những phần thưởng của cuộc sống.

Điều kỳ lạ nhất về những người thành đạt này là họ cũng chẳng có nhiều cơ hội hơn những người chưa bao giờ đạt được thành công.

Nếu bạn biết chính xác bạn muốn gì và có niềm tin tuyệt đối vào khả năng đạt được mục tiêu của mình thì bạn có thể thành công. Còn nếu bạn không chắc là mình

muốn gì trong cuộc sống, thì ngay từ bây giờ, ngay từ giờ phút này, hãy bắt đầu nghĩ và xác định xem chính xác bạn muốn gì, tới mức nào và khi nào sẽ đạt được điều đó.

Đây là một công thức gồm 4 bước khá chính xác giúp bạn đạt được mục tiêu của mình:

1. Hãy viết ra giấy điều mà bạn mong muốn nhất – một điều gì đó mà bạn tin chắc rằng sau khi thực hiện, chắc chắn bạn sẽ có được thành công trong cuộc sống.
2. Hãy phác thảo kế hoạch thật rõ ràng, và dựa vào đó để đạt được mục tiêu này. Đồng thời, bạn cũng nên xác định trước để đạt được điều đó, có thể bạn sẽ phải đánh đổi điều gì khác.
3. Đặt ra một thời hạn rõ ràng khi nào bạn sẽ đạt được mục tiêu của mình.
4. Hãy ghi nhớ những gì bạn đã viết ra giấy và hàng ngày nhắm đi nhắm lại nhiều lần giống như đang cầu nguyện vậy. Hãy kết thúc lời cầu nguyện bằng việc bày tỏ lòng biết ơn vì đã hoàn thành được mục tiêu theo đúng kế hoạch của mình.

Hãy cẩn thận làm theo những chỉ dẫn trên đây, rồi bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy toàn bộ cuộc sống của bạn thay đổi theo chiều hướng tích cực nhanh đến thế nào. Công thức này sẽ đưa bạn tới gần một thế lực vô hình có khả năng dẹp bỏ những chướng ngại vật ra khỏi đường

đi của bạn và mang lại cho bạn những thời cơ thuận lợi mà có thể bạn chưa bao giờ mơ tới. Hãy bám chắc vào quy trình này, như thế bạn sẽ không bị làm phiền bởi những người hay hoài nghi về quy luật sâu sắc mà bạn đang theo đuổi.

Hãy nhớ rằng không có gì “ngẫu nhiên xảy ra” cả. Hẳn là ai đó đã làm cho điều gì đó diễn ra, kể cả đối với những người thành đạt. Thành công trong mọi ngành nghề đều là kết quả của hành động chuẩn xác, của việc thận trọng lên kế hoạch và được tiến hành với sự kiên trì của những ai luôn hướng tâm trí mình tới sự thành công và tin rằng họ có thể thành công trong cuộc sống.

Nhà tư bản công nghiệp Walter P. Chrysler, người sáng lập ra Hãng ô tô Chrysler, đã dùng số tiền tiết kiệm của mình để mua một chiếc ô tô với ý định tham gia vào ngành sản xuất ô tô và cần tìm hiểu tất cả mọi thứ về nó. Ông tháo rời chiếc xe ra và lắp ráp lại rất nhiều lần trước sự ngạc nhiên của bạn bè mình, họ đã bắt đầu nghĩ ông mất trí. Tuy nhiên, ông đã nhanh chóng đạt được mục đích của mình và trở thành một trong những người thành đạt nhất trong lĩnh vực công nghiệp thời bấy giờ.

Câu chuyện về Chrysler có lẽ sẽ mang lại cho bạn niềm hy vọng vì bạn hẳn sẽ nhận thấy rằng việc thiếu học hành và thiếu vốn làm ăn không phải lúc nào cũng khiến ta nhụt chí khi xác định mục tiêu trong cuộc sống.

Nhà khoa học người Ba Lan Marie Curie là người đầu

tiên phát hiện ra nguyên tố radium. Tiến sĩ Albert Einstein cũng là người tiên phong trong lĩnh vực nghiên cứu sự phân rã của các nguyên tử và tổng hợp về sự giải phóng năng lượng nguyên tử. Đây đều là những thành tựu khoa học vĩ đại mà bất kỳ ai sống không có mục đích đều cho rằng là điều không thể.

Việc xác định rõ mục tiêu khiến từ “*không thể*” ít còn được nói tới. Đó chính là khởi điểm cho mọi thành công. Bước khởi đầu này bạn và mọi người đều có thể làm được mà không cần đầu tư tiền của. Tất cả những gì bạn cần là hãy chủ động xác định mục đích và vận dụng nó.

Nếu bạn chưa rõ mục tiêu của mình và không quyết tâm đạt được mục tiêu, thì bạn buộc phải chấp nhận đứng một bên quan sát những thành quả của những người biết rõ họ đang đi đâu và có kế hoạch để đạt được mục đích của mình.

Để chắc chắn thành công, hãy dồn hết tâm trí vào mục tiêu đã đặt ra, nghĩ tới nó và lên kế hoạch thực hiện nó. Đừng nghĩ tới những gì bạn không muốn. Xin nhắc lại với các bạn rằng, trên đây chính là công thức mà tất cả những người thành đạt đã từng áp dụng.

## TUẦN THỨ 16

# PHÁT HUY TÍNH CHỦ ĐỘNG

**K**hông có gì tồi tệ hơn khi gặp phải thói quen trì hoãn mọi việc – việc hôm nay luôn trì hoãn đến ngày mai. Tính chủ động là liều thuốc duy nhất có thể chữa trị thói quen trì hoãn này. Người thành đạt là người suy nghĩ và hành động theo thể chủ động. Có hai kiểu hành động, một là hành động theo lựa chọn của mình, và hai là chần chừ cho đến khi bị buộc phải làm điều đó.

Mỹ là một đất nước dành rất nhiều đặc quyền, đặc lợi và sự dân chủ, bình đẳng cho cả người giàu lẫn người nghèo. Đó có lẽ là nhân tố quan trọng nhất trong cơ chế kinh tế mở của họ.

Quyền chủ động cá nhân được xem là tối quan trọng. Tối quan trọng đến mức nó được bảo vệ đặc biệt bởi Hiến pháp Hoa Kỳ, rằng mọi công dân đều có quyền này. Đồng thời, quyền chủ động còn có giá trị to lớn tới mức tất cả các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả đều công nhận và cho phép tất cả cá nhân trong tổ chức được hưởng để giúp công ty hoạt động tốt hơn.

Khi nhà tư bản công nghiệp Andrew Carnegie còn là một nhân viên trẻ tuổi thuộc Văn phòng Giám sát của Công ty Đường Sắt Pennsylvania ở Pittsburgh phía Tây Nam bang Pennsylvania, một buổi sáng ông tới văn phòng và phát hiện ra rằng đã có một sự cố hỏng tàu nghiêm trọng diễn ra ngay ngoài ô thành phố Pittsburgh. Ông đã cố gắng liên lạc với Giám sát viên qua điện thoại nhưng mọi nỗ lực đều vô ích.

Cuối cùng thì với bản tính liều lĩnh của mình, Carnegie đã quyết tâm làm một việc mà ông hiểu là có thể sẽ khiến ông bị sa thải vì luật lệ của công ty rất nghiêm ngặt. Hiểu rằng mỗi phút chậm trễ đều khiến đoàn tàu thiệt hại nhiều hơn, ông liền đánh một bức điện chỉ dẫn gửi cho người điều khiển tàu và giả chữ ký ông chủ của mình bên dưới.

Chỉ vài tiếng đồng hồ sau đó, vị Giám sát viên ngồi vào bàn làm việc của mình và nhìn thấy đơn xin từ chức của Carnegie với lời giải thích về những gì mà ông đã làm. Một ngày trôi qua và chẳng có điều gì xảy ra cả.



Ngày hôm sau, lá đơn xin từ chức của Carnegie được gửi trả lại cho ông cùng với những dòng chữ viết bằng mực đỏ trên mặt lá thư: ĐƠN TỪ CHỨC KHÔNG ĐƯỢC CHẤP THUẬN.

Vài ngày sau đó, cấp trên cho gọi Carnegie vào phòng mình và nói: “Này anh bạn trẻ, có hai kiểu người không bao giờ tiến lên phía trước hoặc không dám làm bất cứ việc gì. Một là kiểu người sẽ không làm theo những gì anh ta được căn dặn, và một là kiểu người sẽ không làm thêm bất cứ điều gì khác ngoài việc người khác dặn anh ta làm”. Trong trường hợp này, vị cấp trên thấy được rằng quyết định của Carnegie còn đáng giá hơn nhiều so với những quy định đề ra của Công ty Đường Sắt.

Vài năm trước đây, một người tên là George Stefek ở Chicago vừa mới hồi phục tại một bệnh viện dành cho cựu chiến binh. Khi nằm điều trị ở bệnh viện đó, anh đã nảy ra một ý tưởng, một ý tưởng hết sức đơn giản mà ai cũng đã biết. Nhưng điều quan trọng là Stefek đã thực hiện ý tưởng đó ngay khi ra viện. Và nhờ thế, anh đã có được phần thưởng xứng đáng.

Việc Stefek đã làm là tìm ra cách tận dụng khoảng trống trên mảnh bìa đánh dấu những chiếc áo mà người ta thường dùng để làm cứng áo sơ mi sau khi giặt ủi. Stefek đã rao bán quảng cáo trên những tấm bìa đó. Và kết quả là, anh có thể bán những mảnh bìa cho các cửa hàng giặt

ủi với mức giá thấp hơn 30% và đem lại cho các công ty quảng cáo một phương thức quảng bá mới. George Stefek thành lập Công ty Quảng cáo Shirtboard và đưa công ty này trở thành một đơn vị kinh doanh phát đạt.

Người đầu tiên áp dụng mô hình bán hàng tự phục vụ là Clarence Saunders, một người dân thành phố Memphis - Tây Nam bang Tennessee. Vì thường chứng kiến một hàng dài những người đứng xếp hàng để được phục vụ theo kiểu mà sau này được coi là kiểu nhà hàng – quán ăn tự phục vụ, anh nảy ra một ý tưởng và đi tới một kế hoạch áp dụng ý tưởng dịch vụ tự phục vụ cho ngành kinh doanh hàng tạp phẩm.

Khi trình bày ý tưởng này với ông chủ của mình, đồng thời là chủ cửa hàng tạp phẩm ở Memphis, anh được trả lời rằng anh được trả tiền chỉ để làm công việc đóng gói và giao hàng tạp phẩm, và không nên phí thời gian vào những ý tưởng ngu ngốc, phi thực tế. Saunders bỏ việc và tiến hành kế hoạch của mình với Cửa hàng Piggly Wiggly. Anh đã kiếm hàng triệu đô-la từ ý tưởng này, và trở thành người xây dựng mô hình kinh doanh của các siêu thị hiện đại ngày nay.

Với việc ban cho con người sự kiểm soát hoàn toàn trí lực, không còn nghi ngờ gì nữa, Đấng Sáng tạo muốn chúng ta sẽ sử dụng đặc quyền này cùng với thế chủ động của riêng mình.

Lời biện minh của thói hay trì hoãn – “Tôi chưa có

thời gian” – có lẽ gây nên sự thất bại nhiều hơn tất cả những lời biện minh khác gộp lại. Những ai luôn hướng lên phía trước *luôn dành được thời gian* để hướng thể chủ động của họ theo bất cứ phương hướng nào cần thiết, nhằm đạt được sự tiến bộ hoặc lợi ích lâu dài trong tương lai.

*“Đừng bao giờ để lại ngày mai những gì  
bạn có thể làm hôm nay.”*

“NEVER PUT OFF UNTIL TOMORROW WHAT YOU CAN DO TODAY.”

– Ngạn ngữ

## TUẦN THỨ 17

# LÀM CÔNG VIỆC BẠN YÊU THÍCH

**V**iệc làm tốt nhất với bạn không phải lúc nào cũng là công việc được trả lương hậu hĩnh nhất.

Khi đi tìm việc làm, bạn phải biết nhìn xa trông rộng. Hãy tìm kiếm cơ hội tiềm ẩn trong công việc hơn là chỉ trông cậy vào những lợi ích nhất thời. Dưới đây là cách một người đã thực hiện để sẵn tìm thời cơ, chứ không chờ đợi thời cơ đến gõ cửa.

Khi vừa tốt nghiệp một trường đào tạo kỹ sư ở miền Đông nước Mỹ, John Wesley Ashton quyết định bán dịch vụ của mình với kỹ năng như một nhà kinh doanh bán sản phẩm ra thị trường. Trước tiên, anh xác định rõ vị trí và mức lương mong muốn của mình. Sau đó, anh cho đăng bài quảng cáo sau trên tất cả các tờ nhật báo mà anh có khả năng đăng ký được, nội dung như sau:

*“Kính gửi Các Vị Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị trong ngành cơ khí: Các ngài có sẵn lòng để một kỹ sư vừa mới tốt nghiệp chứng minh rằng anh ta có thể làm việc hiệu quả trong vòng một tháng làm việc không lương hay không? Các ngài sẽ nhanh chóng nhận thấy rằng anh ta là một nhân viên trung thành, độc lập, kiên nhẫn, hòa nhã với mọi người, một con người năng nổ, nhiệt tình, dễ chịu, đúng giờ và rất ham học hỏi. Và không chỉ thế, anh ta còn có trong tay một tấm bằng đại học chuyên ngành cơ khí.”*

Quảng cáo của John nhận được trên 300 thư phản hồi! Một Ủy viên quản trị của công ty Thép Mỹ đã viết thư trả lời anh: “Hãy gặp tôi tại trụ sở công ty ở New York vào thứ tư tuần tới, và nếu đúng là anh giỏi giang như những gì anh nói thì anh có thể mang theo hành lý và chuẩn bị đi luôn cùng tôi đến một trong những nhà máy của chúng tôi”.

Cách thức của Ashton quả thực hết sức độc đáo, chắc chắn cách đó gây ấn tượng mạnh với các nhà tuyển dụng. Lời đề nghị làm việc không lương một tháng của anh là một thách thức đối với các nhà quản trị kinh doanh. Điều đó chứng tỏ Ashton quan tâm nhiều đến việc chứng tỏ mình có thể cống hiến năng lực hơn là anh muốn có được điều gì từ công việc. Và những tố chất mà anh đề cập tới trong đoạn quảng cáo của mình không mang tính khoa trương mà chỉ là muốn chứng tỏ bản thân trong một tháng làm việc không lương đó.

Tại buổi phỏng vấn với vị Ủy viên quản trị của công ty thép nọ, Ashton đã trao cho ông ta xem một bộ hồ sơ được đánh máy ngắn gọn trình bày mọi điều về bản thân anh – trình độ học vấn, các hoạt động từ thiện đã từng tham gia, sở thích, những điểm nổi bật của anh so với hồ sơ tại trường đại học và những thông tin cá nhân khác. Bộ hồ sơ còn đính kèm ảnh chân dung gần nhất của anh và một danh sách những địa chỉ có thể tham chiếu.

Kết quả là Ashton được nhận vào làm việc tại công ty thép này, và anh cũng không phải làm việc không lương tháng đầu tiên. Mặc dù có nhiều lời đề nghị hấp dẫn hơn nhưng John Wesley Ashton vẫn chấp nhận làm việc với mức lương thấp hơn tại công ty thép, vì anh hiểu rằng tương lai của anh nằm ở đó.

Câu chuyện về cách tìm việc làm của Ashton sẽ giúp bạn trở nên khéo léo, sáng tạo hơn khi xin việc ở bất kỳ lĩnh vực nào. Hãy vận dụng trí tưởng tượng của mình. Hãy đặt cho mình những câu hỏi như: Ta sẽ làm gì để thu hút sự chú ý của những Chủ tịch hội đồng quản trị luôn luôn bận rộn? Ta sẽ đề nghị như thế nào để chứng tỏ được giá trị thực của mình?

Nhưng hãy bảo đảm rằng bạn không quá đề cao bản thân. Đừng hứa hẹn những điều bạn không thể thực hiện. Sự phóng đại, cường điệu quá mức luôn là nền tảng thiếu vững chắc nhất cho việc xây dựng sự nghiệp. Thay vào đó, hãy để cấp trên của bạn đi từ ngạc nhiên đến hài

lòng khi nhận ra rằng bạn cố gắng nhiều hơn những gì bạn nói - điều đó thậm chí còn giúp bạn đi nhanh hơn nữa trên con đường công danh của mình.

*“Tôi chưa từng phải “làm việc” ngày nào trong đời vì mọi công việc đối với tôi đều là niềm vui.”*

“I NEVER DID A DAY'S WORK IN MY LIFE. IT WAS ALL FUN.”

- Thomas Edison

## TUẦN THỨ 18

# PHẢI THĂNG TIẾN TRONG CÔNG VIỆC

**B**ạn nghĩ rằng mình đang đi theo lối mòn? Đã lâu bạn không được tăng lương hay thăng chức? Bạn nên làm gì đây? Đối với những người mới nhận việc, hãy nhìn nhận tình huống này từ góc độ cấp trên của mình.

Bản chất con người là như nhau dù họ ở cương vị cao hay chỉ là nhân viên cấp dưới. Những gì tạo động lực cho bạn thì với sếp cũng thế. Sếp của bạn cũng muốn thành công, muốn kinh doanh phát đạt hơn, muốn tăng thu nhập cá nhân của họ. Nếu không thì họ đã nghỉ làm để đi chơi gôn chứ chẳng việc gì phải mạo hiểm với đồng vốn của mình và hao tốn năng lượng tại nơi làm việc.

Sếp muốn thăng chức và tăng lương cho bạn - nếu theo đánh giá của họ, bạn xứng đáng được như vậy. Nếu bạn giúp sếp đạt được mục tiêu thì chắc chắn họ cũng sẽ



giúp bạn đạt được mục tiêu của chính bạn. Nếu không thì sếp bạn là kiểu người mà bạn không nên làm việc và cống hiến công sức cho họ nữa.

Con đường đi tới thành công chắc chắn nhất là giúp đỡ người khác nhiều hơn mức người ta kỳ vọng ở bạn. Nếu bạn chỉ chăm chăm vào doanh số hàng ngày của mình, nếu bạn chỉ làm đúng những gì được yêu cầu, nếu bạn không quan tâm gì đến sự phát triển của cả công ty – thì bạn chẳng có quyền đòi hỏi sự gia tăng quyền lợi cho mình.

Có lẽ đã đến lúc bạn từ bỏ thói vô trách nhiệm và thực hiện một chiến dịch rõ ràng để thoát khỏi lối mòn thường ngày đó. Hãy bắt đầu với chân lý rằng cấp trên sẽ không thúc đẩy sự thăng tiến cho bạn – mà chính bạn sẽ tạo ra sự thăng tiến cho bản thân.

Hãy bắt đầu bằng cách nắm bắt mọi cơ hội để chứng minh với sếp khả năng đảm nhiệm những trọng trách cao hơn của bạn. Thay vì né tránh công việc, hãy chủ động tìm thêm việc cho mình. Khi tiếp nhận nhiệm vụ từ người khác, bạn sẽ là người duy nhất có quyền ra quyết định cho vấn đề. Tiêu chuẩn tối quan trọng của người lãnh đạo là tính quyết đoán và tinh thần trách nhiệm.

Hãy quyết định xem bạn thực sự muốn làm việc gì và tự rèn luyện kỹ năng xử lý công việc đó. Hãy tận dụng thời gian tham gia những chương trình đào tạo của công ty hoặc những khóa đào tạo do các trường đại học, cao

đăng tại địa phương bạn tổ chức. Hoặc bạn có thể thành thực kể với cấp trên rằng bạn muốn học cách hoàn thành công việc và bạn sẽ hết sức biết ơn sự giúp đỡ của họ.

Trên hết, hãy để ý và học hỏi cách nhìn nhận sự việc của cấp trên. Hãy nhớ rằng, nếu bạn đã thành công sau những nỗ lực của mình, có thể một ngày nào đó, chính bạn cũng sẽ thành cấp lãnh đạo. Hãy dành sự quan tâm tới công ty giống như cấp trên của bạn. Hãy cố gắng quan sát nhà máy, văn phòng hoặc cửa hàng bằng đôi mắt của cấp trên.

Muốn vậy, bạn phải điều chỉnh tư duy của mình theo góc độ quản trị. Bạn sẽ thấy mình cũng đang nghĩ tới những biện pháp làm tăng năng suất, giảm chi phí, tăng doanh số và lợi nhuận. Bạn cũng sẽ thấy tâm trí mình đang sôi sục những ý tưởng nhằm đạt được những mục tiêu đó.

Hãy để lòng nhiệt tình và trí tưởng tượng của bạn lên tiếng. Đừng ngần ngại đưa ra một ý tưởng nào đó chỉ vì nó có vẻ tiểu thuyết hay mạo hiểm, cũng đừng để những người bi quan làm bạn nhụt chí vì những lời chỉ trích kiểu như: “Việc đó trước đây chưa có ai làm thử cả”. Điều đó càng trở thành lý do để bạn thử sức mình đấy.

Hãy bắt đầu từ công việc mà bạn đang chịu trách nhiệm. Làm thế nào để hoàn thành công việc đó nhanh hơn, tốt hơn, hiệu quả hơn và ít tốn kém hơn? Những

thao tác nào có thể bỏ đi hoặc kết hợp với nhau? Những cải tiến nào sẽ mang lại một sản phẩm ưu việt hơn với chi phí thấp hơn?

Hầu như tất cả mọi công ty ngày nay đều có một cơ chế mở để tận dụng nguồn trí lực của nhân viên. Qua đó, bạn có thể đề đạt ý tưởng của mình với cấp trên. Nếu công ty của bạn vẫn chưa xây dựng một cơ chế mở kiểu như thế thì cũng nên cân nhắc lại về điều này.

Tuy nhiên, hãy nhớ rằng những nỗ lực thăng tiến của bạn phải hết sức chân thành. Không có gì giả dối hơn một kẻ xu nịnh hay một người ba phải, chuyện gì cũng gật đầu đồng ý. Hãy thử đặt mình vào những kiểu người đó mà xem. Nếu bạn thực sự nhiệt tình giúp công ty phát triển, bạn sẽ thực sự cảm thấy thoải mái cho dù bạn có được cấp trên thừa nhận năng lực của bạn ngay lập tức hay không.

Hãy chắc chắn là những ý kiến của bạn luôn mang tính tích cực. Bạn không thể leo lên nấc thang của thành công bằng cách đẩy người khác xuống. Nếu ý kiến của bạn chỉ nhằm vào việc phàn nàn, chỉ trích hay phê phán đồng nghiệp – thì hãy quên những ý kiến đó đi. Ý kiến của bạn cần mang tính đóng góp tích cực để tạo thêm việc làm mới và thu nhập cao hơn cho tất cả mọi người.

Bạn cũng nên nhớ rằng chẳng có ý kiến, ý tưởng nào là đáng giá nếu không đi kèm với kế hoạch hành động cụ thể. Nếu bạn cho rằng ý tưởng nào đó có giá trị thì hãy

thực hiện ngay lúc này, tự mình hoặc với sự hợp tác của người khác. Đừng để ý tưởng đó bị lãng quên!

Xét cho cùng, một ý tưởng nếu không được thực hiện chẳng khác gì ý tưởng đó chưa bao giờ được nảy sinh. Và, không có gì tồi tệ hơn sự chết yểu của một ý tưởng.

*“Khả năng giúp bạn làm việc. Thặng tiến giúp bạn định hướng công việc. Thái độ giúp bạn hoàn thành công việc ở mức độ nào.”*

“ABILITY IS WHAT YOU'RE CAPABLE OF DOING. MOTIVATION DETERMINES WHAT YOU DO. ATTITUDE DETERMINES HOW WELL YOU DO IT.”

- Lou Holtz

## TUẦN THỨ 19

# LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐƯỢC THĂNG TIẾN

**C**arol Downes từ bỏ công việc thu ngân tại ngân hàng và chuyển sang làm việc cho W.C. Durant – sáng lập viên của một hãng ô tô sau này trở thành General Motors. Sau sáu tháng bắt đầu công việc mới, Downes cho rằng đã đến lúc cần phải tạo sự thay đổi để được thăng tiến. Anh đến gặp Durant, đưa cho ông một bảng câu hỏi để biết liệu anh có thể làm gì để cống hiến nhiều hơn cho sự phát triển của công ty, liệt kê những ưu nhược điểm của anh trong công việc và cuối cùng là hỏi ông ấy: “Tôi có đủ khả năng đảm nhiệm vị trí nào cao hơn vị trí hiện tại của tôi?”.

Durant hết sức ngạc nhiên với những câu hỏi có phần thẳng thắn quá mức của Downes. Ông trả lời duy nhất câu hỏi cuối cùng rồi đưa lại bảng câu hỏi cho

Downes. Ông viết: “Anh được cử làm vị trí giám sát việc lắp đặt máy móc thiết bị tại nhà máy lắp ráp mới thành lập của chúng ta, và tôi không thể hứa trước điều gì về việc thăng chức hay tăng lương cho anh cả”.

Durant cũng đưa cho Downes một loạt các thiết kế cho thấy máy móc cần được lắp đặt ở đâu và nói: “Đây là những chỉ dẫn anh cần theo sát. Bây giờ để xem anh có thể làm gì với chúng”.

Downes nhận các bản thiết kế và nhanh chóng hiểu ra rằng anh thậm chí không thể đọc và hiểu được chúng khi không có kiến thức của một kỹ sư. Và đó chính là thời cơ để anh chứng minh năng lực lãnh đạo của mình. Thay vì thừa nhận rằng anh đã cố làm một việc quá sức mình, anh bước ra ngoài và tìm người có thể đọc và hiểu được bản thiết kế. Đó chính là tố chất của người lãnh đạo.

Downes bỏ tiền thuê một công ty thuộc ngành kỹ thuật giám sát việc lắp đặt máy móc. Khi tới phòng của Durant để báo cáo về việc hoàn thành công việc được giao - trước thời hạn một tuần – anh đi qua một dãy các phòng của ban quản trị. Và một căn phòng đã làm anh hết sức sửng sốt; căn phòng đó có gắn tấm bảng bên ngoài là CAROL DOWNES - TỔNG GIÁM ĐỐC. Durant thông báo với anh rằng anh đã được tiến cử lên vị trí tổng giám đốc với con số tiền lương giờ đây đã được tăng thêm vài con số 0 đủ để xứng đáng với vị trí mà anh sẽ nắm giữ.

Durant nói: “Khi giao cho anh những bản vẽ đó, tôi biết là anh không thể đọc được chúng. Nhưng tôi muốn xem anh sẽ giải quyết tình huống đó như thế nào. Tài xoay xở, sự tháo vát của anh trong việc tìm kiếm người có thể làm được công việc này đã thể hiện tố chất quản trị tuyệt vời của anh. Nếu anh quay lại gặp tôi và tìm cơ thoái thác thay vì hoàn thành công việc đó thì tôi đã sa thải anh rồi”.

Downes giờ đây đã trở thành một nhà triệu phú. Lần cuối cùng tôi gặp anh, anh đã “nghỉ hưu” nhưng thực chất vẫn tham gia tư vấn miễn phí cho Hiệp hội Thống đốc miền Nam với sự dẻo dai và tràn đầy nhiệt huyết trong công việc.

## HÃY GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC

**T**ất cả những người thành công đều nhận được sự hỗ trợ đáng kể từ những người khác trong quá trình nỗ lực phấn đấu của mình. Luật chơi công bằng và hết sức đơn giản: chúng ta đáp lại bằng cách giúp đỡ những người khác.

Hãy lấy chính tôi làm ví dụ. Bước ngoặt trong sự nghiệp của tôi là khi nhà tư bản công nghiệp Andrew Carnegie khuyên tôi bắt đầu thiết lập môn “Khoa Học Thành Công” để lấy đó làm triết lý cuối cùng về kiến thức, và ông đã hết sức nhiệt tình giúp đỡ, hỗ trợ tôi làm việc đó. Tôi hy vọng là khi truyền đạt lại những gì tôi đã học hỏi được trong suốt cả cuộc đời nghiên cứu, thì tôi sẽ trả được món nợ với Carnegie cách đây hàng chục năm.

Sự thực là một trong những cách chắc chắn nhất để đạt được thành công trong cuộc sống là giúp đỡ người



khác đạt được thành công của chính họ. Và hầu như ai cũng có thể giúp đỡ những người kém may mắn hơn mình. Người thực sự giàu có là người có thể dành thời gian và công sức của mình vì lợi ích của những người khác. Khi làm như thế, họ đã khiến mình trở nên “giàu có” hơn.

Một trong những điều tuyệt vời nhất là khi ta có thể nói về một người đạt được đỉnh cao của thành công rằng: “Tôi đã giúp đỡ anh ta đạt được thành công đấy”. Những nỗ lực của bạn khi giúp đỡ những người kém may mắn hơn sẽ không chỉ đơn thuần là giúp đỡ mà nó còn làm cho tâm hồn của bạn thăng hoa – bất kể họ có biết bạn đã giúp đỡ họ hay họ biết ơn bạn vì sự giúp đỡ đó hay không.

Quả là kỳ lạ khi con người luôn tranh đấu hoặc với chính bản thân mình hoặc với những người khác. Tôi nghiệm ra rằng tôi có thể tận hưởng niềm vui từ việc giúp đỡ người khác chiến thắng trong cuộc chiến của chính họ, bằng cách đảm nhận một vài trách nhiệm của họ, bằng cách làm cho con đường đi tới thành công của họ dễ dàng hơn.

Bạn hãy nghĩ xem, thế giới sẽ thay đổi như thế nào nếu mỗi người chúng ta giúp đỡ ai đó trong cuộc sống. Và đổi lại, mỗi người chúng ta sẽ được người khác giúp đỡ. Việc giúp đỡ người khác sẽ tạo hiệu quả cho công việc kinh doanh. John Wanamaker từng nói rằng thói

quen có lợi nhất chính là thói quen “cung cấp những dịch vụ hữu ích nhất ngoài sự trông đợi từ khách hàng”.

Có lẽ một số ví dụ thực tế sau đây sẽ giúp bạn nghĩ ra cách giúp đỡ người khác:

Có một thương nhân ở một thành phố miền Đông nước Mỹ, anh tạo dựng một sự nghiệp kinh doanh thành công chỉ bằng một phương thức hết sức đơn giản. Nhân viên của anh thường kiểm tra các máy tính tiền cước đỗ xe gần cửa hàng. Khi thấy có báo hiệu “hết thời gian” ở bất cứ chiếc máy tính tiền nào, nhân viên của anh liền nhét đồng xu vào khe máy và đính kèm một tờ thông báo rằng anh rất vui khi có thể giúp các chủ xe hơi đỡ bị phiếu đỗ xe gây phiền hà. Rất nhiều chủ xe đã ghé vào để cảm ơn người thương nhân này – và nhân tiện dừng lại mua hàng của anh.

Chủ một cửa hiệu lớn dành cho nam giới tại Boston bỏ một mảnh danh thiếp nhỏ nhắn vào túi áo của tất cả các bộ com-lê mà anh bán. Tấm danh thiếp này gửi thông điệp tới người mua rằng nếu họ thấy hài lòng với sản phẩm thì có thể cầm tấm danh thiếp này quay lại cửa hàng sau sáu tháng và đổi tấm danh thiếp lấy một chiếc cà vạt. Tất nhiên, người mua thường quay lại cửa hàng, biểu lộ sự hài lòng với bộ com-lê – và đây là một dấu hiệu tốt cho một lần mua hàng tiếp nữa.

Một ví dụ khác là Butler Stork bị giam tại Trại cải tạo bang Ohio đã cải tạo tốt đến mức sau đó anh được trả tự

do trước 20 năm. Trong tù, Stork đã lập ra một trường đào tạo về báo chí. Trường học này đã đào tạo hơn 1.000 tù nhân qua rất nhiều khóa học miễn phí. Thậm chí anh còn thuyết phục Trường Báo Chí Quốc Tế hỗ trợ về sách giáo khoa. Kế hoạch này thu hút được nhiều sự chú ý tới mức Stork được trả tự do, đó là phần thưởng dành cho anh.

Hãy để trí óc của bạn làm việc. Hãy đánh giá đúng năng lực và sức lực của bạn. Ai là người cần bạn giúp đỡ? Bạn có thể giúp đỡ họ như thế nào? Điều đó không tốn tiền. Tất cả những gì bạn cần có là tài khéo léo và một khao khát chân thành được giúp đỡ người khác.

Hãy nhớ rằng, việc giúp người khác giải quyết những vấn đề của họ sẽ giúp bạn giải quyết những vấn đề của chính bạn.

*“Người có lý tưởng cao đẹp nhất là người giúp kẻ khác trở nên giàu có.”*

“AN IDEALIST IS A PERSON WHO HELPS OTHER PEOPLE  
TO BE PROSPEROUS.”

- Henry Ford

TUẦN THỨ 21

## SỐNG HÒA HỢP

**B**ất cứ ai muốn thành công trong cuộc sống đều phải nhận biết được những nguyên nhân dẫn tới thất bại. Vậy chúng ta sẽ tránh những chông gai cạm bẫy trên đường đời như thế nào? Trong nghiên cứu của tôi về mối quan hệ giữa con người với con người, tôi đã phát hiện ra ít nhất 30 lý do chính dẫn tới thất bại. Nguyên nhân gốc rễ chính là việc thiếu khả năng sống hòa hợp với người khác.

Một thương nhân thành đạt từng kể với tôi rằng ông sử dụng tiêu chuẩn cơ bản để lựa chọn người được thăng chức lên vị trí cao hơn, đó là:

1. Khả năng sống hòa hợp với người khác
2. Trung thành với những người xứng đáng được hưởng lòng trung thành
3. Tính độc lập trong mọi tình huống
4. Sự kiên nhẫn trong mọi tình huống
5. Năng lực làm tốt công việc được giao

Điều đáng chú ý là năng lực làm việc được xếp vào hàng cuối cùng. Đó là vì những người càng có khả năng làm việc càng cần bốn yếu tố đầu tiên.

Nhà tư bản công nghiệp Charles M. Schwab được Andrew Carnegie bổ nhiệm từ vị trí một nhân viên bình thường lên một vị trí mới với mức lương 75.000 đô-la một năm, mức lương này vào đầu thế kỷ hai mươi là cả một khoản tiền lớn. Ngoài ra, Schwab còn được nhận một khoản tiền thưởng hàng năm đôi khi lên đến một triệu đô-la. Carnegie cho rằng mức lương đó xứng đáng với những gì Schwab đã thực sự cống hiến. Còn khoản tiền thưởng là dành cho công sức của Schwab trong việc động viên người khác làm việc.

Khả năng thúc đẩy người khác làm việc được xem như một tấm séc vô giá mà bạn có thể điền vào đầy bất kỳ con số nào bạn muốn. Nếu bạn thiếu khả năng này thì bạn nên dành thời gian để rèn luyện thêm. Đây là một số nguyên tắc bạn cần theo sát và áp dụng:

- Hãy dành thời gian nói những lời tử tế hoặc làm việc gì đó có ích hơn mức trông đợi.
- Điều chỉnh giọng nói của mình sao cho thật ấm áp và truyền cảm với những người bạn đang trò chuyện.
- Hướng cuộc nói chuyện của bạn tới những chủ đề thú vị nhất đối với người nghe. Phải chú ý rằng bạn đang nói chuyện với họ chứ không phải ra lệnh cho họ. Hãy coi những người nói chuyện với bạn là những người thú vị nhất trên đời, ít nhất là vào thời điểm đó.
- Thường xuyên làm dịu cảm xúc của mình bằng cách mỉm cười trong khi nói chuyện.
- Trong bất cứ trường hợp nào cũng không nên có hành vi xúc phạm, coi thường người khác.
- Giữ vững quan điểm chính trị và tôn giáo của riêng mình.
- Đừng bao giờ đòi hỏi sự ưu ái từ những người mà bản thân bạn chưa từng giúp đỡ họ.
- Phải biết lắng nghe, khuyến khích người khác nói chuyện một cách thoải mái.
- Hãy nhớ rằng một chút lạc quan đáng giá hơn trăm ngàn lần bi quan.
- Hãy kết thúc một ngày bằng lời cầu nguyện như

sau: “Con không ước được ban phước nhiều hơn, mà con ước được khôn ngoan hơn để tận dụng tốt hơn những niềm vui, sự may mắn mà con đang có. Và xin Ông trên giúp con hiểu được rằng con có thể chiếm được nhiều cảm tình của mọi người hơn bằng cách ngày mai làm được nhiều việc có ích hơn ngày hôm nay.”

*“Con người hiếm khi từ chối sự giúp đỡ, nếu được đề nghị đúng cách.”*

“PEOPLE SELDOM REFUSE HELP, IF ONE OFFERS IT IN THE RIGHT WAY.”

– A. L. Benson

## TUẦN THỨ 22

# HÃY ĐỂ MỌI NGƯỜI GIÚP BẠN VƯƠN TỚI THÀNH CÔNG

**N**ếu biết tận dụng những kiến thức, kinh nghiệm, năng lực và tầm ảnh hưởng của mình đối với người khác, thành công sẽ đến với bạn nhanh chóng hơn và khả năng đạt được thành công sẽ cao hơn.

Thuyền trưởng Eddie Rickenbacker luôn tin tưởng rằng tài sản vô giá nhất của ông chính là “khả năng khai thác trí tuệ của người khác dựa trên tinh thần hợp tác đôi bên cùng có lợi”.

“Nếu đổi một đô-la của tôi lấy một đô-la của anh, số tiền chúng ta có vẫn không thay đổi. Nhưng nếu biết trao đổi ý tưởng cho nhau, kết quả ta nhận được sẽ gấp đôi số tiền bỏ ra ban đầu. Tinh thần đồng đội chính là công cụ sinh lời của trí tuệ con người.”



Nên nhớ rằng nếu hai hoặc nhiều người cùng nhau hợp tác chặt chẽ, bổ sung và hỗ trợ cho nhau thì kết quả mà họ nhận được sẽ cao hơn nhiều so với khả năng của từng cá nhân riêng lẻ. Hệ thống kinh tế thị trường của Mỹ có thể lớn mạnh được như ngày nay chủ yếu nhờ sự đóng góp của hệ thống các tập đoàn kinh tế thay vì từng doanh nghiệp độc lập. Tuy nhiên, khi tìm kiếm sự hỗ trợ từ người khác, bạn cần chuẩn bị tinh thần rằng đây sẽ là một cuộc trao đổi có qua có lại. Bạn không thể nhận sự hợp tác, giúp đỡ từ người khác chỉ với hai bàn tay trắng.

Nhà phát minh Thomas Edison đạt được những thành tựu to lớn chính nhờ khả năng tổ chức đội ngũ các nhà khoa học dày dặn kinh nghiệm trong cùng lĩnh vực nghiên cứu của ông và họ đều cùng chung chí hướng.

Lloyd Weeks ở vùng Salem, Illinois vốn là một thợ cơ khí. Đã từ lâu ông nảy sinh một ý tưởng độc đáo là thiết kế cho mình một chiếc tàu chở dầu. Nhưng để biến ý tưởng này thành hiện thực, ông cần phải có rất nhiều tiền. Trong khi đó, người hàng xóm của ông - một bác sĩ nha khoa thành đạt - mặc dù không hiểu biết nhiều về bí quyết kỹ thuật của Weeks nhưng bù lại có nguồn tài chính dồi dào từ trong thời gian hành nghề nha sĩ. Cả hai đã cùng nhau đóng góp sức người sức của cho kế hoạch chế tạo và kinh doanh tàu chở dầu. Cuối cùng, thành quả mà họ thu về chính là những khoản lợi nhuận trị giá hàng ngàn đô-la hàng tháng.

Câu chuyện trên cho thấy sự cần thiết của tinh thần đoàn kết và cùng nhau chia sẻ lợi ích chung. Ngược lại, thất bại là điều khó tránh khỏi.

Một buổi tối nọ, Henry Ford đi bộ quanh nhà máy của mình và dừng bước bắt chuyện với một nhân viên vệ sinh đang dọn dẹp.

“Anh có thích công việc của mình không?” - Ford hỏi.

“Có chứ, thưa ông”, nhân viên đó trả lời, “Nhưng tôi nghĩ công việc của tôi sẽ nhẹ nhàng hơn nếu ông đem bán những mặt giữa kim loại này đi thay vì vứt bỏ chúng, sau đấy mong ông trích cho tôi một khoản tiền nhỏ từ số tiền thu về đó nhờ ý tưởng này”.

Ngay lập tức ngày hôm sau, Ford bắt đầu triển khai ý tưởng của nhân viên vệ sinh nọ. Nhờ đó, công ty tiết kiệm được một khoản tiền đáng kể và đồng thời, ông quyết định thăng chức cho người nhân viên có sáng kiến kia.

Vậy bạn cần gì để thành công? Ai là người có thể giúp bạn? Bạn sẽ trả công cho họ như thế nào? Có lẽ đấy cũng chính là điều mà nhiều người đang trông đợi.

Hãy chia sẻ với mọi người những khả năng, nguồn lực mà bạn đang có, đồng thời cùng nhau phấn đấu để đạt được thành công dễ dàng hơn. Đó cũng chính là ý nghĩa của câu tục ngữ mà ông cha ta thường dạy: “Một cây làm chẳng nên non. Ba cây chụm lại nên hòn núi cao”.

## TÌM KIẾM SỰ GIÚP ĐỠ TỪ NGƯỜI KHÁC

**M**ột trí tuệ sáng suốt không thể bắt nguồn từ một nội tâm hay phiền muộn, lo lắng. Bất kỳ người thông minh nào cũng hiểu rõ điều này, họ sẽ tìm sự giúp đỡ từ những người xung quanh bởi vì người ngoài cuộc thường khôn ngoan hơn người trong cuộc.

Trong suốt giai đoạn đầu của cuộc Đại khủng hoảng<sup>(\*)</sup> trên toàn thế giới, một lần John Collier đến văn phòng của tôi để giải bày về một vấn đề khiến anh ta lo lắng đến phát ốm. Kỳ thực anh ta đã có trong tay câu trả lời, nhưng trạng thái tinh thần không tốt khiến anh ta không thể nhận ra đâu là lối thoát cho mình.

---

(\*) Cuộc Đại khủng hoảng kinh tế thế giới 1929 - 1933.

Collier vốn là giám đốc một xưởng đóng giày tại Boston. Khi cuộc Đại khủng hoảng bắt đầu diễn ra, công ty của anh có một số hóa đơn đến hạn cần thanh toán với ngân hàng nhưng không đủ khả năng chi trả. Do vậy, ngân hàng đã tịch thu một phần máy móc thiết bị của xưởng sản xuất. Lúc bấy giờ, Collier không thể đi vay ở nơi nào khác vì trong tay không còn tài sản để thế chấp.

Trước tình thế của anh, tôi đã suy ngẫm và nhận thấy rằng: Collier là một nhà sản xuất giày có uy tín sau hơn 20 năm hoạt động sinh lời. Anh có rất nhiều bạn hàng lâu năm kể từ khi mới thành lập công ty cho đến nay. Anh còn là nhà tài trợ cho một trong những nhà thờ nổi tiếng nhất tại Boston. Anh có một cuộc sống gia đình vô cùng hạnh phúc. Khi tính tổng “tài sản” kể trên của Collier, tôi đã nói với anh ta rằng: “Anh thật giàu có, và những điều này quan trọng hơn hết thảy”.

“Vâng, tôi biết thế”, anh ta trả lời, “nhưng giờ đây tôi đã khánh kiệt rồi”.

“Nhưng tôi nghĩ, bất kỳ ai có được nguồn tài sản vô giá như anh sẽ không bao giờ bị khánh kiệt. Bởi vì đó mới chính là những tài sản bền vững nhất mà hiếm người có được.”

“Nhưng ngân hàng họ đâu có nghĩ thế!”, Collier than thở.

“Đúng, ngân hàng không nghĩ thế”, tôi giải thích,

“nhưng có những cách khác để anh tìm được người giúp đỡ cho mình trong hoàn cảnh này. Và đây là điều mà tôi nghĩ anh nên làm: Hãy triệu tập một cuộc họp bao gồm 10 trong số những người thành đạt nhất mà anh từng biết, đặc biệt là những ai có khả năng về tài chính. Đồng thời, hãy mời 10 trong số các bạn hàng quen thuộc nhất của anh cùng tham dự. Anh có thể hỏi vay họ tiền để khôi phục lại hoạt động kinh doanh của mình”.

Tôi liền nhận thấy mình không cần phải nói nhiều thêm nữa bởi giờ đây trong ánh mắt của Collier dường như đã mất đi sự lo lắng và sợ hãi. Anh mỉm cười, lấy ra từ trong cặp một cuốn sổ tay nhỏ và bắt đầu viết. Sau khi viết xong, anh chuyển cho tôi xem cuốn sổ và điều ngạc nhiên là trong đấy chỉ bao gồm tên của khoảng năm người trước kia từng là khách hàng quen thuộc của anh.

“Đấy!”, anh nói, “Đấy là tên của năm người có thể sẵn lòng giúp đỡ tôi khi cần. Họ đã từng mua giày của công ty tôi trong nhiều năm. Họ là những người am hiểu về sản phẩm của chúng tôi và biết đặt niềm tin vào công ty tôi cũng như những sản phẩm do chúng tôi sản xuất ra. Tôi sẽ nhờ họ giúp đỡ về mặt tài chính, đổi lại sau này tôi sẽ dành cho họ phần chiết khấu đặc biệt đối với tất cả mặt hàng giày dép mà công ty tôi sản xuất”.

Tôi liền giải thích với Collier rằng cách mà anh định áp dụng cũng tương tự như cách mà Henry Ford đã từng sử dụng vào những ngày đầu tiên thành lập Công ty Ford

Motor. Nhờ biện pháp này mà Ford đã nắm trong tay đủ nguồn vốn tài chính để đưa công ty đi vào hoạt động từ sự hỗ trợ của các khách hàng trước đây đã từng mua xe hơi của Ford.

“Bây giờ thì tôi đã biết rõ mình phải làm thế nào”, Collier nói, “Nhưng điều khiến tôi thắc mắc chính là tại sao tôi lại không nghĩ đến biện pháp này trước khi gặp anh nhỉ?”. Những câu hỏi tương tự như thế cũng đã từng quanh quẩn trong đầu óc của nhiều người, dù họ thừa khả năng tìm được biện pháp để giải quyết vấn đề.

Sau đó Collier quay lại Boston và bảy tháng sau, tôi nhận được một lá thư do anh gửi đến kể về kế hoạch của mình. Kèm theo lá thư còn là một chiếc đồng hồ quả lắc rất đẹp có khắc dòng chữ: “Tặng Napoleon Hill, người chỉ đường dẫn lối cho phần còn lại trong con người tôi!”.

Chính dòng đề tặng đó đã giúp tôi hiểu rõ toàn bộ câu chuyện. Tất cả những gì mà tôi đã làm chỉ là giải phóng Collier ra khỏi những song sắt của sự lo lắng vô nghĩa mà anh đã tự đặt ra cho mình.

Bài học rút ra là: Tài sản vô giá nhất của chúng ta chính là khả năng tìm kiếm sự giúp đỡ từ bất kỳ ai có thể và sẵn lòng giúp đỡ khi chúng ta rơi vào hoàn cảnh bế tắc.

## LÀM VIỆC VỚI TINH THẦN ĐOÀN KẾT

**Đ**oàn kết chính là sức mạnh trong cuộc sống gia đình, trong công việc và hoạt động xã hội thường ngày. Dưới mọi thể chế chính trị và kinh tế, hợp tác và đoàn kết là một yêu cầu khách quan.

Có hai nguyên nhân khiến ta phải hợp tác: Nguyên nhân thứ nhất xuất phát từ nỗi lo sợ hay nhu cầu phải đoàn kết của con người; và nguyên nhân thứ hai xuất phát từ sự tự nguyện của từng cá nhân. Tinh thần đồng đội thực sự chỉ có được nếu mọi thành viên đều có động cơ xây dựng một môi trường hợp tác thân thiện và có sự đóng góp của mọi người.

Cho đến nay vẫn chưa một ai có thể qua mặt Andrew Carnegie, một trong những nhà tiên phong của nền công nghiệp Mỹ, về khả năng khích lệ tinh thần đồng đội.

Biện pháp của ông thực ra vô cùng đơn giản. Trước tiên, dựa trên tính chất công việc của từng người, ông xây dựng cho công ty một cơ chế đề bạt và lương thưởng thỏa đáng nhằm khuyến khích nhân viên nâng cao năng suất lao động. Thứ hai, chưa bao giờ ông công khai khiển trách cấp dưới của mình mà thay vào đó, để họ tự kiểm điểm bản thân bằng cách đặt ra cho họ những câu hỏi có liên quan trực tiếp đến vấn đề. Thứ ba, ông không bao giờ quyết định thay cho nhân viên. Trái lại, Andrew luôn khuyến khích nhân viên làm việc với tinh thần chủ động, sáng tạo và biết tự chịu trách nhiệm trước kết quả công việc của mình.

Phương pháp của ông đã khuyến khích nhân viên nâng cao hiệu quả công việc cá nhân, phát huy sức mạnh tập thể bởi vì ông luôn tin tưởng rằng thành công lớn nhất chỉ có thể đạt được nếu có sự hợp tác từ tất cả mọi người. Điều này có nghĩa là việc bạn chủ động hợp tác với người khác cũng tương tự như việc người khác hợp tác với bạn. Các nhà lãnh đạo có đầu óc tư lợi sẽ không thể nhận được sự hợp tác từ cấp dưới bởi vì tinh thần đoàn kết, tương trợ lẫn nhau cũng tương tự như một thứ tình cảm - có cho mới có nhận.

Khi còn phục vụ cho lực lượng không quân trong suốt khoảng thời gian diễn ra hai cuộc Chiến tranh Thế giới thứ nhất và thứ hai, Đại úy Eddie Rickenbacker là một người thường xuyên khích lệ tinh thần đồng đội.



Trong Chiến tranh Thế giới thứ nhất, một mình ông đã bán hạ 26 máy bay đối phương. Khi Chiến tranh Thế giới thứ hai nổ ra, ông trở thành tám gương sáng khi dẫn dắt một nhóm phi công an toàn trở về sau một hành trình dài lênh đênh trên biển Thái Bình Dương chỉ với một chiếc xuồng duy nhất trong quãng thời gian ròng rã một tháng. Chính sức mạnh đoàn kết đó về sau đã trở thành nền tảng giúp ông lập nên Hãng hàng không Eastern Airlines.

Triết gia William James đã từng nói: “Nếu có thể khiến người khác hợp tác thân thiện với mình, bạn sẽ có thể đạt được mọi mục tiêu mong muốn mà không hề gặp bất kỳ trở ngại nào to lớn cả”. Đó quả là một nhận định táo bạo, nhưng thực tế sẽ đúng như vậy đấy.

Một khi đã gây dựng được một tinh thần đoàn kết sâu sắc, bạn sẽ nhận thấy rằng mọi hoạt động diễn ra đều dựa trên tinh thần đồng đội từ trên xuống dưới. Mỗi một đội thể thao giành thắng lợi, niềm vinh dự không chỉ thuộc về một cá nhân riêng lẻ nào mà thuộc về tất cả mọi người, và huấn luyện viên phải luôn khuyến khích các vận động viên biết đặt thành công của toàn đội lên trên vinh quang của cá nhân. Ông Knute Rockne đã trở thành một huyền thoại của vùng Notre Dame nhờ khả năng khích lệ tinh thần đồng đội một cách tuyệt vời.

Trong trường hợp này, lời Kinh thánh trở nên vô cùng ý nghĩa: “Bất kỳ thứ gì các ngươi gieo trồng, các

người sẽ gặt được kết quả của thứ đó”. Thực tế cho thấy bất kỳ điều gì bạn làm cho người khác, có lúc bạn sẽ được nhận lại.

Hãy phát huy tinh thần đoàn kết để bạn có thêm sức mạnh vươn tới đỉnh cao của thành công.

*“Một cây làm chẳng nên non  
Ba cây chụm lại nên hòn núi cao.”*

- Ca dao Việt Nam

## TÍNH KHIÊM TỐN

Nhiều người cho rằng khiêm tốn chưa hẳn đã tốt. Theo tôi, khiêm tốn là một đức tính có ý nghĩa vô cùng to lớn. Đó chính là nguồn sức mạnh mà bạn có thể phát huy để đạt được thành công trong cuộc sống.

Khiêm tốn được xem là điều kiện tiên quyết của đạo Cơ đốc giáo. Chính nhờ đức tính này mà Mahatma Gandhi<sup>(1)</sup> đã mang lại nền độc lập cho Ấn Độ. Đồng thời, cũng nhờ khiêm tốn mà Giáo sư Albert Schweitzer<sup>(2)</sup> đã góp phần xây dựng nên một khu vực châu Phi tốt đẹp hơn.

---

(1) Mahatma Gandhi (1869-1948): Còn được người dân Ấn gọi là Thánh Gandhi, người chủ trương giành độc lập từ tay Anh quốc bằng con đường bất bạo động.  
(2) Albert Schweitzer (1875-1965): nhạc sĩ, triết gia, lý thuyết gia, nhà hóa học người Đức được giải Nobel Hòa Bình 1952 với công trình triết học "Reverence for Life", tạm dịch "Sự kính trọng cuộc sống".

Tính khiêm tốn đặc biệt cần thiết nếu bạn muốn trở thành người thành đạt, bất kể mục tiêu đề ra của bạn là gì. Và bạn sẽ nhận thấy rằng tính khiêm tốn quan trọng đến nhường nào khi bạn đã đạt đến đỉnh cao của thành công. Nếu không khiêm tốn, bạn sẽ không thể có được sự thông minh, sáng suốt vì một trong những điểm nổi bật nhất của một người thông minh chính là khả năng tự nhận khuyết điểm.

Thiếu tính khiêm tốn, bạn sẽ không thể nhận ra cái mà tôi cho là “cơ hội đạt được thành công mới” sau mỗi lần gặp phải nghịch cảnh hay thất bại. Mỗi thất bại đều ẩn chứa trong nó cơ hội nhằm giúp bạn có thể nhanh chóng vượt qua và thậm chí còn vươn xa hơn nữa. Lấy ví dụ bằng câu chuyện của R. G. LeTourneau khi ông bắt đầu thành lập một garage ô tô, nhưng công việc lại không thuận buồm xuôi gió buộc ông chuyển sang nghề thầu xây dựng. Ông nhận thầu công trình đập nước Hoover nhưng không may gặp phải nhiều đá cứng. Những khó khăn và chậm trễ trong việc dời bỏ những tảng đá cứng này khiến ông mất gần như tất cả.

Nhưng LeTourneau không hề phàn nàn hay đổ lỗi cho bất kỳ ai về số phận nghiệt ngã mà ông đang gặp phải, cũng không hề than trách vận mệnh đối với những mất mát to lớn ấy. Ông tự nhận hoàn toàn trách nhiệm về bản thân. Mỗi khi gặp phải thất bại, ông đều cầu nguyện. Chính nhờ thế, ông tự tìm ra cho mình “cơ hội

để đạt được thành công mới” ẩn nấp trong thất bại sau cùng. Ông quyết định chuyển hướng sang nghề chế tạo, sản xuất ra các loại máy móc có thể đào xới bất kỳ loại đất đá nào ra khỏi mặt đất.

Kết quả là, giờ đây khắp nơi trên thế giới đều dùng máy xúc LeTourneau. LeTourneau hiện có rất nhiều nhà máy sản xuất và sở hữu nguồn tài sản lên đến hàng tỉ đô-la. Nhưng câu chuyện về tính khiêm tốn chưa dừng ở đây. Để bày tỏ lòng biết ơn của mình đối với những vận may giúp ông có được thành công như ngày hôm nay, LeTourneau đã dành phần lớn tài sản của mình đóng góp cho các nhà thờ và dành phần lớn thời gian để truyền giáo.

Đôi khi, khiêm tốn sẽ biến thất bại thành một vận may tinh thần. Vài năm trước đây, tôi có dịp đến thăm Lee Braxton - một nhà doanh nghiệp trước đây đã từng là thị trưởng của Whiteville, Bắc California. Đây cũng là hôm mà anh ta nhận ra rằng mình đang gặp tổn thất về tài chính to lớn do sơ suất, trước một đối tác kinh doanh mà anh ta vẫn tin tưởng trong nhiều năm.

“Hiện nay anh đã xây dựng và quản lý thành công bao nhiêu công ty rồi?”, tôi hỏi.

“Tổng số phải đến 15 công ty”, Braxton trả lời, “bao gồm cả Ngân hàng quốc gia First National Bank của Whiteville. Và tôi chưa bao giờ bị thua lỗ đến một đồng. Đó chính là lý do vì sao tổn thất này khiến tôi phiền

muộn đến vậy. Đây thực sự là một cú đấm vào lòng tự hào và kiêu hãnh của tôi”.

“Tốt đấy”, tôi nói, “Anh đang có cơ hội để nhận ra rằng thất bại cũng như thành công đều có ý nghĩa như nhau. Thất bại này của anh sẽ trở thành một vận may lớn nếu nó dạy cho anh biết cách khiêm tốn và trân trọng tất cả những gì anh đã đạt được. Với thất bại này, anh có thể thành công hơn bao giờ hết”.

Gương mặt của Braxton ánh lên một nụ cười rạng rỡ. “Ồ, đúng đấy, tôi đã không hề nghĩ về thất bại này theo chiều hướng đó”.

Vài tháng sau, tôi nhận được một lá thư của Braxton. Trong thư anh kể rằng thu nhập của anh đã tăng đến đỉnh cao, thậm chí giúp anh đủ bù đắp khoản tiền thua lỗ lần trước. Qua đó cho thấy, khiêm tốn chính là một nguồn sức mạnh vô biên của con người.

*“Khiêm tốn là thành trì của cái đẹp.”*

“MODESTY IS THE CITADEL OF BEAUTY.”

- Demades

## ĐÁNH BÓNG BẢN THÂN

**N**ội dung và cách thức thể hiện suy nghĩ thành lời nói của bạn đóng vai trò vô cùng quan trọng trong cuộc sống. Bởi vì người khác sẽ đánh giá từng lời ăn tiếng nói và cả cách thức truyền đạt những ý tưởng, suy nghĩ của chúng ta nữa. Tuy nhiên, đôi khi không chỉ nội dung mà cả hình thức bên ngoài của bạn cũng tạo cho họ, và cả chính bạn, những ấn tượng tương tự và thậm chí còn sâu sắc hơn thế nữa. Cách người khác nhìn nhận ta và cách ta tự nhìn nhận bản thân đều đóng vai trò vô cùng quan trọng nếu chúng ta muốn thành công.

Chuyện kể rằng một trong những thương nhân thành đạt nhất nước Mỹ thường lái chiếc xe trên phố với túi gậy đánh gôn đặt tiền để trong khoang để hành lý. Thực tế là, cả đời anh ta chưa vung gậy lần nào cả.

Nhưng bạn sẽ bất ngờ khi biết rằng anh ta đã sử dụng bộ gậy đánh gôn đắt tiền ấy để “hạ gục” mọi chướng ngại vật trên bước đường kinh doanh của mình một cách hiệu quả như thế nào.

Với điều bí mật này, anh ta đã tạo cho người khác ấn tượng về một anh chàng thành công đến nỗi có thể dành ra một khoảng thời gian đáng kể cho môn thể thao gôn. Và mỗi khi được mời chơi gôn, lúc nào anh ta cũng viện cớ bằng những cuộc hẹn với “gia đình nhà Vandermorgan hay nhà Rockerbilt”, và chưa bao giờ anh ta để mình bị dồn vào thế bí chỉ vì một lần chơi gôn như thế cả. Mà nếu thế, thì chắc chắn là anh ta sẽ đánh mất cả uy tín lẫn sự nghiệp kinh doanh của mình nữa.

Gian lận ư? Lừa đảo ư? Bóp méo sự thật ư? Không. Anh ta chính là một trong những nhân viên kinh doanh thành công nhất. Và để có thể bán chạy hàng, trước hết anh ta phải tự “đánh bóng” cái “tôi” của mình lên, mà điều này lại không hề gây hại gì đến ai cả. Và rồi anh ta cứ thế tiếp thị thành công sản phẩm của mình đấy!

Về phần mình, thực tế là tôi chưa bao giờ thấy cần thiết phải “đánh bóng” bản thân bằng những việc đại loại như vậy, và chắc hẳn là bạn cũng thế. Nhưng nếu nhận thức được điều này thì có lẽ cũng chỉ vì một đòi hỏi cấp thiết rằng mình phải hoàn thành công việc một cách xuất sắc. Và thậm chí khi ấy, có lẽ tôi phải bắt chước tốt hơn cả anh chàng kia.



Khi tiếp xúc với hàng ngàn con người trong từng thời điểm khác nhau của cuộc sống, tôi nghiệm ra rằng cái tôi của con người là một điều gì đó khá nhạy cảm và chịu ảnh hưởng bởi ngoại cảnh theo nhiều cách khác nhau tùy thuộc vào tính cách và kinh nghiệm của họ.

Có lẽ tôi sẽ là người cuối cùng trên thế gian này đề cập đến việc một người nào đó phải giở những trò xảo quyết làm tổn thương người khác hay lợi dụng họ bằng bất cứ cách nào có thể. Tuy nhiên, tôi sẽ là một trong những người đầu tiên muốn bày cho một ai đấy bí quyết “đánh bóng” bản thân nhằm giúp họ vượt qua những nỗi lo sợ và tự ti về sự nghèo hèn thấp kém của mình để có thể leo lên những nấc thang của thành công.

Một trong những học trò của tôi - vốn là một nhân viên kinh doanh bảo hiểm nhân thọ - mỗi khi gặp gỡ khách hàng tiềm năng của mình thường đeo trên tay một chiếc nhẫn kim cương 8 ca-ra như thể đang nắm trong tay một chiếc đũa thần kỳ diệu. Anh ta chính là một trong những nhân viên kinh doanh đặc lực nhất của một công ty bảo hiểm nhân thọ.

Một lần nọ, anh ta đem chiếc nhẫn của mình đến gặp thợ kim hoàn để chỉnh sửa. Công việc này đòi hỏi phải mất vài ngày. Trong suốt quãng thời gian này, không hiểu sao anh ta thực hiện các vụ giao dịch khó khăn hơn hẳn, và rồi thậm chí không thể nào chào mời được khách hàng nào cả. Anh tâm sự rằng, mỗi khi chuẩn bị bắt

chuyện với một khách hàng tiềm năng nào đó, anh lại vô tình đưa mắt liếc về ngón tay đeo nhẫn của mình và bỗng nhiên một giọng nói thì thầm vào tai anh: “Khách hàng này sẽ không mua bảo hiểm đâu, khách hàng này sẽ không mua bảo hiểm đâu”.

Thế rồi cuối cùng điều đó cũng trở thành sự thật, anh ta chẳng thể nào thuyết phục được khách hàng của mình. Vậy mà ngay khi nhận lại chiếc nhẫn, anh ta nhanh chóng nhận được cùng lúc 6 đơn đăng ký mua bảo hiểm nhân thọ từ 6 lần giao dịch với khách hàng trong ngày làm việc đầu tiên của mình.

Bây giờ, về phần tôi, nếu bị một ai đó phát hiện ra mình đang đeo một chiếc nhẫn kim cương 8 ca-ra trên tay, e rằng tôi sẽ cảm thấy ngượng đến nỗi không thể làm được việc gì ra hồn thay vì thúc đẩy tôi làm một việc gì đó to tát hơn. Tuy nhiên, tôi sẵn sàng truyền đạt bí quyết này cho bất kỳ ai, giống như anh bạn kinh doanh bảo hiểm nợ, mong muốn có được nguồn động viên tinh thần từ kỹ năng “đánh bóng” cái tôi của mình như thế.

Một trong những biện pháp hữu hiệu nhất giúp bạn nâng cao giá trị của bản thân hơn nữa - điều mà bất kỳ ai cũng cần ý thức được - chính là chọn ra cho mình một vài tấm gương điển hình với những thành tích mà bạn mong muốn đạt được và thậm chí còn cao hơn thế nữa. Hãy xem họ như một tiêu chuẩn để so sánh, đối chiếu những thành tích mà mình đạt được.

Người bạn đời của bạn cũng có thể trở thành nguồn động viên tinh thần vững chắc cho bạn nếu các bạn thực sự hòa hợp và toàn tâm toàn ý với nhau. Chính sức mạnh từ một người bạn đời như thế sẽ thúc đẩy bạn vươn tới những thành công ngoài sức tưởng tượng.

Ngoài ra, những đồng nghiệp thân quen cũng đóng vai trò là một “liều thuốc bổ hữu hiệu” cho tinh thần của bạn nếu bạn biết cộng tác với đúng người. Hãy chắc chắn rằng những người xung quanh bạn luôn biết khuyến khích và động viên bạn thay vì khiến bạn phải buồn bã hay nản chí.

Cái “tôi” trong bạn đôi khi cũng cần phải được động viên, khuyến khích. Do vậy, bạn hãy vận dụng mọi bí quyết để tự động viên bản thân. Kể cả khi bạn cần một đồ trang sức rẻ tiền nào đó để được tự tin hơn, hãy mua nó cho riêng mình. Nếu những điều bạn làm không hề gây tổn hại đến người khác mà lại có ích cho mình, thì bạn cứ làm. Khi bạn cảm thấy hài lòng về bản thân, lẽ đương nhiên là người khác cũng sẽ thấy hài lòng về bạn. Và, hãy ghi nhớ điều này, mỗi một người mà bạn sắp sửa được tiếp xúc trong cuộc sống biết đâu lại là người có thể giúp bạn leo lên những nấc thang của thành công cao hơn nữa?

## ĐÁNH THỨC MẶT TÍCH CỰC TRONG CON NGƯỜI BẠN

**N**hững kỹ sư quân đội ở Alaska đang làm việc hối hả để hoàn thành một chiếc cầu. Họ tận dụng dòng sông đã đóng băng bên dưới để chống đỡ cho cột trụ trung tâm và theo tính toán, nếu không kịp đặt những dầm thép trung tâm vào đúng chỗ trước khi băng tan, họ sẽ phải tốn kém rất nhiều chi phí.

Trong khi đó, dầm thép lại được sản xuất tại nhà máy thép ở Pennsylvania, nghĩa là phải được vận chuyển qua một chặng đường khá dài mới đến được nơi thi công. Điều khiến tình thế càng cấp bách chính là thời tiết quá xấu khiến cho công tác vận chuyển dầm thép ngày càng thêm chậm trễ, các kỹ sư chỉ còn một vài ngày để hoàn tất công việc của mình. Tuy nhiên, cuối cùng những dầm thép cũng đến đúng nơi cần đến. Nhưng đến khi dầm được cần trục nâng lên đặt vào vị trí thì mọi người mới

phát hiện ra rằng chiều dài của nó bị thiếu mất vài inch<sup>(\*)</sup>.

Làm thế nào đây khi thời tiết đang nhanh chóng âm dần trong khi nhà máy sản xuất lại cách xa đến hàng ngàn dặm? Phải chăng đây là một tình thế bế tắc? Không, đối với một người có đầu óc sáng tạo gắn liền với một khả năng lãnh đạo tài tình thì tình huống trên chẳng có gì là khó khăn.

Một kỹ sư quân đội đã nhanh chóng điện thoại về nhà máy để khởi động lại guồng máy sản xuất dầm thép theo đúng chiều dài tiêu chuẩn. May thay, tại nhà máy cũng có những người có khả năng lãnh đạo xuất sắc chưa bao giờ chịu khuất phục trước khó khăn cả. Những dầm thép được chế tạo với một tốc độ kỷ lục và nhanh chóng được vận chuyển cả ngày lẫn đêm đến Alaska dưới sự chỉ đạo ưu tiên số một của hai nhà thám hiểm thông thạo địa hình.

Đến Alaska, những chiếc dầm thép được dỡ ra đặt vào vị trí chính xác 3 phút trước khi lớp băng đá bên dưới những cột trụ chống đỡ tan chảy. Đây là một tình huống được xử lý và tháo gỡ không chỉ nhờ những cái đầu minh mẫn mà còn nhờ một vận may vô hình luôn sẵn sàng đến với những ai có hiểu biết tường tận về những gì họ cần làm và biết trân trọng công việc của mình.

---

(\*) inch: đơn vị đo chiều dài thông dụng ở Anh, Mỹ, 1 inch = 2,54 cm.

Những ai có mục tiêu sống rõ ràng, sẽ luôn có đủ năng lực để hoàn thành mục tiêu đó. Năng lực này sẽ giúp họ vạch ra những bước đi rõ ràng và có thứ tự, phù hợp với quy luật của vạn vật mà trong đó thế giới của chúng ta chỉ là một phần vô cùng nhỏ bé.

Sự vĩ đại của Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln được thể hiện rõ nét nhất khi ông phải đối diện với những vấn đề nan giải. Kinh nghiệm từ những thất bại, những lần thua trận và những nghịch cảnh không may mắn xảy ra với ông thời trai trẻ đều được chuyển hóa thành một trí tuệ uyên thâm mà không một người bình thường nào có thể trải nghiệm được. Lincoln đã biết tận dụng sự trải nghiệm hiếm có của mình để nâng cao khả năng giải quyết vấn đề thay vì bỏ cuộc mỗi khi tình thế trở nên khó khăn.

Đây chính là tính cách định hình nên những con người thực sự vĩ đại. Bất cứ ai cũng có thể từ bỏ hay thay đổi quyết định bằng cách chuyển hướng quan tâm của mình sang một vấn đề khác mỗi khi gặp thất bại. Đây chính là điều mà đa số thường làm mỗi khi lâm vào hoàn cảnh bất lợi. Và có lẽ đó cũng chính là nguyên nhân chủ yếu của việc tại sao họ gặp phải rất nhiều thất bại trong khi thành công đạt được trong cuộc sống lại không đáng kể.

Bạn sẽ không thể nhìn thấy được bản chất thực sự của mình mỗi lần soi gương. Điều bạn thấy chỉ là dáng vẻ bên

ngoài mà ẩn chứa bên trong nó là con người thật của bạn.

Nếu bạn mong muốn vươn tới những thành công cao hơn, xa hơn nữa trong cuộc sống, bạn cần rèn luyện cho mình lòng cao thượng, sự mạnh mẽ và tích cực. Đó sẽ là nguồn khơi dậy mọi niềm vui mà bạn hằng mong ước, mọi của cải vật chất mà bạn cần để có một cuộc sống thanh thản và hạnh phúc, và đồng thời là liều thuốc giúp cơ thể bạn vượt qua mọi bệnh tật.

Bản chất tích cực đang trú ngụ trong cơ thể bạn có thể tự động triển khai những chỉ thị của bạn thành những hành động cụ thể, với điều kiện bạn phải là người chủ động đưa ra những yêu cầu đó và xác định được cho mình những mục tiêu rõ ràng từ cuộc sống. Bạn là một chủ thể độc lập với bản chất tích cực và có quyền phát huy hết năng lực bản chất đó để hoàn thành mọi mục tiêu mà bạn đã chọn.

Tôi đã có dịp được làm việc và kết bạn với hàng trăm nhân vật thành đạt nhất nước Mỹ trong vòng 50 năm trở lại đây. Mỗi người trong số họ đạt được thành công lớn đều nhờ biết phát huy khả năng tích cực của mình.

Vậy, bạn còn chần chừ gì nữa? Hãy khám phá bản chất tích cực của bản thân và nắm bắt lấy nó, bạn sẽ nhanh chóng vươn tới đỉnh cao của thành công và đạt được mọi tâm cao mà bạn mơ ước.

## SỨC MẠNH TINH THẦN

**B**ất kể mơ ước nào bạn tin tưởng rằng sẽ đạt được, chắc chắn nó sẽ trở thành hiện thực. Đấng Sáng tạo đã ban tặng cho bạn một đặc quyền bất khả xâm phạm - quyền kiểm soát suy nghĩ, trí tuệ của mình với mọi hình thức và trạng thái tinh thần mà bạn mong muốn.

Trạng thái tinh thần của bạn sẽ khơi dậy động cơ hướng đến những tình huống, sự vật và con người mà bạn thường xuyên nghĩ đến. Điều này giải thích nguyên nhân vì sao có nhiều người thường hay gặp thất bại trong cuộc sống như sự cơ cực, đau yếu về thể chất lẫn tinh thần và sự nghèo đói bởi chúng đều là những gì mà họ thường hay để tâm đến.



Các nhà khoa học đã tiến hành phân tích, mổ xẻ và giải thích hầu hết các hiện tượng ngoại trừ những thác mắc xoay quanh vấn đề: Liệu trí óc con người, một khi bị điều khiển bởi một niềm tin mãnh liệt đến nỗi trở thành một đức tin, có khả năng hướng bạn đi đến một kết cục đúng như viễn cảnh mà bạn thường nghĩ đến hay không?

Khi bước chân vào cuộc sống, chúng ta luôn mang theo mình hai phong bì đã được dán kín như nhau. Hai phong bì này sẽ do chính chúng ta nắm giữ chứ không phải bất kỳ một ai khác. Ở phong bì thứ nhất, ta tìm thấy một bảng kê những lợi ích và của cải vật chất có thể đạt được nhờ nhận thức sức mạnh phi thường của lý trí, phát huy sức mạnh đó cho đến khi hoàn thành được mục tiêu đề ra với tinh thần lạc quan tuyệt đối. Trong khi đó, ở phong bì thứ hai lại chứa đựng một bảng kê tương tự về những khoản tiền phạt mà ta phải trả do lơ đãng hay do bất kỳ một nguyên nhân nào khác - chi phối và ra chỉ thị cho sức mạnh trí tuệ của bản thân.

Một trong những điều khôi hài nhất chính là chỉ khi trải qua những bi kịch, thất bại hay một điều bất hạnh nào đó, chúng ta mới bắt đầu nhận thức được sức mạnh của một thái độ tích cực.

Milo C. Jones, người vùng Fort Atkinson, bang Wisconsin, là một nông dân nghèo khổ. Cho đến khi mắc phải chứng bệnh bại liệt quái ác, ông phát hiện ra

rằng sức mạnh của ý chí mới là điều to lớn hơn cả sức mạnh của cơ bắp. Ý tưởng sản xuất món xúc xích thịnh lợi của ông đã giúp ông nhanh chóng trở nên giàu có ngay tại trang trại mà trước đây chỉ là một mảnh đất nghèo nàn chỉ đủ để kiếm sống. Đó chính là những ngày khởi đầu của loạt sản phẩm mang tên Jones Farm mà ngày nay là một thương hiệu gia đình nổi tiếng ở Mỹ.

Điều đó cho thấy, chính niềm tin vào cuộc sống mới là tài sản vô giá nhất. Nhưng bạn chưa thể tận dụng hay hưởng lợi từ niềm tin này một khi bạn vẫn chưa hình thành thói quen duy trì một tinh thần lạc quan thường trực. Nên nhớ rằng không một ai có thể khiến ta phải lo lắng và không một ai có thể khiến ta phải giận dữ hay phải lo sợ nếu không được sự “chấp thuận” từ phía chúng ta.

Trạng thái tinh thần của bạn chính là công cụ giúp bạn cân bằng cuộc sống cũng như những mối quan hệ với mọi người chung quanh và các tình huống trong cuộc sống - nó có thể hướng bạn về những gì mà bạn đang mơ ước.

## DUY TRÌ MỘT TINH THẦN TÍCH CỰC

**K**inh thánh nói rằng: “Của cải trong tay những người giàu có sẽ tiếp tục sinh sôi nảy nở; trong khi những kẻ nghèo khổ luôn phải làm việc cật lực mới có cái để ăn”.

Tài sản mà chúng ta kiếm được nhằm vào việc sử dụng để tạo ra giá trị mới chứ không chỉ để tích lũy, dành dụm. Do vậy, hãy đầu tư bất kỳ tài sản nào thuộc quyền sở hữu của mình vào nhiều mục đích khác nhau, nếu không tài sản của chúng ta sẽ bị lãng phí.

Khi một người muốn khẳng định mình trong việc kiếm sống, hiếm khi anh ta tìm thấy một ai đấy sẵn lòng rộng mở đón chào mình. Nhưng một khi đã tìm được cho mình một vị trí trong xã hội, cũng là lúc anh ta không còn cần sự giúp đỡ từ phía người khác, thì lại là

lúc mà người ta xếp thành hàng dài sẵn sàng phục vụ anh ta bất cứ lúc nào.

Đó cũng chính là nguyên nhân vì sao tôi gọi đây là “định luật hấp dẫn hài hòa”. Chẳng hạn sở thích này dẫn đến sở thích nọ, thành công nối tiếp thành công, thất bại nối tiếp thất bại. Trong cuộc sống, chúng ta đồng thời là người hưởng lợi mà cũng có thể là nạn nhân của dòng chảy cuộc sống quá nhanh, nhanh đến nỗi nó có thể đưa chúng ta đi đến thành công hoặc thất bại trong phút chốc.

Vậy thì làm thế nào bạn có thể đạt được điều mình mong muốn? Câu trả lời vô cùng đơn giản. Hãy tập cho mình lối tư duy tích cực, để từ đó định hình trong bạn một ý niệm rõ ràng về số phận của bạn thay vì phó nó trôi dạt theo dòng đời.

Bạn vốn được ban cho một năng lực suy nghĩ, khao khát, hy vọng và năng lực định hướng cho cuộc đời của bạn. Đó cũng chính là điều duy nhất mà chúng ta có toàn quyền kiểm soát. Nhưng hãy nhớ rằng, chúng ta phải biết nắm lấy và tận dụng đặc quyền này, nếu không sẽ có lúc chúng ta phải gánh chịu những thất bại đáng tiếc. Thật vậy, cho dù đó là gì đi chăng nữa - thể chất, tinh thần hay tâm hồn - chúng ta đều phải biết tận dụng chúng, bằng ngược lại, bạn sẽ đánh mất tài sản vô giá nhất của mình.

Trước hết, hãy tự đặt ra cho mình một vị trí nhất

định mà bạn mong muốn đạt được trong cuộc sống. Sau đó hãy tự nhủ rằng: “Tôi có thể đạt được vị trí đó. Tôi có thể đạt được vị trí đó ngay từ bây giờ”. Hãy phác thảo các bước bạn phải thực hiện để đạt được mục tiêu của mình. Sau đó từng bước thực hiện các bước đề ra và bạn sẽ nhận thấy rằng với mỗi thành công đạt được, bước tiếp theo sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Nên nhớ, bạn không thể dậm chân tại chỗ. Bạn phải luôn vươn tới những thành công - bằng không bạn sẽ bị tụt dốc về phía những thất bại. Mọi lựa chọn đều do ở bạn.

*“Hãy quay mặt về phía mặt trời và bạn sẽ không còn nhìn thấy bóng râm.”*

“KEEP YOUR FACE TO THE SUNSHINE AND YOU CAN'T SEE THE SHADOW.”

- Helen Keller

## HÃY LẠC QUAN

**L**ạc quan có thể được xem như một thói quen tốt về mặt tinh thần. Bạn có thể rèn luyện cho mình một cách nhìn lạc quan trước cuộc sống và từ đó bạn nâng cao khả năng đạt được thành công. Ngược lại, bạn sẽ sa vào hố sâu của bi quan và thất bại.

Tinh thần lạc quan là một trong những đặc điểm quan trọng nhất của một con người có nhân cách hài hòa, đáng yêu. Nó là kết quả của hàng loạt nhân tố như: óc hài hước, niềm hy vọng, khả năng vượt qua nỗi sợ hãi, sự thỏa mãn trước cuộc sống, một tinh thần tích cực, tính năng động, lòng nhiệt huyết, sự trung thành và tính quyết đoán.

Thay vì phải lo lắng quá nhiều về những điều tồi tệ chẳng may xảy ra với bạn, hãy dành ra vài phút mỗi ngày

để nghĩ đến hàng loạt những điều thú vị sẽ đến với bạn vào ngày mai, tuần sau, tháng sau hoặc năm sau. Khi nghĩ về những điều tốt đẹp đó, bạn sẽ nhận ra rằng mình đang soạn thảo kế hoạch thực hiện những điều đó lúc nào không hay biết. Và từ đó, bạn tập cho mình thói quen luôn luôn lạc quan trước cuộc sống.

Thực tế là chưa có bất kỳ một nhà lãnh đạo tài ba lỗi lạc hay một cá nhân thành đạt nào là một con người bi quan cả.

Tổng thống Franklin D. Roosevelt đã truyền hơi thở của niềm tin và hy vọng cho một quốc gia đang bị lún sâu vào cơn Đại khủng hoảng kinh tế.

Chúng ta đang sống trong một thể chế kinh tế, xã hội và chính trị tốt đẹp nhất của lịch sử nhân loại, lẽ nào chúng ta lại thiếu tinh thần lạc quan hơn cha anh chúng ta?

Hãy nhớ rằng, trong mối quan hệ giữa con người với con người thì quy luật sau đây sẽ đóng vai trò chi phối: người lạc quan thường có xu hướng kết bạn với những người lạc quan khác, tương tự thành công này nối tiếp thành công khác. Người bi quan thường làm lây lan những nỗi lo lắng và rắc rối của họ, cho dù họ không nói bất kỳ một lời nào, hay diễn đạt bất kỳ một hành động nào, bởi vì chính thái độ tiêu cực của họ cũng đã là một thanh nam châm có một đầu “âm” đủ mạnh rồi.

Tinh thần lạc quan tự nó đã là một dạng thành công bởi vì nó chứng tỏ bạn đang có một tâm hồn lành mạnh, thanh thản và thoải mái. Một người quá giàu có cũng có thể là một người thất bại nếu anh ta luôn bị ám ảnh bởi những ưu phiền, luôn lo lắng về sức khỏe của mình.

Tuy vậy, lạc quan không có nghĩa là bạn cứ phó mặc bất kỳ khả năng nào của mình cho nước cuốn mây trời với một niềm tin hão huyền rằng tương lai thế nào cũng sẽ giúp bạn hoàn thiện khả năng đó. Những hy vọng viễn vông như thế chỉ có ở những anh chàng ngốc mà thôi. Tinh thần lạc quan bắt nguồn từ một niềm tin kiên định rằng bạn có thể vạch ra hướng giải quyết vấn đề một cách đúng đắn, bằng cách động não và đề ra phương hướng hành động dựa vào một khả năng suy xét chắc chắn.

Khi cuộc Đại suy thoái 1929 – 1933 lên đến đỉnh điểm, cũng có nhiều người “lạc quan” khi họ không tin rằng nền kinh tế “bong bóng” sẽ nổ tung vì quá nóng. Họ cho rằng những người dự đoán nước Mỹ sẽ trải qua một cuộc lạm phát và đầu cơ vô cùng nguy hiểm là “những kẻ bi quan” Cho đến khi sự việc xảy ra đúng như dự đoán, những con người “lạc quan” kia chỉ còn biết tên tò. Nhiều người trong số họ thiếu mất một sức mạnh tinh thần đủ để tìm kiếm vinh quang trong thất bại và bộc lộ rõ ràng họ chỉ là những người bi quan thực sự.

Bạn cũng có thể trở thành một con người lạc quan.



Hãy học cách đối mặt với tương lai. Hãy phân tích mọi sự kiện sẽ xảy ra với bạn. Đánh giá các nhân tố bằng một óc suy xét sáng suốt và minh mẫn. Sau đó quyết định phương hướng hành động của mình để đưa sự vật về đúng quỹ đạo mà bạn mong muốn. Bạn sẽ nhanh chóng nhận thấy rằng tương lai không hề chứa đựng điều gì khiến bạn phải lo lắng cả.

*“Trong cái giá buốt tận cùng của mùa đông, tôi nhận ra mùa hè rực rỡ.”*

“IN THE DEPTHS OF WINTER, I FINALLY LEARNED THERE WAS IN ME  
AN INVINCIBLE SUMMER.”

– **Albert Camus**

## KIỂM SOÁT TRẠNG THÁI TINH THẦN

**T**rạng thái tinh thần luôn là nhân tố quyết định hướng đi của cuộc đời bạn. Nó có thể giúp bạn đi theo con đường dẫn tới thành công mà cũng có thể là ngã rẽ sang một con đường chông gai với nhiều thất bại đang chờ đợi. Điều duy nhất quyết định thành công hay thất bại trong cuộc đời của chúng ta, hoặc ban thưởng cho ta sự bình yên trong tâm hồn, hoặc trừng phạt ta bằng một cuộc đời cơ cực trong suốt những năm tháng còn lại, chính là đặc quyền kiểm soát lý trí của bản thân và hướng chúng đến bất kỳ điểm đích nào mà ta lựa chọn.

Trạng thái tinh thần của bạn sẽ quyết định việc người khác hợp tác với bạn đầy thiện chí, hoặc cũng có thể đẩy họ tránh xa bạn. Tất cả tùy thuộc vào thái độ tích cực hay tiêu cực của bạn; và, hãy nhớ rằng bạn là người duy nhất quyết định điều đó.

Trạng thái tinh thần là một nhân tố có tính quyết định, và có lẽ là nhân tố quan trọng nhất cho thấy bạn sẽ nhận được những kết quả gì so với kỳ vọng của bạn. Chỉ những mục tiêu đi kèm với một niềm tin mạnh mẽ vào sự thành công mới có hy vọng mang lại thành công.

Trong nghệ thuật bán hàng, trạng thái tinh thần còn là một nhân tố quan trọng đối với bất kỳ loại hình sản phẩm nào - hàng hóa, dịch vụ, chương trình đào tạo hay bất kỳ ý tưởng hoặc hàng hóa nào khác. Một người có tư tưởng tiêu cực sẽ chẳng thể bán được gì cả. Có thể có người muốn mua hàng của anh ta, nhưng đảm bảo với bạn rằng rốt cuộc thì anh ta cũng sẽ không thể nào bán được. Có lẽ bạn cũng đã từng có dịp chứng kiến thực tế này tại các cửa hàng bán lẻ, nơi mà đầu óc của những nhân viên bán hàng rõ ràng không phải nhằm chiều lòng khách hàng của mình.

Một nhân viên kinh doanh thành đạt sẽ biết cách điều chỉnh trạng thái tinh thần của mình trước khi gặp gỡ với khách hàng tiềm năng bằng cách tự hình dung ra mình đang tiến hành vụ kinh doanh đó. Anh ta nhận ra rằng nếu muốn thực hiện vụ mua bán với khách hàng của mình, trước tiên anh ta phải tự thuyết phục được bản thân mua mặt hàng đó.

Thái độ tự tin vào chính mình có tầm ảnh hưởng khá to lớn đối với không gian và thời gian mà ta chiếm giữ trong cuộc sống, những thành công mà ta đạt được,

những người mà ta kết bạn và những cống hiến cho đời sau. Thi sĩ W. E. Henley từng thừa nhận sự thật hiển nhiên này khi viết rằng: “Tôi là ông chủ của số phận, là thuyền trưởng của tâm hồn tôi”. Quả thật, chúng ta sẽ trở thành những người làm chủ hoàn toàn vận mệnh của mình một khi chúng ta còn kiểm soát được lý trí của bản thân và hướng nó đến một giải pháp tốt đẹp.

Bạn có thể kiểm soát trạng thái tinh thần của mình thông qua nhiều nhân tố khác nhau, trong đó có thể kể đến những nhân tố như:

- Dựa trên một hay nhiều động cơ, bạn có thể xác lập cho mình một mục tiêu mãnh liệt nào đó.
- Mối quan hệ chặt chẽ với những người có tư tưởng tích cực, vì họ có thể khuyến khích bạn suy nghĩ và hành động với một tinh thần tích cực hơn.
- Sự tự kỷ ám thị - là trạng thái tinh thần xuất hiện từ khi tâm trí có những ý nghĩ cho đến khi ý nghĩ đó biến thành hành động. Quá trình này diễn ra một cách thầm lặng nhằm thuyết phục tiềm thức của bản thân.
- Cầu nguyện hàng ngày để bày tỏ lòng biết ơn của bạn đối với những điều tốt đẹp mà bạn đã nhận được thay vì đòi hỏi thêm; đồng thời hãy cầu xin một trí tuệ sáng suốt hơn nữa giúp bạn có thể tận dụng nguồn tài sản hiện có của mình tốt hơn. Đây

có lẽ là thói quen quan trọng nhất vì nó giúp ta nâng cao sức mạnh từ tín ngưỡng tôn giáo và nó sẽ được phát huy nhằm giúp bạn đạt được bất kỳ điểm đích nào đã chọn.

Ân sâu trong tâm hồn bạn là một người khổng lồ còn ngủ yên. Bạn có thể ra lệnh cho anh ta thực hiện bất kỳ một ước vọng nào. Một buổi sáng nào đó khi thức dậy và nhận thấy mình đang ngập tràn trong ánh sáng của thành công, bạn sẽ tự hỏi rằng tại sao từ trước đến nay bạn không thể nhận ra rằng mình đã có trong tay tất cả những nhân tố để làm nên một thành công lớn.

*“Nhiệt tâm là một ngọn núi lửa mà loài cỏ dại của sự thiếu quyết đoán không thể mọc trên đó.”*

“ZEAL IS A VOLCANO, THE PEAK OF WHICH THE GRASS OF  
INDECISIVENESS DOES NOT GROW.”

**- Kahlil Gibran**

## GIÁ TRỊ CỦA MỘT TINH THẦN TÍCH CỰC

**P**hải chăng những tư tưởng tiêu cực đang ngăn cản bạn tiến gần đến thành công trong cuộc sống? Nếu quả thật là thế, đã đến lúc bạn cần phải thay đổi.

Một người có những tư tưởng tiêu cực thường chỉ biết chấp nhận những vấn đề hóc búa hoặc những khó khăn mà không biết cách vượt qua nó. Trong khi đó, một người có tư tưởng tích cực không chỉ mày mò tìm cách giải quyết vấn đề mà thậm chí còn biến chúng thành bước đệm để đi đến thành công.

Tại bang Louisiana, có một mảnh đất rộng được rao bán. Chỉ có hai người trả giá. Người thứ nhất là một người đàn ông đang sở hữu miếng đất kế bên. Anh ta trả giá rất thấp vì cho rằng những bụi tre mọc xum xuê trên mảnh đất kia sẽ khiến cho nó chẳng còn mấy giá trị nữa.

Người thứ hai ngược lại, trả mức giá cao gấp đôi người thứ nhất. Và kết quả là anh ta giành được quyền mua mảnh đất đó. Anh ta cho người chặt hết số tre trên làm cần câu cá, đem bán và kiếm đủ số tiền đã bỏ ra để mua mảnh đất.

Rõ ràng rằng, một thái độ tích cực sẽ hướng ta đến nhiều cơ hội thành công hơn, trong khi thái độ tiêu cực chỉ ngăn cản sự thành công, thậm chí còn khiến ta bỏ lỡ vận may khi cơ hội đến.

F. W. Woolworth<sup>(\*)</sup> bắt đầu sự nghiệp của mình từ vị trí một nhân viên bình thường cho một cửa hàng tin học. Lượng hàng tồn kho hàng năm cho thấy cửa hàng của anh đang để ứ đọng hàng ngàn đô-la trị giá hàng hóa đã lỗi thời và không còn giá trị thực tế nữa.

“Vậy chúng ta hãy bán hạ giá đi,” - Woolworth đề nghị với chủ cửa hàng, “và đem giải quyết hết tất cả những mặt hàng đã lỗi thời này”.

Nhưng ông chủ cửa hàng đã bác bỏ lời đề nghị ấy. Woolworth vẫn kiên trì thuyết phục. Anh ta đeo bám ông chủ cho đến khi ông ta chỉ còn cách đồng ý thực hiện thử kế hoạch này nhưng chỉ với một vài mặt hàng vô cùng lỗi thời.

Một chiếc bàn dài được đem ra kê ở ngay giữa cửa

---

(\*) F. W. Woolworth (1852-1919): Cha đẻ của ngành bán lẻ thông qua hệ thống chuỗi cửa hiệu giá rẻ. Nhà sáng lập tập đoàn bán lẻ Woolworth trị giá 65 triệu đô la với hơn 1.000 cửa hiệu vào năm 1919.

hàng và mỗi mặt hàng để trên bàn chỉ được định giá 10 cent. Hàng bán chạy đến nỗi Woolworth tiếp tục được phép bán đại hạ giá lần thứ hai và lần này cũng nhanh chóng hết hàng chỉ trong chốc lát.

Sau đó, Woolworth đã đề xuất rằng họ sẽ cùng nhau cộng tác để thành lập một cửa hàng chuyên bán hàng giá từ 5 đến 10 cent. Woolworth sẽ chịu trách nhiệm quản lý cửa hàng, trong khi đó ông chủ sẽ là người hỗ trợ về tài chính.

“Không!”, người chủ phản đối, “Kế hoạch này không hề khả thi chút nào cả, bởi vì anh sẽ không thể nào có đủ mặt hàng để bán với giá vô cùng rẻ mạt như vậy”.

Thế rồi Woolworth tự mình thực hiện kế hoạch đó và nhanh chóng gặp được vận may cho đến khi thành lập được một hệ thống lớn bao gồm các cửa hàng kinh doanh đứng tên mình. Vài năm sau, khi có dịp nhắc lại về vụ kinh doanh đại hạ giá năm nào, ông chủ cũ của Woolworth đã nói trong tiếc nuối: “Theo tính toán của tôi thì mỗi một từ tôi đã đưa ra để bác bỏ đề nghị của Woolworth khiến tôi mất đi khoảng một triệu đô-la”.

Một trạng thái tinh thần tiêu cực thường kéo theo nó nhiều trạng thái tâm lý liên quan như nỗi sợ hãi, thiếu quyết đoán, nghi ngờ, trì trệ, cáu bẳn và giận dữ, trong khi điều này lại càng khiến mọi người tránh xa và khiến ta dễ lỡ mất những cơ hội có ích. Ngược lại, một trạng thái tinh thần tích cực thường đi kèm theo nó là niềm



tin, lòng nhiệt huyết, óc sáng tạo, tinh thần kỷ luật tự giác, trí tưởng tượng và tính rõ ràng của mục tiêu, mà nhờ chúng, bạn có thể kéo mọi người đến gần với mình hơn và đón nhận được nhiều cơ hội có lợi cho mình hơn.

Vậy làm thế nào có thể duy trì một trạng thái tinh thần tích cực? Hãy học cách suy nghĩ và hành động theo phương châm “không gì là không thể làm được”<sup>(\*)</sup> đối với bất kỳ một kế hoạch hay mục tiêu nào đề ra và đừng bao giờ chịu khuất phục ý nghĩ “không thể thực hiện được” thường thấy ở hầu hết các nhiệm vụ, công việc được giao.

*“Kẻ hoài nghi biết cái giá phải trả của mọi thứ  
nhưng không biết giá trị của thứ gì cả.”*

“THE CYNIC KNOWS THE PRICE OF EVERYTHING AND THE VALUE OF  
NOTHING.”

- Oscar Wilde

---

(\*) Trong tiếng Anh: “a can do attitude” có thể ví với câu “nothing is impossible”, tạm dịch “không có gì là không thể”.

## HÃY PHÁT HUY NHỮNG THÓI QUEN TỐT

**M**ỗi thành công hay thất bại đến với bạn trong cuộc sống đều xuất phát từ những thói quen hiện có. Ta có thể chia thành hai loại thói quen như sau: loại thứ nhất bao gồm những thói quen mà bạn có ý thức tự rèn luyện mỗi ngày nhằm một mục đích nhất định nào đó, và loại thứ hai bao gồm những thói quen tự nảy sinh tùy vào những hoàn cảnh sống khác nhau, theo kiểu gió chiều nào nghiêng chiều ấy. Cả hai loại thói quen này đều phát huy một cách tự nhiên trước mỗi hoàn cảnh khi chúng ta mặc nhiên thừa nhận chúng, và cả hai đều chịu sự chi phối trực tiếp từ một quy luật chung mà tôi gọi là “sức mạnh toàn năng của thói quen”.

Chính sức mạnh toàn năng này là người kiểm soát toàn bộ, thông qua đó Đấng Sáng tạo sẽ điều tiết tất cả

mọi nguyên tắc của mình. Đấng Sáng tạo sẽ vận dụng những định luật để duy trì sự liên kết giữa các nguyên tử, các vì sao và các hành tinh, giữa bốn mùa trong năm, giữa bệnh tật và sức khỏe, giữa sự sống và cái chết. Sự duy trì ổn định của Đấng Sáng tạo là một hệ thống tự động có trật tự. Những vì sao và hành tinh vận động theo một quỹ đạo thời gian với độ chính xác hoàn hảo, mỗi vật thể tự duy trì cho mình một vị trí tại một thời điểm nhất định.

Một cây sồi lớn lên từ một hạt giống bé xíu, hạt thông nảy mầm thành cây thông. Đây đều là những hiện tượng mà bạn có thể quan sát được trong cuộc sống. Nhưng bạn có nhận thấy rằng những hiện tượng đó không phải do ngẫu nhiên mà thành? Một hoàn cảnh nào đó đã khiến cho những hiện tượng này diễn ra. Tương tự, một hoàn cảnh nào đó cũng đã khiến cho những thói quen cứ thế hình thành và một khi đã hình thành thì khó có thể thay đổi. Chính Đấng Sáng tạo là người đã ban cho ta quyền tạo dựng những thói quen phù hợp với những mục tiêu mà ta mong muốn.

Trong cuộc sống, tất cả chúng ta đều chịu sự chi phối của những thói quen. Các thói quen này hình thành do có sự lặp đi lặp lại của suy nghĩ và hành động. Do đó, chúng ta chỉ có thể kiểm soát được số phận và lối sống của mình nếu biết cách kiểm soát tư duy và thói quen của bản thân. Bạn cần hình thành nên những thói quen đáng có. Tất cả chúng ta đều có thể tận dụng và phát huy

những thói quen tốt đưa đến thành công. Phụ thuộc vào ý chí của mỗi người, việc hình thành những thói quen tốt có thể phá vỡ và thay thế dần những thói quen xấu.

Thói quen của các loài sinh vật, ngoại trừ con người, đều xuất phát từ bản năng. Tuy nhiên, điểm hạn chế của các loài sinh vật so với con người là chúng không thể tự mình phá bỏ những thói quen đó. Trái lại, Đấng Sáng tạo đã ban cho con người toàn quyền kiểm soát năng lực tư duy của mình, đi kèm với đó là công cụ xử lý tư duy logic và hướng tư duy của mình đến bất kỳ mục tiêu cuối cùng nào.

Đây chính là một chân lý. Bạn có thể dùng nó để mở toang cánh cửa của trí tuệ và sống một cuộc sống yên bình. Bạn sẽ có thể kiểm soát những nhân tố cần thiết để có được thành công. Phần thưởng dành cho những ai có quyền kiểm soát năng lực tư duy của bản thân và hướng nó đến những mục tiêu nhất định nào đó tùy theo sự lựa chọn của mình là vô cùng to lớn. Trái lại, bạn cũng sẽ phải gánh chịu những hình phạt nặng nề.

Sức mạnh toàn năng của thói quen hoàn toàn không có gì huyền bí, cũng không phải do ai thù dệt nên, càng không phải là một nguyên tắc mà ta phải nhát nhát áp dụng. Nhưng chính nhờ những thói quen tốt mà ta mới có thể tiến hành công việc của mình một cách trôi chảy và có một trật tự logic để chuyển tải những ý tưởng thành hành động.

Khi bạn bắt đầu ý thức được những thói quen của mình và hình thành nên những thói quen mới, hãy bắt đầu từ những thói quen tốt có thể đưa bạn đến thành công. Hằng ngày hãy cố gắng tập trung tư tưởng vào bất kỳ mục tiêu nào mà bạn mong muốn. Đến một thời điểm nhất định nào đó, những thói quen tinh thần mới này sẽ mang đến cho bạn sự thành đạt và cả vận may nữa.

*“Bản chất con người đều giống nhau, chỉ có thói quen của từng người mới làm họ khác nhau.”*

“MEN’S NATURES ARE ALIKE, IT IS THEIR HABITS THAT CARRY THEM FAR APART.”

- Khổng Tử (551 BC - 479 BC)

## RÈN LUYỆN TƯ DUY NHẠY BÉN

**K**hả năng tư duy của chính bạn là điều duy nhất bạn có toàn quyền kiểm soát. Để phát huy khả năng này một cách hiệu quả nhất, bạn cần luyện tập sự nhạy bén. Những người có đầu óc tư duy cao thường không để bất kỳ người nào khác suy nghĩ thay mình.

Kinh nghiệm cho thấy, những người thành đạt thường có một bộ óc sáng suốt có thể giúp họ đưa ra quyết định một cách đúng đắn. Họ biết cách thu thập thông tin, tiếp thu ý kiến từ người khác nhưng đến giai đoạn tổng hợp và phân tích thông tin cuối cùng, chính họ mới là người tự mình đưa ra những quyết định.

Tư duy nhạy bén dựa trên hai nguyên tắc cơ bản: Nguyên tắc thứ nhất lập luận theo phương pháp quy nạp dựa trên giả thuyết về một vấn đề hãy còn là ẩn số hay

những giả thuyết mà mọi sự kiện liên quan đến chúng còn chưa rõ ràng. Nguyên tắc thứ hai lập luận theo phương pháp suy diễn dựa trên những vấn đề đã được kiểm chứng trong thực tế hay những lập luận mà tất cả mọi người đều cho đó là sự thật.

Một người có tư duy nhạy bén thường thực hiện hai bước như sau: Trước tiên, họ bắt đầu phân tích sự kiện ra khỏi những điều hư cấu và những lời đồn đại chưa được kiểm chứng. Tiếp theo, họ bắt đầu phân chia sự kiện ra thành hai nhóm khác nhau: nhóm sự kiện quan trọng và nhóm sự kiện không quan trọng. Theo đó, sự kiện quan trọng là một sự kiện có ích cho việc tiếp cận mục tiêu của họ. Phần còn lại đều là những thông tin không mấy giá trị.

Điều đáng tiếc là hiện có rất nhiều người chỉ biết tư duy dựa trên những lời đồn đại vô nghĩa và những sự kiện không hề quan trọng để rồi kết cục họ nhận được những thất bại. Trong khi đó, người có lý trí lại hiểu rằng những ý kiến người khác đưa ra đôi khi chỉ là vô nghĩa, thậm chí còn gây nguy hiểm nếu ta cho đó là đúng đắn bởi vì tất cả những ý kiến đó chỉ toàn dựa trên những thành kiến, tính cố chấp, thói ích kỷ, sự rụt rè, e ngại và cả những thông tin mập mờ.

Người có khả năng tư duy cao biết bỏ ngoài tai cuộc trò chuyện của một người chỉ biết bắt đầu bằng câu nói quá nhàm chán: “Nghe nói rằng...” bởi vì họ hiểu những

gì mà họ sắp được nghe chỉ là những điều hoàn toàn vô nghĩa và chỉ khiến cho cuộc trò chuyện càng nhanh chóng kết thúc. Họ hiểu rằng trên đời này không có bất kỳ một người nào có trách nhiệm với lời nói của mình lại dám đưa ra những nhận định không có căn cứ. Nguyên tắc này giúp ta loại trừ bớt những điều vô nghĩa mà khá nhiều người vẫn xem đây là “phương pháp tư duy” của mình.

Người có đầu óc tư duy cũng hiểu rằng những lời khuyên “vô thưởng vô phạt” từ phía bạn bè và những người sống quanh mình đôi khi cũng không đáng để mình phải cân nhắc quá nhiều. Nếu muốn có được lời khuyên thuyết phục nhất, tốt nhất ta nên tìm cho mình những căn cứ xác đáng và thậm chí bỏ tiền để mua được lời khuyên đấy theo cách này hay cách khác. Họ hiểu rằng không có bất kỳ điều giá trị nào ta có được mà không phải trả một xu nào.

Đồng thời, với họ, những suy nghĩ cảm tính không phải lúc nào cũng đáng tin cậy. Họ để cho lý trí của mình chiến thắng tình cảm bằng cách kiểm tra và đánh giá tình cảm của mình thông qua khả năng suy luận và lối tư duy logic.

James B. Duke mặc dù chưa bao giờ theo học ở một trường lớp chính quy nào cả và cũng chưa bao giờ học viết, nhưng anh có một cái đầu khá nhạy bén mà nhờ đó, anh đã trở thành một trong những người giàu có nhất thế giới. Anh không bao giờ để mình lãng phí thời gian



vào những điều tầm thường hay vô nghĩa và tự mình đưa ra quyết định một cách nhanh chóng sau khi đã thu thập đủ thông tin xác đáng.

Một ngày nọ, trong một lần gặp mặt người bạn cũ của mình, Duke đã khiến anh ta vô cùng bất ngờ trước quyết định sắp tới sẽ thành lập 2.000 cửa hàng bán thuốc lá. Người bạn thốt lên rằng: “Chỉ với 2 cửa hàng thôi mà tôi và bố tôi đã quản lý không xuể rồi chứ đừng nói gì đến việc quản lý những 2.000 cửa hàng thuốc lá như anh vừa nói. Thật là một quyết định sai lầm, anh Duke ạ”.

“Sai lầm ư?”, Duke nói, “Cả cuộc đời này tôi đã phạm quá nhiều sai lầm rồi, và nếu hãy còn một điều gì đấy trên đời này có thể giúp tôi sửa chữa thì đấy chính là mỗi khi phạm phải sai lầm nào đó, tuyệt đối sẽ không bao giờ ngừng lại để nói về nó. Tôi sẽ tiếp tục con đường của mình và tạo ra thêm nhiều sai lầm nữa”.

Và thế là Duke tiếp tục thực hiện kế hoạch của mình với hệ thống cửa hàng bán thuốc lá lẻ. Chỉ trong một tuần kinh doanh sau đó, anh ta đã thu về được hàng triệu đô-la. Duke đã trích ra vài triệu đô-la để xây dựng Trường Đại học Duke và đó chỉ là một phần nhỏ trong tổng số tài sản mà anh dành dụm được nhờ khả năng quyết đoán một cách nhanh chóng và chính xác của mình, phần lớn những quyết định đó là những quyết định đúng đắn.

Elbert Hubbard đã có lần định nghĩa người quản lý là “một người có thể đưa ra rất nhiều quyết định và phần lớn phải là những quyết định đúng đắn”.

Rõ ràng là, khả năng tư duy nhạy bén đòi hỏi ta phải có tính kỷ luật tự giác cao - một đức tính có liên quan mật thiết đến khả năng tư duy chính xác. Những quyết định nhanh chóng và chuẩn xác chính là những nền tảng giúp ta tiến đến thành công trong mọi giai đoạn của cuộc sống.

*“Lần duy nhất bạn không thất bại là lần cuối cùng bạn đã cố hết sức - và bạn thành công.”*

“THE ONLY TIME YOU DON’T FAIL IS THE LAST TIME YOU TRY  
ANYTHING - AND IT WORKS.”

- **William Strong**

## NUÔI DƯỠNG NHỮNG Ý TƯỞNG SÁNG TẠO

**B**ạn đang có trong tay quyền kiểm soát trí tưởng tượng của mình dưới hai hình thức khác nhau. Hình thức thứ nhất là trí tưởng tượng tổng hợp bao gồm những hình thức kết hợp theo một trật tự hoàn toàn mới của các ý tưởng, khái niệm, kế hoạch hay sự kiện đã biết trước. Hình thức thứ hai là trí tưởng tượng sáng tạo. Trí tưởng tượng này dựa trên giác quan thứ sáu của con người, hoạt động như một nhân tố trung gian giúp não bộ nảy sinh những sự kiện hay ý tưởng mới. Trí tưởng tượng sáng tạo còn được xem là chất xúc tác khơi gợi nguồn cảm hứng của tâm hồn.

Bằng trí tưởng tượng đầy sáng tạo của mình, Thomas Edison đã phát minh ra bóng đèn dây tóc. Rất lâu trước thời đại của Edison, mọi người tin rằng điện sẽ cung cấp

cho ta ánh sáng bằng cách cho nó chạy qua những vòng dây kim loại rất mảnh. Tuy nhiên, nếu làm vậy, chỉ trong chốc lát các vòng dây đó sẽ nhanh chóng cháy thành than.

Edison đã nảy ra sáng kiến áp dụng nguyên tắc sản xuất than: ném củi vào trong lửa cho đến khi cháy thành than để rồi chỉ cần một lượng ôxy vừa đủ cũng có thể giúp cho ngọn lửa cháy âm ỉ nhưng không bị tắt. Nhờ tuân theo nguyên tắc không gì có thể đốt cháy được nếu thiếu ôxy, Edison đã thử cho một sợi kim loại rất mảnh vào trong một chiếc bóng thủy tinh rồi rút hết không khí ra. Khi cho dòng điện ngang qua những vòng dây kim loại chiếu sáng, ông đã có được một bóng đèn cháy sáng rực rỡ.

Giáo sư Elmer R. Gates của Chevy Chase, bang Maryland cũng được xem là một tấm gương sáng cho chúng ta học tập về khả năng tưởng tượng. Ông là người có số lượng phát minh được công nhận nhiều hơn cả Edison. Hầu hết những phát minh này đều là kết quả từ việc phát huy tối đa giác quan thứ sáu của mình.

Ông thường có thói quen làm việc trong một căn phòng cách âm và tắt tất cả đèn trong phòng, nhằm gạt sang một bên mọi nhân tố ngoại cảnh ảnh hưởng đến chất lượng công việc của mình và để có thể tập trung vào việc thu thập những thông tin, sự kiện mà ông mong muốn. Mỗi khi giác quan thứ sáu mách bảo ông về một sự

việc nào đấy, ngay lập tức ông bật đèn lên và viết ý tưởng đó ra giấy. Điều kỳ lạ là đôi khi ý tưởng đến với ông trong khi ông không hề có ý định tìm kiếm nó, nhưng đấy lại chính là ý tưởng có vai trò vô cùng quan trọng trong rất nhiều phát minh mà ông hoàn thành sau này.

Năm giác quan cơ bản của con người chính là những công cụ chính giúp cho chúng ta giao lưu với thế giới. Riêng giác quan thứ sáu hoạt động dựa trên tiềm thức và là chiếc cầu nối liên kết bạn với những lực lượng vô hình của vũ trụ. Chính nhờ giác quan này mà bạn có thể thu thập được những kiến thức vô giá.

Việc giác quan thứ sáu đưa đến một ý tưởng sáng tạo sẽ càng đáng tin cậy hơn nếu ta thường xuyên vận dụng có hệ thống, tương tự như năm giác quan cơ bản của con người. Tất cả những ai đặc biệt thành công trong cuộc sống đều có một hệ thống tư duy điều khiển trí tuệ của mình. Đôi khi, có những người điều khiển trí tuệ của mình một cách vô thức.

Cũng nhờ một ý tưởng sáng tạo mà hệ thống khách sạn tráng lệ mang tên Fontainbleau đã ra đời ngay trên bãi biển Miami.

Một nhân viên khách sạn tên là Ben Novack đặt chân đến Miami vào năm 1940 chỉ với 1.800 đô-la trong túi cùng với mơ ước thành lập một khu nghỉ mát tuyệt đẹp nổi tiếng trên toàn thế giới về các dịch vụ tiện nghi và giải trí mà khách sạn cung cấp. Nhờ phương thức quản

lý nguồn vốn ban đầu quá ít ỏi của mình một cách khôn ngoan và nhờ lòng nhiệt huyết thực hiện mơ ước được truyền đạt cho các cổ đông, Novack đã có thể triển khai được ý tưởng kinh doanh của mình. Nhờ chuyên tâm vào mục tiêu duy nhất này, anh đã biến giấc mơ năm nào trở thành hiện thực.

Một lần nọ, Clarence Birdseye - một thợ săn chuyên bắt thú lấy lông tại Labrador - ăn thử bắp cải đã bị đông lạnh. Từ đó, anh nảy sinh ý tưởng kinh doanh các loại thức ăn đông lạnh và rồi gây dựng thành công tên tuổi của chính mình.

Phải chăng bạn cũng đang biến những giấc mơ của mình trở thành hiện thực nhờ những ý tưởng sáng tạo như Ben Novack hay Clarence Birdseye?

Một phương pháp vô cùng hiệu quả để có thể vận dụng thành công giác quan thứ sáu chính là lập ra kế hoạch một cách chi tiết, rõ ràng và súc tích đối với mọi vấn đề mà bạn đang muốn tháo gỡ hay mọi mục tiêu mà bạn mong muốn đạt được. Mỗi ngày hãy cố gắng rèn luyện quá trình này nhiều lần như thể bạn đang tụng kinh vậy. Một người cầu nguyện phải thành tâm đến độ họ ý thức được rằng mình đã vươn tới được mục tiêu trong tầm tay.

Nếu phương pháp này ban đầu vẫn chưa mang lại kết quả mong muốn, hãy tiếp tục kiên nhẫn. Mỗi lần vận dụng phương pháp, hãy cố gắng bày tỏ lòng biết ơn sâu

sắc như thể bạn đã đạt được mục tiêu của mình cho dù thực tế mục tiêu đấy vẫn chưa trở thành hiện thực.

Chiếc chìa khóa dẫn đến thành công chính là khả năng tin tưởng vào sự thành công của mình. Hãy nhớ rằng, bất cứ điều gì bạn nhận thức được và tin tưởng rằng bạn sẽ thành công, điều đó chắc chắn sẽ trở thành sự thật.

*“Thành công đơn giản nằm ở ba chữ:  
Khả năng, đột phá và can đảm.”*

“SUCCESS IS THAT OLD ABC - ABILITY, BREAKS, AND COURAGE.”

- **Charles Luckman**

## SỰ CHUYÊN TÂM

**K**inh nghiệm cho thấy tất cả những ai thành đạt trong cuộc sống đều rèn luyện cho mình thói quen chuyên tâm vào một việc duy nhất ở từng thời điểm thay vì dàn trải sức lực cho nhiều công việc thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau. Nếu bạn gặp phải thất bại, hãy tập trung tìm kiếm nguyên nhân dẫn đến thất bại đó, hãy thẳng thắn đối diện với sự thật, đảm bảo lần sau bạn sẽ không gặp phải thất bại như thế nữa.

Đừng bao giờ cố gắng tạo ra cho mình bất kỳ lời bào chữa nào hòng trốn tránh trách nhiệm trước thất bại hay tìm cách đổ lỗi cho người khác. Làm như thế chẳng khác nào bạn đang mong chờ lần thất bại tới, bởi vì chính bạn đang tự đẩy mình lún sâu thêm vào vết xe đổ. Sự chuyên



tâm sẽ là công cụ giúp bạn có được một thứ tài sản quý giá khác - một trí nhớ tuyệt vời.

Một nhà văn nổi tiếng nọ được một tờ tạp chí quốc gia đặt viết một câu chuyện dựa trên một cuộc phỏng vấn với kiến trúc sư người Mỹ Frank Lloyd Wright. Cuộc phỏng vấn kéo dài khoảng hai tiếng đồng hồ nhưng vị kiến trúc sư nổi tiếng cảm thấy khá khó chịu khi thấy người phỏng vấn mình chẳng hề ghi chép gì cả, và ông đưa ra thách thức ngay sau đó.

“Tôi vẫn đang ghi chép lại đấy chứ”, người phỏng vấn trả lời, “nhưng lưu giữ nó vào bộ não mà tôi vẫn thường rèn luyện”.

Ngày hôm sau, Wright nhận được một bản ghi chép chi tiết mọi vấn đề đã được thảo luận trong lần phỏng vấn đó. Điều đáng ngạc nhiên là, ông không phải sửa lại bất kỳ một câu từ nào cả.

Thói quen chuyên tâm vào công việc không chỉ giúp bạn có được khả năng lắng nghe người khác tốt hơn mà còn ghi nhớ được tất cả những gì mà bạn quan sát và nghe thấy được. Nguyên nhân chủ yếu của việc tại sao ta không thể nào nhớ nổi tên của một người nào đấy trong vòng hai phút sau khi được giới thiệu với nhau là do ta đã không hề chú ý khi người đó tự giới thiệu tên của mình.

James A. Farley có tiếng là người có một trí nhớ khá hoàn hảo khi anh nhớ được tên của tất cả những ai mà

anh ta đã từng gặp. Bí quyết của anh nằm ở chỗ mỗi khi được giới thiệu với người khác, anh liền đề nghị họ đánh vần tên của mình. Hoặc nếu không, Farley sẽ nhắc lại và đánh vần tên của người đó rồi hỏi lại xem như thế đã chính xác hay chưa.

Bất kỳ ai đã từng đạt được nhiều thành công thường khởi đầu từ một mục tiêu duy nhất. Họ tiếp tục duy trì cho mình hướng đi đó cho đến khi chạm đến đích và bắt đầu chuyển hướng với những mục tiêu mới.

Vậy bạn có thói quen chuyên tâm vào công việc của mình không? Bạn có biết được chính xác mình muốn gì từ cuộc sống? Bạn đã lập ra kế hoạch cụ thể để đạt được mục tiêu đó chưa? Sau khi tìm được cho mình câu trả lời, bước tiếp theo của bạn chính là tập trung vào mục tiêu và kế hoạch hành động với tất cả quyết tâm của mình để không gì có thể ngăn cản bạn được.

Nên nhớ rằng, mọi chướng ngại vật chỉ là những gì mà bạn tự đặt ra cho chính mình. Hãy cố gắng vượt qua chúng và bạn sẽ thấy không gì có thể ngăn được bước tiến của bạn.

## MỞ MANG TRÍ TUỆ

**M**ột trí tuệ rộng mở là một trí tuệ tự do. Nếu bạn không tiếp thu những ý tưởng, những khái niệm mới và tiếp xúc với những con người mới, bạn đang tự giam hãm trí tuệ của mình. Sự bảo thủ, cố chấp làm ta đánh mất mọi cơ hội và cả mối quan hệ mà mình đang có. Chỉ khi mở rộng tâm hồn mình bạn mới có thể giải phóng trí tưởng tượng để phát huy hết tác dụng của nó - và, bạn mới có thể nảy sinh những ý tưởng sáng tạo.

Thật khó có thể hiểu rằng chưa đầy một thế kỷ trước, đã từng có vô số người cười chế nhạo những cuộc thí nghiệm máy bay của anh em nhà Wright. Không chỉ thế, cách đây khá lâu, Lindbergh vẫn phải vất vả tìm kiếm người hỗ trợ tài chính cho chuyến bay xuyên Đại Tây

Dương của mình. Một khi những người có đầu óc sáng tạo dự báo được rằng con người hoàn toàn có thể bay tới mặt trăng thì mơ ước đó nhất định sẽ trở thành hiện thực.

Một tâm hồn khép kín chính là dấu hiệu của một tính cách cổ hủ. Điều đó chỉ khiến ta đánh mất những cơ hội phát triển và do đó sẽ không bao giờ có thể tận dụng được những cơ hội mà sự tiến bộ mang lại.

Chỉ khi có tư duy khoáng đạt bạn mới có thể hiểu rõ được tác dụng của nguyên tắc thứ nhất của thành công: “Bất cứ điều gì bạn nhận thức được và tin tưởng rằng bạn sẽ thành công, điều đó chắc chắn sẽ trở thành sự thật”. Những ai may mắn có được một trí tuệ rộng mở luôn làm việc một cách xuất sắc trong bất kỳ lĩnh vực, ngành nghề hay chuyên môn nào. Trong khi đó, kẻ có tâm hồn tầm tối thì chỉ biết than vãn rằng: “Điều đó là không thể!”.

Vậy thì tốt hơn hết bạn hãy tự đánh giá lại năng lực của bản thân. Liệu rằng bạn có phải là một trong số những người thường nói “Tôi có thể làm được” hoặc “Việc đó hoàn toàn có thể thực hiện được” hay bạn thuộc về nhóm người chỉ biết than vãn “Không ai trên đời này có thể làm được điều đó” trong khi ngay tại thời điểm đó có người sắp sửa hoàn thành được công việc “không thể” đấy rồi.

Một trí tuệ rộng mở đòi hỏi bạn phải có niềm tin ở chính bạn, ở các thế hệ sau và ở Đấng Sáng tạo - người định đoạt hình thức phát triển của con người và vạn vật.

Thời kỳ đen tối của nạn mê tín dị đoan đã qua đi. Nhưng bóng đen của định kiến vẫn còn đeo bám chúng ta mãi. Do đó, bạn chỉ có thể vươn mình ra ngoài ánh sáng vẫn mình nếu biết nghiêm túc tự đánh giá lại bản thân. Phải chăng bạn ra quyết định dựa trên lập luận và tư duy logic thay vì cảm tính và lối tư duy cổ hủ? Bạn có biết cách lắng nghe ý kiến của người khác một cách cẩn thận và chăm chú? Bạn có biết cách tìm kiếm cho mình sự thật hay chỉ biết đón nhận những lời đồn thổi từ người khác?

Tâm hồn của con người sẽ ngày càng cạn kiệt nếu không được nuôi dưỡng bằng những tác động tích cực của một tư duy cởi mở. Những ai đã từng áp dụng kỹ thuật tẩy não trong chiến tranh đều biết rằng cách nhanh nhất để làm tê liệt ý chí của con người chính là cô lập tâm trí của họ, ngăn cản họ tiếp cận với các loại sách báo, đài phát thanh, truyền hình và mọi kênh thông tin liên lạc truyền thông phổ biến khác. Sống trong những điều kiện như thế, trí tuệ con người chắc chắn bị thui chột vì không được chăm sóc và nuôi dưỡng. Duy chỉ có một ý chí mạnh mẽ và một niềm tin chân thành vào cuộc sống mới có thể mở rộng tâm hồn, trí tuệ của bạn.

Liệu bạn có thể bó hẹp tâm trí của mình trong một “trại tập trung văn hóa - xã hội”? Phải chăng bạn đang tự mình dẫn thân vào một công cuộc tẩy não bằng cách giam hãm, cô lập mình trước những ý tưởng mới có thể đưa bạn đến thành công?

Nếu quả thật như vậy, đã đến lúc bạn nên phá vỡ các song sắt của định kiến đang kìm hãm trí tuệ của bạn. Hãy mở rộng tâm hồn của mình và giải phóng nó ra khỏi sự tù đày của định kiến.

*“Trí tuệ như những cánh dù, nó chỉ hoạt động tốt khi rộng mở.”*

“MINDS ARE LIKE PARACHUTES, THEY WORK BEST WHEN OPEN.”

- Lord Thomas Dewar

## MẶT TÍCH CỰC CỦA THẤT BẠI

**Đ**ôi khi thất bại lại là một điều tốt. Thất bại mở ra những cánh cửa dẫn đến cơ hội mới và đem lại cho chúng ta những kinh nghiệm ban đầu về hiện thực cuộc sống. Thất bại còn giúp ta nhận ra được đâu là những mặt hạn chế và thức tỉnh những kẻ tự kiêu tự đại ra khỏi tính kiêu ngạo của mình.

Quân đội Anh đã bại trận khi Tướng Cornwallis tuyên bố đầu hàng quân đội Mỹ, trao trả lại tự do cho thuộc địa của mình. Nhưng nếu nước Anh không công nhận nền độc lập của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ sau lần thất bại đó, liệu rằng nước Mỹ có đủ lớn mạnh để vực dậy cả một đế chế Anh quốc thoát khỏi nguy cơ sụp đổ trong Chiến tranh Thế giới thứ nhất và thứ hai hay không?

Sau khi Nội chiến<sup>(\*)</sup> kết thúc, các bang ở miền Nam nước Mỹ đã phải gánh chịu cảnh nghèo đói kéo dài trong mấy mươi năm. Nhưng chiến tranh cũng khiến cho nền công nghiệp của phương Bắc nhanh chóng chuyển dịch về phương Nam. Người dân đã từng mất đi niềm kiêu hãnh và nhiều tài sản quý giá trong chiến tranh loạn lạc giờ được đền bù một cách thỏa đáng.

Trải nghiệm cho thấy quy luật bù trừ luôn luôn đúng đối với mọi phạm vi, mọi đối tượng. Giữa người với người trong xã hội và giữa các xã hội với nhau, có vay có trả, tất cả sai lầm rồi cũng được sửa chữa.

Trước kia, đã có lúc tôi cảm thấy một nỗi mất mát vô cùng lớn khi tên mình không hề được nhắc đến trong di chúc của người chú giàu có vừa mới qua đời. Nhưng điều đó cuối cùng lại trở thành một trong số rất nhiều những may mắn đến với tôi sau mỗi lần bị thất bại. Chính nhờ không nhận được bất kỳ phần di chúc nào để lại mà tôi đã phải tự mình kiếm sống, và từ đó, đã may mắn tìm ra được con đường dẫn đến thành công.

Sự tấn công của bệnh tật đôi khi khiến người ta chuyển sự chú ý của mình từ nỗi đau của cơ thể sang nỗi đau tinh thần, và từ đó cho ta thấy chủ nhân đích thực của cơ thể - đó chính là ý chí của con người.

---

(\*) Civil War: Cuộc Nội chiến Mỹ 1861 - 1865.



Thất bại thường tác động đến con người theo hai cách: Thứ nhất, thất bại có thể là một thử thách buộc ta phải nỗ lực hơn nữa. Thứ hai, thất bại hạ gục và làm ta nản chí.

Điều đáng buồn là đa số mọi người thường nhanh chóng từ bỏ hy vọng và rút lui ngay khi nhận thấy những dấu hiệu đầu tiên của sự thất bại, thậm chí ngay cả trước khi thất bại đến. Và rất nhiều người chỉ mới gặp thất bại một lần thôi đã sẵn sàng từ bỏ mục tiêu của mình, cho dù đó chỉ là một thất bại còn con nào đấy. Một người lãnh đạo có tiềm năng là người không bao giờ chịu khuất phục trước thất bại mà ngược lại càng vì thế mà cố gắng.

Đánh giá từ cách xử lý tình huống của một người trước thất bại mà ta có thể biết được rằng anh ta có tiềm năng trở thành một nhà lãnh đạo giỏi hay không. Nếu bạn vẫn có thể đứng dậy được sau ba lần thất bại của một công việc nhất định nào đó, bạn có thể tự xem mình là một ứng cử viên sáng giá cho vị trí lãnh đạo trong công ty bạn. Nếu như sau 12 lần thất bại vẫn không thấy nản lòng, hãy tự tin là hạt giống thiên tài đang sinh sôi nảy nở trong bạn. Bạn hãy nuôi dưỡng hạt giống này bằng những tia nắng của hy vọng và niềm tin, đồng thời chứng kiến nó trưởng thành từng ngày cho đến khi đơm hoa kết trái.

Dường như số phận định đoạt rằng thường thì ai sinh ra cũng sẽ gặp đôi lần thất bại trong cuộc sống để

rồi từ đó, ta có thể phân biệt được đâu là người có thể tự mình đứng dậy và tiếp tục đấu tranh trong cuộc sống.

Cuộc sống luôn rộng lòng tha thứ cho ta những lỗi lầm và những thất bại tạm thời ta mắc phải, miễn là chúng ta biết nhìn nhận thất bại như một thử thách và tiếp tục phấn đấu. Ngược lại, nếu ta sẵn sàng quay gót mỗi khi đứng trước một chặng đường chông gai nào đó, ta sẽ khó được cuộc sống tha thứ.

*“Thất bại là cơ hội duy nhất để bắt đầu lại một cách thông minh hơn.”*

“FAILURE IS THE ONLY OPPORTUNITY TO BEGIN AGAIN MORE  
INTELLIGENTLY.”

– **Henry Ford**

## BÀI HỌC KINH NGHIỆM TỪ NHỮNG THẤT BẠI

**M**ỗi bài học kinh nghiệm rút ra từ những nghịch cảnh, thất bại hay những điều không hay trong cuộc sống đều ẩn chứa bên trong nó ít nhất một cơ hội đưa ta đến thành công mới.

Một người đàn ông dày dạn kinh nghiệm có lần nói rằng anh ta không thể nào sống cùng với một người chưa bao giờ ném mùi thất bại. Anh ta nhận thấy rằng đa phần những ai đã đạt được thành công trong cuộc sống, trong một chừng mực nào đó, đều là những người đã từng phải đương đầu với những nghịch cảnh hay những thất bại.

Bên cạnh đó, anh ta cũng nhận ra một điều khá quan trọng rằng: đa phần những thành tích thực sự nổi bật thường thuộc về những người ngoài độ tuổi 50. Và để

giải thích cho khám phá này của mình, anh ta lý giải rằng thông thường, giai đoạn làm việc hiệu quả và năng suất cao nhất của một người lao động trí óc thường rơi vào độ tuổi từ 60 đến 70.

Abraham Lincoln mất mẹ khi còn rất nhỏ. Một số người thương cảm cho rằng thật thiệt thòi cho cậu bé. Nhưng chính từ đấy mà cậu có thêm một bà mẹ khác - người luôn khơi dậy trong cậu ngọn lửa của những tham vọng lớn để rồi từ đó, giáo dục và nâng đỡ cậu trong cuộc sống.

Cửa hàng bán lẻ cùng với phần lớn số tiền tích lũy được của Marshall Field bị thiêu rụi trong một trận hỏa hoạn khủng khiếp tại bang Chicago. Chỉ tay vào đống tro tàn vẫn còn âm ỉ cháy, ông nói đầy quyết tâm: “Chính từ nơi đây, tôi thề sẽ tự mình xây dựng nên một hệ thống cửa hàng bán lẻ lớn nhất thế giới”. Thế rồi, tập đoàn bán lẻ khổng lồ Marshall Field & Co. đặt tại phố Randolph, bang Chicago trở thành minh chứng hùng hồn cho thấy trong mọi nghịch cảnh, bao giờ cũng ẩn chứa những cơ hội, mở ra cho ta một chân trời mới của những thành công. Đôi khi, điều này đòi hỏi ta phải có lòng can đảm, niềm tin và cả trí tưởng tượng. Dù thế nào chăng nữa, sự thật là trong mọi thất bại hay nghịch cảnh của cuộc sống, luôn luôn tồn tại những cơ hội mới chờ đợi chúng ta.

Thử lấy minh chứng bằng cuộc đời của Michael L.

Benedum - người đàn ông đang ở độ tuổi 80 này hiện là một trong những ông vua dầu mỏ của thế giới với tài sản cá nhân lên đến hàng trăm triệu đô-la Mỹ.

Khi được hỏi về bí quyết để thành công, Mike Benedum trả lời: “Tôi đã học cách giữ cho mọi việc luôn đi theo đúng hướng mỗi khi gặp phải tình huống khó khăn nào đó”. Chẳng hạn, sau khi nhận được những lời khuyên vô bổ khiến ông mất cả sự nghiệp của mình, ông đã tự tìm ra cho mình một con đường mới.

Benedum đã chuyển bại thành thắng bằng cách áp dụng bài học kinh nghiệm cơ bản sau: tự tin vào những nhận định của bản thân đối với mọi quyết định quan trọng. Nhờ đó, ông có thể phán đoán được hướng đi đúng đắn của mình trong mỗi dự án khai thác mỏ dầu mới với tổng sản lượng khai thác lớn hơn tổng lượng dầu mỏ đưa vào sử dụng từ trước đến nay.

Tuy nhiên, một lần nữa khó khăn lại ập đến khi ông không thể phát hiện ra mỏ dầu nào tại Phillipines. Benedum vẫn không hề nản chí: “Đấy chỉ là một phần nhỏ của trò chơi mà thôi. Ở đây bạn không thể tìm được mỏ dầu nào cả. Nhưng nếu tìm thấy, thì làm sao ta có thể biết được thế nào là đầu tư mạo hiểm cơ chứ?”.

Ngay trong lòng nước Mỹ hiện đang có vô vàn những ví dụ điển hình khác về những con người đạt được sự nổi tiếng và may mắn trong cuộc đời nhờ biết cách vượt qua những nghịch cảnh như thế. Ngay cả bệnh tật và những

thử thách to lớn cũng không thể nào ngăn cản được bước chân của họ - điển hình là tám gương của Franklin D. Roosevelt, Theodore Roosevelt, Helen Keller, Thomas Edison...

Richard M. Davis người Morgantown, Tây Virginia là người luôn phát huy mọi nỗ lực của mình trong nghề khai thác than đá. Sau cuộc Đại khủng hoảng kinh tế thế giới, ông bị mất gần như tất cả - nhà cửa và mọi của cải. Nhưng ông hiểu rằng chính danh tiếng mới là thứ tài sản vô giá duy nhất mà ông có thể cứu vãn được bằng việc không tuyên bố phá sản. Thứ tài sản quý giá này đã giúp ông có thể vượt qua giai đoạn khó khăn đó và trang trải được phần lớn số nợ khổng lồ của mình sau này.

Davis sau đó trở thành Tổng giám đốc Công ty Than Davis Wilson tại Morgantown và không chỉ sở hữu một khoản tài sản kèch xù, ông hiện còn là một trong những nhà lãnh đạo có tiếng được thế giới ghi nhận nhờ những đóng góp tích cực cho nền hòa bình thế giới.

Từ những bài học kinh nghiệm nêu trên, thiết nghĩ cả bạn cũng sẽ có thể đạt được thành công trong cuộc sống nếu biết khám phá và rèn luyện cho mình thói quen không chịu đầu hàng trước thất bại. Thất bại và nghịch cảnh đôi khi hạ gục chúng ta trong phút chốc, nhưng chính chúng cũng là những bài học vô giá, là chất xúc tác giúp ta tránh lặp lại sai lầm, phát huy hết khả năng và tiến lên đúng hướng.

Đôi khi, ta cảm thấy thật khó khăn để nhận ra những lợi ích tiềm ẩn trong mỗi hoàn cảnh bất lợi trong khi đang phải gánh chịu những vết thương do chính nghịch cảnh đó gây ra. Nhưng thời gian - công cụ hàn gắn vết thương hiệu quả nhất - sẽ chỉ cho ta thấy đâu là lợi ích tiềm tàng đó.

*“Người không hề biết đến thất bại là người chưa  
bao giờ thử làm việc gì khó cả.”*

“THE ONLY PEOPLE WHO NEVER FAIL ARE THOSE WHO NEVER TRY.”

- Ilka Chase

## VƯỢT QUA SỢ HÃI ĐỂ VƯƠN TỚI ĐÍCH

**N**ỗi sợ hãi chính là trở ngại lớn nhất của thành công. Thông thường, con người thường để sự sợ hãi chi phối mọi quyết định và hành động của mình. Với họ, an toàn vẫn là trên hết.

Trong khi đó, người thành công lại không hề coi sợ hãi là điều to tát. Tư duy của họ chủ yếu dựa trên khả năng sáng tạo và hiệu suất lao động của mình. Tổng thống Mỹ Dwight Eisenhower đã từng phát biểu: “Anh vẫn có thể được an toàn ở mức tối đa ngay cả khi ở trong ngục tù, nếu đấy là tất cả những gì mà anh mong muốn ngoài cuộc sống của mình”. Người thành công là những người sẵn sàng chấp nhận rủi ro khi lý trí mách bảo rằng rủi ro trong trường hợp này là cần thiết.



Mỗi người trong chúng ta chắc hẳn cũng đã từng trải qua cảm giác sợ hãi. Nhưng sợ hãi là gì? Sợ hãi là một trạng thái có thể giúp ta bảo vệ cuộc sống của mình bằng cách cảnh báo cho ta mỗi khi đối diện với nguy hiểm. Do đó, đôi khi sợ hãi cũng là một điều tốt bởi nó giúp ta nâng cao cảnh giác và buộc ta phải cân nhắc, nghiên cứu kỹ tình hình trước khi quyết định hay hành động.

Tuy nhiên, chúng ta cần biết cách khống chế nỗi sợ hãi thay vì để nó xâm chiếm mọi hoạt động của cơ thể. Một khi nỗi sợ hãi đã hoàn thành nhiệm vụ của nó với vai trò là một dấu hiệu cảnh báo, chúng ta nên tìm cách ngăn cản tâm lý sợ hãi thâm nhập vào tư duy logic của mình để có thể kịp thời hành động.

Tổng thống Franklin Roosevelt từng có câu nói nổi tiếng trong thời kỳ Đại khủng hoảng như sau: “Ngoài việc sợ hãi bản thân, con người chẳng biết sợ gì cả”. Ngẫm ra cho đến ngày nay, câu nói này vẫn còn nguyên giá trị.

Nhưng làm thế nào để có thể vượt qua được nỗi sợ hãi? Tốt nhất bạn nên thẳng thắn đối diện với vấn đề và tự hỏi mình: “Mình đang lo sợ điều gì?”. Qua đó, bạn bắt đầu khởi động quy trình phân tích tình huống mà bạn đang gặp phải, để tìm ra lời giải đáp cho những trở ngại mà sợ hãi gây ra.

Bước tiếp theo, bạn cần cân nhắc vấn đề từ nhiều khía cạnh khác nhau. Rủi ro trong vấn đề này là gì? Liệu

có đáng để bạn chấp nhận rủi ro đó hay không? Bạn có thể hành động theo những chiều hướng nào? Đầu là những khả năng có thể xảy ra? Bạn đã có đủ trong tay những dữ liệu cần thiết chưa? Những người khác khi gặp tình huống tương tự sẽ xử lý như thế nào? Và kết quả của vấn đề này sẽ là gì?

Một khi bạn đã nghiên cứu tình hình một cách cẩn thận, hãy hành động ngay lập tức. Sự trì hoãn chỉ càng khiến bạn thêm nghi ngờ và sợ hãi mà thôi.

Một nhà tâm lý học có tiếng có lần nói rằng: Những ai ở một mình trong bóng tối và tưởng tượng về một tiếng động nào đó, họ thường để cảm giác sợ hãi xâm chiếm tâm hồn một cách nhanh chóng. Tất cả những gì họ nên làm chính là đặt một chân lên mặt đất. Nhờ thế, họ đã vượt qua được bước đầu tiên để kìm chế nỗi sợ hãi. Những ai theo đuổi sự thành công cần buộc bản thân phải bước những bước tiếp theo để chế ngự hoàn toàn nỗi sợ hãi và tiến tới đích.

Nên nhớ rằng không ai có thể một mình đơn độc đi hết quãng đời còn lại. Một trong những điều làm ta yên tâm nhất - và cũng là điều chân thực nhất - có thể tìm thấy trong Kinh thánh: “Đừng lo lắng, vì ta sẽ luôn song hành cùng các ngươi”.

Niềm tin tưởng vào câu nói đầy ý nghĩa này sẽ giúp bạn tăng thêm sức mạnh tinh thần để đối mặt với bất kỳ tình huống nào có thể xảy ra trong cuộc sống.

## ĐỀ CAO Ý THỨC TỰ GIÁC VÀ TINH THẦN KỶ LUẬT ĐỂ THÀNH CÔNG

**B**enjamin Disraeli, một trong những Thủ tướng vĩ đại của nước Anh, đã đạt được vị trí cấp cao này nhờ sức mạnh to lớn của ý chí - một ý chí tuyệt vời được chỉ đường nhờ những mục tiêu rõ ràng mà ông tự đề ra cho mình. Benjamin khởi nghiệp từ một nhà văn, nhưng ông không mấy thành công trong nghề viết lách. Ông cho xuất bản hàng chục cuốn sách nhưng chẳng cuốn nào thực sự gây ấn tượng sâu sắc trong lòng độc giả. Thất bại ngay từ nghề nhà văn, ông xem đây như một thử thách để nỗ lực hơn nữa trong những lĩnh vực khác. Ông bắt đầu tham gia vào trường chính trị với mơ ước trở thành Thủ tướng của Vương quốc Anh hùng mạnh.

Năm 1837, ông trở thành đại biểu Quốc hội vùng Maidstone, nhưng bài phát biểu đầu tiên của ông trước

Quốc hội bị nhiều người đánh giá là một thất bại nặng nề. Một lần nữa, ông lại xem đây chỉ là một trong những thử thách để tiếp tục phấn đấu tốt hơn lần sau. Với ý chí quyết tâm không chịu bỏ cuộc, ông đã trở thành người đứng đầu Hạ viện Anh vào năm 1858, và sau đó trở thành Bộ trưởng Ngân khố. Năm 1868, ông nhận ra rằng, mục tiêu chủ yếu của cuộc đời mình chính là trở thành Thủ tướng.

Tuy nhiên, tại đây, ông đã gặp phải sức ép gay gắt từ phe đối lập khiến ông buộc phải từ chức ngay khi vẫn đang còn nhiệm kỳ. Nhưng cũng như những lần trước, ông không hề khuất phục trước thất bại mà trái lại còn tiếp tục vận động để được tái đắc cử chức vụ Thủ tướng lần thứ hai. Sau khi trúng cử, ông trở thành người gây dựng nên một Anh quốc vững mạnh và mở rộng tầm ảnh hưởng của mình trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

Theo kinh nghiệm của ông, khi sự việc trở nên ngày càng tồi tệ, sức mạnh ý chí chính là công cụ duy nhất giúp ta phát huy tối đa khả năng của mình. Chính nhờ nó mà ông đã có thể tự mình vượt qua được tình trạng nguy cấp và đưa ông quay trở lại quỹ đạo tiến tới thành công. Tổng kết về những thành công mà mình đã đạt được chỉ trong vòng một câu ngắn gọn, ông nói: “Bí quyết để thành công chính là kiên trì với mục tiêu của mình”.

Đa số mọi người trong chúng ta thường dễ dàng bỏ cuộc ngay khi sự việc trở nên khó khăn, trong khi chỉ cần

thêm một bước hành động nữa thôi là ta đã có thể giành được thắng lợi. Một nguyên tắc bất biến giúp ta có thể kiểm soát được nỗi buồn và sự thất vọng chính là chuyển hóa nỗi buồn đó thành một kế hoạch hành động rõ ràng, cụ thể. Đây là nguyên tắc có một không hai.

Bạn cần biết cách kiểm soát và đưa vào khuôn khổ kỷ luật tự giác những thói quen tư duy của mình. Chúng đều là những tình huống trong cuộc sống mà bạn hoàn toàn có khả năng kiểm soát. Quyền kiểm soát này sẽ gắn liền với trách nhiệm của bạn bởi vì đó chính là đặc quyền duy nhất, hơn bất cứ đặc quyền nào khác, có tính quyết định đối với vị trí mà bạn sẽ nắm giữ sau này trong cuộc sống. Nếu bạn coi thường đặc quyền này, bạn sẽ lâm vào hoàn cảnh khó khăn trước mọi tình huống gặp phải trong cuộc sống.

Nếu bạn để thói quen tư duy của mình ra lệnh, chúng sẽ đưa bạn đến bất kỳ mục tiêu mong muốn nào chỉ trong tầm tay. Ngược lại, nếu để cho những tình huống ngoài tầm kiểm soát hình thành nên trong bạn những thói quen tư duy mới, những thói quen này sẽ nhanh chóng đẩy bạn đến bờ vực của sự thất bại.

Hãy khơi dậy trong bạn ngọn lửa của ý chí và tự mình kiểm soát toàn bộ cuộc đời. Lý trí mà bạn có được chính là một công cụ hữu hiệu nhất giúp bạn thực hiện những mơ ước. Không ai có thể thâm nhập hay chi phối lý trí đó nếu bạn không dễ dãi chấp nhận. Hãy

khai thác triệt để sức mạnh của ý chí để phục vụ cho nhu cầu của bạn.

Sự tự do về thể xác và tinh thần, sự độc lập và ổn định về tài chính chính là những kết quả của óc sáng tạo được thể hiện thông qua tinh thần kỷ luật tự giác. Nhờ đó bạn mới có thể đảm bảo thực hiện được mơ ước của mình. Hãy nhớ rằng, vị trí và công việc hiện tại của bạn đang chịu ảnh hưởng từ lối tư duy của bạn!

*“Bí mật của thành công nằm ở sự kiên trì theo đuổi mục đích.”*

“THE SECRET OF SUCCESS IS CONSTANCY OF PURPOSE.”

**- Benjamin Disraeli**

## KHÔNG PHẠM SAI LẦM VỚI LỚP TRẺ

**N**gày nay trên thế giới có rất nhiều câu chuyện về tình trạng trẻ vị thành niên vi phạm pháp luật và hàng loạt những vấn đề rắc rối do lớp trẻ gây ra. Nhân đây, tôi muốn kể cho các bạn nghe câu chuyện về một vấn đề của thế hệ trẻ và làm thế nào để hướng trẻ em trở thành người có ích cho xã hội. Trong câu chuyện này, tôi chính là đứa trẻ vị thành niên đầy tội lỗi đấy.

Bố tôi vốn là một người ngoan đạo. Ông có hai con trai, trong đó tôi là anh. Mẹ tôi đã mất vài năm trước đó. Không hiểu sao thời đó tôi luôn tỏ thái độ coi thường mọi nỗ lực của bố trong việc “chỉnh đốn” tôi.

Tôi rất thích súng và có hai khẩu súng lục được cất giấu cẩn thận trong một hốc cây trồng trên mảnh đất gia đình tại vùng núi của miền Tây Nam Virginia. Một

lần nọ, nhờ hàng xóm mách bảo, bố tôi đã phát hiện ra nơi cất giấu hai khẩu súng ấy và tức giận dùng búa đập vỡ chúng.

Tôi cũng là người đam mê các thể loại nhạc của vùng núi nơi tôi sống và có một chiếc đàn banjo mà đôi khi tôi vẫn thường lén lút chơi thử. Tiếc thay đây cũng chính là điều mà tin ngưỡng của bố tôi không cho phép. Ông lùng sục cho đến khi phát hiện chiếc đàn banjo của tôi và cũng nhanh chóng phá hủy nó.

Khiêu vũ theo quan niệm của bố cũng là một điều cấm kỵ. Nhưng hết lần này đến lần khác, tôi đã cố gắng xoay sở “mượn” một con ngựa mỗi khi bố ngủ quên để tham dự những buổi khiêu vũ trong làng.

Kết quả từ tất cả những việc này là những chuyến viếng thăm của tôi đến căn lều chứa củi của gia đình - đồng thời cũng là nơi đặt miếu thờ của gia đình - ngày càng thường xuyên hơn và khủng khiếp hơn. Nhưng càng ngày tôi chỉ càng rấp tâm vì phạm những quy tắc bất cứ khi nào có thể. Tôi theo đà trở thành một kẻ nổi loạn sẵn sàng chống đối lại mọi luật lệ mà xã hội đề ra.

Điều duy nhất cứu vãn tình trạng của tôi chính là quyết định tái hôn của bố. Người mẹ kế mà bố đưa về vùng núi hẻo lánh của chúng tôi quả thật là một người phụ nữ tuyệt vời, tốt bụng và rất tâm lý. Bà đã tìm mua cho tôi một chiếc đàn banjo khác và thậm chí còn dạy cho tôi cách chơi đàn hay hơn. Bà còn mua về 2 khẩu



súng bắn bia mạ kèm bóng loáng, một cái cho tôi và một cái cho bà. Chúng tôi đã dành hàng giờ vui vẻ tập ngắm bắn vào những mục tiêu vô hại thay vì vào đàn gà và đàn bò của nhà hàng xóm.

Nhờ chiếm được niềm tin và cảm tình của tôi bằng cách giúp tôi làm tất cả những điều mà tôi hằng ao ước, bà đã chỉ cho tôi biết cách dành tâm trí và sức lực của mình vào những việc làm có ích. Bà mua về một chiếc máy đánh chữ đã cũ và bắt đầu dạy cho tôi cách thể hiện những ý tưởng của mình ra giấy. Cuối cùng, bà giúp tôi tìm được việc làm ở vị trí một nhà báo vùng núi của một tờ báo nhỏ. Giờ đây tôi đã có thể hãnh diện nhìn lại thời trai trẻ và chỉ ra đâu là bước ngoặt của cuộc đời mình.

Chính từ những kinh nghiệm của mình, tôi luôn có ý bênh vực những trẻ thành niên phạm pháp mỗi khi nghe kể về những trường hợp của chúng.

Dĩ nhiên là không phải mọi trường hợp phạm pháp đều xuất phát từ cùng một nguyên nhân. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, tôi cho rằng chúng đều là hệ quả tất yếu từ những luật lệ quá hà khắc được đem ra áp dụng với lớp trẻ. Và tôi cũng e rằng ngày nay nhiều bậc cha mẹ không còn nhận ra rằng động cơ đẩy trẻ em đến chỗ phạm pháp một ngày nào đó có thể chuyển hướng thành nguồn động lực đưa chúng đến thành công. Những ai có đầu óc lơ đãng và lười biếng, thiếu tinh thần mạo hiểm sẽ không thể nào có cơ hội đạt được thành

công lớn trong cuộc sống. Nhiều người hiện đang nắm giữ những vị trí cao trong xã hội đôi khi trước đây lại là “những kẻ chuyên gây rắc rối” - những tâm hồn tự do rộng mở sẵn sàng bất chấp cả những luật lệ hà khắc để thử sức ở những chân trời mới và để thức tỉnh thế hệ nối tiếp ra khỏi trạng thái mê muội.

Nếu con cái của bạn là đứa trẻ can đảm và đầy nghị lực, hãy lấy đó làm điều vui mừng. Hãy giúp chúng học cách dùng khả năng của mình để đạt được thành công trong cuộc sống. Hãy khen ngợi con cái nếu chúng sẵn sàng thử sức trong mọi việc. Hãy chỉ cho chúng cách rút kinh nghiệm từ những lỗi lầm mà chúng gặp phải. Trên hết, bạn nên ban tặng chúng lời khen thay vì thường xuyên kết tội chúng vì bản tính của con người vẫn là mong muốn được nhận nhiều lời khen hơn là tiếng chê từ người khác.

## ĐAU THƯƠNG CŨNG LÀ SỨC MẠNH

**Đ**au thương là điều khó ai tránh khỏi trong cuộc sống. Nhưng nếu nhận thức đúng đắn về điều nó, bạn có thể dễ dàng chấp nhận và vượt qua được mọi cú sốc tinh thần một cách nhanh chóng.

Đau thương có thể trở thành một mục tiêu tinh thần vô cùng hữu ích. Đau thương có thể phá vỡ các thói quen vốn đã lỗi thời lạc hậu và lối suy nghĩ sáo mòn. Đau thương có thể rèn luyện cho tâm trí ta làm quen với sự khiêm tốn, đồng thời nó cũng là một liều thuốc cho tâm hồn và trí tuệ của con người, nó xóa bỏ mọi rào cản ngăn cách con người với những sức mạnh tinh thần to lớn ẩn sâu trong tâm trí họ.

Người Hy Lạp cổ thường thể hiện sự đau thương trong những bi kịch thành tinh hoa cao quý nhằm tẩy rửa tâm hồn của con người.

Tính kiên định cũng giống như sự tinh luyện thép, phải được tôi luyện nhiều lần. Thay vì sẵn sàng từ bỏ trước nghịch cảnh, lòng kiên định đem lại cho ta sự rắn rỏi, kiên cường không bỏ cuộc. Đây chính là thời điểm mà trí tuệ vô biên của con người có cơ hội phát huy, cũng là thời điểm mà những mơ ước trở nên hiệu quả nhất, mang lại cho ta sức mạnh tinh thần to lớn và nguồn động viên để vượt qua nỗi buồn. Và chỉ khi trải qua nỗi buồn, chúng ta mới hiểu hết được giá trị của những hạnh phúc đích thực trong đời sống thường nhật của mình.

Đau thương có thể trở thành một sức mạnh to lớn để ta vươn tới những điều tốt đẹp nếu nó chuyển hóa thành hành động tích cực làm chuyển biến cuộc đời ta. Dưới tác động của nỗi buồn, những ai phạm phải tội lỗi sẽ trở nên tốt đẹp hơn, kẻ nghiện ngập sẽ cai nghiện và người tự phụ khoe khoang sẽ rèn luyện được cho mình đức tính khiêm tốn. Những ai đã từng trải qua nỗi buồn đau khi mất đi người thân yêu của mình thường sẵn sàng giúp đỡ những người khác có cùng cảnh ngộ.

Đấng Sáng tạo đã rất sáng suốt khi ban tặng cho ta khả năng biết buồn nhằm giúp ta có thể sử dụng sức mạnh của mình một cách hài hòa và khéo léo. Những kẻ ngu dốt, thô bạo, tàn nhẫn và tội lỗi có thể có đầu óc

thông minh nhưng lại thiếu khả năng biết đau buồn.

Nếu bạn là người hiểu rõ thế nào là đau thương, bạn cũng sẽ có tiềm năng trở thành một thiên tài - với điều kiện bạn phải nhận thức được rằng đau thương là nguồn động lực để tự rèn luyện bản thân thay vì xem đó là một cái cớ để than thân trách phận.

Một số công trình nghệ thuật và khoa học vĩ đại của nền văn minh nhân loại là thành quả từ những giây phút chịu đựng khó khăn gian khổ và cả buồn đau của người sáng tạo ra chúng. Đứng trên phương diện cá nhân, đau thương giúp con người tiến bộ hơn. Những khó khăn và nghịch cảnh cũng giúp cho con người xích lại gần nhau hơn, đồng thời cải thiện tinh thần tương trợ lẫn nhau và tình đoàn kết giữa người với người.

Khi nổi buồn đến, bạn sẽ phát hiện sức mạnh to lớn của lòng can đảm và niềm tin nhằm giúp bạn vượt qua những thử thách và nỗi thất vọng thường xảy ra trong cuộc sống thường nhật. Bạn sẽ không còn than thân trách phận nữa nếu biết tìm cho mình một người bạn có nỗi buồn còn sâu sắc hơn mình. Bằng cách giúp họ dũng cảm đương đầu với số phận và kiểm soát được nỗi buồn của mình, bạn có thể làm cho nỗi buồn của bản thân tan biến trong tình yêu ấm áp mà bạn dành cho người khác.

Đau thương, tương tự như những nghịch cảnh và thất bại, luôn ẩn chứa trong nó cơ hội tìm thấy một niềm vui khác. Hãy cố gắng tìm kiếm niềm vui đó cho đến khi

bạn thực sự cảm nhận được nó. Hãy gìn giữ, vun đắp cho niềm vui nhỏ nhoi này của mình và biến đau thương thành động lực để chiến thắng.

*“Phương thuốc duy nhất chữa đau buồn  
là hành động.”*

“THE ONLY CURE FOR GRIEF IS ACTION.”

– **George Henry Lewes**

## TUẦN THỨ 44

# TỰ SOI MÌNH

Vào một buổi sáng nọ, cô thư ký thông báo với tôi rằng có một kẻ vô gia cư đang đợi bên ngoài văn phòng và khẩn khoản xin được gặp tôi. Thoạt tiên, tôi quyết định sẽ tiết kiệm thời gian quý giá bằng cách bảo thư ký mang cho kẻ vô gia cư kia một ít tiền để mua bánh sandwich và một tách cà phê, nhưng rồi có điều gì đó đã thúc đẩy tôi phải cho anh ta vào gặp.

Thú thật là từ trước đến nay tôi chưa từng gặp một ai trông lôi thôi đến thế. Anh ta có một bộ râu dài không cạo đến cả tuần và quần áo thì nhàu nát như thể vừa được lôi ra từ một đống hổ lốn nào đó.

“Tôi không lấy làm phiền trước cái nhìn đầy kinh ngạc của ông khi nhìn thấy bộ dạng của tôi thế này”, anh ta mở đầu, “nhưng tôi tin rằng ông sẽ nhận ra mình đã sai lầm. Tôi đến đây gặp ông không phải để xin tiền mà chỉ mong ông giúp tôi cứu vãn cuộc đời mình”.

“Rắc rối đến với tôi khoảng một năm trước đây khi mới quan hệ với vợ bắt đầu rạn nứt và chúng tôi đã quyết định ly dị. Sau đó, mọi việc bắt đầu trở nên vô cùng khó khăn đối với tôi. Tôi mất việc, và giờ đây sức khỏe đang ngày càng tồi tệ.”

Tôi đến đây gặp ông theo lời khuyên của một cảnh sát sau khi anh ta ngăn không cho tôi nhảy xuống sông tự vẫn. Anh ta cho tôi cơ hội lựa chọn giữa việc gặp ông để tìm ra cho mình một lối thoát hay phải vào tù. Hiện anh ta vẫn còn đang đứng đợi tôi ở ngoài kia để xem tôi có thực hiện đúng lời hứa của mình hay không”.

Cách nói chuyện của người đàn ông cho thấy rõ anh ta là một người được giáo dục tử tế. Qua câu chuyện, tôi được biết thêm rằng anh ta đã từng sở hữu một nhà hàng nổi tiếng tại Chicago. Tôi liền nhớ ra rằng mình đã từng đọc được bài báo nào đó nói về buổi bán đấu giá nhà hàng này vài tháng trước đây.

Tôi yêu cầu thư ký mang cho vị khách lạ bữa ăn sáng vì anh ta không có gì trong bụng đã hai ngày rồi. Trong khi bữa ăn đang được chuẩn bị, tôi nghe anh ta kể lại toàn bộ câu chuyện về cuộc đời mình. Điều ngạc nhiên là anh ta không hề có ý trách móc hay đổ lỗi cho bất kỳ ai cả ngoại trừ chính bản thân mình. Dấu hiệu này cho thấy anh ta là một người rất khoan dung, độ lượng và cũng chính từ đây mà tôi đã nảy sinh ra sáng kiến làm thế nào để giúp đỡ được anh ta. Sau khi anh ta kết thúc



bữa ăn sáng, tôi mới bắt đầu:

“Anh bạn ạ, tôi đã rất chú tâm lắng nghe câu chuyện về cuộc đời anh và vô cùng ấn tượng trước những gì đã xảy ra với anh. Và điều làm tôi để ý nhất chính là anh không hề trốn tránh trách nhiệm của mình trước những điều bất hạnh xảy ra.

Tôi cũng lấy làm ngạc nhiên là tại sao anh không hề buộc tội người vợ cũ của mình về lý do khiến hôn nhân giữa hai người đổ vỡ. Tôi vô cùng thán phục trước thái độ tôn trọng mỗi khi anh nhắc đến vợ mình”.

Lúc này, tinh thần của anh ta trở nên phấn chấn hơn hẳn, cũng là lúc tôi nảy sinh trong đầu một kế hoạch hành động và mong rằng anh ta sẽ thực hiện kế hoạch đó.

“Anh tìm đến tôi mong được giúp đỡ”, tôi tiếp tục, “nhưng tôi lấy làm tiếc là sau khi nghe kể về cuộc đời anh, tôi nhận thấy rằng mình chẳng thể làm được gì để giúp anh được cả”.

“Tuy nhiên, tôi có quen một người có thể giúp anh vượt qua tình cảnh này nếu anh ta đồng ý. Hiện tại anh ta cũng đang có mặt tại tòa nhà này và tôi sẽ giới thiệu anh với anh ta nếu anh muốn”. Sau đó, tôi dẫn vị khách đến phòng đọc sách cá nhân của mình ngay kế văn phòng làm việc và bảo anh ta đứng trước một tấm rèm che khá dài. Ngay khi tôi kéo chiếc rèm sang một bên,

anh ta liền nhận thấy rằng mình đang đứng trước một tấm gương rất lớn.

Chỉ tay vào người đàn ông trong gương, tôi nói: “Đấy, anh ta chính là người có thể giúp anh. Anh ta cũng là người duy nhất trên đời này có thể làm được điều đó và chỉ khi hai người hiểu rõ nhau hơn, biết cách làm thế nào để có thể nương tựa vào nhau, anh mới có thể tìm ra cho mình lối thoát khỏi hoàn cảnh không may mắn này”.

Người đàn ông nọ liền tiến gần hơn đến chiếc gương, chăm chú nhìn ngắm bản thân mình cho đến khi tỳ hấn khuôn mặt râu ria của mình vào mặt gương, sau đó quay sang tôi và nói: “Tôi đã hiểu được ngụ ý của ông rồi, cầu mong Chúa phù hộ cho ông vì đã không cứu mang tôi”.

Anh ta chào tạm biệt và kể từ đó tôi không hề nghe được thông tin gì về anh ta trong gần hai năm. Thế rồi một ngày nọ, anh lại tìm đến tôi trong một dáng vẻ hoàn toàn thay đổi đến nỗi tôi gần như không thể nhận ra. Anh kể với tôi rằng anh đã được lực lượng quân đội cứu tế giúp cho cái ăn cái mặc. Sau đó, anh tìm được việc làm tại một nhà hàng gần giống như nhà hàng mà anh đã từng làm chủ trước kia, với vị trí một đầu bếp trưởng. Một lần tình cờ, anh gặp lại một người bạn cũ của mình, kể cho anh bạn nghe về hoàn cảnh của bản thân và vay tiền của bạn để mua luôn nhà hàng đó.

Giờ đây, anh đã trở thành một trong những ông chủ nhà hàng thành đạt nhất tại Chicago như anh hằng mơ

ước. Tuy nhiên con người giàu có này hiện vẫn đang trong quá trình khám phá sức mạnh của trí tuệ, vẫn đang đặt câu hỏi làm thế nào để phát huy được trí tuệ của mình như một công cụ giao tiếp và khai thác hết những sức mạnh tiềm ẩn của nguồn trí tuệ vô biên?

*“Thử thách làm cuộc sống trở nên thú vị, vượt qua thử thách làm cuộc sống trở nên ý nghĩa.”*

“CHALLENGES ARE WHAT MAKE LIFE INTERESTING; OVERCOMING THEM MAKES LIFE MEANINGFUL.”

- Foshua J. Marine

## NGUỒN SỨC MẠNH CỦA BẠN

**T**rong tất cả những người vĩ đại mà tôi từng được biết, Thomas Edison là người có ảnh hưởng to lớn nhất đối với tôi, có lẽ nhờ ấn tượng từ cuộc đời ông. Mặc dù không được dạy dỗ theo một trường lớp chính quy nào cả, nhưng ông vẫn trở thành người đầu tiên đạt được những thành tựu lớn trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học.

Ông là người đàn ông điềm tĩnh nhất mà tôi từng biết. Ông không hề biết lo sợ, và cũng chưa bao giờ tiếc nuối về bất cứ điều gì hay về bất cứ ai. Chưa bao giờ ông quá đề cao tầm quan trọng của mình, trái lại ông luôn khiêm nhường với một trái tim chân thành, điều khiến ông trở thành một con người vĩ đại.

Trong một lần trò chuyện với ông về 10.000 lần thất bại mà ông gặp phải khi tiến hành những cuộc thí nghiệm để hoàn thiện phát minh bóng đèn dây tóc, tôi đã hỏi: “Ông sẽ làm gì nếu cuối cùng vẫn chưa thể khám phá ra bí quyết đấy?”.

Với đôi mắt lấp lánh và nụ cười hóm hỉnh, ông trả lời: “Thế thì chắc hẳn bây giờ tôi vẫn còn đang tiếp tục cặm cụi nghiên cứu trong phòng thí nghiệm chứ không có thời gian ngồi tiếp chuyện anh!”.

Edison chưa bao giờ xem đấy là “thất bại” cả. Để thỏa mãn trí tò mò của mình về số lần thất bại mà trung bình một người có thể chịu đựng được thay vì bỏ cuộc trong nỗi thất vọng ê chề, tôi đã tiến hành một cuộc nghiên cứu nhằm đánh giá nghị lực của con người mỗi khi đối diện với thất bại.

Kết quả cho thấy, đa số những người được thăm dò ý kiến cho biết họ sẵn sàng từ bỏ mọi nỗ lực phấn đấu ngay khi gặp phải thất bại lần đầu tiên. Chỉ một số rất ít người cho biết họ sẽ tiếp tục thử sức lần thứ hai. Và có rất nhiều người thậm chí còn từ bỏ mục tiêu của mình ngay khi thất bại chưa hề xảy ra bởi vì họ cho rằng mình có thể tiên đoán trước được thất bại. Không cần phải nói ta cũng có thể hiểu rằng, trong những nhóm người này không một ai có được nguồn nghị lực to lớn như Ford hay Edison cả.

Tôi nhận thấy có hai điều vô cùng quan trọng liên

quan đến những người thành công và những người thất bại trong sự nghiệp mà họ đã lựa chọn. Theo đó, những người thành đạt nói về những mục tiêu mà họ dự định sẽ đạt được ở thì tương lai, trong khi những người còn lại nói về những thất bại và nỗi thất vọng của mình ở thì quá khứ.

Một đặc điểm khác mà tôi nhận thấy có liên quan đến thành công và thất bại. Đó là những người thành công thường sẵn lòng ca ngợi những con người thành đạt khác. Họ hiểu rằng tính đố kỵ và thù hận đều là những tính xấu. Họ bày tỏ sự ganh ghét, đố kỵ mà lẽ ra cánh cửa của tâm hồn phải khép kín không để cho những cảm xúc này thâm nhập, nếu họ thực sự mong muốn sự thanh thản của tâm hồn.

Hãy khép kín cánh cửa của tâm hồn trước bất kỳ điều gì khiến bạn lo lắng, sợ hãi, giận dữ, đau đớn, đố kỵ, tham lam. Nếu bạn không có ý thức ngăn cản những cảm xúc không hay này, bạn sẽ phải trả giá bằng sự bình yên của tâm hồn mà bạn vẫn hằng mơ ước.

Nếu bạn bị người khác làm tổn thương, bạn đang nắm trong tay cơ hội để tìm hiểu xem liệu rằng mình có bao dung, độ lượng đối với những con người đó hay không. Nếu bạn thực sự có khả năng đó, bạn sẽ sẵn lòng tha thứ và bỏ qua mọi chuyện. Nếu không, bạn sẽ tìm cách trả thù người đã làm bạn bị tổn thương.

Nếu bạn chọn cho mình tình huống thứ hai, bạn sẽ

trở thành người bất hạnh nhất. Hành động trả thù cũng tương tự như boomerang<sup>(\*)</sup>, nó sẽ quay ngược trở lại tấn công người đã ném nó đi.

Hãy đẩy lùi sự tức giận hay vết thương của bạn ra ngoài cánh cửa tâm hồn. Hãy nhớ rằng, không ai có thể khiến bạn giận dữ hay bị tổn thương trong bất kỳ tình huống nào nếu không có sự “hợp tác” từ chính bạn.

Bạn hoàn toàn có khả năng kiểm soát trạng thái tinh thần của mình. Và bạn sẽ bất ngờ khi nhận ra rằng, sau khi đã làm quen hơn với ý tưởng khép cánh cửa tâm hồn này, bạn sẽ càng dễ dàng chế ngự tình cảm của mình để đạt được bất kỳ mục tiêu nào mà bạn đề ra. Không ai có thể kiểm soát được hành động của người khác hay kiểm soát những tình huống trong cuộc sống nhằm làm cho người khác tức giận, nhưng bạn lại có thể kiểm soát được phản ứng của mình trước những hành động và tình huống bất lợi như thế.

Tâm hồn bạn là của bạn. Bạn chính là người duy nhất có quyền điều khiển đối với nó. Hãy học cách cô lập những tác động tiêu cực bên ngoài nếu bạn mong muốn tìm cho mình sự bình yên và giàu có trong tâm hồn.

---

(\*) Boomerang: một loại vũ khí của thổ dân Úc, có hình bán nguyệt, khi được ném đi sẽ bay theo hình vòng cung và quay trở lại vị trí của người ném.

## TẬN DỤNG QUYỀN NĂNG VÔ BIÊN

**C**ó một quyền năng có thể xóa nhòa ranh giới giữa các đẳng cấp trong xã hội, gạt bỏ những chướng ngại vật không thể vượt qua và những vấn đề không thể tháo gỡ. Quyền năng đó luôn được Đấng Sáng tạo ưu ái dành cho những người nghèo khổ. Những người giàu có và đầy quyền lực chưa hẳn đã được ưu đãi đến thế. Đối với bất kỳ ai có tư duy nhạy bén đều có thể nắm trong tay quyền lực vô biên này. Đồng thời, ngoài bạn ra, không ai khác có thể tận dụng và phát huy hết tác dụng của quyền năng này để phục vụ cho lợi ích của bản thân.

Nỗi lo sợ kỳ lạ nào đang xâm chiếm tâm hồn và làm lu mờ cách tiếp cận với quyền năng bí mật có thể đưa ta lên đến đỉnh cao của thành công nói trên? Tại sao nhiều người lại có thể làm hỏng cả năng lực tư duy tuyệt vời của mình?



Frank Gunsaulus là một trong những người đã học được cách làm thế nào để nắm trong tay quyền năng đó. Là một mục sư trẻ, Gunsaulus từ lâu mang trong mình mơ ước xây dựng một loại hình trường cao đẳng mới. Ông hiểu rõ mục tiêu của mình, nhưng vấn đề ở chỗ muốn thực hiện được kế hoạch đó, ông phải có trong tay một triệu đô-la.

Thế rồi ông quyết định lên kế hoạch để kiếm cho đủ khoản tiền khổng lồ ấy. Một quyết tâm vững vàng dựa trên một mục tiêu cụ thể đã dần dần hình thành những bước đầu tiên của kế hoạch hành động. Ông chuẩn bị cho mình một bài diễn thuyết với tựa đề: “Nếu có một triệu đô-la, bạn sẽ làm gì?” Ông thông báo cho tờ báo Chicago biết về buổi diễn thuyết với chủ đề nêu trên vào buổi sáng Chủ nhật sắp đến.

Hôm đó, sau khi kết thúc bài diễn thuyết của mình, một người đàn ông lạ mặt mà Gunsaulus chưa bao giờ nhìn thấy bất ngờ tiến về bục giảng và nói: “Thưa mục sư, tôi rất thích bài diễn thuyết của ông. Sáng mai mời ông ghé ngang văn phòng của tôi, tôi sẽ tặng cho ông một triệu đô-la ông cần”. Người lạ mặt đó tên là Philip Armour - nhà sáng lập công ty Armour & Co.

Trên đây là câu chuyện tóm lược về tất cả những gì đã diễn ra, và quyền năng biến nó trở thành hiện thực chính là niềm tin mãnh liệt của vị mục sư - một niềm tin đi liền với hành động.

Niềm tin, hiểu một cách sâu xa nhất, phải là một niềm tin chủ động, thay vì thụ động. Niềm tin thụ động chẳng khác nào một “máy phát điện” nhàn rỗi. Để tạo ra năng lượng, chiếc máy này cần phải hoạt động. Ngược lại đối với niềm tin chủ động, con người không hề biết lo sợ hay e ngại điều gì cả, cũng không tự áp đặt cho mình bất kỳ giới hạn nào cả. Nếu lòng tin được tăng cường, người yếu kém nhất cũng có thể mạnh mẽ hơn trước tai ương, kiên cường hơn trước thất bại và gan dạ hơn trước những nỗi lo sợ.

Những tình huống cấp bách trong cuộc sống đôi khi đẩy chúng ta đi đến việc phải lựa chọn giữa niềm tin và nỗi lo sợ. Nếu chọn lo sợ, ta phải gánh chịu những hậu quả nào? Lựa chọn này gắn liền với trạng thái tinh thần của mỗi con người.

Đối với những ai quyết định tin tưởng vào tương lai, nghĩa là bản thân họ đã hướng tư tưởng của mình vào niềm tin đó. Họ đã chuyển hóa niềm tin của mình thành những quyết định kịp thời và hành động cụ thể. Ngược lại có những người cảm thấy lo sợ trước những tình huống khó khăn vì bản thân họ đã không thể hướng tư tưởng của mình theo chiều hướng tích cực hơn.

Hãy đánh thức quyền năng to lớn đó trong con người bạn để khám phá ra sức mạnh của bản thân. Sau đó, hãy viết một cuốn sách hay hơn hoặc soạn thảo một bài diễn thuyết có sức lan truyền mạnh mẽ hơn, thế giới sẽ trải

thảm đở chào đón bạn, ghi nhận thành công của bạn và ban thưởng cho bạn. Thành công sẽ thuộc về bạn bất kể bạn là ai và đã từng thất bại như thế nào trong quá khứ.

*“Đừng cố làm gì nếu bạn không tin vào chính mình, nhưng cũng đừng đầu hàng chỉ vì ai đó không tin ở bạn.”*

“DO NOT ATTEMPT TO DO A THING UNLESS YOU ARE SURE OF YOURSELF; BUT DO NOT RELINQUISH IT SIMPLY BECAUSE SOMEONE ELSE IS NOT SURE OF YOU.”

**- Stewart E. White**

## CẢM ƠN CUỘC SỐNG MỖI NGÀY

**N**hiều người cho rằng người thành công tự tay làm nên tất cả. Thực tế là không ai có thể vươn tới đỉnh cao của thành công mà không có sự giúp sức từ người khác. Một khi bạn đã tự đặt ra cho mình một mục tiêu nhất định nào đó, và bắt đầu tiến hành những việc cần làm đầu tiên để đạt được mục tiêu này, thì bạn sẽ nhận thấy rằng bạn đang nhận được sự giúp đỡ của một ai đó. Do đó bạn nên dành thời gian để cảm ơn những con người xung quanh bạn và cảm ơn cả sự giúp đỡ của ơn trên.

Cảm ơn là những ngôn từ rất đẹp do chúng thể hiện một thứ tình cảm thiêng liêng cao quý. Nó giúp ta tăng cường sức hấp dẫn, khơi dậy sức mạnh thần kỳ và khai thác vẻ đẹp của nguồn trí tuệ vô tận. Cảm ơn có những đặc điểm tương tự tính dễ gần gũi và thân thiện. Tuy đơn

giản chỉ là một thói quen của con người, nhưng cảm ơn cũng chính là một trạng thái tinh thần. Nếu bạn không thật lòng, lời cảm ơn nói ra sẽ trở nên sáo rỗng và giả dối.

Cảm ơn và lòng khoan dung độ lượng luôn đi liền với nhau. Nếu thể hiện lòng biết ơn một cách chân thành, bạn sẽ càng trở nên hòa nhã, đáng kính và cao thượng.

Do vậy, mỗi ngày bạn nên dành ra vài phút để bày tỏ lòng biết ơn của mình đối với những vận may mà bạn nhận được trong cuộc sống. Lòng biết ơn còn là kết quả từ những mối tương quan so sánh. Cho dù bạn gặp phải bất kỳ hoàn cảnh ngang trái, đau khổ đến thế nào chẳng nữa thì hãy nhớ rằng trên đời này còn có nhiều người đang khốn khổ hơn bạn.

Có ba câu nói mà hàng ngày bạn nên sử dụng thường xuyên và đúng lúc. Đó chính là “Cảm ơn bạn”, “Tôi rất biết ơn” và “Tôi rất cảm kích trước sự giúp đỡ của bạn”. Bạn nên cân nhắc lúc nào nên nói lời cảm ơn người khác. Đồng thời, bạn cũng phải biết cách làm thế nào để thể hiện lời cảm ơn của mình sao cho chân thành nhất và điều đó không nhất thiết lúc nào cũng phải dưới hình thức quà tặng vật chất. Thời gian và những nỗ lực mà bạn bỏ ra là vô cùng quý giá và sẽ càng quý giá hơn nữa nếu bạn biết dành một lượng thời gian và nỗ lực phù hợp cho việc bày tỏ lòng biết ơn chân thành của mình đối với người khác.

Bạn có thể thể hiện lòng biết ơn của mình theo nhiều cách khác nhau. Hãy biết phát huy tính sáng tạo của mình. Bạn đã bao giờ nghĩ đến việc viết một bức thư gửi cho sếp chỉ để nói rằng bạn yêu thích công việc của mình biết bao và hết sức cảm ơn sếp trước cơ hội có được từ công việc mà sếp đã chỉ định bạn làm? Bất ngờ trước lời cảm ơn đầy sáng tạo của bạn sẽ khiến sếp chú ý đến bạn, và thậm chí có khi bạn còn được sếp nâng đỡ hơn nữa. Lời cảm ơn còn có tác dụng lan truyền. Sếp bạn có thể cũng sẽ áp dụng phương pháp này để bày tỏ sự đánh giá cao của mình đối với những cống hiến mà bạn dành cho công việc.

Đừng bao giờ quên bày tỏ lòng biết ơn của mình đối với những người thân thiết - người bạn đời, họ hàng thân thích và cả những ai thường xuyên cộng tác với bạn hàng ngày - những người mà bạn ít để ý tới nhưng đôi khi bạn đang nợ họ nhiều điều hơn là bạn nghĩ đấy.

Khi bạn nói to sự biết ơn của bạn, lời cảm ơn sẽ mang một ý nghĩa mới - một cuộc đời mới và một nguồn sức mạnh mới. Gia đình của bạn chắc chắn sẽ hiểu được rằng bạn vô cùng cảm kích trước niềm tin mà họ đang dành cho bạn, nhưng với điều kiện là bạn phải thể hiện điều đó một cách thường xuyên hơn nữa. Rồi bạn sẽ cảm nhận được tình yêu thương đang tràn ngập khắp gia đình mình.

Nên nhớ rằng, trên đời này luôn có rất nhiều điều

mà bạn cần phải cảm ơn. Ngay cả khi một nhân viên kinh doanh không thể bán được hàng cho khách cũng cần bày tỏ lòng cảm ơn của mình vì khách đã dành thời gian lắng nghe, và rất có thể lần sau anh ta sẽ nhận được sự chiếu cố từ vị khách hàng đó.

Lời cảm ơn không mất tiền mua, trái lại, nó sẽ là khoản đầu tư vô cùng có lợi cho bạn trong tương lai.

*“Hãy cảm ơn những người cho ta hạnh phúc.  
Chính họ đã làm tâm hồn ta nở hoa.”*

“LET US BE GRATEFUL TO PEOPLE WHO MAKE US HAPPY: THEY ARE THE CHARMING GARDENERS WHO MAKE OUR SOULS BLOSSOM.”

– Marcel Proust (1871 – 1922)

## BÍ QUYẾT ĐỂ CÓ MỘT TÂM HỒN THANH THẢN

**B**ạn có một tâm hồn lành mạnh hay què quặt phụ thuộc vào việc bạn có thường xuyên động viên tinh thần của mình hay không, cũng tương tự như những phản ứng của cơ thể đối với thức ăn hàng ngày của bạn. Những kinh nghiệm mà bạn tích lũy được từ cuộc sống sẽ rất có ích cho sự phát triển tinh thần của bạn, nhưng ngược lại cũng có những điều bạn nên gạt bỏ ra khỏi đầu óc mình trước khi chúng kịp trở thành một liều thuốc độc gây tổn hại đến sức khỏe tinh thần.

Khi bạn đã có được sự thanh thản trong tâm hồn, bộ não của bạn sẽ tự động đào thải tất cả những lo toan suy nghĩ và những cách ứng xử không có lợi cho bạn. Nhưng trước hết, để làm được điều đó, bạn cần phải sẵn sàng



gạt bỏ tất cả những ảnh hưởng tinh thần tiêu cực mà bạn không hề mong muốn chúng trở thành một phần trong tính cách của mình. Tôi muốn dùng từ “gạt bỏ” để chỉ việc chuyển hóa những tư tưởng tiêu cực thành những tư tưởng tích cực. Đơn giản bạn chỉ cần tránh xa những suy nghĩ không lấy gì làm vui vẻ và hãy nghĩ về mọi việc theo chiều hướng tích cực.

O. Henry<sup>(1)</sup> từng phạm tội và bị tuyên án tù, nhưng sau đó ông đã thử tài của mình trong lĩnh vực viết lách. Kết quả là ông trở thành một nhà văn nổi tiếng trong lịch sử văn học.

Những thất bại thời trai trẻ của Jack London<sup>(2)</sup> đã được ông chuyển thể thành tiểu thuyết và nhờ đó ông đã trở thành một tác giả nổi tiếng trên thế giới. Những câu chuyện của ông cho đến ngày nay vẫn còn giữ nguyên giá trị.

Knut Hamsun, một người di cư gốc Na-uy thường xuyên gặp phải thất bại trong mọi việc. Cuối cùng, quá tuyệt vọng, anh ta quyết định viết hồi ký về những điều bất hạnh mà mình đã từng gặp với nhan đề “Đói khát”. Cuốn sách đã giúp cho Hamsun giành được giải Nobel văn học và hàng loạt các nhà xuất bản trên thế giới tranh

---

(1) O. Henry: Bút danh của tác giả người Mỹ chuyên viết chuyện ngắn William Sydney Porter (1862-1910).

(2) Jack London (1876-1916): Nhà thám hiểm, thủy thủ, tiểu thuyết gia lừng danh thế giới người Mỹ, nổi tiếng với tác phẩm *Tiếng gọi nơi hoang dã* (The Call of the Wild - 1903), *Tình yêu Cuộc sống* (Love of Life - 1905),...

nhau đăng ký bản quyền cuốn sách đó. Nhờ thế mà Knut trở nên giàu có với lượng tài sản kékch xù đủ để anh ta sống nốt phần đời còn lại trong sung túc.

Vậy, bạn hãy luôn nhớ rằng những trải nghiệm trong cuộc sống - dù tốt hay xấu - đều không quan trọng bằng phản ứng của con người trước những sự việc đó. Để hạn chế suy nghĩ về những điều không vui, ta chuyển hóa chúng thành những lợi ích vô giá của cá nhân nói riêng và của thế giới nói chung.

Charles Dickens<sup>(1)</sup> đã từng thất bại với mối tình đầu của mình. Nhưng thay vì nhảy lầu hay uống một liều thuốc ngủ nào đó để tự vẫn, ông đã lấy mối tình không được đền đáp của mình làm nguồn cảm hứng viết nên tác phẩm “David Copperfield” - một kiệt tác mở ra cho ông một sự nghiệp mới với bao vinh quang và của cải như một ông hoàng.

Thông thường, trước khi tự nhận thức được về chính bản thân, ta thường trải qua cảm giác e dè, thất vọng và thất bại. Harry Truman<sup>(2)</sup> đã từng bị thất bại trong lĩnh vực may mặc nhưng rồi cuối cùng ông đã trở thành Tổng thống của nước Mỹ.

Ngày nay, chúng ta thật may mắn khi nhận thấy

---

(1) Charles Dickens (1812 - 1870): Tiểu thuyết gia người Mỹ lừng danh thế giới với các tác phẩm *David Copperfield* (1849-1850), *Little Dorrit* (1857), *A Tale of Two Cities* (1859), *Great Expectation* (1861),...

(2) Harry Truman (1884 - 1972): Tổng thống thứ 33 của Hoa Kỳ qua hai nhiệm kỳ (1945-1949; 1949-1953).

rằng trên đời này không hề có thất bại nào là vĩnh viễn và rằng rồi mọi việc cũng sẽ trôi qua, thay vào đó là những vận may tương tự hoặc lớn hơn thế nữa.

Bên cạnh đó, cũng thật may mắn khi chúng ta cũng nhận ra rằng đa phần trong số những điều được gọi là “thất bại” kia đều ẩn chứa trong nó những cơ hội mới, thúc đẩy ta thay đổi để vươn tới những cơ hội lớn hơn, niềm hạnh phúc sâu hơn và tầm tri thức rộng hơn.

Điều kỳ lạ là nhiều người hiếm khi tìm lại được chính mình cho đến lúc họ gặp thất bại. Ngoài sự sắp đặt của Đấng Sáng tạo, có lẽ chẳng còn lời giải thích nào khác. Một người thợ mỏ dành phần lớn thời gian của mình vào việc đào vàng đã tình cờ phát hiện được một mỏ đồng lớn nhất thế giới. Số là một lần nọ, con la trung thành của anh ta đang chở toàn bộ dụng cụ khai thác và đồ dùng sinh hoạt thì bị rơi xuống một cái hố, bị gãy chân. Trong lúc đang cố gắng kéo cái chân của con la ra khỏi chiếc hố, anh ta đã phát hiện ra mỏ đồng vô giá đó.

Hãy nhớ rằng, mỗi khi gặp thất bại dưới bất kỳ hình thức nào, rất có thể một người bạn vô hình nào đó đang âm thầm cứu bạn thoát khỏi rắc rối đấy.

## SỰ MÃN NGUYÊN TRƯỚC CUỘC SỐNG

**N**gười giàu có nhất trên thế giới chính là người mang trong mình một Thung lũng Hạnh Phúc. Anh ta luôn cảm thấy hài lòng trước cuộc sống, anh ta có một cơ thể khỏe mạnh, một tâm hồn thanh thản và hiền hòa - đây chính là nguồn của cải vô giá không bao giờ cạn kiệt và cũng là điều khiến anh ta mãn nguyện nhất.

Dưới đây là bảng kê tài sản của anh ta và làm thế nào anh ta có được nó:

- *“Tôi thấy hạnh phúc khi giúp đỡ mọi người tìm thấy niềm vui trong cuộc sống.”*
- *“Tôi thấy rất khỏe mạnh khi sống điều độ và chỉ ăn vừa đủ để duy trì sự nhẹ nhàng, linh hoạt của cơ thể.”*

- *“Tôi không hiềm khích, cũng không đố kỵ với ai cả. Đối với tôi, tình yêu và lòng tôn trọng con người vẫn là trên hết.”*
- *“Tôi chỉ muốn làm những việc mình yêu thích. Nhờ đó, tôi không bao giờ cảm thấy nhàm chán.”*
- *“Tôi dành thời gian cầu nguyện hàng ngày. Tôi không ước được giàu có mà chỉ mong mình ngày càng thông minh hơn để có thể biết cách cảm nhận và thụ hưởng những tài sản hiện có một cách hữu ích.”*
- *“Tôi không nịnh bợ, tâng bốc người khác, cũng không vì bất kỳ lý do gì để vu khống, nhục mạ người khác.”*
- *“Tôi không cầu xin ai bất cứ điều gì, ngoại trừ mong muốn được chia sẻ với họ những điều may mắn và hạnh phúc mà tôi đang có.”*
- *“Lương tâm tôi hoàn toàn trong sạch và nhờ thế, mọi việc tôi làm đều tiến triển theo chiều hướng đúng đắn.”*
- *“Tôi không tham lam và chỉ cần đủ những gì cần thiết cho cuộc sống. Do đó tôi luôn nhận thấy mình có trong tay mọi thứ tài sản vật chất mà mình cần. Tài sản lớn nhất mà tôi có được chính là niềm vui từ việc chia sẻ hạnh phúc, may mắn của mình với những người khác.”*

- *“Thung lũng Hạnh Phúc mà tôi sở hữu là nơi mà tôi không phải chịu thuế. Thung lũng này tồn tại trong lòng tôi, một thung lũng vô hình không thể định giá, và không loại trừ bất cứ ai đang áp dụng một lối sống như tôi. Tôi tự tạo ra cho mình tài sản vô giá này và nuôi dưỡng nó trong suốt cuộc đời theo quy luật tuần hoàn của tự nhiên và hình thành cho mình những thói quen phù hợp với nó.”*

Bí quyết để tạo dựng cho mình một Thung lũng Hạnh Phúc như thế không hề có bản quyền. Nếu bạn áp dụng bí quyết này, bạn hoàn toàn có thể tự mình trang trải cho cuộc sống mà không cần phải nhờ vả bất cứ ai khác. Đồng thời, bạn sẽ có cơ hội làm quen thêm nhiều bạn mới, hoặc giả có kẻ thù thì cũng nhờ đó mà bạn nhanh chóng hóa giải được hiềm khích. Bí quyết này còn mang lại cho bạn thêm nhiều thành công trong công việc, sự nghiệp của mình. Không những thế, nó còn biến ngôi nhà của bạn thành một thiên đường hạnh phúc cho tất cả thành viên trong gia đình. Bạn sẽ có cơ hội được hưởng thụ cuộc sống lâu hơn nữa và không bao giờ phải lo sợ hay phiền muộn về điều gì cả.

Hơn hết thảy, Thung lũng Hạnh Phúc này có thể mang lại cho bạn trí thông minh để giải quyết mọi vấn đề cá nhân - ngay cả trước khi những vấn đề này nảy sinh - và mang lại cho bạn sự thanh thản và hài lòng trong cuộc sống.

## BIẾT ĐỦ LÀ ĐỦ

**N**ếu bạn mong muốn có một tâm hồn thanh thản, trước hết bạn phải nhận thức được như thế nào là sự đầy đủ. Bạn cần biết làm thế nào để có đủ - không thừa, mà cũng không thiếu - tất cả những gì cần thiết để đạt được hạnh phúc trong cuộc sống.

Trước tiên, trở thành một người giàu có về mặt tài chính là một lẽ, nhưng để được giàu có đối với mọi tài sản đáng giá của cuộc sống, bao gồm cả những tài sản tạo dựng nên hạnh phúc của con người, lại là một việc khác. Nên nhớ rằng, bạn sẽ không thể giàu có theo nghĩa này nếu không biết cách làm thế nào để có được sự thanh thản bền vững trong tâm hồn.

Chỉ riêng tiền bạc vẫn chưa đủ để giúp bạn có một tâm hồn thanh thản. Ngược lại, đôi khi tiền bạc chỉ mang

lại cho bạn những lo lắng, thất vọng và lo sợ. Kết quả là bạn sẽ khó lòng tìm kiếm được sự bình yên trong tâm hồn. Tiền bạc chính là con dao hai lưỡi. Nó có thể là vận may của bạn mà cũng có thể là tai họa khó lường. Quan trọng không phải ở số tiền bạn đang nắm giữ mà chủ yếu ở cách bạn sử dụng đồng tiền của mình như thế nào.

Nếu bạn dùng tiền để làm giàu cho cuộc sống của những người khác, đồng thời làm giàu cho chính bạn, đồng tiền sẽ trở thành một vận may lớn và rất có ích. Trái lại, nếu bạn keo kiệt, bủn xỉn, đồng tiền sẽ nhanh chóng biến thành những rắc rối. Bạn sẽ trở thành nô lệ của đồng tiền và phải thường xuyên vất vả để kiếm được càng nhiều tiền càng tốt.

Nếu được dùng để đầu tư xây dựng các công ty, tạo ra công ăn việc làm cho người lao động và sản xuất ra sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đồng tiền sẽ trở thành một niềm vui cho bất kỳ ai có quyền sử dụng và sở hữu nó bởi vì lao động là điều kiện cần thiết cho hạnh phúc, thịnh vượng và sức khỏe. Tuy nhiên, để có thể duy trì được nguồn tài sản đáng quý này, bạn cũng cần phải cân bằng với những nhân tố khác như: các hoạt động vui chơi giải trí, tình yêu và tôn giáo. Các nhân tố này phải được cân đối hài hòa với nhau.

Lao động sẽ trở thành niềm vui một khi con người thực sự say mê nó. Qua đó, bạn có thể thể hiện tài năng và hàng ngày thu lãi từ kho tàng kiến thức phục vụ cho



lợi ích của mọi người. Lao động một cách miệt cưỡng chỉ khiến cho sức khỏe của bạn ngày một yếu đi và lợi ích thu được ngày càng vơi dần.

Ước vọng có được sự nổi tiếng, quyền lực và tiền bạc là một điều tốt. Tuy nhiên, nếu quá trông chờ vào những điều đó sẽ dẫn đến đổ vỡ và chết chóc. Sự cầu tiến dựa trên mong muốn mang lại lợi ích cho mọi người là một phẩm chất đáng quý và hiếm khi đẩy bạn vào những hoàn cảnh khó khăn, đồng thời cũng không bao giờ khiến bạn phải mất mát bất cứ tài sản quý giá nào trong cuộc sống.

Mahatma Gandhi chính là một ví dụ điển hình cho những ước vọng không vị kỷ. Ông đặt lợi ích cá nhân sang một bên và tập trung vào một mục tiêu cao cả hơn là giải phóng nhân dân mình. Những ước vọng như thế luôn đồng hành theo nó là quyền lực to lớn và vững bền, tương tự như sự nổi tiếng và lòng kính nhớ mà người dân Ấn Độ dành cho ông.

Tuy nhiên, bạn cũng cần điều tiết ước vọng của mình cũng như những mục tiêu mong muốn khác. Nếu quá ít ước vọng trong cuộc sống, bạn sẽ rơi vào cảnh cơ hàn. Ngược lại, quá nhiều ước vọng đi liền với mong muốn có thêm quyền lực chỉ khiến bạn trở nên ích kỷ và tham lam và không bao giờ có được sự thanh thản trong tâm hồn.

Chúng ta chỉ là người canh giữ nguồn tài sản, cuộc sống và cả những gì chúng ta thường hay sử dụng và yêu

thích nhất. Chúng ta chỉ có thể hưởng thụ nhiều hơn từ cuộc sống nếu biết cách chia sẻ với người khác.

Đôi khi chúng ta còn chưa tuân thủ Nguyên tắc vàng, nhưng vẫn có một vài người khắc cốt ghi tâm nguyên tắc đó. Khi một người có khả năng nhìn xa trông rộng, hiểu được trọn vẹn ý nghĩa của nguyên tắc này để từ đó áp dụng vào công việc hay sự nghiệp của mình, thì mọi việc đối với anh ta sẽ ngày càng suôn sẻ.

Henry Ford từng nói: “Một phần trong con người tôi đã được chuyển hóa vào từng chiếc xe hơi giúp vận hành dây chuyền sản xuất, và tôi nghĩ về những chiếc xe hơi mà chúng tôi đã bán, không đứng trên khía cạnh lợi nhuận chúng tôi thu được mà dựa trên những tiện ích mà chiếc xe đó mang lại cho khách hàng của mình”.

Ford sống và làm việc dựa trên nguyên tắc bất di bất dịch đó, và nhờ thế, ông đã trở thành một trong những người giàu có nhất trên đời. Ông đã học được bài học phải có ước vọng không vị kỷ ngay từ khi còn rất trẻ. Nhờ vậy mà ông có được sự bình yên và thanh thản trong tâm hồn.

## ĐÂY CÓ PHẢI LÀ BỨC CHÂN DUNG CỦA BẠN KHÔNG?

**T**hường xuyên tự kiểm điểm và đánh giá bản thân là một việc rất cần thiết để kiểm tra xem bạn có tuân thủ đúng các nguyên tắc dẫn đến đỉnh cao của thành công hay không. Một danh sách những điều cần làm có thể giúp bạn tìm ra đâu là những điểm yếu đang kìm hãm bạn. Dưới đây là một nhân vật thành công hư cấu, chúng ta tạm gọi cô ấy là Mary Smith. Hãy thử so sánh xem bạn có điểm gì không giống với cô ấy và làm thế nào để theo kịp cô ấy nhé!

Mary có một mục tiêu sống rất rõ ràng và đã tự mình vạch ra kế hoạch để đạt được mục tiêu đó trong một khoảng thời gian nhất định. Nói một cách đơn giản, cô ấy đã tiến hành những bước đầu tiên và quan trọng nhất

để đạt được thành công đó. Bạn có giống cô ấy ở điểm này không? Mỗi khi Mary gặp phải thất bại nhất thời nào đó, thay vì nản chí, cô tiếp tục tìm những cơ hội mới để chuyển bại thành thắng.

Mary có một cuộc sống khá thú vị, tràn đầy nhiệt huyết và điều đó đã phát huy tác dụng tích cực đối với công việc của cô. Cô tránh không bao giờ than thở với người khác về những khó khăn của mình và luôn tự động viên rằng rồi thành công sẽ nối tiếp thành công.

Không chỉ thế, Mary hiểu rằng sức mạnh tập thể, thay vì từng cá nhân riêng lẻ, sẽ mang lại những thành công lớn hơn. Cô luôn tích cực tìm kiếm những người sẵn sàng hợp tác với mình để cùng nhau trao đổi ý kiến và kinh nghiệm nhằm đạt được những kết quả mong muốn. Cô luôn đạt được những bước tiến bộ vượt bậc đến không ngờ.

Mary luôn ăn mặc chỉnh tề. Cô biết cách cân đối thu chi, dành ra một khoản để tiết kiệm và thường xuyên chăm sóc cho sức khỏe của mình. Ngoài ra, Mary còn cố gắng thường xuyên duy trì cho mình một tinh thần tích cực. Cô rất tin tưởng vào nguyên tắc thứ nhất của thành công: *“Bất cứ điều gì bạn nhận thức được và tin tưởng rằng bạn sẽ thành công, điều đó chắc chắn sẽ trở thành sự thật”*. Cô mong muốn rằng các bên tham gia đều có lợi và rằng trên thế gian này không hề có kẻ chiến bại. Cấp trên và cả cấp dưới của Mary đều tôn trọng cô vì cô

là người quyết đoán và biết chịu hoàn toàn trách nhiệm trước những quyết định của bản thân.

Nói về sự thẳng thắn của Mary, cô là người luôn đưa ra lời khen đúng lúc chứ không hề tăng bốc, xu nịnh. Mary là người phụ nữ rất dễ gần. Cô còn là người có óc hài hước, sâu sắc và rất nhã nhặn. Cô chưa bao giờ chê trách ai cả và đối xử với mọi người đều công bằng như nhau.

Mary không ngừng nỗ lực trau dồi bản thân. Cô đã tìm đọc nhiều cuốn sách hay tại thư viện, xem nhiều vở kịch hấp dẫn ở các nhà hát kịch và nhiều tác phẩm nghệ thuật tuyệt đẹp ở các bảo tàng văn hóa. Quan trọng hơn hết, cô là người biết cách khai thác lợi ích ở những nơi như thế.

Mary là người đáng tin cậy và nhanh nhẹn. Cô chịu trách nhiệm trước lời nói của mình. Mọi nợ nần đều được cô nhanh chóng thanh toán bởi vì theo cô, đó là một gánh nặng có thể khiến cô bị tụt lùi trên nấc thang dẫn đến thành công.

Bạn hãy thử nhìn lại bản thân và so với Mary, bạn thế nào?

## SỨC MẠNH CỦA NIỀM TIN

Theo nghĩa hẹp, niềm tin chính là hành động. Đó là việc tin tưởng vào chính bản thân, vào thế hệ mai sau, vào những cơ hội sẵn có dành cho bạn và tin tưởng ở Đấng tối cao - trong bất kỳ tình huống nào.

Nếu mục tiêu của bạn càng cao, bạn càng dễ dàng theo đuổi nguyên tắc thành công. Và điều này đòi hỏi bạn phải có lòng nhiệt thành, có cống hiến cho việc đạt được những mục tiêu đáng giá đó.

Nếu bạn yêu cầu tôi chứng minh những nguyên tắc thành công này, tôi sẽ không thể đưa ra được bằng chứng nào ngoại trừ một nhân chứng duy nhất, đó chính là bạn. Bạn là người duy nhất có thể kiểm chứng những nguyên tắc này, đơn giản bằng cách kiểm tra và áp dụng cho chính bạn.

Nếu bạn muốn tôi cung cấp thêm những nguồn thông tin xác thực và có căn cứ, tôi xin được giới thiệu

đến bạn những triết lý của Chúa Jesus, Plato, Socrates, Epictetus, Khổng Tử, Emerson, James và Munsterberg<sup>(\*)</sup>. Từ triết lý của họ, tôi đã rút ra được những bí quyết quan trọng để đạt được thành công bên cạnh những kinh nghiệm mà tôi học hỏi từ trong cuộc sống.

Để có được niềm tin, bạn cần thường xuyên áp dụng Nguyên tắc vàng trong đời sống thường nhật của mình. Trong vòng hơn 4.000 năm, nhân loại đã xem nguyên tắc này là một quy tắc chuẩn mực của hành vi, nhưng đáng tiếc là thế giới dường như đã chấp nhận phạm trù này trong khi vẫn chưa hiểu được trọn vẹn tinh thần của nó. Chúng ta đã chấp nhận áp dụng Nguyên tắc vàng đơn thuần chỉ như một quy phạm đạo đức nhưng chúng ta đã không hiểu được các nguyên tắc nền tảng của nó.

Nguyên tắc vàng đó là: “Gieo nhân nào, gặt quả ấy”. Bạn đối xử với người khác như thế nào thì bạn sẽ nhận lại kết quả đúng như vậy. Bạn có thể đối xử không tốt với người khác, và nếu bạn để ý đến Nguyên tắc vàng nêu trên thì bạn sẽ nhận ra rằng, bạn cũng bị đối xử như thế về sau. Nguyên tắc này không chỉ đơn thuần đề cập đến những hành động không tốt đẹp của bạn mà còn sâu xa hơn, nó đề cập đến những hậu quả không tốt đối với những suy nghĩ, tư tưởng xấu xa của bạn về người khác.

Do đó, đây không chỉ là một lời khuyên, rằng: “Hãy cư xử với mọi người theo cách mà bạn mong muốn họ cư

---

(\*) Những nhà tư tưởng, triết gia lớn của thế giới.

xử với mình”, bạn cũng cần phải “nghĩ về người khác theo cách mà bạn muốn họ nghĩ về mình”. Như thế bạn mới có thể hưởng thụ trọn vẹn những lợi ích khi thực hành nguyên tắc này.

Nhân cách của bạn chính là tổng hòa của tư tưởng và hành động. Từ đó, không có lý do gì khiến bạn đối xử thân thiện với người khác mà lại không nhận trở lại một kết quả tốt đẹp nào. Tương tự, nếu bạn chỉ nghĩ cách làm tổn thương người khác thì bạn đã tự mình đánh mất đi một nguồn năng lượng tương ứng và một tâm hồn thanh thản.

Bản thân bạn là một “thanh nam châm” có lực hút mạnh. Bạn sẽ lôi kéo theo mình những ai có những đức tính tương đồng và đẩy ra xa những người không cùng tư tưởng và chí hướng. Nếu bạn mong muốn kết bạn với những người tốt bụng, rộng lượng, thành đạt, trước tiên bản thân bạn phải trở thành một người như thế. Quyền lựa chọn là ở chính bạn đấy!





# Mục Lục

<i>Lời nói đầu</i>	5
<i>Lời giới thiệu</i>	9
<u>TUẦN THỨ 1</u>	
Không ai có thể thành công nếu phó mặc cuộc sống cho số phận	13
<u>TUẦN THỨ 2</u>	
Học cách sống cuộc đời của chính mình	17
<u>TUẦN THỨ 3</u>	
Tự khích lệ bản thân để gặt hái thành công	21
<u>TUẦN THỨ 4</u>	
Người thành công, kẻ thất bại... tại sao?	25
<u>TUẦN THỨ 5</u>	
Sức mạnh từ sự đấu tranh vượt qua gian khó	29
<u>TUẦN THỨ 6</u>	
Sự chân thành	33
<u>TUẦN THỨ 7</u>	
Niềm hy vọng	37
<u>TUẦN THỨ 8</u>	
Lòng kiên trì	41

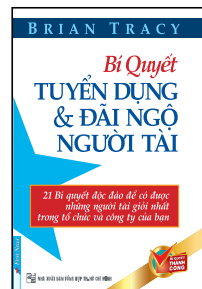
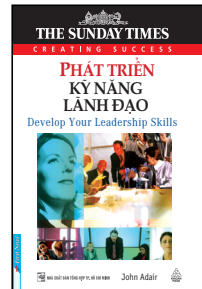
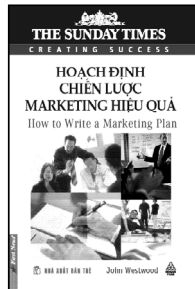
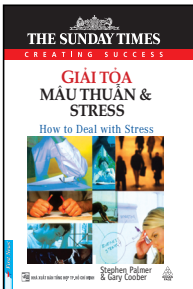
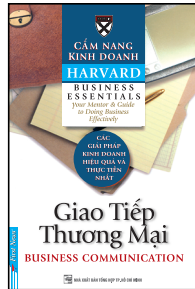
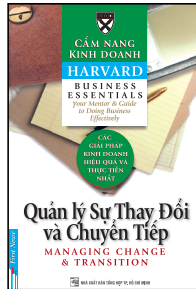
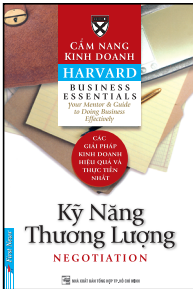
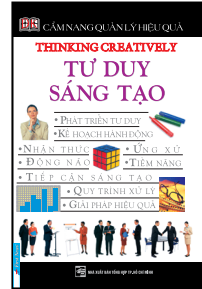
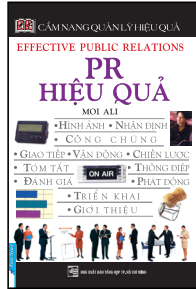
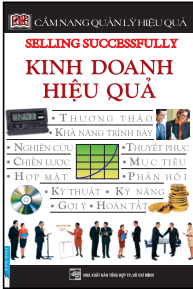
<u>TUẦN THỨ 9</u>	
Sự linh hoạt	45
<u>TUẦN THỨ 10</u>	
Lòng nhiệt tình	48
<u>TUẦN THỨ 11</u>	
Hãy tận dụng sức thu hút của chính bạn	53
<u>TUẦN THỨ 12</u>	
Hãy tin tưởng vào bản thân	56
<u>TUẦN THỨ 13</u>	
Khiếu hài hước	60
<u>TUẦN THỨ 14</u>	
Tự thể hiện mình	63
<u>TUẦN THỨ 15</u>	
Đặt mục tiêu	66
<u>TUẦN THỨ 16</u>	
Phát huy tính chủ động	70
<u>TUẦN THỨ 17</u>	
Làm công việc bạn yêu thích	75
<u>TUẦN THỨ 18</u>	
Phải thăng tiến trong công việc	79
<u>TUẦN THỨ 19</u>	
Làm thế nào để được thăng tiến	84

<u>TUẦN THỨ 20</u>	
Hãy giúp đỡ người khác	87
<u>TUẦN THỨ 21</u>	
Sống hòa hợp	91
<u>TUẦN THỨ 22</u>	
Hãy để mọi người giúp bạn vươn tới thành công	95
<u>TUẦN THỨ 23</u>	
Tìm kiếm sự giúp đỡ từ người khác	98
<u>TUẦN THỨ 24</u>	
Làm việc với tinh thần đoàn kết	102
<u>TUẦN THỨ 25</u>	
Tính khiêm tốn	106
<u>TUẦN THỨ 26</u>	
Đánh bóng bản thân	110
<u>TUẦN THỨ 27</u>	
Đánh thức mặt tích cực trong con người bạn	115
<u>TUẦN THỨ 28</u>	
Sức mạnh tinh thần	119
<u>TUẦN THỨ 29</u>	
Duy trì một tinh thần tích cực	122
<u>TUẦN THỨ 30</u>	
Hãy lạc quan	125

<u>TUẦN THỨ 31</u>	
Kiểm soát trạng thái tinh thần	129
<u>TUẦN THỨ 32</u>	
Giá trị của một tinh thần tích cực	133
<u>TUẦN THỨ 33</u>	
Hãy phát huy những thói quen tốt	137
<u>TUẦN THỨ 34</u>	
Rèn luyện tư duy nhạy bén	141
<u>TUẦN THỨ 35</u>	
Nuôi dưỡng những ý tưởng sáng tạo	146
<u>TUẦN THỨ 36</u>	
Sự chuyên tâm	151
<u>TUẦN THỨ 37</u>	
Mở mang trí tuệ	154
<u>TUẦN THỨ 38</u>	
Mặt tích cực của thất bại	158
<u>TUẦN THỨ 39</u>	
Bài học kinh nghiệm từ những thất bại	162
<u>TUẦN THỨ 40</u>	
Vượt qua sợ hãi để vươn tới đích	167
<u>TUẦN THỨ 41</u>	
Đề cao ý thức tự giác và tinh thần kỷ luật để thành công	170

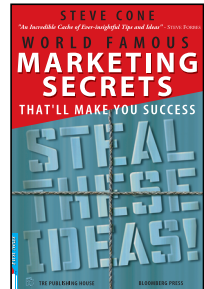
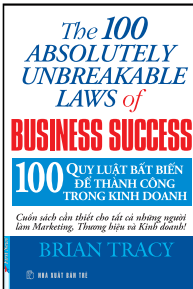
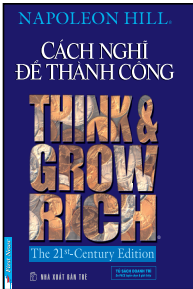
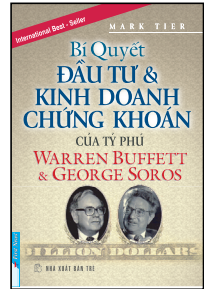
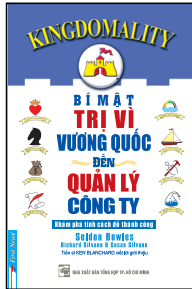
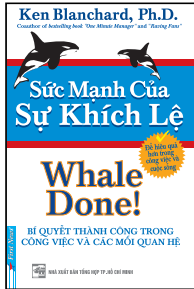
<u>TUẦN THỨ 42</u>	
Không phạm sai lầm với lớp trẻ	174
<u>TUẦN THỨ 43</u>	
Đau thương cũng là sức mạnh	178
<u>TUẦN THỨ 44</u>	
Tự soi mình	182
<u>TUẦN THỨ 45</u>	
Nguồn sức mạnh của bạn	187
<u>TUẦN THỨ 46</u>	
Tận dụng quyền năng vô biên	191
<u>TUẦN THỨ 47</u>	
Cảm ơn cuộc sống mỗi ngày	195
<u>TUẦN THỨ 48</u>	
Bí quyết để có một tâm hồn thanh thản	199
<u>TUẦN THỨ 49</u>	
Sự mãn nguyện trước cuộc sống	203
<u>TUẦN THỨ 50</u>	
Biết đủ là đủ	206
<u>TUẦN THỨ 51</u>	
Đây có phải là bức chân dung của bạn không?	210
<u>TUẦN THỨ 52</u>	
Sức mạnh của niềm tin	213

# CÁC BẠN TÌM ĐỌC TỬ SÁCH KINH



# DOANH - QUẢN LÝ CỦA FIRST NEWS

www.firstnews.com.vn





NAPOLEON HILL'S A YEAR OF GROWING RICH

BÍ QUYẾT  
LÀM GIÀU CỦA  
NAPOLEON  
HILL

First News

*Chịu trách nhiệm xuất bản:*

Tiến sĩ QUÁCH THU NGUYỆT

*Biên tập :* Nam An

*Trình bày :* Văn Đông

*Sửa bản in :* Nam An

*Thực hiện :* First News – Trí Việt

**NHÀ XUẤT BẢN TRẺ**

161 Lý Chính Thắng - Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

ĐT: 9316211 - Fax: 8437450

---

In 2.000 cuốn, khổ 14 x 20,5 cm tại XN In Công ty Văn Hóa Phương Nam (160/13 Đội Cung, Q.11, TP. HCM). Giấy ĐKKHXB số 870-2007/CXB/05-145/Tr - QĐXB số 934B/QĐ-Tr cấp ngày 19/12/2007. In xong và nộp lưu chiểu quý II/2008.