

HOÀNG VĂN TUẤN (Chủ Biên)

10 suy nghĩ

không bằng

1 hành động

10 suy nghĩ không bằng một hành động

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

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Chương 1: Dám nghĩ mới dám làm

Dám nghĩ sẽ làm cho con người thể hiện được toàn bộ năng lực của mình, cố gắng để làm, vượt qua chính mình.

Dám nghĩ có thể làm cho năng lực của một người phát huy đến cực độ, làm cho người ta cống hiến tất cả, vượt qua mọi trở ngại, luôn tạo nên những kỳ tích hoặc có những thành công không ngờ tới.

Nếu như mỗi sự việc chúng ta đều phát huy hết khả năng của mình, cố gắng trổ hết tài năng, cuộc sống sẽ có nhiều thành công. Nếu như không cố gắng, sau này chúng ta sẽ hối hận vì chưa từng cố gắng. Đó chính là điều đáng buồn nhất.

I. Ước vọng là động lực của sự thành công

Lãnh tụ người da đen nổi tiếng Ma-tin Lu-thơ King đã nói: “Mỗi sự việc được thực hiện trên thế giới này đều được làm nên từ sự hi vọng”.

Điều này nói lên rằng, con người ta dựa vào nhận thức đối với hoàn cảnh để tìm mục tiêu của chính mình. Khi thực hiện mục tiêu nên xét đến nhu cầu, nhu cầu sẽ dẫn đến ước vọng. Ước vọng chính là muốn có được một điều gì đó hoặc đạt được một loại yêu cầu nào đó của mục tiêu. Ước vọng của con người càng mãnh liệt, mưu cầu giành được mục tiêu càng đến gần, cũng giống như dây cung kéo càng căng thì mũi tên sẽ bay càng xa.

Mục tiêu rõ ràng, xa rộng, với nguyện vọng cháy bỏng, không gì lay chuyển được thì mới nảy sinh hành động kiên quyết. Một người không ngại khó khăn, không dễ thất bại, có lòng tin, quyết không từ bỏ mục tiêu mới có những năm tháng tràn đầy sinh lực để đi tiếp đến thành công. Ước vọng thực hiện mục tiêu càng mãnh liệt, khả năng thành công càng lớn. Ngược lại, không có ước vọng thành công thì mục tiêu sẽ mãi mãi không thể đạt được.

Người ta thường nói: Khi chưa thành công thì cố gắng để đạt cho được; khi đã đạt được rồi thì lại muốn được hơn nữa;

1. Bạn cho rằng có thể làm được thì sẽ làm được

Trong cuộc đời, có một số việc chúng ta đều có thể làm được, nhưng chỉ là do chúng ta không biết tự mình có thể làm được mà thôi. Nếu chúng ta vẫn quyết tâm thì sẽ làm được.

Tôm - Đen-pút chính là một ví dụ đáng học tập. Khi sinh ra, anh chỉ có một nửa bàn chân trái và một ngón tay phải dị dạng. Cha mẹ anh đã không để anh cảm nhận thấy mình là một người tàn phế. Kết quả là tất cả những việc gì các bạn trai làm được, anh đều làm được. Nếu như họ hành quân được 10 dặm thì Tôm cũng hành quân được 10 dặm.

Sau này khi tập đá cầu mây, anh phát hiện ra mình cũng có thể đá xa được như tất cả bọn con trai bình thường. Anh đã nhờ nhà thiết kế giày thiết kế cho mình một chiếc giày để dùng mỗi khi tham gia thi đá cầu. Sự cố gắng của anh đã giúp anh nhận được một hợp đồng của đội Xung Phong.

Nhưng khi huấn luyện viên nhìn thấy hình thức của anh, họ đã khéo léo từ chối: “Anh không đủ điều kiện của một vận động viên đá cầu mây chuyên nghiệp”. Huấn luyện viên đề nghị anh chuyển sang nghề khác. Anh làm đơn gia nhập đội bóng Nhà Thờ với mong muốn thiết tha hãy cho mình một cơ hội. Mặc dù huấn luyện viên còn hoài nghi về khả năng của anh, nhưng khi nhìn thấy người thanh niên này rất tự tin, họ đã có cảm tình và đã tiếp nhận anh.

Sau hai tuần, huấn luyện viên có cảm tình sâu sắc với anh. Vì trong một trận đấu giao hữu, anh đã đá xa tới 55 mã, bỏ xa đội bạn để giành thắng lợi. Từ đó, anh trở thành cầu thủ chuyên nghiệp của đội bóng Nhà Thờ. Hơn nữa trong mùa thi đấu đó, đội bóng của anh đã đá được 99 điểm.

Sau đó là đến thời khắc vĩ đại nhất. Trên sân bóng đã ngồi chật 606.000 người hâm mộ. Quả cầu đang ở vạch mã 28, trận đấu chỉ còn lại rất ít thời gian, đội bóng đang đẩy bóng đến đường vạch mã 45. Nhưng khi đó hoàn toàn có thể nói là không còn nhiều thời gian. Đúng lúc đó, huấn luyện viên đã gọi anh vào sân. Khi Tôm vào sân, anh biết đội của mình cách vạch điểm 55 mã, đội bạn đang giữ tỉ số cao hơn.

Bóng được chuyền rất tốt, Tôm dốc toàn bộ sức lực vào bàn chân, đá vào trái bóng. Trái bóng bay thẳng lên phía trước. Nhưng liệu có thể đá được bóng vào vạch mã xa nhất không? 606.000 người hâm mộ đang nín thở theo dõi. Đây là đã vào giai đoạn cuối, trọng tài vạch điểm đã giơ hai tay biểu thị còn ba phút. Bóng đã bay qua nơi mà chỉ còn cách xà ngang cầu môn vài tấc. Đội bóng của Tôm đã thắng với tỉ số 19-17. Người hâm mộ hò hét vui mừng, rất sung sướng về một đường bóng xa nhất chưa từng thấy. Đây chính là đường bóng do vận động viên chỉ có một nửa bàn chân và một bàn tay dị dạng đá!

“Thật khó có thể tin được”, có người đã hét to, nhưng anh chỉ mỉm cười. Lúc này anh nghĩ đến bố, mẹ mình. Họ đã dạy anh có thể làm được điều gì đó. Sở dĩ có thể tạo ra được kỷ lục tuyệt vời như vậy chính như anh đã nói: “Họ chưa bao giờ nói với tôi rằng, tôi không làm được điều gì.”

Đừng bao giờ nhận định một cách tiêu cực sự việc không thể làm. Trước tiên bạn nên cho rằng mình có thể làm được, sau đó bạn thử làm, rồi lại làm thử. Cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra quả thực bạn có thể làm được.

Nói đến việc “không thể làm được”, chúng ta lại xem cách làm đặc biệt của nhà văn nổi tiếng chuyên viết những bài viết khích lệ - Na-pô-lê-ông Hin. Nhà văn này đã dùng phương pháp đặc biệt. Khi còn trẻ, ông đã ôm hoài bão lớn - trở thành nhà văn. Để đạt được mục đích này, ông biết mình phải luyện tập tốt cách chọn từ, đặt câu. Chữ là công cụ của ông. Nhưng do hồi trẻ, ông quá nghèo, không được học tập đến nơi đến chốn. Vì vậy, những người bạn không có thiện ý” đã cho rằng, hoài bão của ông là “không thể làm được.

Khi còn trẻ, ông đã dành tiền mua một cuốn từ điển tốt nhất, đẹp nhất, hoàn chỉnh nhất. Những chữ mà ông cần đều có trong từ điển, tâm niệm của ông là phải nắm bắt và hiểu được toàn bộ những chữ này. Ông đã làm một việc kỳ quặc là tìm những chữ “không thể làm được, không có khả năng” rồi đi. Thế là ông đã có một quyển từ điển không có chữ “không thể làm

được, không có khả năng”. Sau này ông đem toàn bộ sự nghiệp của mình xây dựng trên tiền đề này.

Đương nhiên, chúng tôi không khuyên bạn cắt bỏ chữ “không thể làm được, không có khả năng” trong cuốn từ điển của bạn, mà chỉ khuyên các bạn từ trong tâm trí của mình hãy loại bỏ tận gốc cái quan niệm này đi. Khi nói chuyện không nhắc đến nó, trong suy nghĩ, hãy trừ bỏ nó. Trong thái độ, hãy thủ tiêu nó đi. Vứt bỏ nó, không được tìm lý do cho nó, không tìm cớ cho nó, mãi mãi vứt bỏ quan niệm này và dòng chữ này đi, thay vào đó là “có thể làm được, có khả năng”.

Rất nhiều người trong chúng ta cho rằng mình không phải là người thất bại có kinh nghiệm mà là người thắng lợi không kinh nghiệm. Kỳ thực chúng ta cần phải lựa chọn giữa người thất bại có kinh nghiệm và người thắng lợi không kinh nghiệm. Chúng ta có thể trở thành người thắng lợi không kinh nghiệm để giành thắng lợi càng nhiều thì càng chuẩn bị được đầy đủ những yếu tố của người thắng lợi. Điều này không những thích hợp với một đội bóng, cá nhân, mà cũng rất thích hợp với bạn.

Khi dốc sức lực để làm, cho dù kết quả như thế nào chúng ta, đều đã thắng. Bởi vì dốc toàn lực để làm vốn đã mang lại sự hài lòng cho mỗi cá nhân, khiến chúng ta đều trở thành người chiến thắng. Năm 1972, L. Ma-tin đã tham gia cuộc thi Ma-ra-tông lần đầu tổ chức tại Bốt-xton. Toàn bộ lộ trình chạy của cuộc thi này phải vượt qua 26 dặm đường, chạy trên sườn núi nhấp nhô. Theo Ma-tin thì chỉ cần mọi người an toàn chạy về đích đều đáng được khen thưởng, vì đại bộ phận những vận động viên tham gia khi đó đều không tin họ có thể chiến thắng. Mỗi một người sau khi đã chạy hết lộ trình của mình đều xứng đáng là người chiến thắng. Bởi vì đó là sự đền đáp thực thụ khi hoàn thành tốt một việc. Đây mới là điều quan trọng nhất. Bạn đang cạnh tranh với chính mình, không có cái gì có thể làm bạn hài lòng hơn với sự cố gắng của chính mình, cũng chỉ lúc này bạn mới phát huy được năng lực tốt nhất. Cố gắng làm việc sẽ mang đến cho bạn thắng lợi vượt qua chính mình.

2. Phải xem mình giống như một nhân vật lớn

Mấu chốt để bạn giành được thành công là ở chỗ có biết suy nghĩ tích cực hay không? Suy nghĩ sẽ quyết định đến hành động của bạn. Hành động của bạn lại quyết định đến cách nhìn nhận của người khác đối với bạn. Nên nhớ, hãy thường xuyên tiếp sức, động viên chính mình.

Bạn có để ý rằng, tại sao người bán hàng rất mực cung kính với khách hàng nào đó: “Dạ, thưa ngài, tôi có thể phục vụ ngài được không?”. Nhưng với khách hàng khác thì họ không thèm đếm xỉa đến; hay một người đàn ông sẵn sàng mở cửa cho một cô gái, nhưng lại không mở cửa hộ người khác; hoặc chúng ta tập trung chăm chú nghe người này nói chuyện, nhưng với người

khác thì lại không thêm để tâm.

Bạn nên chú ý một chút tới xung quanh, có nhiều người chỉ có thể nhận được cách nói: “Này! A!”, hoặc “Ô này! B!”, nhưng những người khác lại được đối xử rất lễ phép theo kiểu: “Dạ, thưa ông, thưa ngài ...”.

Quan sát nhiều thêm một chút, bạn sẽ phát hiện một số người có thể tự nhiên biểu hiện ra sự tự tin, trung thành và phong độ, khiến người khác khen ngợi. Nhưng một số người không làm được điều này.

Quan sát từng bước, bạn sẽ thấy những người thật sự được người khác kính trọng đều là những người thành công nhất.

Vậy rốt cuộc nguyên nhân là gì? Chúng ta có thể cô đọng thành hai chữ, đó chính là “Suy nghĩ”.

Suy nghĩ quả thực có công hiệu này. Những người tự cho rằng mình thua kém người khác một bậc, cho dù trên thực tế năng lực của anh ta như thế nào, chắc chắn anh ta sẽ kém hơn so với người khác. Bởi vì bản thân suy nghĩ có thể điều khiển và khống chế hành động. Nếu một người cảm thấy tự mình không bằng người khác, anh ta sẽ thể hiện ra các hành động không bằng người khác. Những người tự cho rằng mình không phải là người quan trọng thì sẽ trở thành người không quan trọng.

Mặt khác, một số người tin tưởng mình vốn có đầy đủ khả năng gánh vác nhiệm vụ quan trọng thì quả thực sẽ trở thành nhân vật rất quan trọng.

Do vậy, nếu muốn trở thành nhân vật quan trọng, trước tiên bạn phải thừa nhận chính mình quả là quan trọng. Hơn nữa phải thật sự cảm thấy như vậy thì người khác mới nghĩ theo như vậy. Dưới đây chúng tôi đưa ra các nguyên tắc suy lý về loại suy nghĩ này.

Bạn suy nghĩ như thế nào thì sẽ quyết định hành động của bạn như thế. Bạn hành động như thế nào thì sẽ quyết định tới cách nhìn của người khác đối với bạn.

Bạn muốn có được sự tôn trọng của người khác, quả thật rất đơn giản. Để được kính trọng, trước tiên bạn tự cảm thấy mình đáng được người khác kính trọng. Vậy bạn hãy suy nghĩ một chút nhé: Bạn có tôn trọng những kẻ côn đồ trên đường phố không? Đương nhiên là không rồi. Tại sao? Bởi vì những tên vô lại đó hoàn toàn không tôn trọng chính bản thân chúng, chúng chỉ để tính tự ti gặm nhấm tâm hồn mình và tự làm hỏng mình.

Tác dụng của việc sinh ra cảm giác tự tôn trọng mình sẽ không ngừng xuất hiện trên mỗi việc chúng ta làm. Hiện tại, chúng ta đem khả năng chú ý chuyển đến một vài phương pháp đặc biệt, để giúp chúng ta tăng thêm cảm giác tự tôn trọng mình, vì vậy mà giành được sự tôn trọng của

mọi người.

Nếu như chính bạn cho là mình rất quan trọng, như vậy sẽ khiến cho bạn cảm thấy mình quá thực rất quan trọng. Nguyên tắc này chính là: Bản thân cử chỉ bên ngoài của bạn “biết nói”, nó phải thể hiện ra những nhân tố tích cực mới có tác dụng tốt. Mỗi ngày trước khi đi làm, cần phải làm cho mình trông giống như một nhân vật quan trọng trong lý tưởng của mình.

Giống như một chương trình quảng cáo đã nói: “Bạn hãy ăn mặc đúng mức, không phải là mãi mãi vì bạn không trả nổi chi phí cho nó”. Trong một quảng cáo khác có một cảnh sát đã chỉ ra: Bạn rất dễ dàng phán đoán một đứa trẻ có phạm sai lầm hay không từ trong cách ăn mặc của nó. Đương nhiên không phải lần nào cũng đúng. Nhưng chung qui lại thì lại là một sự thực đáng được mọi người nhìn nhận thẳng thắn. Mọi người sẽ phán đoán hành vi của một người từ biểu hiện bên ngoài. Một khi đã có ấn tượng không tốt thì dù muốn thay đổi cách nhìn nhận đối với anh ta hoặc áp dụng thái độ với anh ta quả rất khó khăn. Bạn hãy nên quan sát con cái của bạn, hãy dùng ánh mắt của hàng xóm và thầy giáo để đánh giá: Cách ăn mặc của nó có để lại ấn tượng xấu cho mọi người không? Cho dù đi đâu, nó cũng ăn mặc đúng mực không? Nó có bị dị nghị trước đám đông không?

Tất nhiên quảng cáo này là dành cho con trẻ nhưng cũng thích hợp với người đã trưởng thành. Dem từ “nó” trong quảng cáo đó đổi thành “chính bạn”, “của nó” đổi thành “của bạn”, “thầy giáo” đổi thành “đồng nghiệp” sau đó đọc lại một lần, mượn ánh mắt của lãnh đạo và đồng sự của bạn để đánh giá chính bạn.

3. Thành công đều bắt đầu từ nguyện vọng mãnh liệt

Ben Hô-gân là một trong những tuyển thủ chơi gôn nổi tiếng nhất trên thế giới. Thể lực của anh không tốt như các tuyển thủ khác, năng khiếu cũng không nổi trội. Nhưng với sự kiên nghị, quyết tâm, theo đuổi nguyện vọng mãnh liệt, nên anh đã hơn hẳn người khác.

Thời kỳ đỉnh cao trong chơi gôn, không may anh gặp phải một tai nạn nghiêm trọng. Một buổi sáng mờ sương, anh và vợ đang đi xe trên đường quốc lộ, đến đúng chỗ rẽ, bất ngờ anh phát hiện ra có ánh đèn xe taxi. Lúc đó anh nghĩ ngay tới một tai nạn thảm khốc, theo bản năng, anh đã lấy thân mình che chở, bảo vệ vợ. Sau đó anh bị hôn mê bất tỉnh, phải mấy ngày sau mới tỉnh lại và bước đầu qua khỏi cơn nguy kịch. Các bác sĩ cho rằng sự nghiệp chơi gôn của anh đã kết thúc.

Thực tế họ đã không nghĩ đến ý chí và nghị lực của Ben Hô-gân. Khi có thể đứng dậy đi được vài bước, anh đã nảy sinh ý nghĩ phải vượt lên người khác. Anh không ngừng luyện tập. Thời gian đầu, anh đứng xiêu xiêu vẹo vẹo, khi đến sân gôn cũng chỉ có thể đi loạng choạng ở khu

chơi nhẹ. Về sau, anh có thể làm việc, đi đến sân gôn để tập luyện. Ban đầu chỉ đánh vài quả, nhưng mỗi lần ra sân, anh đều cố gắng đánh được nhiều hơn những lần tập trước. Cuối cùng khi có thể tham gia thi đấu, anh đã thành công nhanh chóng. Lý do rất đơn giản, Ben Hô-gân thấy được mình là một người chiến thắng. Anh có nguyện vọng giành chiến thắng mãnh liệt, mình sẽ lại được xếp vào hàng những cao thủ chơi gôn. Đúng vậy, sự khác biệt giữa những người bình thường và những người thành công chính là ước muốn thành công mãnh liệt.

Sự không biết có thể thông cảm được chính là không biết mình không thể làm được mà vẫn cố làm. Chính nhờ vậy mà làm cho một người đã hoàn thành tốt một công việc lại dường như thấy mình không thể làm được. Ví dụ: Một nhân viên bán hàng mới vào làm tại công ty. Anh không có kinh nghiệm, may mắn là anh không biết mình không biết gì cả, và làm việc một cách nhiệt tình, kết quả anh đã dẫn đầu toàn công ty về thành tích bán hàng.

Điếc không sợ súng, anh ta không những không biết là không làm được, ngược lại đã làm rất tốt. Đây chính là nguyên nhân mà nhân viên bán hàng mới làm tốt hơn những nhân viên bán hàng “lão luyện”.

Con ong nghệ không thể bay được là sự thực rất rõ ràng, tất cả những thực nghiệm khoa học đều chứng minh nó không thể bay được vì thân của nó quá nặng, đôi cánh lại quá mỏng. Căn cứ vào khí động lực học, về cơ bản nó không thể bay được. Nhưng con ong nghệ vẫn bay, bởi vì nó không hề học qua môn khí động lực học.

Giải thích sự không biết như thế nào? Đó là sự phản ứng của bạn được sinh ra trong vô vọng hoặc tiêu cực của cuộc sống. Đó là loại tài năng khi bạn đem quả chanh vắt lấy nước chanh.

Xem trên báo thể thao mọi người đều biết, Gi-ni Đu-nai đã đánh bại Giắc Đan-pút trở thành quán quân mới của giải quyền Anh hạng nặng thế giới. Nhưng mọi người không biết Đu-nai có thể đem quả chanh vắt lấy nước chanh. Khi anh bắt đầu bước vào nghề đấm bốc, anh là một tay tấn công rất cường tráng, có thể dùng một tay đấm gục đối phương. Trong chiến tranh thế giới lần thứ hai, anh là một lính viễn chinh trong quân đội Mỹ. Một lần khi tham gia biểu diễn quyền Anh tại Pháp, anh bị đứt hai cánh tay. Bác sĩ và giám đốc đã khuyên anh, tay của anh rất yếu không thể tham gia trận đấu đấm bốc hạng nặng thế giới được. Nhưng ý chí của anh không hề bị lay chuyển. Anh nói: “Nếu như tôi không thể lấy thân phận của một tay đấm bốc tấn công để giành huy chương, vậy thì tôi sẽ lấy thân phận của một tay đấm bốc để giành chiến thắng”. Anh đã trở thành một tay đấm bốc giàu kỹ xảo nhất và khoa học nhất trên võ đài đấm bốc. Chính nhờ vào kỹ xảo mà anh đã đánh gục Giắc Đan-pút, giành được giải thưởng ở hạng cân nặng thế giới.

Các chuyên gia đấm bốc trên thế giới đều nhất trí, nếu như Đu-nai không có kỹ xảo, thì cũng

sẽ không bao giờ giành được giải thưởng ở hạng nặng. Họ đều cho rằng nếu Du-nai dùng sức mạnh vốn có của mình thì hoàn toàn không thể đánh gục được Giắc Đan-pút. Bởi vì anh không thể dùng sức mạnh, chỉ có thể dùng sự khéo léo kỹ thuật, thông minh giành chiến thắng. Chính vì vậy đã giành được giải thưởng hạng cân nặng. Chanh của anh - 2 cánh tay đã bị gãy - đã biến thành những giọt nước chanh - giải thưởng hạng cân nặng thế giới.

Một khi số phận cuộc đời đã mang cho bạn một quả chanh, bạn không ngại gì không vắt nó để lấy những giọt nước chanh. Bản thân chúng ta gặp sự việc gì cũng không quan trọng, chỉ cần kết hợp nguyện vọng đó với luyện tập cố gắng, quyết tâm thì sẽ có những phản ứng tích cực. Bởi vậy mà sẽ tăng thêm nhiều cơ hội thành công. Sự không biết có thể thông cảm được, quả chanh và nhiều ước vọng sẽ giúp bạn đạt được nhiều khát vọng trong cuộc đời mình.

Chí hướng cao xa sẽ đảm bảo cho mục tiêu của bạn giữ được ở tầm cao thượng. Mục tiêu cao quý biểu hiện ở chỗ: thu hút nhiều của cải, không loại bỏ của cải. Nhưng mục tiêu này phải không đi ngược với pháp luật, đạo đức xã hội và không làm tổn hại tới lợi ích của người khác. Nếu không, sự thành công của bạn sẽ bị mọi người lên án, sẽ bị phỉ nhổ và bị trừng phạt bởi chính nghĩa.

I. ƯỚC VỌNG LÀ ĐỘNG LỰC CỦA SỰ THÀNH CÔNG

Lãnh tụ người da đen nổi tiếng Ma-tin Lu-thơ King đã nói: “Mỗi sự việc được thực hiện trên thế giới này đều được làm nên từ sự hi vọng”.

Điều này nói lên rằng, con người ta dựa vào nhận thức đối với hoàn cảnh để tìm mục tiêu của chính mình. Khi thực hiện mục tiêu nên xét đến nhu cầu, nhu cầu sẽ dẫn đến ước vọng. Ước vọng chính là muốn có được một điều gì đó hoặc đạt được một loại yêu cầu nào đó của mục tiêu. Ước vọng của con người càng mãnh liệt, mưu cầu giành được mục tiêu càng đến gần, cũng giống như dây cung kéo càng căng thì mũi tên sẽ bay càng xa.

Mục tiêu rõ ràng, xa rộng, với nguyện vọng cháy bỏng, không gì lay chuyển được thì mới nảy sinh hành động kiên quyết. Một người không ngại khó khăn, không dễ thất bại, có lòng tin, quyết không từ bỏ mục tiêu mới có những năm tháng tràn đầy sinh lực để đi tiếp đến thành công. Ước vọng thực hiện mục tiêu càng mãnh liệt, khả năng thành công càng lớn. Ngược lại, không có ước vọng thành công thì mục tiêu sẽ mãi mãi không thể đạt được.

Người ta thường nói: Khi chưa thành công thì cố gắng để đạt cho được; khi đã đạt được rồi thì lại muốn được hơn nữa;

1. Bạn cho rằng có thể làm được thì sẽ làm được

Trong cuộc đời, có một số việc chúng ta đều có thể làm được, nhưng chỉ là do chúng ta không biết tự mình có thể làm được mà thôi. Nếu chúng ta vẫn quyết tâm thì sẽ làm được.

Tôm - Đen-pút chính là một ví dụ đáng học tập. Khi sinh ra, anh chỉ có một nửa bàn chân trái và một ngón tay phải dị dạng. Cha mẹ anh đã không để anh cảm nhận thấy mình là một người tàn phế. Kết quả là tất cả những việc gì các bạn trai làm được, anh đều làm được. Nếu như họ hành quân được 10 dặm thì Tôm cũng hành quân được 10 dặm.

Sau này khi tập đá cầu mây, anh phát hiện ra mình cũng có thể đá xa được như tất cả bọn con trai bình thường. Anh đã nhờ nhà thiết kế giày thiết kế cho mình một chiếc giày để dùng mỗi khi tham gia thi đá cầu. Sự cố gắng của anh đã giúp anh nhận được một hợp đồng của đội Xung Phong.

Nhưng khi huấn luyện viên nhìn thấy hình thức của anh, họ đã khéo léo từ chối: “Anh không đủ điều kiện của một vận động viên đá cầu mây chuyên nghiệp”. Huấn luyện viên đề nghị anh chuyển sang nghề khác. Anh làm đơn gia nhập đội bóng Nhà Thờ với mong muốn thiết tha hãy cho mình một cơ hội. Mặc dù huấn luyện viên còn hoài nghi về khả năng của anh, nhưng khi nhìn thấy người thanh niên này rất tự tin, họ đã có cảm tình và đã tiếp nhận anh.

Sau hai tuần, huấn luyện viên có cảm tình sâu sắc với anh. Vì trong một trận đấu giao hữu, anh đã đá xa tới 55 mã, bỏ xa đội bạn để giành thắng lợi. Từ đó, anh trở thành cầu thủ chuyên nghiệp của đội bóng Nhà Thờ. Hơn nữa trong mùa thi đấu đó, đội bóng của anh đã đá được 99 điểm.

Sau đó là đến thời khắc vĩ đại nhất. Trên sân bóng đã ngồi chật 606.000 người hâm mộ. Quả cầu đang ở vạch mã 28, trận đấu chỉ còn lại rất ít thời gian, đội bóng đang đẩy bóng đến đường vạch mã 45. Nhưng khi đó hoàn toàn có thể nói là không còn nhiều thời gian. Đúng lúc đó, huấn luyện viên đã gọi anh vào sân. Khi Tôm vào sân, anh biết đội của mình cách vạch điểm 55 mã, đội bạn đang giữ tỉ số cao hơn.

Bóng được chuyền rất tốt, Tôm dốc toàn bộ sức lực vào bàn chân, đá vào trái bóng. Trái bóng bay thẳng lên phía trước. Nhưng liệu có thể đá được bóng vào vạch mã xa nhất không? 606.000 người hâm mộ đang nín thở theo dõi. Đây là đã vào giai đoạn cuối, trọng tài vạch điểm đã giơ hai tay biểu thị còn ba phút. Bóng đã bay qua nơi mà chỉ còn cách xà ngang cầu môn vài tấc. Đội bóng của Tôm đã thắng với tỉ số 19-17. Người hâm mộ hò hét vui mừng, rất sung sướng về một đường bóng xa nhất chưa từng thấy. Đây chính là đường bóng do vận động viên chỉ có một nửa bàn chân và một bàn tay dị dạng đá!

“Thật khó có thể tin được”, có người đã hét to, nhưng anh chỉ mỉm cười. Lúc này anh nghĩ đến bố, mẹ mình. Họ đã dạy anh có thể làm được điều gì đó. Sở dĩ có thể tạo ra được kỷ lục tuyệt vời như vậy chính như anh đã nói: “Họ chưa bao giờ nói với tôi rằng, tôi không làm được điều gì.”

Đừng bao giờ nhận định một cách tiêu cực sự việc không thể làm. Trước tiên bạn nên cho rằng mình có thể làm được, sau đó bạn thử làm, rồi lại làm thử. Cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra quả thực bạn có thể làm được.

Nói đến việc “không thể làm được”, chúng ta lại xem cách làm đặc biệt của nhà văn nổi tiếng chuyên viết những bài viết khích lệ - Na-pô-lê-ông Hin. Nhà văn này đã dùng phương pháp đặc biệt. Khi còn trẻ, ông đã ôm hoài bão lớn - trở thành nhà văn. Để đạt được mục đích này, ông biết mình phải luyện tập tốt cách chọn từ, đặt câu. Chữ là công cụ của ông. Nhưng do hồi trẻ, ông quá nghèo, không được học tập đến nơi đến chốn. Vì vậy, những người bạn không có thiện ý” đã cho rằng, hoài bão của ông là “không thể làm được.

Khi còn trẻ, ông đã dành tiền mua một cuốn từ điển tốt nhất, đẹp nhất, hoàn chỉnh nhất. Những chữ mà ông cần đều có trong từ điển, tâm niệm của ông là phải nắm bắt và hiểu được toàn bộ những chữ này. Ông đã làm một việc kỳ quặc là tìm những chữ “không thể làm được, không có khả năng” rồi đi. Thế là ông đã có một quyển từ điển không có chữ “không thể làm được, không có khả năng”. Sau này ông đem toàn bộ sự nghiệp của mình xây dựng trên tiền đề này.

Đương nhiên, chúng tôi không khuyên bạn cắt bỏ chữ “không thể làm được, không có khả năng” trong cuốn từ điển của bạn, mà chỉ khuyên các bạn từ trong tâm trí của mình hãy loại bỏ tận gốc cái quan niệm này đi. Khi nói chuyện không nhắc đến nó, trong suy nghĩ, hãy trừ bỏ nó. Trong thái độ, hãy thủ tiêu nó đi. Vứt bỏ nó, không được tìm lý do cho nó, không tìm cớ cho nó, mãi mãi vứt bỏ quan niệm này và dòng chữ này đi, thay vào đó là “có thể làm được, có khả năng”.

Rất nhiều người trong chúng ta cho rằng mình không phải là người thất bại có kinh nghiệm mà là người thắng lợi không kinh nghiệm. Kỳ thực chúng ta cần phải lựa chọn giữa người thất bại có kinh nghiệm và người thắng lợi không kinh nghiệm. Chúng ta có thể trở thành người thắng lợi không kinh nghiệm để giành thắng lợi càng nhiều thì càng chuẩn bị được đầy đủ những yếu tố của người thắng lợi. Điều này không những thích hợp với một đội bóng, cá nhân, mà cũng rất thích hợp với bạn.

Khi dốc sức lực để làm, cho dù kết quả như thế nào chúng ta, đều đã thắng. Bởi vì dốc toàn lực để làm vốn đã mang lại sự hài lòng cho mỗi cá nhân, khiến chúng ta đều trở thành người chiến

thắng. Năm 1972, L. Ma-tin đã tham gia cuộc thi Ma-ra-tông lần đầu tổ chức tại Bốt-xton. Toàn bộ lộ trình chạy của cuộc thi này phải vượt qua 26 dặm đường, chạy trên sườn núi nhấp nhô. Theo Ma-tin thì chỉ cần mọi người an toàn chạy về đích đều đáng được khen thưởng, vì đại bộ phận những vận động viên tham gia khi đó đều không tin họ có thể chiến thắng. Mỗi một người sau khi đã chạy hết lộ trình của mình đều xứng đáng là người chiến thắng. Bởi vì đó là sự đền đáp thực thụ khi hoàn thành tốt một việc. Đây mới là điều quan trọng nhất. Bạn đang cạnh tranh với chính mình, không có cái gì có thể làm bạn hài lòng hơn với sự cố gắng của chính mình, cũng chỉ lúc này bạn mới phát huy được năng lực tốt nhất. Cố gắng làm việc sẽ mang đến cho bạn thắng lợi vượt qua chính mình.

2. Phải xem mình giống như một nhân vật lớn

Mấu chốt để bạn giành được thành công là ở chỗ có biết suy nghĩ tích cực hay không? Suy nghĩ sẽ quyết định đến hành động của bạn. Hành động của bạn lại quyết định đến cách nhìn nhận của người khác đối với bạn. Nên nhớ, hãy thường xuyên tiếp sức, động viên chính mình.

Bạn có để ý rằng, tại sao người bán hàng rất mực cung kính với khách hàng nào đó: “Dạ, thưa ngài, tôi có thể phục vụ ngài được không?”. Nhưng với khách hàng khác thì họ không thèm đếm xỉa đến; hay một người đàn ông sẵn sàng mở cửa cho một cô gái, nhưng lại không mở cửa hộ người khác; hoặc chúng ta tập trung chăm chú nghe người này nói chuyện, nhưng với người khác thì lại không thèm để tâm.

Bạn nên chú ý một chút tới xung quanh, có nhiều người chỉ có thể nhận được cách nói: “Này! A!”, hoặc “Ô này! B!”, nhưng những người khác lại được đối xử rất lễ phép theo kiểu: “Dạ, thưa ông, thưa ngài ...”.

Quan sát nhiều thêm một chút, bạn sẽ phát hiện một số người có thể tự nhiên biểu hiện ra sự tự tin, trung thành và phong độ, khiến người khác khen ngợi. Nhưng một số người không làm được điều này.

Quan sát từng bước, bạn sẽ thấy những người thật sự được người khác kính trọng đều là những người thành công nhất.

Vậy rốt cuộc nguyên nhân là gì? Chúng ta có thể cô đọng thành hai chữ, đó chính là “Suy nghĩ”.

Suy nghĩ quả thực có công hiệu này. Những người tự cho rằng mình thua kém người khác một bậc, cho dù trên thực tế năng lực của anh ta như thế nào, chắc chắn anh ta sẽ kém hơn so với người khác. Bởi vì bản thân suy nghĩ có thể điều khiển và khống chế hành động. Nếu một người cảm thấy tự mình không bằng người khác, anh ta sẽ thể hiện ra các hành động không

bằng người khác. Những người tự cho rằng mình không phải là người quan trọng thì sẽ trở thành người không quan trọng.

Mặt khác, một số người tin tưởng mình vốn có đầy đủ khả năng gánh vác nhiệm vụ quan trọng thì quả thực sẽ trở thành nhân vật rất quan trọng.

Do vậy, nếu muốn trở thành nhân vật quan trọng, trước tiên bạn phải thừa nhận chính mình quả là quan trọng. Hơn nữa phải thật sự cảm thấy như vậy thì người khác mới nghĩ theo như vậy. Dưới đây chúng tôi đưa ra các nguyên tắc suy lý về loại suy nghĩ này.

Bạn suy nghĩ như thế nào thì sẽ quyết định hành động của bạn như thế. Bạn hành động như thế nào thì sẽ quyết định tới cách nhìn của người khác đối với bạn.

Bạn muốn có được sự tôn trọng của người khác, quả thật rất đơn giản. Để được kính trọng, trước tiên bạn tự cảm thấy mình đáng được người khác kính trọng. Vậy bạn hãy suy nghĩ một chút nhé: Bạn có tôn trọng những kẻ côn đồ trên đường phố không? Đương nhiên là không rồi. Tại sao? Bởi vì những tên vô lại đó hoàn toàn không tôn trọng chính bản thân chúng, chúng chỉ để tính tự ti gặm nhấm tâm hồn mình và tự làm hỏng mình.

Tác dụng của việc sinh ra cảm giác tự tôn trọng mình sẽ không ngừng xuất hiện trên mỗi việc chúng ta làm. Hiện tại, chúng ta đem khả năng chú ý chuyển đến một vài phương pháp đặc biệt, để giúp chúng ta tăng thêm cảm giác tự tôn trọng mình, vì vậy mà giành được sự tôn trọng của mọi người.

Nếu như chính bạn cho là mình rất quan trọng, như vậy sẽ khiến cho bạn cảm thấy mình quả thực rất quan trọng. Nguyên tắc này chính là: Bản thân cử chỉ bên ngoài của bạn “biết nói”, nó phải thể hiện ra những nhân tố tích cực mới có tác dụng tốt. Mỗi ngày trước khi đi làm, cần phải làm cho mình trông giống như một nhân vật quan trọng trong lý tưởng của mình.

Giống như một chương trình quảng cáo đã nói: “Bạn hãy ăn mặc đúng mực, không phải là mãi mãi vì bạn không trả nổi chi phí cho nó”. Trong một quảng cáo khác có một cảnh sát đã chỉ ra: Bạn rất dễ dàng phán đoán một đứa trẻ có phạm sai lầm hay không từ trong cách ăn mặc của nó. Đương nhiên không phải lần nào cũng đúng. Nhưng chung qui lại thì lại là một sự thực đáng được mọi người nhìn nhận thẳng thắn. Mọi người sẽ phán đoán hành vi của một người từ biểu hiện bên ngoài. Một khi đã có ấn tượng không tốt thì dù muốn thay đổi cách nhìn nhận đối với anh ta hoặc áp dụng thái độ với anh ta quả rất khó khăn. Bạn hãy nên quan sát con cái của bạn, hãy dùng ánh mắt của hàng xóm và thầy giáo để đánh giá: Cách ăn mặc của nó có để lại ấn tượng xấu cho mọi người không? Cho dù đi đâu, nó cũng ăn mặc đúng mực không? Nó có bị dị nghị trước đám đông không?

Tất nhiên quảng cáo này là dành cho con trẻ nhưng cũng thích hợp với người đã trưởng thành. Dem từ “nó” trong quảng cáo đó đổi thành “chính bạn”, “của nó” đổi thành “của bạn”, “thầy giáo” đổi thành “đồng nghiệp” sau đó đọc lại một lần, mượn ánh mắt của lãnh đạo và đồng sự của bạn để đánh giá chính bạn.

3. Thành công đều bắt đầu từ nguyện vọng mãnh liệt

Ben Hô-gân là một trong những tuyển thủ chơi gôn nổi tiếng nhất trên thế giới. Thể lực của anh không tốt như các tuyển thủ khác, năng khiếu cũng không nổi trội. Nhưng với sự kiên nghị, quyết tâm, theo đuổi nguyện vọng mãnh liệt, nên anh đã hơn hẳn người khác.

Thời kỳ đỉnh cao trong chơi gôn, không may anh gặp phải một tai nạn nghiêm trọng. Một buổi sáng mờ sương, anh và vợ đang đi xe trên đường quốc lộ, đến đúng chỗ rẽ, bất ngờ anh phát hiện ra có ánh đèn xe taxi. Lúc đó anh nghĩ ngay tới một tai nạn thảm khốc, theo bản năng, anh đã lấy thân mình che chở, bảo vệ vợ. Sau đó anh bị hôn mê bất tỉnh, phải mấy ngày sau mới tỉnh lại và bước đầu qua khỏi cơn nguy kịch. Các bác sĩ cho rằng sự nghiệp chơi gôn của anh đã kết thúc.

Thực tế họ đã không nghĩ đến ý chí và nghị lực của Ben Hô-gân. Khi có thể đứng dậy đi được vài bước, anh đã nảy sinh ý nghĩ phải vượt lên người khác. Anh không ngừng luyện tập. Thời gian đầu, anh đứng xiêu xiêu vẹo vẹo, khi đến sân gôn cũng chỉ có thể đi loạng choạng ở khu chơi nhẹ. Về sau, anh có thể làm việc, đi đến sân gôn để tập luyện. Ban đầu chỉ đánh vài quả, nhưng mỗi lần ra sân, anh đều cố gắng đánh được nhiều hơn những lần tập trước. Cuối cùng khi có thể tham gia thi đấu, anh đã thành công nhanh chóng. Lý do rất đơn giản, Ben Hô-gân thấy được mình là một người chiến thắng. Anh có nguyện vọng giành chiến thắng mãnh liệt, mình sẽ lại được xếp vào hàng những cao thủ chơi gôn. Đúng vậy, sự khác biệt giữa những người bình thường và những người thành công chính là ước muốn thành công mãnh liệt.

Sự không biết có thể thông cảm được chính là không biết mình không thể làm được mà vẫn cố làm. Chính nhờ vậy mà làm cho một người đã hoàn thành tốt một công việc lại dường như thấy mình không thể làm được. Ví dụ: Một nhân viên bán hàng mới vào làm tại công ty. Anh không có kinh nghiệm, may mắn là anh không biết mình không biết gì cả, và làm việc một cách nhiệt tình, kết quả anh đã dẫn đầu toàn công ty về thành tích bán hàng.

Điếc không sợ súng, anh ta không những không biết là không làm được, ngược lại đã làm rất tốt. Đây chính là nguyên nhân mà nhân viên bán hàng mới làm tốt hơn những nhân viên bán hàng “lão luyện”.

Con ong nghệ không thể bay được là sự thực rất rõ ràng, tất cả những thực nghiệm khoa học

đều chứng minh nó không thể bay được vì thân của nó quá nặng, đôi cánh lại quá mỏng. Căn cứ vào khí động lực học, về cơ bản nó không thể bay được. Nhưng con ong nghệ vẫn bay, bởi vì nó không hề học qua môn khí động lực học.

Giải thích sự không biết như thế nào? Đó là sự phản ứng của bạn được sinh ra trong vô vọng hoặc tiêu cực của cuộc sống. Đó là loại tài năng khi bạn đem quả chanh vắt lấy nước chanh.

Xem trên báo thể thao mọi người đều biết, Gi-ni Đu-nai đã đánh bại Giắc Đan-pút trở thành quán quân mới của giải quyền Anh hạng nặng thế giới. Nhưng mọi người không biết Đu-nai có thể đem quả chanh vắt lấy nước chanh. Khi anh bắt đầu bước vào nghề đấm bốc, anh là một tay tấn công rất cường tráng, có thể dùng một tay đấm gục đối phương. Trong chiến tranh thế giới lần thứ hai, anh là một lính viễn chinh trong quân đội Mỹ. Một lần khi tham gia biểu diễn quyền Anh tại Pháp, anh bị đứt hai cánh tay. Bác sĩ và giám đốc đã khuyên anh, tay của anh rất yếu không thể tham gia trận đấu đấm bốc hạng nặng thế giới được. Nhưng ý chí của anh không hề bị lay chuyển. Anh nói: “Nếu như tôi không thể lấy thân phận của một tay đấm bốc tấn công để giành huy chương, vậy thì tôi sẽ lấy thân phận của một tay đấm bốc để giành chiến thắng”. Anh đã trở thành một tay đấm bốc giàu kỹ xảo nhất và khoa học nhất trên võ đài đấm bốc. Chính nhờ vào kỹ xảo mà anh đã đánh gục Giắc Đan-pút, giành được giải thưởng ở hạng cân nặng thế giới.

Các chuyên gia đấm bốc trên thế giới đều nhất trí, nếu như Đu-nai không có kỹ xảo, thì cũng sẽ không bao giờ giành được giải thưởng ở hạng nặng. Họ đều cho rằng nếu Đu-nai dùng sức mạnh vốn có của mình thì hoàn toàn không thể đánh gục được Giắc Đan-pút. Bởi vì anh không thể dùng sức mạnh, chỉ có thể dùng sự khéo léo kỹ thuật, thông minh giành chiến thắng. Chính vì vậy đã giành được giải thưởng hạng cân nặng. Chanh của anh - 2 cánh tay đã bị gãy - đã biến thành những giọt nước chanh - giải thưởng hạng cân nặng thế giới.

Một khi số phận cuộc đời đã mang cho bạn một quả chanh, bạn không ngại gì không vắt nó để lấy những giọt nước chanh. Bản thân chúng ta gặp sự việc gì cũng không quan trọng, chỉ cần kết hợp nguyện vọng đó với luyện tập cố gắng, quyết tâm thì sẽ có những phản ứng tích cực. Bởi vậy mà sẽ tăng thêm nhiều cơ hội thành công. Sự không biết có thể thông cảm được, quả chanh và nhiều ước vọng sẽ giúp bạn đạt được nhiều khát vọng trong cuộc đời mình.

Chí hướng cao xa sẽ đảm bảo cho mục tiêu của bạn giữ được ở tầm cao thượng. Mục tiêu cao quý biểu hiện ở chỗ: thu hút nhiều của cải, không loại bỏ của cải. Nhưng mục tiêu này phải không đi ngược với pháp luật, đạo đức xã hội và không làm tổn hại tới lợi ích của người khác. Nếu không, sự thành công của bạn sẽ bị mọi người lên án, sẽ bị phỉ nhổ và bị trừng phạt bởi chính nghĩa.

II. Chỉ hướng cần cao xa, mục tiêu cần cụ thể

Trên thực tế, rất nhiều người chân chính do có nguyện vọng to lớn đã làm ra nhiều của cải. Họ luôn vui vẻ và sẵn sàng chia sẻ thành công này với người khác.

Đương nhiên, mục tiêu xa rộng cũng không thể làm một lần là xong. Để thực hiện mục tiêu cao xa, bạn cần phải xây dựng mục tiêu theo từng giai đoạn, bao gồm: mục tiêu dài hạn, trung hạn, ngắn hạn.

1. Xác định mục tiêu cuộc sống của bạn

Mục tiêu là bức lam đèn cuộc sống tương lai của một con người, cũng là chỗ dựa của đời sống tinh thần của con người.

Anh-xanh tại sao chỉ mới ngoài 20 tuổi đã có cống hiến lớn trong lĩnh vực vật lý học?

Giáo sư sinh hoá trường Đại học Bốt-xton A-si-mốp của Mỹ tại sao có thể viết được hơn 200 tài liệu phổ biến khoa học?

Đờ Vanh-xi tại sao có thể trở thành “vĩ đại”?

Chỉ là do khả năng trời phú của họ? Thử nghĩ, khi đó Anh-xanh mới hơn 20 tuổi, thời gian học vật lý không dài, có thể coi là nhà nghiên cứu nghiệp dư. Hơn nữa, những tri thức về vật lý học lại quá phong phú. Nếu như ông không vận dụng phương pháp mục tiêu trực tiếp thì không thể gặt hái được những thành tựu to lớn ở lĩnh vực vật lý học. Trong cuốn “Tự thuật” của mình, ông đã viết: “Tôi đã chia ra nhiều lĩnh vực chuyên môn, mỗi lĩnh vực đều tiêu một đoạn đời vốn có của mình... Vật lý học cũng được chia thành các lĩnh vực. Trong đó mỗi lĩnh vực đều có thể gối của tôi một đoạn đời... Trong lĩnh vực này, không lâu sau, tôi đã học được cách phân biệt những gì có thể đưa tôi đến chân trời tri thức sâu thẳm. Tôi đem tất cả các thứ không cần thiết vứt sang một bên”.

Vậy cách làm của Anh-xanh hay ở chỗ nào?

1. Có thể sớm có được thành quả, nhanh chóng có được thành quả.

2. Có lợi cho học tập, hiệu suất cao, có lợi cho việc xây dựng kết cấu tri thức tốt nhất, độc đáo của chính mình. Dựa vào đó có thể phát hiện ra ưu điểm của mình mà trước kia chưa phát huy, làm nảy sinh những tư tưởng mang tính sáng tạo độc lập.

Loại phương pháp này còn có thể làm cho “người ngoại đạo” mạnh dạn bước vào bất cứ lĩnh vực nào và tạo nên những đột phá.

Phát hiện ra mô hình phân tử cấu tạo hình xoắn đôi DNA chính là ví dụ minh chứng có sức thuyết phục:

Hai nhà phát hiện vĩ đại nhất cho khoa học sinh vật học được mệnh danh là “những nhà cách mạng sinh vật học” trong thế kỷ XX là Uôn-xơn và Cờ-rích. Khi đó hai người còn rất trẻ (Uôn-xơn mới 25 tuổi), hơn nữa đều là không chuyên nghiệp. Họ bắt đầu từ quen biết rồi đi đến cùng hợp tác, từ quyết định bắt tay vào nghiên cứu đến đưa ra mô hình phân tử cấu tạo xoắn DNA chỉ với thời gian nửa năm. Có thể nói, nếu như họ không bám sát mục tiêu thì không thể trong một thời gian ngắn lại có thể nhanh chóng gặt hái được những thành công to lớn như vậy.

Chọn đúng mục tiêu không có nghĩa là không có chút tri thức nào mà cũng có thể sáng tạo được. Điều đáng nói là, chỉ trong một giai đoạn, bạn phải tập trung tinh lực để nắm bắt đầy đủ những tri thức về lĩnh vực đó để có thể nhanh chóng gặt hái được thành quả.

Khi có một điều gì đó khiến bạn thiết tha mong mỏi khát khao đạt được, bạn nên làm như thế nào? “Rô-ma không phải được xây xong trong một ngày”.

Bạn chắc đã nghe câu nói này. Phàm là những thành tựu to lớn đều do sự cố gắng nhiều năm tháng mới đạt được.

Tất cả những người có ý chí đều muốn thành công, đều ước mong “một bước lên tới đỉnh cao”, nhưng mong muốn thực hiện lý tưởng tốt đẹp thành hiện thực còn phải lao động một cách không mệt mỏi, chắt chiu từng chút một.

Vậy tại sao phải than trách: “Mình không được mọi người biết đến, không phải là nhân vật rất quan trọng, không đủ thông minh !”

Các vận động viên thể thao trước khi bắt đầu một mùa thi đấu đều phải tập luyện miệt mài. Bằng sự luyện tập, họ bổ sung được những điểm yếu kém của mình. Như vậy đến ngày thi đấu họ đã có thể đạt được những thành tích xuất sắc.

Mỗi một thành công cũng chỉ có thể là: Trả giá

Sự trả giá đó chính là thời gian, sự kiên trì và cố gắng.

Cuộc đời đòi hỏi chúng ta phải phấn đấu, điều chỉnh phương hướng. Giống như chiếc xe chạy trên đường, thỉnh thoảng gặp sự cố, dừng lại, sửa rồi sau đó lại tiếp tục chạy nhanh trên con đường lớn.

Những gì phải trải qua trên con đường mới sẽ khiến cho con người ta say sưa, phấn khởi, vui sướng, bởi vì đó là sự thể hiện bản lĩnh, tài nghệ, dốc toàn bộ sức lực để làm việc, lao động trong lĩnh vực của bạn và dưới sự khống chế của bạn.

Dưới đây là 6 bước “vàng” giúp bạn thực hiện mục tiêu cụ thể:

1. Bạn cần xác định mục tiêu cụ thể của bản thân. Nếu cứ bâng quơ cho rằng: “Tôi cần rất nhiều, rất nhiều mục tiêu” thì sẽ chẳng có tác dụng gì.
2. Xác định chính xác, bạn sẽ phải bỏ ra bao nhiêu công sức, phải trả giá để đạt được mục tiêu. Trên đời này không có chuyện “Ngồi mát ăn bát vàng”.
3. Xây dựng quỹ thời gian để đạt được mục tiêu. Không có lịch thời gian, chiếc thuyền của bạn sẽ mãi mãi không cập được bến.
4. Định ra một kế hoạch có tính khả thi để thực hiện mục tiêu của bạn và hãy nhanh chóng thực hiện. Bạn phải có thói quen “hành động”, không nên chìm đắm trong sự “không tưởng”.
5. Viết rõ 4 nội dung ở trên ra - không nên chỉ dựa vào trí nhớ, nhất định phải giấy trắng mực đen.
6. Mỗi ngày hai lần bạn phải đọc to nội dung kế hoạch đã viết ra giấy. Lần một vào buổi tối trước khi đi ngủ, lần khác vào buổi sáng sau khi tỉnh dậy. Khi đọc to, bạn chắc chắn phải nhìn thấy, cảm nhận được và tin chắc mình đã có xác định và hành động theo mục tiêu đã định.

2. Hãy hướng tới mục tiêu

Bạn có thể nhìn về bất cứ một phương hướng nào đã được xác định: hướng Bắc, hướng Nam, hướng Đông, hướng Tây.

Ở góc độ này, bạn sẽ xác định được mục tiêu.

Nếu như chúng ta lên đường theo hướng Bắc, trên đường sẽ đi qua rất nhiều thành phố, nhưng chúng ta phải quyết định đâu là cái đích?

Phương hướng và mục đích chỉ duy nhất khác nhau ở chỗ, phạm vi của định nghĩa phương hướng khá rộng, còn phạm vi của định nghĩa về mục đích thì khá hẹp. Một khi đã định nghĩa mục đích thì có thể bắt tay vào kiểm tra thông qua phương pháp của mục đích. Đây là quá trình tìm tòi của cải để từng bước mở mang sự nghiệp.

Vì vậy, nói rỗng tuếch rằng “Tôi cần rất nhiều rất nhiều tiền”, điều đó chẳng có tác dụng gì, bạn phải xác định được tiêu chuẩn cụ thể cho sự thành công mà mình theo đuổi.

Hãy dùng thời gian để kiểm tra mục tiêu vốn sống của chính mình càng nhiều, mục tiêu của bạn càng được kết hợp đầy đủ với cuộc sống của bản thân, nhưng dứt khoát không được lấy lời nói biện minh cho hành động thực tế. Khi đã vượt qua được trở ngại, sự trưởng thành sẽ hiện lên một bức tranh khá rộng với những đường nét mới, lúc này chính là thời cơ tốt nhất để mở rộng và phát triển mục tiêu. Đối với tất cả mọi người mà nói, cho dù mục tiêu hay kế hoạch của bạn như thế nào, chúng ta đều không thể dự đoán được chính xác tỉ lệ trưởng thành cuối cùng

của chúng ta là bao nhiêu.

Nhưng tư tưởng của chúng ta có thể cung cấp cơ sở sản sinh mục tiêu của chúng ta. Bởi vì mỗi một người chúng ta đều phải có mục tiêu, cho dù mục tiêu đó có thể được kéo dài không thời hạn.

Con đường để đạt được mục tiêu có rất nhiều. Có những con đường có thể dễ dàng để thử nghiệm, hoặc sự rủi ro thấp, hoặc tin cậy. Do đó, có thể lựa chọn, xác định được đường đi, hoặc là có khả năng đơn giản hoặc cải thiện nó.

Nếu như lợi ích lấy phương thức khống chế giá thành để thể hiện, vậy thì triệu phú nên hiểu rõ một vài thứ liên quan đến khống chế giá thành. Bộ phận này là để triệu phú thực hiện việc bày tỏ anh ta muốn tìm tòi những điều cần có được, cho nên miêu tả tại sao cảm thấy làm như vậy là có giá trị. Bạn nên chú ý đến một vài trọng điểm dưới đây:

1. Từ đâu tới. Những lợi ích này cuối cùng từ đâu đến? Có phải trực tiếp do khách hàng mang đến không? Hay là do chính phủ? Hay là do tiết kiệm được trong sinh hoạt mà có được?

2. Có được như thế nào. Trên thực tế thu được lợi ích này như thế nào? Quá trình vận hành của nó như thế nào? Trực tiếp hay là gián tiếp? Qua thay đổi môi trường công tác mà đạt được lợi ích là một chuyện, nhưng để nâng cao lợi nhuận tiêu thụ mà đạt được lợi ích lại là một chuyện khác.

3. Qui mô như thế nào. Qui mô của lợi ích này như thế nào? Thông thường do một vài cơ hội xuất hiện dễ nhận thấy mà đạt được lợi ích, xem ra là đã đủ rồi, nhưng sau khi xem xét những cố gắng mà mình đã bỏ ra nó lại trở nên không đủ.

4. Có những nguy hiểm nào. Có xảy ra việc gì đó giữa chừng làm ảnh hưởng đến lợi ích không? Những nhà cạnh tranh đang chuẩn bị đưa ra một sản phẩm tốt hơn.

5. Trong tình huống nào lợi ích thực sẽ đến ít hơn so với dự tính của triệu phú?

6. Những vấn đề sẽ gặp phải. Khi thử dùng thuận lợi những lợi ích này, chúng ta gặp phải những vấn đề gì?

7. Giả định cơ bản. Chúng ta phải xây dựng những giả thiết cơ bản nào? Làm một vài giả thiết vô hại, nếu không chúng ta sẽ không có cách nào thúc đẩy sự phát triển nghiệp vụ.

Mục tiêu căn cứ vào lợi ích mà chúng ta mong muốn để định nghĩa, chứ không phải là lợi dụng phương pháp buông xuôi nó để định nghĩa. Đây chính là nguyên nhân tại sao trước tiên phải suy nghĩ đến lợi ích. Để làm cho chúng càng có tính đáng tin cậy, khi chúng ta suy nghĩ đến lợi ích nên thành thực và khách quan.

Che đây khuyết điểm chỉ làm mất đi cơ hội. Nếu như xem nhẹ coi định nghĩa là những tin tức cần thiết thì nó có thể được chấp nhận. Mục tiêu của cải thứ nhất có thể chỉ là dùng để thăm dò, thử nghiệm, hoặc là nghiên cứu mang tính đáng tin cậy. Sau đó, tiếp tục chính là mục tiêu của cải đặc biệt nhất định, đồng thời cũng nên đề cập tới mục tiêu cuối cùng, hơn nữa phải nhằm vào mục tiêu có khả năng đạt được.

Giả sử những việc đáng làm trong thời gian này chỉ là để tiến hành nghiên cứu mang tính đáng tin cậy, vậy thì cũng nên lấy một mục tiêu chân chính để xem xét nó. Kết quả của nghiên cứu mang tính đáng tin cậy hoặc có lẽ làm cho một bước biến thành “hiển nhiên đáng được theo đuổi”, nhưng đây là điều mà hiện tại không thể xác định. Cả một kế hoạch của tiến trình thời gian cũng có thể đồng thời đều được viết ra, nhưng những miêu tả chi tiết có liên quan chỉ cần nhằm đúng mục tiêu đặc biệt nhất định. Chỉ cần đạt được mục tiêu thứ nhất thì có thể làm được như vậy.

Nên thực hiện đầy đủ xuyên suốt cả một mục tiêu, sau đó mới có thể được mở rộng phát triển và phục chế đến những nơi khác.

Mọi người phải xác định được thực hiện nguồn mục tiêu phải dùng, hơn nữa nên cố gắng có thể liệt kê tường tận ra. Thời gian cần thiết có liên quan, của cải và nhân viên liên quan tới..., các chỉ tiêu cũng phải nói rõ. Đồng thời cũng nên chỉ ra, sự việc nào cần sự trợ giúp nguồn nội lực vốn có để hoàn thành, còn sự việc nào thì cần sự chi viện từ bên ngoài.

Đây là việc cung cấp cho con người khi đang theo đuổi sự sáng tạo, là mục tiêu chính thức cần phải giúp đỡ; bạn phải phân phối lại thời gian hoặc là yêu cầu giảm bớt một vài sự việc mang tính liệt kê.

Khả năng giúp đỡ về mặt kỹ thuật hoặc về mặt thống kê chữ số, cũng có thể là yêu cầu cố vấn từ bên ngoài hoặc các phương diện tri thức chuyên nghiệp. Dem tách hai sự việc yêu cầu sự trợ giúp và giao phó cho người khác ra là việc rất quan trọng.

3. Hàng ngày đọc thuộc mục tiêu, nguyện vọng sẽ trở thành hành động

Đại đa số mọi người vốn không có cách nào đạt được mục tiêu cuộc sống của họ, nguyên nhân chính ở chỗ, khi họ vừa bắt đầu đã không định ra mục tiêu. Bởi vậy, bước tiếp theo đối với mỗi người mà nói sẽ rất quan trọng, tức là phải viết ra một bản tuyên bố đặc biệt tự mình phát biểu về mục tiêu trọng đại nào đó. Điều này rất quan trọng đối với việc hoàn thành mục tiêu.

Bạn có thể viết ra hoặc tự ghi âm lại tuyên bố này, mỗi ngày đọc hoặc nghe vài lượt, coi như bạn đã đạt được mục tiêu này, vậy thì nội tâm của bạn sẽ không có cách nào phân biệt được sự

tưởng tượng sinh động và sự thực. Nhấn mạnh lại mục tiêu cuộc sống của bạn sẽ thu hút được nhiều thị giác trong tiềm thức, sẽ ra hiệu ngầm về mặt tình cảm và khẩu ngữ. Kiểu ra hiệu ngầm, nếu như thường xuyên được đưa ra trong môi trường thoải mái sẽ làm đảo ngược những thói quen cũ của bạn, và thay vào đó là một loại kế hoạch hoạch mới làm cho bạn giành được sự thành công.

III. Hãy tập trung cho mục tiêu

1. Lượng sức mà làm

Nếu một người có mục tiêu, có đối tượng, hiểu được mình đang đi theo hướng nào thì anh ta sẽ có được nhiều thành công hơn những người không xác định mục tiêu rõ ràng, không biết bắt đầu từ đâu.

Khi gặp phải thất bại, sự việc quan trọng nhất chính là phải thành thật với chính mình, chúng ta phải giải thích được vấn đề tại sao lại thất bại, nếu không sẽ không có cách nào làm cho thất bại là mẹ thành công được.

Tại sao những người thông minh vẫn thất bại? Nguyên nhân là có một cái “sọt” quá to, và họ đã để quá nhiều thứ vào đó. Thất bại luôn rình rập quanh ta, nhưng phải rút ra được kinh nghiệm trong sự thất bại mới là điều tuyệt vời.

2. Bạn phải hiểu được mình cần làm gì

Hầu như những người hiểu được mình cần cái gì, hiểu được từ vị trí hiện tại đạt được vị trí mà trong lòng mình mong muốn phải qua con đường nào. Hơn nữa không dễ cảm thấy tự mãn, do đó loại người này sẽ có được những thành tựu trong sự nghiệp. Vậy thì một người làm thế nào để hiểu được anh ta cần cái gì? Chí nguyện vĩ đại của những nhân vật lớn không phải là bẩm sinh đã có, họ dựa theo nhiều kinh nghiệm và lưu tâm đến những điều người khác chưa khám phá ra và họ không hài lòng với hiện tại.

Mỗi ngày có mỗi việc riêng. Việc hôm nay là mới, không giống việc hôm qua. Ngày mai lại có việc của ngày mai. Việc hôm nay nên hoàn thành trong ngày hôm nay, tuyệt đối không được kéo dài sang ngày mai! Sự bê trễ sẽ là trở ngại cho công việc.

Gác lại công việc của hôm nay, đến ngày mai mới làm, chính sự kéo dài đó đã làm mất đi một khoảng thời gian, mà trên thực tế có thể làm tốt được công việc đó. Lúc đầu còn cảm thấy thoải mái dễ chịu để làm tốt công việc, sau kéo dài hàng ngày hàng tuần thì hiện rõ sự khó khăn và chán ngán.

Trong cuộc đời của chúng ta, mỗi người đều có cơ hội tốt đến với mình. Khi đó chúng ta không nắm chắc nó ngay, sau này mãi mãi sẽ mất đi.

Có kế hoạch nhưng không thực hiện là làm nó tan thành mây khói, điều này sẽ nảy sinh ra những ảnh hưởng không tốt đối với sức mạnh phẩm chất của chúng ta. Có kế hoạch thì cố gắng thực hiện, điều này có thể làm tăng thêm sức mạnh phẩm chất của chúng ta. Có kế hoạch thì không hiếm nhưng thực hiện được kế hoạch mới đáng quý.

Một ý tưởng, quan niệm sinh động và mãnh liệt chợt xuất hiện trong đầu của nhà văn, tạo ra sự xúc động không thể ngăn cản được ý muốn cầm bút viết ngay, đem những ý tưởng, quan niệm sinh động đẹp đẽ ấy chuyển vào tờ giấy trắng. Nhưng lúc đó anh ta hơi chút không tiện nên đã không cầm bút viết lại ngay. Ý tưởng đó sống động, thôi thúc không ngừng trong não bộ của anh, vậy mà anh vẫn cứ trì hoãn kéo dài. Sau đó ý tưởng đó dần dần trở nên mờ hồ, mờ nhạt, và cuối cùng tiêu tan hết!

Một ấn tượng thần kỳ mỹ miều bỗng nhiên chớp nhoáng xuất hiện trong tâm tưởng của một nhà nghệ thuật, nhưng anh ta không muốn cầm bút lên ngay để đem ấn tượng bất hủ ấy vào trong tranh của mình. Ấn tượng choáng hết tâm hồn của anh ta, vậy mà anh ta không chịu chạy ngay vào phòng tranh vùi đầu để múa bút. Cuối cùng bức tranh thần kỳ này sẽ dần dần mờ nhạt đi từ trong tâm khảm của anh ta.

Có bệnh mà cứ trì hoãn không đi chữa bệnh, để đến lúc bệnh nặng không thể chữa trị được nữa thì lại đòi chữa bằng được. Loại người này không phải là ít.

Trong những thói quen đủ để làm hại con người ta là thói quen kéo dài thời gian, thế gian có rất nhiều người đều vì loại thói quen này làm cho mệt mỏi hoặc rơi vào cảnh bi thảm. Thói quen trì hoãn thời gian có thể làm tổn hại và làm giảm năng lực làm việc của con người ta nhất.

Bạn nên tích cực tránh thói quen trì hoãn, giống như tránh một điều sắp dẫn đến một loại tội ác vậy.

Giả sử đối với một sự việc, bạn phát hiện ra tự mình đang có khuynh hướng trì hoãn, bạn cần lập tức nhảy dựng lên, cho dù sự việc ấy khó khăn như thế nào, lập tức bắt tay vào làm ngay không nên sợ khó khăn, không nên tham an nhàn trước mắt; có như vậy lâu dần bạn sẽ tự dập tắt khuynh hướng trì hoãn thời gian đó.

Nên coi “trì hoãn” thời gian là kẻ thù đáng sợ nhất của bạn; bởi vì nó lấy cắp thời gian, phẩm chất, năng lực, của cải và tự do của bạn, hơn nữa còn làm cho bạn trở thành nô lệ của nó.

Phải sửa ngay thói quen trì hoãn, phương pháp duy nhất chính là công việc hiện tại. Hãy lập tức bắt tay vào làm việc, kéo dài thêm một phút đủ làm cho công việc khó khăn thêm một phút.

3. Làm nhiều còn thích hơn nhiều so với nghĩ nhiều

Thực tế, nhiều nhân vật nổi tiếng đã làm việc với tình cảm và sự nhiệt tình hiếm có, hiến thân cho sự nghiệp mà mình theo đuổi.

Tài năng và bản lĩnh chỉ thuộc về những người chăm chỉ làm việc, quyền lực và vinh quang cũng chỉ có thể thuộc về những người vùi đầu làm việc; những người ăn không ngồi rồi thường là những kẻ bất tài.

Lu-ít XIV cho rằng: "Quốc vương chỉ có lao động vất vả mới có thể quản lý tốt đất nước được".

Nhà chính trị, nhà sử học nổi tiếng người Anh Cla-len-đơn đã nói tới một trong những lãnh tụ quốc hội, Han-pơ-ton: "Ông ấy là một người hết sức chăm chỉ, cho dù là công việc vất vả nhất, nặng nề nhất cũng không hề bực được ông ấy, ông ấy luôn đặt gánh nặng nhất lên vai mình. Ông ấy luôn làm hết chức trách bốn phần với nghị lực khó có thể tưởng tượng nổi. Sự lười biếng, nhàn tản không thể ở con người. "Đứng trước công việc cực kỳ nặng nề, Han-pơ-ton không bao giờ phàn nàn. Một lần, ông ta viết trong thư gửi cho mẹ: "Cuộc sống của con chính là làm việc vất vả. Mấy năm nay, con luôn dốc sức cho đất nước, làm hết chức trách, tận tâm tận lực, không dám ngơi nghỉ..."

Huân tước Pam-xton cũng như vậy, về già, ông không những không giảm đi sự nhiệt tình làm việc, mà càng tích cực làm việc hơn so với thời kỳ thanh niên trai tráng. Ông mãi giữ được sự hài hước dí dỏm, trong công việc. Luôn luôn tràn đầy nhiệt tình đối với công tác giống như ngọn lửa vậy. Ông cho rằng, vừa tới văn phòng nếu thấy có nhiều việc phải làm, thì cảm thấy vô cùng vui. "Làm việc chính là sức khỏe, là việc khiến cho người ta khỏe mạnh". Đây là câu mà ông ta thường nói.

Bất kể khi nào, mọi người đều có thể tìm thấy niềm vui trong công việc, tìm thấy hạnh phúc trong công việc. Đây là một nguyên tắc vĩnh hằng bất biến. Thói quen làm việc tốt, thái độ làm việc nghiêm túc, phẩm chất đạo đức và sự tu dưỡng là điều kiện cơ bản để một người làm tốt công việc của mình.

Tương tự, những người làm việc khoa học thường có một sự nghiệp huy hoàng, nhiều người trong số họ đã trở thành những nhà doanh nghiệp hàng đầu. Làm việc khoa học bao gồm thói quen chịu khó, tự giác tuân thủ kỷ luật, giỏi suy xét, phán đoán. Những điều đó đều là tố chất mà một người thành đạt cần có. Người làm việc khoa học thường giỏi nhìn nhận thời thế, thay đổi tùy từng lúc, tùy từng nơi, tùy từng người, việc gì cũng có thể ra tay trước, giành lấy.

Những người làm việc khoa học thường hết sức chịu khó, chuyên tâm, nhanh chóng tiếp nhận kiến thức mới. Họ chú trọng vận dụng phương thức, phương pháp đúng đắn. Vì vậy họ thường nhạy cảm hơn, mưu trí hơn trong công việc.

Quan điểm cho rằng, biết đọc sách, có kiến thức thì có thể sống, trở thành người giỏi chèo lái việc đời là một quan điểm sai lầm. Nhiều người ngồi lý trong thư phòng, nhồi nhét bao nhiêu kiến thức, nhưng quan điểm mà họ đưa ra không hề thích hợp với cuộc sống hiện thực. Sách vở và cuộc sống có khoảng cách của nó, chỉ có kết hợp một cách hữu cơ giữa lý thuyết và thực tế thì mới có thể là người hữu dụng.

Thành công không phải là đo bằng chiều cao, cân nặng, học lực hay hoàn cảnh gia đình của một người, mà là quyết định bằng lý tưởng cá nhân "lớn nhỏ". Mà lý tưởng "lớn nhỏ" cũng quyết định thành công "lớn nhỏ".

4. Tuyệt đối không nên đánh giá thấp mình

Nhược điểm lớn nhất của nhiều người là tự hạ thấp mình. Chẳng hạn, Giang thấy trên báo một công việc mà anh ta thích, nhưng anh ta đã không đưa ra hành động. Anh nghĩ: "Năng lực của mình e không đủ, hà tất phải tự chuốc phiền phức."

Từ hàng ngàn năm nay, rất nhiều nhà triết học mách bảo chúng ta: Cần nhận thức bản thân. Thế nhưng, đại đa số đều đánh giá mình với rất nhiều khuyết điểm, sai lầm và bất tài.

Nhận thức khuyết điểm của bản thân là rất tốt, có thể qua đó để hoàn thiện bản thân. Nhưng nếu như chỉ nhận thức mặt tiêu cực, thì sẽ rơi vào sự bi quan. Cần nhận thức bản thân mình một cách chính xác, toàn diện, tuyệt đối không đánh giá thấp bản thân.

Ngôn ngữ phản ánh những hoạt động suy nghĩ hành động của mỗi người.

Chẳng hạn, bạn nói: "Rất tiếc, chúng ta đã thất bại". Họ sẽ thấy thất vọng và buồn bã do chữ "thất bại" này. Nhưng nếu như nói: "Tôi tin rằng kế hoạch mới này sẽ thành công, chắc hẳn họ sẽ phần chấn, tự tin."

Bốn phương pháp dưới đây có thể khiến cho hiệu quả công việc được thúc đẩy

(1). Sử dụng những câu nói, tích cực, vui vẻ để miêu tả cảm nhận:

Khi có người hỏi: "Hôm nay anh cảm thấy thế nào?" Nếu như bạn trả lời: "Tôi rất mệt mỏi." (hoặc "Tôi đau đầu", "Chỉ mong hôm nay là cuối tuần", "Tôi cảm thấy không được khoẻ cho lắm")..., thì người khác sẽ cảm thấy rất tồi tệ. Bạn nói theo cách dưới đây, nó rất đơn giản, nhưng lại hiệu quả vô cùng. Khi có người hỏi: "Anh có khoẻ không?" hoặc "Hôm nay anh cảm thấy thế nào?" Bạn cần trả lời: "Tốt lắm". Cảm ơn còn anh?"

(2). Cần sử dụng những câu chữ sáng sủa, vui vẻ, có lợi để nói về người khác.

Khi nói với người khác về một người thứ ba, bạn cần dùng những câu có tính xây dựng để ca ngợi anh ta, ví dụ: "Anh ấy là một người rất tốt" hoặc "Họ nói với tôi rằng anh ấy làm việc rất xuất sắc". Tuyệt đối tránh những câu thiếu thiện chí.

(3). Cần nói những lời tích cực để khích lệ người khác.

Nếu có dịp, hãy ca ngợi người khác. Ai cũng mong được khen ngợi. Cần chú ý và khen ngợi những người cùng làm việc với bạn. Sự khen ngợi chân thành là bí quyết thành công.

(4). Cần dùng những lời tích cực để trình bày kế hoạch của mình.

Khi nghe thấy những lời như “Đây là một tin tốt lành, chúng ta có được cơ hội cực kỳ tốt...”, người nghe sẽ dấy lên hy vọng. Nhưng khi nghe “Bất kể là chúng ta thích hay không, chúng ta đều phải làm công việc này”, thì trong lòng họ sẽ nảy sinh sự buồn chán, hành động của họ cũng theo đó bị ảnh hưởng. Vì vậy, cần khiến cho người khác thấy được hy vọng thành công, thì mới có thể giành được sự ủng hộ. Cần xây dựng thành lũy, chứ đừng nên đào mồ chôn. Cần thấy được sự phát triển tương lai, không nên chỉ thấy hiện trạng.

Muốn có nhận định chính xác, thì cần có thời gian đầy đủ để nhận định. Nếu như bạn không thể lập tức quyết định làm như thế nào được, thì tốt nhất hãy đợi đã.

Nhưng bạn đừng nên chú tâm vào lo lắng trong thời gian chờ đợi, mà cần theo đuổi sự thực của vấn đề đó. Càng có nhiều thực tế, bạn sẽ càng dễ quyết định.

Nếu như hoàn toàn đã hiểu thấu đáo tình hình bạn có thể quyết định ngay.

Để giúp những người muốn thật sự hiểu tình hình thực tế của mình, chúng tôi đặc biệt chuẩn bị một loạt câu hỏi dưới đây. Hãy nói to đáp án của bạn, như thế, bạn mới có thể nghe được tiếng của mình. Điều này có thể khiến cho bạn càng tin nhiệm mình hơn.

1. Bạn có thường xuyên than thở "tâm trạng không vui", nếu đúng, thì là nguyên nhân gì?
2. Bạn có thường xuyên bối lung tìm vết, chuyện bé xé to không?
3. Bạn có thường xuyên phạm sai lầm trong công việc không? Nếu có, tại sao?
4. Bạn nói năng có chua ngoa vô lễ không?
5. Bạn có cố tình tránh kết giao với bất cứ ai không? Nếu có, tại sao?
6. Bạn có thường xuyên khổ sở vì tiêu hoá kém không? Nếu như có, là nguyên nhân gì?
7. Bạn có cảm thấy cuộc sống bạn rộn vô ích, tiền đồ "không sáng sủa" không?
8. Bạn có thích nghề nghiệp của mình không? Nếu như không thích, tại sao?
9. Bạn có tự thương hại mình không? Nếu như có, tại sao?
10. Bạn có ghen ghét những người hơn mình không?
11. Phần lớn thời gian bạn nghĩ gì: thất bại, hay là thành công?
12. Tuổi bạn càng lớn, lòng tin của bạn dần dần tăng lên, hay dần dần mất đi?
13. Bạn có thể có được bài học quý báu qua sai lầm không?
14. Bạn có cho phép một số người thân thích hoặc bạn bè lo lắng cho mình không? Nếu như có, tại sao?

15. Bạn có khi thì vô cùng hưng phấn, khi thì ủ dột mãi không thôi không?
16. Ai có sức ảnh hưởng có tính gợi mở nhất đối với bạn? Là nguyên nhân gì?
17. Bạn có chịu đựng mình có thể tránh ảnh hưởng tiêu cực hay có tính ủ dột không?
18. Bạn có quan tâm đến bề ngoài của cá nhân bạn không? Nếu như có, đó là khi nào? Tại sao?
19. Bạn có học biết "loại bỏ phiền não của mình": khiến cho mình bận rộn tới mức không có thời gian phiền não về chúng?
20. Nếu như bạn để người khác suy nghĩ thay mình, bạn có nói mình là "kẻ yếu đuối vô dụng"?
21. Có bao nhiêu phiền não vốn dĩ có thể tránh được đang quấy nhiễu bạn, tại sao bạn lại chịu đựng chúng?
22. Bạn có nhờ vào rượu, thuốc hoặc thuốc lá để "trấn tĩnh tâm trạng căng thẳng của mình"? Nếu có, tại sao bạn không đổi sang dùng ý chí để làm bình tĩnh tâm trạng căng thẳng của mình?
23. Có người thường xuyên trách mắng hoặc than phiền bạn không, nếu có, vì nguyên nhân gì?
24. Bạn có một mục tiêu rõ ràng hay không, nếu như có, là mục tiêu gì, bạn định thực hiện nó như thế nào?
25. Bạn có chịu được nỗi khổ sở lo sợ hay không?
26. Bạn có thể áp dụng bất kỳ biện pháp nào để bảo vệ mình, không bị ảnh hưởng tiêu cực của người khác phá hoại hay không?
27. Bạn có biết lợi dụng tự kỷ ám thị, để khiến cho ý thức của bạn trở nên tích cực không?
28. Bạn trân trọng nhất cái gì: Tài sản trần tục của bạn, hay là đặc quyền kiểm soát tư tưởng của mình?
29. Bạn có đi ngược lại nhận định của mình, và dễ chịu ảnh hưởng của người khác không?
30. Hôm nay bạn có tăng thêm bất cứ cái gì có giá trị cho kho tàng tri thức hoặc kiến thức của bạn hay không?
31. Bạn dũng cảm đối mặt với hoàn cảnh không vui của mình, hay là né tránh trách nhiệm đó?
32. Bạn có phân tích tất cả những sai lầm và thất bại mà mình đã phạm phải, qua đó rút ra bài học, hay là bạn cho rằng đó không phải là trách nhiệm của mình?
33. Bạn có thể đưa ra 3 nhược điểm nghiêm trọng nhất của mình hay không? Bạn sẽ hành động thế nào để nắn sửa những nhược điểm đó?

34. Bạn có khích lệ những người khác đem phiền não tới để xin được sự thông cảm của mình hay không?

35. Bạn có lựa chọn bài học hoặc sức ảnh hưởng có ích cho thành công cá nhân của bạn qua những kinh nghiệm trong cuộc sống thường ngày không?

36. Sự tồn tại của bạn có phải đã từng có ảnh hưởng tiêu cực đối với những người khác hay không?

37. Thói quen gì của người khác khiến cho bạn cảm thấy khó chịu?

38. Bạn có cho phép mình chịu ảnh hưởng của người khác hay không?

39. Bạn đã học được cách tạo ra trạng thái ý thức tinh thần khiến cho bạn có thể bảo vệ mình, không chịu sự phá hoại của sức ảnh hưởng có tính ứ đọng hay không?

40. Nghề nghiệp của bạn có khiến cho bạn nảy sinh lòng tin và hy vọng hay không?

41. Bạn có cảm thấy mình có đủ sức mạnh tinh thần, khiến cho bạn không chịu bất kỳ mối đe dọa đáng sợ nào không?

42. Tôn giáo tín ngưỡng của bạn có giúp cho bạn duy trì được ý thức tích cực của mình hay không?

43. Bạn có cảm thấy mình có trách nhiệm chia sẻ nỗi phiền muộn của người khác hay không? Nếu có, tại sao?

44. Nếu như bạn tin vào câu nói "ngưu tầm ngưu mã tầm mã", bạn có phân tích một chút những bạn bè mà mình đã kết giao, và tăng thêm nhận thức sâu sắc hơn cho mình hay không?

45. Bạn có thấy được, giữa bạn và những người thân thiết nhất tồn tại mối quan hệ như thế nào hay không? Bạn đã từng trải qua bất kỳ trải nghiệm không vui nào hay không?

Nếu như bạn đã trả lời một cách chân thành toàn bộ những câu hỏi nói trên, bạn sẽ biết rằng, mình đã hiểu về mình hơn tuyệt đại đa số người. Nghiên cứu kỹ càng những câu hỏi này, mỗi tuần kiểm thảo một lần, tiến hành liên tục vài tháng, sau đó, bạn sẽ ngạc nhiên phát hiện thấy, chỉ cần trả lời một cách thành thực những câu hỏi này, thì có thể khiến cho bạn có được rất nhiều kiến thức quý báu liên quan đến mình. Nếu như bạn không thể nào xác định được một số câu trả lời nào đó của trong những câu hỏi này, bạn có thể tìm người quen thân nhất của mình để giúp bạn, nhất là những người nịnh nọt bạn một cách không có lý do, bạn có thể thông qua mắt họ để nhìn rõ mình. Kinh nghiệm này sẽ khiến cho bạn cảm thấy ngạc nhiên.

Chương 2: Hành động thay đổi cuộc sống

I. Cuộc sống của tôi là do tôi chứ không phải do ông trời

Hành động chính là sức mạnh, một vạn lời thuyết giáo trống rỗng không bằng một hành động thực tế.

Phàm là những việc nên làm, cứ kéo dài không làm ngay, muốn để lại sau đó mới làm, người luôn có thói quen không tốt này luôn là kẻ yếu đuối.

Phàm những người có sức mạnh, có năng lực thường hứng thú và tràn đầy nhiệt tình trong công việc họ sẽ lập tức đón nhận để hành động.

1. Không nên trách mình số không tốt

Người bình thường nếu không bằng lòng, chỉ biết than trách cảnh ngộ không tốt của mình. Vĩ nhân thì cố gắng cải tạo hoàn cảnh.

Thực tế, trên thế giới này có rất nhiều sự việc không công bằng, có rất nhiều sự việc đáng oán trách. Nếu chúng ta cứ theo đuổi sự hoàn mỹ, oán trách xã hội, oán trách người khác. Nếu như chúng ta nhất định đợi sau khi tất cả mọi điều kiện trên đời này hoàn mỹ mới hành động, vậy thì chỉ có cách là mãi mãi chờ đợi. Có người tại sao cả đời đều không làm được việc gì, nguyên nhân chính là tại đâu? Ngược lại, có người, cũng không hài lòng với hiện trạng, của mình, nhưng họ vẫn đứng lên hành động, cố gắng thay đổi hiện trạng chứ không hề oán trách. Kết quả người hành động thì thành công, còn người oán trách thì mãi không làm được việc gì.

Gin sắp 40 tuổi, anh được giáo dục tốt, có công việc kế toán ổn định, một mình sống ở Chi-ca-gô, ý nguyện lớn nhất của anh là sớm kết hôn. Anh khát khao một gia đình đầy tình yêu, và những đứa con ngoan. Anh có vài lần định kết hôn, một lần chỉ còn một ngày nữa thì kết hôn. Nhưng mỗi một lần sắp đến ngày kết hôn, Gin đều không hài lòng về bạn gái nên anh đều chia tay.

Nhân vật thành công không phải là trước khi phát sinh vấn đề, trước tiên phải loại bỏ tất cả chúng đi, còn một khi đã phát sinh vấn đề phải có dũng khí khắc phục khó khăn. Yêu cầu của chúng ta đối với sự hoàn mỹ của một sự việc phải chiết trung một chút, có như vậy mới không sa vào vũng bùn chờ đợi mãi mãi trước khi hành động. Đương nhiên tốt nhất là có tinh thần không biết sợ nếu gặp núi thì mở đường, gặp sông thì bắc cầu.

Khi chúng ta quyết định một sự việc trọng đại, trong lòng nhất định sẽ rất mâu thuẫn, đều phải đối diện với nỗi khổ rất cuộc có nên làm hay không. Ví dụ thực tế dưới đây là sự lựa chọn của một thanh niên, không oán trách, mà lập tức làm ngay, cuối cùng anh đã làm được.

2. Hành động chính là sức mạnh, hành vi phải được nuôi dưỡng từ nhỏ

Bất kể là ảnh hưởng của nhà trường, ảnh hưởng của xã hội, ngôn ngữ, hành động của mọi người trong gia đình đều có ảnh hưởng lớn hơn nhiều đối với một cá nhân. Gia đình là hình ảnh thu nhỏ, là kết tinh của xã hội, là cái tạo nên tính cách của công dân. Bất kể gia đình này là đạo đức cao thượng hay là đạo đức thối nát đều là sự hun đúc đối với mỗi đứa trẻ sống trong đó. Những nguyên tắc chuẩn mực trong sinh hoạt, thói quen, phẩm chất đạo đức, phương thức đối nhân xử thế được hình thành từng ngày trong gia đình đối với cuộc đời của con trẻ luôn có những ảnh hưởng khó xoá bỏ. Toàn thể công dân của một dân tộc đều khôn lớn trưởng thành từ cái “nôi nuôi dưỡng” của gia đình này. Những tư tưởng, văn hoá, đạo đức, điều kiện, môi trường của bản thân “nôi nuôi dưỡng” này đều vô hình trung có ảnh hưởng rất to lớn đối với đứa trẻ sống trong đó.

Trong một chừng mực nào đó, dư luận xã hội là sự phóng đại của chuẩn mực sống gia đình mà thôi, tấm lòng tích thiện hành thiện, có lòng yêu thương mọi người đều bắt nguồn từ gia đình. Bếch-cơ đã nói: “Tình yêu con người là tình yêu đáng trân trọng (quý nhất) nhất trong tất cả những tình yêu của nhân loại”. Xuất phát từ tấm lòng thương yêu con người, lớn hơn nữa, thì sẽ yêu nhân loại, yêu thế giới. Tấm lòng bác ái và nhân hậu thực chất được bắt nguồn từ gia đình, nhưng đã không bó hẹp trong mỗi gia đình.

Cho dù, một hành vi xem ra nhỏ bé cũng không được bỏ qua, bởi vì những điều nhỏ bé này có ảnh hưởng đến với sự tốt xấu trong đạo đức của một đứa trẻ; như vậy không thể đánh giá thấp được, cũng sẽ đặt nền móng hành vi vững chắc cho sự thành công sau này.

Những thứ mà bố mẹ ân cần dạy dỗ thì rất nhanh bị quên sạch. Còn những hành vi cụ thể liên quan đến phương thức tình cảm, quan niệm kỷ luật, mẫu mực chăm chỉ, tự kiểm chế... thì vẫn tồn tại trong lòng con trẻ và có ảnh hưởng sâu đậm.

Những người đàn ông sáng suốt thường coi con trẻ là tái hiện của mình trong quá khứ. Quả thực, chúng ta thường nhìn thấy bóng dáng của bố ở nhiều đứa trẻ. Những hành động không lời của bố mẹ, cho dù là một cái liếc xéo vô tình hay cố ý đều có thể nảy sinh một vết hằn khó xoá mờ trong lòng con cái. Hành vi tốt lúc bình thường của bố mẹ đã từng làm hạn chế hoặc loại bỏ rất nhiều hành vi xấu, ác độc của con cái, điều này không thể nào tính hết được. Còn có rất nhiều đứa trẻ sa vào suy nghĩ không lành mạnh và đi vào con đường tội phạm, trong đó có bao nhiêu phần chịu ảnh hưởng trực tiếp của cha mẹ?

Đồng thời những hành vi nhỏ bé mà cha mẹ cũng không để ý đến đã làm ảnh hưởng rất lớn cho con trẻ, ảnh hưởng to lớn đối với nhân cách, phẩm chất làm người của chúng. Wei Site đã từng nói: "Mỗi cái hôn ngọt ngào của người thân đã làm cho tôi trở thành một họa sĩ nổi

tiếng".

Chính là những hành vi hoàn toàn vô tình của cha mẹ đã có ảnh hưởng to lớn đối với con trẻ, có ảnh hưởng đối với phẩm chất tính cách, cách ứng xử của chúng.

Sau khi Pho-vin Bếch-xton thành danh, ông đã viết thư nói chuyện với mẹ mình: "Con luôn, tận tâm tận lực làm việc, nỗ lực vì người khác, đây là một nguyên tắc không thể thay đổi. Nguyên tắc này là của mẹ - Chính là mẹ - Mẹ đã dùng hành động của mình dạy cho con".

Lu-thơ Ram-gơ-đen trong ký ức về mẹ đã nói: "Nếu như đem cả thế giới để vào một đầu của cân tiểu li, còn để mẹ tôi ở đầu kia của cân, thì nấc cân tiểu li cỡ lớn sẽ nghiêng về đầu kia của mẹ tôi". Thế giới nhỏ bé bởi vì mẹ tôi quá vĩ đại.

Không khí gia đình thật quan trọng biết bao đối với việc nuôi dưỡng phẩm chất cá nhân. Những cử chỉ lời nói của cha mẹ mà con cái tận mắt nhìn thấy, nghe thấy đều có ảnh hưởng sâu sắc đến bản thân chúng. Có lẽ toàn bộ nội dung mà bố mẹ dạy cho con cái có thể quy về một câu - Cải thiện và nâng cao bản thân.

Mỗi một hành động hoặc mỗi một câu nói của loài người đều có kết quả tương ứng. Những kết quả này rất có thể là cực kỳ sâu xa, nhất cử nhất động; ngôn ngữ và hành động của bố mẹ và những người xung quanh cũng có kết quả tương ứng với nó. Kết quả này rốt cuộc là cái gì, những vấn đề này thường bị mọi người coi nhẹ không?. Kỳ thực đây là một vấn đề rất nghiêm túc và quan trọng. Mỗi người đều vẽ lên bức tranh cuộc sống xã hội, một nét đậm hoặc nhạt của chính mình. Mỗi người đều vô hình trung đang ảnh hưởng đến những người xung quanh trong một chừng mực nhất định, giữa người với người đang ảnh hưởng lẫn nhau.

Lời nói đẹp, hành động tốt chắc chắn sẽ lưu lại lâu dài trên đời, cho dù ngay chốc lát chúng ta không nhìn thấy kết quả trực tiếp mà chúng đem lại, nhưng ảnh hưởng của chúng vẫn tồn tại trong biển người mênh mê, tồn tại giữa đất trời. Tương tự, tất cả những hành vi xấu xa và những từ ngữ tục tĩu sẽ cũng tồn tại lâu dài và cũng có ảnh hưởng tương ứng. Cho dù là ai, không kể anh ta vĩ đại hay vô cùng nhỏ bé đều không thể cho rằng ngôn ngữ và hành động của mình vừa không có ảnh hưởng tốt cũng không có ảnh hưởng xấu. Không có chỗ cho sự trung hoà, chiết trung giữa tốt và xấu. Không thẳng thì cong, không tốt tức là xấu.

Con người sinh ra rồi cuối cùng lại trở về với cát bụi, chỉ còn lại tinh thần cao thượng là bất hủ.

3. Hành động của bạn có thể thay đổi thế giới

Trong cuộc đời, trên thế giới này quả thực có những thực thể tinh thần bất hủ tồn tại.

Là một cá nhân, bất cứ ai cũng đều là một bộ phận cấu thành không thể thiếu được của hệ

thống xã hội phụ thuộc vào nhau, liên hệ với nhau. Chính là hành vi của từng người đơn lẻ đã trợ giúp hoặc làm yếu đi ảnh hưởng của tất cả những thứ xấu xa. Hiện tại bắt rễ vào quá khứ, hôm nay bắt rễ vào hôm qua. Tấm gương và cuộc sống của tổ tiên không giờ không phút nào không ảnh hưởng chúng ta; còn cuộc sống hàng ngày của chúng ta lại đang cấu trúc mọi thứ của cuộc sống người đời sau. Mỗi một thế hệ đều là kết quả của ảnh hưởng và hun đúc văn hoá của rất nhiều thế hệ trước đây. Nước có nguồn, cây có cội, con người không thể tồn tại và phát triển mà rời xa truyền thống, văn hoá của tổ tiên. Ngôn ngữ hành động, văn hoá của một thế hệ đang sống chắc chắn liên hệ chặt chẽ với tương lai.

Thân thể của một người cuối cùng sẽ tiêu tan, biến thành cát bụi bay đi, nhưng ảnh hưởng hành động của anh ta đối với thế giới này sẽ không mất đi. Những hành vi hoặc tốt hoặc xấu chắc chắn sẽ nở hoa kết trái, ảnh hưởng tới người khác. Mỗi một người đều gánh vác sứ mệnh cực kỳ quan trọng và trang nghiêm - hành động của anh ta kế thừa quá khứ, mở ra tương lai.

Mặt đất có linh hồn, trời xanh có mắt, con người tuy trí tuệ lớn cũng chẳng qua là một loại vật chất do trời tạo ra mà thôi. Không có loại hành vi nào, sự vận động nào hoàn toàn mất đi.

Mỗi một nguyên tử đơn lẻ, cho dù bạn cắt ra như thế nào, thì kết cấu nội tại của nó vẫn tồn tại, nó vẫn liên hệ chặt chẽ với thế giới xung quanh thông qua các kiểu liên hệ, vẫn đang vận động. Là một con người đơn lẻ, cho dù bạn đứng ở chỗ nào bạn cũng có mối liên hệ vô cùng tận với thế giới xung quanh. Hành động của bạn đang thống trị bạn, khi ảnh hưởng không tốt của thế giới bên ngoài tăng đến một chừng mực nhất định, người tốt sẽ biến thành xấu, sẽ thành tội phạm.

Bởi vậy, mỗi sự việc mà chúng ta làm, mỗi câu nói mà chúng ta nói ra và hành động cử chỉ, ngôn ngữ của người khác mà chúng ta tận mắt nhìn thấy, lời nói của người khác mà chúng ta nghe thấy đều không chỉ đối với chúng ta mà còn suy rộng ra, ảnh hưởng rất lớn đối với thế giới xung quanh. Hành vi của chúng ta sẽ có những hậu quả như thế nào đối với con cái chúng ta, bạn bè và những người khác, điểm này tự chúng ta có lẽ chưa thể tự giác nhận thức được, nhưng có một điểm có thể khẳng định được là loại ảnh hưởng này chắc chắn sẽ tồn tại và có tác dụng lâu dài.

Vì vậy, cho dù ở đâu, thời điểm nào, cho dù là ai cũng đều phải nghiêm túc kiểm điểm mình, cương trực không a dua, chú ý tới hành vi của mình. Đây là điều mà mỗi người đều có thể làm được một người có thể kiên trì làm như vậy, mỗi người đều yêu cầu chính mình làm như vậy. Đây là việc rất tốt.

Trên thế giới này, những con người bình thường sống thực tại nhất, ngôn ngữ hành động của người bình thường có khi có thể thay đổi trở thành nhân vật vĩ đại. Đương nhiên, sở dĩ sự vĩ

đại của nhân vật vĩ đại luôn ở chỗ anh ta giỏi học tập những người bình thường.

Thực tế sự khác nhau thực chất của vĩ đại và bình thường không phải ở chỗ chân lý, rất nhiều nhân vật diện mạo có vẻ như “cao quý”, “vĩ đại” kỳ thực lại rất ngốc nghếch. Còn rất nhiều người quê mùa lạnh lùng, địa vị nhỏ bé (hèn hạ) thì lại rất giàu trí tuệ. Người thông minh chưa chắc đã là quý phái, người quý phái chưa chắc đã thông minh, thông hiểu cổ kim.

Đương nhiên, ở thế giới của chúng ta không thể để tồn tại loại người dưới cả bãi ối. Hạt trân châu đẹp luôn giấu vẻ đẹp trong vỏ trai, ngọn đèn dưới chân núi mặc dù không ở cao như ngọn đèn trên đỉnh núi nhưng nó vẫn trung thực cháy trong phạm vi chiếu sáng chính mình. Bất kể ở tình trạng nào, bất kể ở nơi nào, cho dù ở trong ngôi nhà cỏ ở thôn quê miền núi, những căn nhà chật hẹp ở đồng hoang hay trong một ngõ hẻm chật hẹp ở một thị trấn nhỏ, bất kể hình thức bề ngoài của họ trông bất hạnh đến nhường nào, xấu xí đến nhường nào, nhân vật lớn chân chính đều có thể được sinh ra ở đó.

Vì người khác, nhân vật lớn chân chính sẽ chăm chỉ cạnh tranh. Có rất nhiều người đang cạnh tranh trên những dải đất lớn cách xa phần mộ của mình. Họ trung thực đốt cháy mình, một nhà xưởng bình thường hoàn toàn có thể trở thành một cơ sở nghiên cứu khoa học, trở thành lò luyện mài dũa chính mình, trở thành đá mài của hành vi. Đương nhiên cũng có thể trở thành nơi nảy nở sự lười biếng, ngu muội, sa đoạ.

Tất cả đều ở chính con người bạn, ở bạn có thể lợi dụng đầy đủ tất cả cơ hội, chọn điều kiện mà hành động theo. Cũng giống như trong nhà trường, cùng một điều kiện, người không giống nhau sẽ nảy sinh những hành động không giống nhau. Một người có khả năng thống trị chính mình, đây là nhân tố mang tính quyết định anh ta trở thành người như thế nào?

Một người ngay thẳng, thành thực, chịu khó trải qua những hành động như vậy của cuộc đời mình không chỉ vì con cái mình mà còn lưu lại một phần di sản phong phú cho cả thế giới này. Họ đã lấy sự kiên quyết theo đuổi hành động sống tốt đẹp để làm tấm gương huy hoàng cho con cái họ và những người khác.

II. Bây giờ hãy đi làm

Bí quyết của làm việc là gì? Là hành động, hơn nữa, bạn nên ghi nhớ câu nói sau: Hiện tại chính là làm việc.

Nhà tâm lý học kiêm nhà triết học WEIJIAN YAMUSHI đã từng nói. “Gieo hành động sẽ thu hoạch thói quen; gieo thói quen sẽ thu hoạch tính cách; gieo tính cách sẽ thu hoạch vận mệnh”.

Như vậy, thói quen tạo nên một con người, bạn có thể lựa chọn thói quen của mình, bạn có thể nuôi dưỡng bất cứ thói quen nào bạn muốn.

Chỉ cần một hơi thở cuối cùng, sau khi đã nói: “Bây giờ hãy làm việc” thì phải thực hiện ngay, bất cứ thời gian nào cũng phải hành động. Khi biểu tượng “bây giờ hãy làm việc” từ trong tiềm thức của bạn chiếu vào ý thức, bạn phải lập tức hành động ngay.

Bạn nên nuôi dưỡng thành thói quen, luyện tập “bây giờ hãy làm việc” ngay từ việc nhỏ nhất, có như vậy bạn sẽ nhanh chóng nắm bắt được thời cơ trong giờ phút quan trọng hoặc khi cơ hội đến liền “lập tức nắm lấy”.

1. Không nên trì hoãn: Làm trước nói sau.

Nếu như bạn có việc cần giải quyết thông qua việc gọi điện thoại ngay nhưng bạn không gọi mà cứ kéo dài, bạn chần chừ thì lại càng kéo dài thêm. Nếu như lúc này câu nói “bây giờ hãy làm việc đi” từ trong tiềm thức của bạn chiếu vào ý thức thúc giục bạn “gọi điện đi”, bạn hãy lập tức gọi điện.

Một ví dụ, bạn để chuông vào 6 giờ sáng, nhưng khi chuông reo bạn cảm thấy giấc ngủ đang nồng thế là dứt khoát tắt chuông đi, vùi đầu ngủ tiếp. Nếu cứ tiếp diễn như vậy sau này sẽ tạo thành thói quen. Giả sử xuất hiện trong tiềm thức của bạn câu “bây giờ làm việc đi” thì bạn không được ngủ nướng nữa mà hãy bật dậy ngay. Tại sao? Bởi vì bạn cần phải nuôi dưỡng thói quen “bây giờ hãy dậy đi”.

Rất nhiều người có thói quen trì hoãn. Nếu trì hoãn sẽ làm lỡ tàu xe, đến cơ quan muộn, thậm chí nghiêm trọng hơn - sai lầm có thể thay đổi chính mình, làm cho mình mất đi cơ hội tốt.

Cho nên bạn cần nhớ rằng: “Bây giờ” chính là hành động.

Hành động có thể thay đổi thái độ của một con người, làm cho anh ta từ tiêu cực chuyển thành tích cực, làm cho một ngày vốn có thể rất tồi tệ trở thành một ngày vui vẻ.

2. Cần một chút tinh thần mạo hiểm

Người nào có thể đạt được thành tựu trong sự nghiệp, trả lời là “người có tinh thần mạo

hiểm”.

“Người có tinh thần mạo hiểm” được nói ở đây cũng chính là chỉ những người tự tìm kiếm thành công trong công việc tự mình thực hiện mục đích của mình. Muốn tạo ra của cải nhưng không dám mạo hiểm, điều đó là không thể.

Những người thành công đều biết rõ sự nguy hiểm là khó tránh khỏi, nhưng họ vẫn tràn đầy tự tin giành được thành công trong rủi ro.

Rủi ro là gì? Rủi ro là do tình thế không rõ ràng, tạo ra những nhân tố thất bại. Dám mạo hiểm là biết khả năng có thất bại nhưng vẫn kiên trì nắm bắt tất cả những nhân tố có lợi để đạt được thành công.

Rủi ro có sự khác nhau về mức độ. Rủi ro càng ít thì lợi ích càng lớn. Đây là điều kiện mà mọi người đều mong muốn. Người thành công biết thời khắc lưu lại cơ hội có lợi này. Nhưng họ vẫn tin tưởng rủi ro càng lớn cơ hội càng nhiều. Người thành công không ngẫu nhiên mạo hiểm. Anh ta sẽ cân nhắc quan hệ giữa rủi ro và lợi ích, xác định chắc chắn lợi ích lớn hơn mạo hiểm, cơ hội thành công phải lớn hơn sự thất bại mới tiến hành đầu tư. Người thành công mặc dù cam lòng mạo hiểm, nhưng thực hiện không thể chủ quan. Nguyên nhân thành công của mạo hiểm là tình thế không rõ ràng. Nếu như thành công và thất bại đã bày ra rõ ràng trước mắt, bạn chỉ cần lựa chọn trong một thì không thể coi là mạo hiểm. Nhưng con đường trước mắt là một dải đen tối, khi bạn bước lên, có thể sẽ rơi vào cạm bẫy, vực thẳm, nhưng cũng có thể bước lên một con đường khang trang, mau chóng đưa bạn đến mục tiêu. Như vậy, mạo hiểm đã xuất hiện, hoặc dừng bước, hoặc tiến lên phía trước bạn cần phải lựa chọn.

Tiến lên phía trước? Có thể ngã rất đau, cũng có thể bước lên một đỉnh cao. Dừng bước? Có thể được an toàn, nhưng có thể cũng đã để mất đi cơ hội lớn làm cho bạn hối hận không thôi.

Người thành công trước khi làm việc đã dự tính đến rất nhiều khả năng dẫn đến tổn thất, thường tự cho rằng: “tình huống xấu nhất cũng không quá như vậy!”, sau đó dùng hết khả năng thực hiện mục tiêu, cho dù thất bại cũng cảm thấy thanh thản, tự nhủ “không xấu hổ với người khác”.

Nói đến tinh thần mạo hiểm, mọi người liên tưởng ngay tới việc Cô-lôm-bô phát hiện ra châu Mỹ:

Khi còn trẻ, Cô-lôm-bô đã từng trải qua cuộc đời hải tặc. Đây không phải là chuyện đáng kinh ngạc. Bởi vì vào thời đó một số gia đình cơ bản lại muốn đưa con đến làm trên thuyền của hải tặc, vì họ cho rằng làm như vậy con cái của họ mau chóng trưởng thành, giàu bản lĩnh và lại có nhận thức sớm về cuộc sống. Hơn nữa có thể kiếm được thêm chút tiền. Đánh giá việc này vào

thời điểm đó không bị nhà chức trách cấm đoán, bắt bớ, cũng không phải là việc làm đáng xấu hổ, bỉ ổi. Nếu như chẳng may bị bắt chỉ có cách kêu than trời đất đã không may mắn. Khi Cô-lôm-bô đang học, ngẫu nhiên đọc được một tác phẩm của Pi-tha-gô-rát, biết được trái đất hình tròn và ông đã ghi nhớ trong đầu. Sau khi suy nghĩ và nghiên cứu một thời gian dài ông mạnh dạn đưa ra nhận định: Nếu như quả đất là hình tròn thì ông có thể chỉ đi một lộ trình rất ngắn sẽ đến được Ấn Độ. Nhận định này của ông đã bị rất nhiều các giáo sư đại học, các nhà triết học có tri thức cười nhạo. Bởi vì ông nghĩ đi từ hướng Tây sẽ đến được Ấn Độ ở hướng Đông. Như vậy không phải là người ngốc sao? Họ phản bác cho rằng, trái đất không phải là hình tròn mà là hình vuông. Sau đó còn cảnh báo ông, nếu ông muốn đi thẳng theo hướng Tây, chiếc thuyền của ông sẽ đến vùng biên của trái đất rồi biến mất... Như vậy không phải đi vào con đường tự sát sao?

Vậy mà Cô-lôm-bô rất tự tin với suy nghĩ của mình, chỉ tiếc gia cảnh ông quá nghèo, không có tiền để ông thực hiện lí tưởng mạo hiểm này. Ông muốn người khác giúp đỡ ông về tiền, giúp ông thành công. Nhưng phải đợi đến 17 năm sau, lúc đó ông đã hết hy vọng và quyết định không cố gắng thực hiện “lý tưởng” này nữa. Bởi vì nó đã làm cho ông lo buồn và thất vọng quá nhiều, làm cho mái tóc xanh của ông đã hoàn toàn trắng, mặc dù khi đó ông mới 50 tuổi.

Cô-lôm-bô khi đó chỉ muốn vào tu viện Tây Ban Nha sống cuộc đời còn lại của mình. Cũng đúng lúc đó, Giáo hoàng La Mã đã cầu khẩn Hoàng hậu Tây Ban Nha I-da-ben-la giúp đỡ Cô-lôm-bô. Giáo hoàng ủng hộ trước 60 đồng cho Cô-lôm-bô, coi như lộ phí. Nhưng ông cảm thấy quần áo của mình quá rách nát nên đã dùng khoản tiền của Giáo hoàng để sắm cho mình bộ quần áo mới, mua một con ngựa. Sau đó lên đường đi gặp Hoàng hậu I-da-ben-la. Hoàng hậu khen ngợi lý tưởng của ông, đồng ý cung cấp cho ông chiếc thuyền để ông thực hiện công việc mạo hiểm này. Khó khăn nhất lại là các thủy thủ đều sợ chết, không ai muốn đi cùng ông. Cô-lôm-bô chạy đến bờ biển nắm chặt tay các thủy thủ khích lệ lòng dũng cảm. Đầu tiên ông nài nỉ họ, sau đó khuyên bảo họ, cuối cùng dùng biện pháp đe dọa cưỡng bức họ. Mặt khác lại đề nghị Nữ hoàng phóng thích tử tội trong tù, hứa sẽ trả tự do cho họ nếu họ tham gia cuộc mạo hiểm này thành công, tất cả đều được chuẩn bị chu đáo sẵn sàng cho chuyến thám hiểm.

Tháng 8 năm 1492, Cô-lôm-bô đã dẫn đầu 3 chiếc thuyền bắt đầu hành trình xuyên thời đại. Chỉ sau mấy ngày đầu của cuộc hành trình đã có 2 chiếc thuyền bị hỏng, tiếp đó lại rơi vào cảnh tiến thoái lưỡng nan trong bãi bão biển vài trăm mét. Ông phải đích thân gặt đám bão biển để tiếp tục hành trình. Đã 6, 7 ngày lênh đênh trên Đại Tây Dương bao la rộng lớn mà không hề nhìn thấy bóng dáng của đất liền. Các thủy thủ đều đã thất vọng. Họ yêu cầu ông phải quay về đất liền nếu không sẽ giết chết ông. Cô-lôm-bô vừa dùng sự cổ vũ khích lệ vừa tự trói hai tay mình trên cao nhằm thuyết phục các thuyền viên.

Trời không phụ lòng người, trong khi đang tiếp tục tiến lên phía trước, Cô-lôm-bô bỗng phát hiện ra một đàn chim biển đang bay về hướng Tây Nam. Ông lập tức ra lệnh cho đội thuyền đổi hướng đi, bám sát đàn chim đang bay. Bởi vì ông biết chim biển thường bay về nơi có thức ăn thích hợp với đời sống của chúng, nên ông dự đoán gần đó có thể có đất liền. Quả nhiên, ông đã nhanh chóng phát hiện ra châu Mỹ.

Trên đường trở về châu Âu báo tin vui, đoàn thuyền của ông lại phải bốn ngày bốn đêm đối mặt với bão táp dữ dội của đại dương. Mỗi nguy hiểm chìm tàu rình rập. Trong lúc rất nguy kịch đó, điều đầu tiên ông nghĩ đến là làm thế nào để thế giới biết được phát hiện mới của ông. Ông đã viết tất cả những gì ông nhìn thấy trong cả hành trình của mình trên giấy da dê. Sau khi đóng gói cẩn thận, để vào trong một cái thùng chuẩn bị sau khi thuyền chìm, người chết sẽ để những phát hiện của mình lưu lại thế gian.

Cô-lôm-bô và các thủy thủ đã may mắn thoát khỏi nguy hiểm cuối cùng để thắng lợi trở về. Khởi cần nói, nếu như Cô-lôm-bô không có tinh thần tiến thủ không sợ khó khăn, không sợ hi sinh, dũng cảm tiến lên phía trước thì “lục địa mới” có thể sớm được phát hiện ra không?

Cuộc thám hiểm của Cô-lôm-bô đã thành công.

Đáng tiếc, Cô-lôm-bô cho đến khi chết vẫn không biết mình đã phát hiện ra đại lục mới chính là châu Mỹ. Ông vẫn cho rằng mình chẳng qua phát hiện ra đường biển mới để đi đến Ấn Độ mà thôi, cho nên ông đã gọi những thổ dân da đỏ ở châu Mỹ là “Ấn Độ”.

Tinh thần không nản, dũng cảm, khó khăn không đầu hàng của Cô-lôm-bô thật đáng là tấm gương cho chúng ta. Khi tất cả các thủy thủ đã nản lòng, chỉ còn ông dũng cảm tiến lên phía trước, khi các thủy thủ đều đã phản nộ cảnh cáo ông không quay trở về họ sẽ giết chết ông, ông đã khẳng khái nói: “Tiến lên phía trước! Tiến lên phía trước! Tiến lên phía trước!”.

Mặc dù để có của cải vật chất, tinh thần mạo hiểm là tất yếu. Nhưng tuyệt đối không thể bị kích động. Bởi vì vì tính mạo hiểm và kích động có vẻ gần giống nhau, kỳ thực về bản chất lại khác nhau một trời một vực. Của cải vật chất tuyệt đối không mỉm cười với người yếu đuối. Cũng tương tự, đối với phái kích động hữu dũng vô mưu cũng không có gì khởi sắc hơn.

Một nhân vật thành đạt từng nói: “Đối với sự nghiệp có khả năng mất đi tất cả, ném tất cả những tích góp của cả đời vào đó, tức là hữu dũng vô mưu. Mặc dù không có kinh nghiệm, trong lòng không yên, nhưng khiêu chiến với công việc tiềm ẩn khả năng mới, đó mới là hành vi có dũng khí”.

Đây quả là câu nói chí lý.

3. Kinh nghiệm thành công: Do họ dám làm hơn bạn

Từ nghèo khổ đi đến giàu có, điều cần thiết là phải nắm lấy cơ hội. Vì cơ hội trải đều trên con đường trước mặt mọi người.

Những người quá an phận thường lần lượt làm mất đi cơ hội có được của cải vật chất. Cho nên mọi người nên nắm chắc những cơ hội đến nhanh mà mất cũng nhanh. Quá thận trọng sẽ đánh mất nó.

Có lẽ bạn đã nghe câu chuyện cười này:

“Tối hôm qua cơ hội đến gõ cửa nhà tôi, khi tôi nhanh chóng bấm chuông cảnh báo, mở khoá bảo hiểm, lôi được cổng chống trộm ra nó đã chạy mất rồi”.

Ngụ ý của câu chuyện này là: Nếu bạn sống quá cẩn thận, bạn sẽ có thể mất đi những cơ hội tốt.

Bên cạnh chúng ta, nhiều người thành công không nhất thiết “biết” làm hơn bạn, quan trọng là dám làm hơn bạn.

Ha-mơ chính là người như vậy. Năm 1956 Ha-mơ 58 tuổi đã mua Công ty dầu lửa của Phương Tây, bắt đầu sự nghiệp kinh doanh dầu mỏ. Lúc đó dầu mỏ là ngành kiếm tiền nhanh. Cũng chính bởi vậy có khả năng kiếm được nhiều tiền nhất. Năm 1960, bang Téch-dát có sản lượng dầu đã chiếm 38% tổng sản lượng nước Mỹ, đã bị mấy Công ty dầu mỏ lớn lũng đoạn. Ha-mơ không thể chen chân vào đó được. Ả-rập Xê-út là đất của Công ty dầu mỏ Ếch-xông của Mỹ, Ha-mơ khó có thể dính vào được...

Làm thế nào để giải quyết vấn đề nguồn dầu mỏ đây?

Năm 1960 khi đã sử dụng 10.000.000 USD để thăm dò dầu mỏ mà không hề có kết quả, Ha-mơ lại một lần nữa mạo hiểm tiếp thu ý kiến của nhà địa chất học trẻ tuổi. Ông đã mua lại khu đất phía Đông ở Xan Phran-xít-xcô. Đây là khu đất đã bị một Công ty dầu mỏ bỏ đi. Nhà địa chất trẻ tuổi đã cố vấn Ha-mơ mua lại vì cho rằng trong khu đất đó có thể chứa rất nhiều khí đốt thiên nhiên. Ha-mơ đã rất vất vả để tập trung được một khoản tiền lớn đầu tư vào việc mạo hiểm này. Khi khoan đến độ sâu 262 mét đã khoan đúng mỏ khí đốt thiên nhiên lớn thứ 2 trong khu vực, trị giá dự tính trên 200 triệu USD.

Thực tế Ha-mơ trở thành người thành công đã mách bảo chúng ta:

“Rủi ro và lợi nhuận lớn nhỏ tỷ lệ thuận với nhau, rủi ro lớn có thể đem lại hiệu quả lớn”.

“Vận may thích đến với những người dũng cảm, mạo hiểm là một thứ khí phách và dũng khí thể hiện ở mỗi con người”.

Mạo hiểm và sự thành đạt thường đi đôi với nhau. Trong hiểm có may, trong nguy có lợi. Nếu

muốn có kết quả vượt trội thì phải dũng cảm đối nguy hiểm”.

Nhà hoá học Thuy Điển Nô-ben để hoàn thành phát minh khoa học cả đời chịu sự uy hiếp của tử thần, dám mạo hiểm với sinh mạng của mình nghiên cứu chất nổ mạnh. Mùa thu năm 1867, trong một lần thí nghiệm, đã hiến dâng tính mạng của một người em ruột, bố đẻ ông đã trở thành người tàn phế, anh trai ông cũng bị thương nặng. Trước cái giá phải trả này, một khi cơ hội đến, ông vẫn nắm chắc ngay không buông tha. Sự việc cũng rất ngẫu nhiên và may mắn, một hôm Nô-ben bỗng phát hiện ra công nhân vận chuyển một can gli-xê-rin từ trên xe hàng xuống, chất lỏng trào ra từ khe nứt của can gli-xê-rin. Hỗn hợp đá tổ ong chạy sát nhau hợp thành một thể cố định không có tiếng nổ giữa các can xếp cạnh nhau.

Một vật thể cứng đương nhiên an toàn khi vận chuyển, dự trữ. Đầu mỗi này đã gợi ý có ích cho Nô-ben.

Ông nắm ngay cơ hội này và tiếp hành thực nghiệm, chứng minh đá tổ ong là chất phụ gia hấp thụ rất tốt. Nó có thể hấp thụ 3 lần gli-xê-rin ni-tơ-rat hoá trọng lượng của nó mà vẫn đảm bảo khô, hơn nữa lại có thể đem đá tổ ong gli-xê-rin ni-tơ-rat hoá ép theo khuôn hình, tức là có thể làm chất dẫn nổ vẫn đảm bảo sức nổ của nó tương đương với gli-xê-rin ni-tơ-rat thuần khiết. Như vậy đã phát hiện ra một loại thuốc nổ loại mạnh đã được ứng dụng rộng rãi.

Chúng ta đã có ước vọng trở thành người thành công nhưng lại không dám mạo hiểm, thì làm sao có thể thực hiện được mục tiêu vĩ đại này?

Trên thế giới này không có con đường thành công mà tuyệt đối không có sai sót. Số phận của động thái luôn mang tính tùy cơ rất lớn. Các yếu tố luôn luôn biến hoá không lường, khó có thể nắm bắt.

Trong môi trường mang tính không xác định, tinh thần mạo hiểm của con người là nguồn vốn hiểm có nhất.

Lý luận quản lý học đã cho rằng: phương pháp tối ưu khắc phục tính không xác định, tính không hoàn thiện của thông tin, không có gì bằng có một nhà chiến lược có tính mạo hiểm trong tổ chức.

Trong mắt những người thành công, bản thân sản xuất là một loại thách thức đối với các nhà kinh doanh, một loại thách thức muốn chiến thắng người khác giành thắng lợi. Vì vậy, trong thương trường, mọi người đều nên có ý thức cạnh tranh mãnh liệt. Câu nói “một khi nắm chuẩn thì nên mạnh dạn hành động” đã trở thành kinh nghiệm của rất nhiều người thành công trong giới thương mại. Thậm chí có người cho rằng, nhân tố chủ yếu của những người trở nên thành công là sự mạo hiểm, làm người ta phải học cách nhìn thẳng vào ý nghĩa chính diện của

sự mạo hiểm, coi nó trở thành điều kiện tâm lý quan trọng của những người thành công.

III. Lười biếng đứng đầu mọi cái xấu

Lười biếng, thích an nhàn ghét lao động vẫn là cội nguồn của những điều ác. Lười biếng sẽ thôn tính tâm linh của một con người, giống như bụi đất có thể ăn mòn sắt vậy. Lười biếng có thể dễ dàng đánh mất một con người, thậm chí dẫn đến cả một dân tộc.

Sau khi A-lếch-xan-đra chinh phục người Ba Tư, ông đã tận mắt nhìn thấy cách sống của dân tộc này. Điều ông chú ý đến chính là cuộc sống của người Ba Tư. Họ sống rất cổ hủ, lạc hậu. Họ ghét lao động vất vả, chỉ muốn thoải mái vui vẻ hưởng thụ. A-lếch-xan-đra không kìm được đã khẳng khái nói: không có thứ gì dễ dàng hưởng thụ hơn sự lười biếng và nghèo khổ. Nó làm cho cả dân tộc trở thành nô lệ, hèn mọn; cũng không có gì cao thượng hơn những người chịu khó lao động.

1. Lười biếng là kẻ thù của thành công

Một người nước ngoài đã đi du lịch khắp nơi trên thế giới, nhận thức của ông rất phong phú. Ông có sự hiểu biết tương đối sâu sắc với con người ở các quốc gia khác nhau, ở những địa vị khác nhau. Có người đã hỏi ông về tính chung lớn nhất của các dân tộc khác nhau là gì, nói cách khác là đặc điểm lớn nhất là gì. Người này đã dùng tiếng Anh không mấy lưu loát trả lời: “Thích an nhàn, ghét lao động vẫn là đặc điểm lớn nhất của nhân loại”

Cho dù, với một cá nhân hay với cả một dân tộc thì lười biếng đều là một thứ có tính huỷ diệt, suy đồi. Lười biếng chưa bao giờ để lại danh tiếng trên lịch sử thế giới, cũng sẽ mãi mãi không lưu lại danh tiếng. Lười biếng là một loại chất ăn mòn tinh thần. Vì lười biếng mọi người không muốn trèo qua một ngọn núi nhỏ. Vì lười biếng nên mọi người không muốn gian khổ giành chiến thắng mà chiến thắng đó hoàn toàn có thể có được.

Bởi vậy, những người vốn có tính lười sẽ không thể trở thành một người thành công trong cuộc sống xã hội, họ mãi mãi là người thất bại. Thành công chỉ đến với những người cần cù chịu khó. Lười biếng là một gánh nặng tinh thần độc ác, bỉ ổi. Con người khi đã gánh bao lười biếng trên vai thì chỉ có thể suốt ngày than thở với trời đất, tinh thần buồn bã, ngồi không chẳng làm gì. Kiểu người này hoàn toàn là người vô dụng đối với xã hội.

Nhà văn nổi tiếng, học giả, mục sư công giáo người Anh Bơ-ton đã để lại cho thế giới một cuốn sách nội dung sâu sắc “Phân tích sự buồn phiền”.

Ông chỉ ra: Tinh thần buồn bã, đau khổ luôn gắn liền với sự lười biếng, không làm việc gì cả...; “lười biếng là loại thuốc độc, nó vừa hại thể xác con người, vừa hại tâm hồn con người”. Lười biếng là nguồn gốc của mọi điều ác, là chiếc nôi nuôi dưỡng tà ác, lười biếng là một trong bảy tội ác lớn, nó là chiếc gối, chỗ dựa của mọi ác ôn, lười biếng là linh hồn của quỷ sứ... Bản thân

một con người thông minh mà lười biếng chính là một loại tai hoạ. Loại người này chắc chắn trở thành tội đồ của tà ác, là kẻ sai khiến của tất cả tội ác. Bởi vì trong lòng họ đã không có vị trí của lao động và sự chăm chỉ, tất cả không gian tâm linh đều để cho ác quỷ chiếm lĩnh. Cách nghĩ của các loại tà ác, bản thủ cũng điên cuồng nảy sinh trong lòng những người có tính lười biếng, linh hồn tâm tưởng của loại người này đều bị tư tưởng của các loại tà ác đầu độc, ăn mòn.

Có những người suốt ngày chơi bời lêu lổng, không làm việc gì cả, làm gì cũng không muốn tốn sức lực, bỏ công sức. Nhưng cái đầu của loại người này không lười, họ luôn luôn muốn ngồi mát ăn bát vàng, luôn luôn muốn chiếm thành quả lao động của người khác, đầu của họ không khi nào dừng hoạt động tư duy. Họ luôn luôn tính toán để tước đoạt những thứ vốn thuộc về người khác, giống như cánh đồng màu mỡ nhưng lúa thì lại không thể mọc được do quá nhiều cỏ tạp. Trong đầu của những kẻ thích an nhàn, ghét lao động chứa đầy "tư tưởng cỏ tạp". Ác quỷ lười biếng này luôn xuất hiện trong đêm đen. Nó xuất hiện trong đầu những kẻ nhu nhược vô dụng, lúc nào cũng giầy vò họ, trêu đùa họ.

Hạnh phúc chân chính quyết không chào đón những người thần kinh tê liệt, tứ chi lười nhác. Hạnh phúc chỉ có ở trong lao động chăm chỉ và trong những giọt mồ hôi óng ánh. Sự lười biếng, chỉ có lười biếng mới làm cho tinh thần của con người đau buồn, mọi suy nghĩ đều u ám. Lao động, cũng chỉ có lao động mới có thể tạo nên cuộc sống, đem lại cho con người hạnh phúc và sự vui vẻ. Bất cứ ai chỉ cần có lao động thì tất nhiên phải tiêu hao thể lực và tinh lực. Lao động cũng có thể làm cho người ta sức cùng lực kiệt. Nhưng nó tuyệt đối không giống người lười biếng là tinh thần trống rỗng, buồn bực, mọi suy nghĩ đều đen tối.

Một người thông minh cho rằng lao động là thuốc tốt nhất trị bệnh thể xác và tinh thần. Còn loại người ăn chơi lêu lổng, không thể chịu khổ luôn luôn có những lý do rất hay. Họ không tự nguyện làm việc, lao động, thường nghĩ ra các lý do có chủ ý để bao biện cho mình. Quả thực trong lòng muốn có thứ gì đó nhưng sợ hoặc không dám hoặc không muốn bỏ sức lao động tương ứng ra, thì đây là biểu hiện của sự nhu nhược. Cho dù cái đó tốt đẹp đến đâu, mọi người chỉ có thể bỏ mồ hôi và lao động tương ứng mới có thể hiểu được nó đẹp đến thế nào và không dễ gì đến với mình. Bởi vậy, mà càng thêm quý trọng nó, mọi người mới có thể hưởng thụ được hạnh phúc và sự vui vẻ từ trong cái "vốn có" này. Đó là một nguyên tắc muôn đời không dễ thực hiện. Sự an nhàn nếu như không thông qua sự nỗ lực của chính mình để có được thì sự an nhàn này cũng không đẹp dễ ngọt ngào được. Những thứ không phải dùng mồ hôi và lao động chính mình đổi lấy, bạn không phải trả giá vì nó bạn sẽ không xứng đáng hưởng thụ nó.

Trong đời sống xã hội hiện thực, cho dù một người đang sống ở tầng lớp xã hội nào, người đó

có thân phận và địa vị ra sao thì đều phải có nghĩa vụ cố gắng lao động; là người nghèo hay giàu, là quan hiển hách hay là dân thường đều phải mỗi người một việc, tự cố gắng nỗ lực, cống hiến sức lực của mình cho xã hội. Nhưng có những người thì lại cả đời chỉ ăn trắng mặc trơn, không hề cống hiến gì cho xã hội.

Lười biếng, không có việc để làm chưa bao giờ là vinh dự, càng không nên trở thành một đặc quyền. Trong xã hội này vẫn có rất nhiều loại tiểu nhân bỉ ổi chỉ ăn trắng mặc trơn, lấy sự trắng trơn lãng phí tiêu sài làm vinh. Những quý tộc sa đoạ này không phù hợp với sự vinh hoa quý tộc mà họ hưởng thụ. Họ sớm muộn gì cũng trở thành cục thịt biết đi, không có nhân tính và không có lương tâm. Họ sẽ bị những người có trách nhiệm, có suy nghĩ, có lương tâm xa lánh dần.

Lao động và phiền não vẫn là vị thần số phận mà loài người không thể trốn tránh được... Những người cố gắng chạy trốn phiền não thì phiền não lại luôn tìm đến họ, ưu phiền cũng luôn luôn đến thăm họ.

Ngoài ra, ý nghĩ của một đời người cũng không thể chỉ lấy tiêu chuẩn anh ta sống được bao nhiêu tuổi để cân đo. Những người cho rằng sống được càng lâu, ý nghĩa cuộc đời càng lớn. Quan niệm này không chính xác. Đánh giá ý nghĩa của một đời người chủ yếu nên nhìn vào việc anh ta đã làm gì, anh ta có hứng thú như thế nào với việc anh ta đã làm. Những việc anh làm càng có ích thì cái giá và sức lực anh ta bỏ ra càng lớn. Vậy thì cuộc sống của anh ta càng phong phú, từ đó mà càng trở nên có ý nghĩa.

Những người cả đời không quan tâm điều gì, không làm gì cả, giá áo túi cơm sống vô vị, tuổi càng cao cũng chẳng qua giống như một cái cây mục bên trong mà bên ngoài vẫn tỏ ra xanh tươi. Loại người như vậy đâu có ý nghĩa gì đáng nói.

2. Trì hoãn sẽ dẫn đến không làm được việc gì

Làm việc gì cũng chỉ dừng lại ở lời nói là không đủ, mấu chốt phải thực hiện bằng hành động.

Người mà chỉ nói khoác lác lấy lòng mọi người, không chú trọng tới làm việc thực tế sẽ làm cho người khác có ấn tượng không tốt. Thành công cũng mãi mãi không chào đón loại người về bên ngoài hào nhoáng bên trong rỗng tuếch, nói mà không làm. Nếu như bạn hài lòng với sự diễn thuyết động lòng người, say sưa với những kế hoạch tốt đẹp mà bạn đề ra thì bạn cũng sẽ mãi không vượt qua được phạm vi của lời nói, cũng chẳng qua là một người nói phét mà thôi. Mọi người cũng sẽ không tin tưởng tất cả những gì bạn nói. Nhưng khi mọi người tận mắt nhìn thấy hành động mà bạn đã thực hiện theo kế hoạch của bạn, mọi người mới tán đồng quan điểm của bạn, mới vui vẻ giúp đỡ bạn.

Thành công lớn nhất không phải thuộc về những người ba hoa chích choè bằng mồm, cũng không phải thuộc về những người chỉ tưởng tượng ra tất cả những điều mỹ miều nhưng không biến nó trở thành hiện thực, mà là thuộc về những người làm ra làm, làm đến nơi đến chốn.

Cho dù là người sống ở tầng lớp thấp nhất của xã hội, chỉ cần anh ta tràn đầy nhiệt tình với công việc, chỉ cần anh ta là người có tấm lòng, có cố gắng anh chắc chắn sẽ đạt được địa vị và thành công mà anh ta muốn. Xuất thân từ nghèo khó, địa vị hèn mọn không có nghĩa không thể bứt phá. Trọng ở việc làm thực tế, quý ở suy nghĩ chân thành.

Ngoài ra tôn sùng lời nói trống rỗng, làm việc kéo dài cũng là biểu hiện của sự lười biếng thường thấy nhất. Những người xung quanh chúng ta luôn có nhiều người làm việc kéo dài. Họ thường xuyên sử dụng thời gian làm việc của mình vào những công việc riêng, vô bổ như: Nói chuyện phiếm, uống cà phê, gọt bút chì, đọc sách báo, làm việc riêng, thanh lý đồ dùng văn phòng, xem tivi và hàng chục những việc riêng khác, rất ít dùng thời gian vào việc làm chính.

Có một cách có thể cai triệt để căn bệnh này là: Hãy ra lệnh cho chính bạn: "Bây giờ mình rất vui, lập tức có thể bắt tay vào việc, cứ tiếp tục trì hoãn thì sẽ hỏng hết. Mình phải dùng tất cả thời gian và sức lực vào việc chính".

Bản thân tự chủ động chính là một loại hành động đặc biệt. Nó là đức tính tốt chưa ai yêu cầu bạn phải làm cái gì thì bạn đã tự giác làm tốt. Những người tích cực chủ động, bất luận ở ngành nghề nào cũng đều rất được coi trọng, cũng rất nhanh chóng được xếp vào hàng ngũ cao.

Một ví dụ về người chủ nhiệm nghiên cứu của công ty sản xuất dược phẩm, có thể cho thấy sức mạnh của chủ động lớn tới mức nào.

Anh ta nói: "Công việc của tôi khi đó là công tác tuyên truyền, phụ trách liên lạc với các thương nhân bán buôn dược phẩm. Các tư liệu về khách hàng luôn không nhiều, đâu là điều mà chúng tôi bức thiết nhất. Khi tôi bàn với đồng nghiệp về ý tưởng điều tra thị trường. Họ đã coi thường, vì các nhân viên quản lý liên quan không hiểu tầm quan trọng của nó".

"Tôi thật sự rất thích ý tưởng này, nên tôi đã tự đề cử mình với ông chủ. Ông chủ đã chấp nhận yêu cầu của tôi. Hàng tháng tôi đều nộp báo cáo "tình hình tiêu thụ dược phẩm", cố gắng thu thập các tư liệu liên quan. Sau đó các đồng nghiệp khác cũng bắt đầu nhiệt tình lên. Một năm sau công ty yêu cầu tôi thôi công việc cũ để chuyên tâm phát triển các ý tưởng khác".

"Những sự việc khác", anh ta tiếp tục nói, "đều là những điều các bạn nhìn thấy rồi. Ví dụ: Hiện tại tôi có 2 trợ lý, 1 thư ký, lương của tôi cũng tăng gấp ba lần so với năm năm trước".

Hai biện pháp dưới đây có thể giúp bạn nuôi dưỡng thói quen tích cực chủ động:

1. Cố gắng cải thiện, làm một nhà cải cách

Khi bạn nhận thấy việc gì đó không lý tưởng nên cố gắng không chú ý đến bản thân lĩnh trách nhiệm làm trước.

Bạn có cảm thấy công ty của bạn nên thành lập một đơn vị mới, hoặc sản xuất ra một loại sản phẩm mới không, hoặc tiếp tục mở rộng các mặt hàng khác không? Nếu như cần, vậy thì bạn hãy nghĩ biện pháp cố gắng cải thiện nhé. Trường học của con bạn có cần tăng thêm một số trang thiết bị mới không? Lập tức phát động quyên góp để những đứa trẻ của bạn có thể có thể sử dụng.

Bạn nhất định phải tin tưởng rằng: Khi bắt đầu, sự phấn đấu của bạn giống một người lính cô độc giữa trận mạc, chỉ khi ý tưởng này thật sự rất tốt, có lợi cho mọi người thì mới có thể giành được sự ủng hộ của mọi người.

Nhất định phải làm cho bạn trở thành một người chủ động cải thiện, cố gắng để cải thiện tình hình.

2. Tự giác, có nghĩa vụ với công việc

Mọi người đều có kinh nghiệm muốn tham gia các hoạt động nhưng lại không dám làm. Tại sao? Bởi vì họ sợ, không phải họ sợ năng lực không đủ mà là sợ sự phá hoại, phê bình của đồng nghiệp. Họ sợ bị người chê cười, dè bĩu bị người nói là dựa thế leo lên, hoặc bị người khác chỉ trích là vô công rồi nghề, những người này đều làm cho con người ta giẫm chân tại chỗ, không dám làm.

Đương nhiên, muốn làm cho những cảm nghĩ thật sự thuộc về mình, được mọi người tiếp đón và chấp nhận đều là hiện tượng rất tự nhiên. Bạn nên suy nghĩ một chút: "Mình hy vọng đoàn thể nào tiếp nhận mình? Mình phải cố gắng tháo gỡ đoàn thể chỉ thích mưu hại nhau, hay là tham gia một đoàn thể tiến bộ đoàn kết, làm việc đến nơi đến chốn?". Bạn nhất định sẽ lựa chọn đoàn thể sau cùng.

Vậy thì nghĩa vụ công việc của nhân viên khi cần thiết đều phải dũng cảm xông pha. Chúng ta chắc chắn sẽ gây được sự chú ý. Điều quan trọng nhất là chúng ta đang chứng minh khả năng và lý tưởng của mình. Cho nên có thể nói rằng chúng ta nên cố gắng tham gia nghĩa vụ công việc mới đúng.

Thử nghĩ về những nhân vật lãnh đạo trong giới thương gia, quân đội hay cơ quan của bạn đã làm như thế nào. Họ là người chủ động hay là người bị động?

Những người rất có năng lực và khẳng định làm được thì 100% đều là người chủ động; những người bàng quan ở ngoài cuộc mãi mãi không thể làm nổi nhân vật lãnh đạo. Chỉ có những người mong muốn chân chính làm việc, đang làm việc thật sự thì mọi người mới muốn theo

họ.

Mọi người đều rất tin nhiệm những người làm việc thật sự. Họ sẽ đều nghĩ: người này dám nghĩ dám làm, nhất định là biết cách làm như thế nào cho tốt nhất.

Chúng ta chưa từng nghe có người do "không làm phiền người khác", "không hành động" hoặc "phải đợi người khác hạ lệnh mới làm việc" mà nhận được lời khen.

Lẽ nào bạn không nghĩ như vậy? Lẽ nào bạn không muốn tham gia nghĩa vụ công việc? Bạn hãy luyện tập để làm được những điểm dưới đây:

1. Làm người chủ động. Cần dũng cảm thực hiện, làm một người đang làm việc thật sự, không nên làm người không làm việc.

2. Không nên đợi đến sau khi mọi sự đã chuẩn bị xong mới làm, mãi mãi không có việc tuyệt đối hoàn mỹ. Dự định tương lai nhất định khó khăn, nhưng một khi đã xảy ra thì lập tức giải quyết.

3. Bản thân sáng tạo không thể mang đến thành công, chỉ khi thực hiện nhiều thì sáng tạo mới có giá trị.

4. Dùng hành động để khắc phục sự sợ hãi, đồng thời đẩy mạnh sự tự tin của bạn. Sự sợ hãi thì làm cái đó, nỗi sợ hãi của bạn tự nhiên sẽ lập tức biến mất.

5. Tự thúc đẩy tinh thần của bạn, không nên ngồi đợi tinh thần tìm đến thúc giục bạn đi làm. Chủ động một chút, tự nhiên tinh thần sẽ tăng lên bội phần.

6. Lúc nào cũng nghĩ đến câu nói đại loại như: "hiện tại; ngày mai; tuần tới; tương lai" có nghĩa giống với "mãi mãi mình không thể làm được", cần biến thành loại người "bây giờ mình làm ngay".

7. Bắt đầu làm việc ngay. Đừng lãng phí thời gian vào những công việc chuẩn bị vô vị, cần lập tức hành động mới phải.

8. Thái độ phải tích cực chủ động, làm một người cải cách. Phải tự nhắc nhở mình dũng cảm cải thiện hiện trạng. Phải tự đảm nhận nghĩa vụ công việc, chứng minh cho mọi người biết bạn có lý tưởng và khả năng thành công.

3. Lao động là loại thuốc tốt trị bệnh lười biếng

Một họa sỹ người Pháp nổi tiếng đã chỉ ra lao động - làm tất cả những việc có ích là chìa khóa mở ra cánh cửa hạnh phúc.

Lao động là một loại huấn luyện năng lực, là một loại huấn luyện kỷ luật nghiêm túc. Lao động là thầy giáo của nhân loại. Cho dù lao động có khi xem ra không đem lại kết quả gì. Nhưng nó

có thể nuôi dưỡng tư duy của con người, tăng thêm tính kỷ luật tổ chức của con người. Trong lao động mọi người có thể nuôi dưỡng thói quen cùng hợp tác. Bởi vậy bất luận thế nào, thì lao động cũng hơn nhiều so với không làm bất cứ việc gì. Do mọi người tăng thêm kỹ năng, nuôi dưỡng thói quen hợp tác lao động, tăng thêm quan niệm kỷ luật. Điều này đặt nền móng cho sự thành công sau này.

Trong lao động thường nhật, mọi người có thể từng bước nắm bắt các phương thức, phương pháp khác nhau, lao động sẽ khiến cho con người chú ý tiết kiệm thời gian, quan tâm hiệu suất, nó khiến mọi người phải suy nghĩ kỹ, dù làm việc gì đều phải có dự kiến. Nó khiến con người làm việc có suy nghĩ mạch lạc, chú ý tới đạo lý. Tóm lại, con người chỉ được rèn luyện, nâng cao mình qua lao động. Do hàng ngày thường xuyên luyện tập nên đến giây phút quan trọng nhất thì có thể làm được những gì có thể, và lúc ấy có dịp tung ra những khả năng đã được rèn luyện. Chính vì hàng ngày đã quen làm việc nên khi nhàn rỗi cũng có thể hưởng thụ thời gian rỗi, niềm vui quý báu đó với nhiệt tình cao hơn.

Dù bạn làm nghề gì, là sếp hay là nhân viên, là giám đốc hay là công nhân là bác sỹ hay là y tá, là luật sư hay thư ký, là giáo viên hay học sinh, là nữ chủ nhân của gia đình hay người giúp việc... chỉ cần bạn yêu lao động, thì nhất định bạn sẽ có được sự thoả mãn trong lao động.

Thoả mãn là một trạng thái tâm lý, trạng thái tâm lý là do con người tạo ra và chấp nhận cũng như kiểm chế chúng. Bạn có thể quyết định mình thoả mãn với công việc cũng như tìm được cách để thoả mãn công việc đó.

Nếu làm việc gì cũng may mắn, đó là những việc bạn thích làm hay là muốn làm thì bạn càng dễ dàng cảm thấy thoả mãn trong công việc. Ngược lại, bạn cũng có thể thấy mâu thuẫn, trắc trở trong tình cảm cũng như tâm lý. Nếu tiến lên với tâm lý tích cực thì bạn sẽ tìm được các biện pháp để mình sống vui vẻ hơn, có thể hoá giải và khắc phục được mọi mâu thuẫn, khó khăn, trắc trở.

Vậy, lao động không những chữa trị được tật lười nhác mà còn là nguồn vui bất tận trong cuộc sống của chúng ta.

IV. Trâu chậm uống nước đục

Đối với thành công của hành động mà nói, người thông minh và kẻ ngu dốt chỉ khác nhau một điểm đó là nắm bắt để cơ hội bắt tay hành động. Người khôn đi trước còn kẻ ngu thì luôn đi sau. Chuẩn bị thái quá và chưa sẵn sàng chuẩn bị cũng tồi tệ như nhau cả thôi. Bạn cần phải chuẩn bị đầy đủ và phải biết nắm lấy cơ hội đó! Trừ khi chúng ta bắt tay vào hành động để sự việc diễn ra như ta mong muốn, nếu không ngay cả cuộc sống của chúng ta cũng bị gặm nhấm dần dần.

Đừng bao giờ bị động, chờ đợi thần tài đến gõ cửa. Bạn cần phải đi ra ngoài, cần phải hành động, hãy chủ động gõ cửa thần tài, và như vậy sẽ tìm được sự giàu có.

(1) Dừng cảm bước đi, không nên lo lắng được mất

Khi những ước mơ của chúng ta sắp biến thành hiện thực, chúng ta bắt tay vào hành động mới cảm thấy những ước mơ vĩ đại ấy cũng ghê gớm đấy chứ. Theo cách nói của một thiền sư thì: "Muốn đi đường xa cần phải ngó nơi gần trước, muốn thành đại nghiệp thì cần phải cẩn thận từ những việc nhỏ nhất". Một thiền sư khác lại nói: "Mài đá quý, thời gian lâu mới thấy giảm đi, trồng cây lâu ngày mới thấy nó cao lớn".

Hai câu nói này đều nói rõ: Hãy bắt tay từ những việc nhỏ nhất. Đó là sự chuẩn bị của thành công, chúng ta sẽ thu được kết quả từ những việc lớn.

Hãy bước đi đừng do dự!

Công việc chuẩn bị vô cùng quan trọng. Trước hết cần phải làm tốt công tác chuẩn bị, và điều quan trọng tiếp theo là bắt tay vào hành động! Hãy cẩn thận, đừng chỉ lo đến chuẩn bị mà không hành động. Tốt nhất nên suy nghĩ cẩn thận biện pháp hay nhất để biến nguyện vọng thành sự thực, hãy phân tích hoàn cảnh, ưu điểm và những thử thách mình phải đối mặt, những trở ngại sẽ gặp phải cũng như toàn bộ những điều kiện cần có để biến mơ ước thành hiện thực.

Những người cẩn thận sẽ phân tích tỉ mỉ mục tiêu lớn, giành được nhiều mục tiêu nhỏ thì dễ đạt được từng mục tiêu, tích tiểu thành đại để giành được thành công to lớn. Phân tích nhiều lần, mà vẫn lo lắng được mất, không dám ra tay hành động, thì đã mắc phải cái gọi là "chứng tê liệt phân tích".

Phân tích và chuẩn bị đều không phải là mục đích, mà chỉ là biện pháp để con người giành được mục đích - chúng ta cần nhờ vào nó để hoàn thành mục tiêu đời người. Tuyệt đối không nên gốc ngọn đảo ngược, một mục chuẩn bị, mãi không triển khai hành động thực tế theo đuổi mục tiêu.

Đối với những tuyển thủ bóng rổ và cầu thủ bóng đá, tập luyện mềm mại, chạy bộ, huấn luyện trọng lượng và vận động cơ bắp rất quan trọng. Nếu cả ngày chỉ yêu cầu họ làm những việc ấy mà không đưa ra thi đấu thì sẽ không thể duy trì được lâu dài. Cũng như vậy, nếu chỉ luôn đưa ra sách lược mà không thấy hành động thì thật vô vị. Trên thế giới này có hai loại người: Một là bàng quan với sự việc xảy ra, còn loại người nữa là thúc đẩy cho sự việc nảy sinh. Nếu không dám mạo hiểm thì sẽ chẳng đạt được gì cả.

Chúng ta nên nhớ rằng: Nếu thấy việc sai thì cần nói rõ, nếu cần uốn nắn biện pháp thì nên uốn nắn trước, và mạnh dạn và dũng cảm vượt qua thử thách.

Nếu bạn không nêu yêu cầu thì ai sẽ cho bạn? Bạn cần phải nắm lấy cơ hội, thúc đẩy sự việc phát triển. Bây giờ không làm thì còn đợi đến bao giờ? Mình không làm thì ai sẽ làm?

Thời gian chúng ta sống trên thế gian này có hạn, chưa chắc đã đủ để hoàn thành mọi việc tốt đẹp chúng ta muốn làm. Không nên luôn dao động, chần chừ, và cũng không nên hành động do dự, mà cần phải nắm bắt và tận dụng thoả đáng thời gian có hạn ấy.

Trong cuộc đời, chúng ta cần rất nhiều mối quan hệ xã hội, chúng ta cần phải dũng cảm để chủ động xây dựng những mối quan hệ đó.

Nếu chúng ta đã có sự chuẩn bị về việc gì đó thì nên bắt tay vào làm. Có thể người khác làm việc ấy sẽ tốt hơn, nhưng trước khi chúng ta ra tay trước thì họ cũng đang có suy nghĩ mình chưa làm bao giờ hoặc là có thể họ cũng muốn được giúp chúng ta một tay.

Tuy nhiên, cũng có một khả năng khác là:

Bắt tay vào hành động sẽ khiến sự chuẩn bị của chúng ta chu toàn hơn, tăng cường được khả năng nhiều hơn và cuối cùng trở thành người xứng đáng nhất. Một khi chúng ta đã lên kế hoạch làm việc thì cần phải triển khai hành động nó.

Những người có tư chất bình thường nhưng chăm chỉ sẽ vượt qua cả những người có tư chất tài giỏi nhưng lười nhác. Phấn đấu sẽ tạo ra được giá trị. Cần phải chủ động triển khai hành động, cố gắng phấn đấu.

(2) Tuỳ cơ ứng biến: Thường xuyên kiểm tra kế hoạch của mình

Nếu muốn hành động có kết quả đẹp thì trước đó cần phải chuẩn bị đầy đủ. Nhưng có rất nhiều kế hoạch, sự chuẩn bị, cách đạt được mục tiêu luôn cần phải có sự hành động của chúng ta mới tiến hành được.

Chúng ta luôn phải dựa vào tình hình thực tế để thay đổi kế hoạch, điều chỉnh tiêu điểm trong quá trình đeo đuổi mục tiêu.

Có người nói, kế hoạch tồi còn tồi tệ hơn cả không có kế hoạch. Câu nói này được xây dựng bởi hai tiền đề: Một là, triển khai kế hoạch này sẽ khiến chúng ta có một số thay đổi; thứ hai là, chúng ta cần phải có khả năng điều hoà mà tuỳ cơ điều chỉnh, đổi mới kế hoạch của chúng ta.

Chúng ta bắt tay vào làm việc, dù đúng hay sai thì đều sẽ có được những phản hồi; hơn nữa, những thông tin phản hồi này đa số xuất hiện trong giai đoạn đầu tiên chúng ta theo đuổi thành công, những gì chúng ta không đạt được thì cần phải hành động thực tế mới có những thông tin mới; không những làm đầy đủ kế hoạch vốn có của chúng ta mà còn bổ sung thêm những nội dung chi tiết chưa có, hoặc là sẽ dẫn dắt chúng ta điều chỉnh phương hướng đúng hơn. Chúng ta luôn nhớ rằng: Trong cuộc sống, mỗi con người sẽ gặp phải những việc không biết phải giải quyết ra sao? Mỗi người trong khi triển khai một quá trình mới đều không thể hiểu nổi mình sẽ đi về đâu, không hiểu rõ phải làm thế nào để giành được mục tiêu. Chúng ta vừa đi vừa học, nếu bằng lòng điều chỉnh phương hướng thì những gì mới học ấy luôn giúp ích cho chúng ta rất nhiều. Những thông tin mới này sẽ phát huy tác dụng trong quá trình chúng ta cố gắng loại bỏ mọi trở ngại. Cũng có khi chúng ta đã hướng về phía mơ ước và hiểu được xã hội mới này qua những thông tin ấy.

Có một số thứ nhìn xa thì đẹp nhưng nhìn gần lại rất tầm thường; nhưng có một số thứ nhìn xa thì chán ngắt nhưng càng nhìn gần thì càng rực rỡ, bắt mắt. Cảnh quan của cuộc đời con người luôn luôn thay đổi; tiến về phía trước sẽ nhìn thấy những cảnh khác lúc đầu, càng tiến lên thì càng là một cảnh quan mới.

Lúc nào cũng cần phải nắm chắc được phương hướng, tiến độ của mục tiêu cuộc sống, cần phải phấn đấu không ngừng cũng như là lòng nhẫn nại, kiên trì.

Sự chú ý của con người rất dễ bị phân tán. Hơn nữa, những vấn đề luôn xoay quanh chúng ta luôn khiến chúng ta không thể tập trung. Đến khi chúng ta biết rõ mình đang ở đâu thì mục tiêu cuộc sống của chúng ta đã bị quên lãng, giấc mộng đã bị tan vỡ. Dù là mỗi ngày, mỗi tuần hay là mỗi tháng thì chúng ta phải xác nhận một lần thì mới có thể duy trì được phương hướng đúng, và khiến con người rung động và trưởng thành thực sự.

Xác nhận có nghĩa là bạn cần phải trao đổi, học tập với những người đã thành công.

Bạn nên nhớ rằng, hãy học theo những người thành công, giỏi giang và làm việc tốt hơn bạn.

Trên thị trường luôn xuất bản những cuốn sách nói về những nghệ thuật, con người và tri thức mới của những người thành công vĩ đại. Đó là những cuốn sách tham khảo với lý luận và biện pháp để làm việc được tốt hơn.

Đừng suốt ngày than vãn, luôn tỏ ra ghét làm bạn với những người lý tưởng.

Hãy chiến thắng những tư tưởng xấu, cần phải giành nhiều thời gian để khuyến khích mình tích cực hơn.

Nói cách khác, khi bạn là người canh giữ cửa sổ tâm hồn mình, công việc của bạn là cần phải quyết định nên cho tư tưởng nào đi qua khi tư tưởng tốt và xấu đến cửa. Tất nhiên, là tư tưởng tốt sẽ qua cửa thuận lợi, tư tưởng xấu bị chặn lại.

Trọng điểm là ở chỗ phương hướng bạn đi như thế nào. Khi mất phương hướng thì vấn đề sẽ xuất hiện liên tục.

Ví dụ như: Một công ty chuyên sản xuất đồ điện gia dụng trong mấy năm liền luôn chú ý sản xuất một loại sản phẩm đặc biệt đến khi trở thành một công ty độc chiếm về mặt hàng này mới thôi. Khi người tiêu thụ không muốn mua sản phẩm đặc biệt này nữa thì cũng là lúc kết thúc công ty.

Điều này cho thấy công ty đã cho ra thị trường có hạn một loại sản phẩm không có nhu cầu vĩnh cửu, công ty thành công hay thất bại hoàn toàn dựa vào sản phẩm này.

Bạn đừng bao giờ để mục tiêu của mình bó hẹp ở một phương hướng, lúc nào cũng dễ dàng kết thúc. Nên lựa chọn một phương hướng có thể thay đổi và qua đó đúc rút kinh nghiệm và rất có ích cho mình.

Không nên để những mục tiêu thứ yếu ảnh hưởng hoặc thay đổi mục tiêu cuộc sống của bạn. Những mục tiêu thứ yếu này tồn tại nhằm giúp bạn sớm đạt được mục tiêu chính của cuộc sống, chứ không phải thay đổi phương hướng cuộc sống của bạn.

Trong cuộc đời bạn, những mục tiêu thứ yếu sau một khoảng thời gian có thể sẽ được mở rộng, thậm chí là đổi phương hướng hoặc cũng có thể tạo ra những mục tiêu hoặc là xoá bỏ mục tiêu mới này nhưng mục tiêu cuối cùng chỉ có một. Đó là cần phải đạt được mục tiêu cuối cùng. Cũng chính vì nguyên nhân này, bạn cần phải điều chỉnh tính đàn hồi của phương hướng trước khi tiến lên trên đường đời.

Sinh vật học thế kỷ XX đã cho chúng ta biết: Điều hoà là sự sống, sự sống chính là điều hoà. Chỉ cần thay đổi theo hướng tích cực thì không việc gì phải xấu hổ.

Nhiều người nhận được thông tin mới nhưng khó có thể thay đổi kế hoạch theo điều ấy. Họ không chịu thừa nhận sai lầm và cũng không muốn suy nghĩ lại về kế hoạch, mục tiêu vốn có, họ vẫn quyết thực hiện kế hoạch sai lầm. Sự giàu có qua đi, bạn càng nhanh sửa chữa sai lầm càng tốt.

Bạn phải xem xét lại con đường và biện pháp, không cần phải thể hiện mình, mà nên thể hiện thực lực mạnh mẽ của mình.

Những người thông minh đều biết, kế hoạch tốt nhất được đưa ra trong tình hình chưa đầy đủ thông tin.

Người nhanh nhạy vừa thực hiện kế hoạch vừa tập hợp, thu thập thông tin. Chỉ khi chính mình trải qua thì mới có cách sửa chữa thoả đáng kế hoạch của mình. Những người luôn luôn không thể sửa chữa kịp thời kế hoạch của mình đa số là do thiếu cảm giác an toàn, nên mới bị quẩn chân như vậy. Những người này cần phải thay đổi quan niệm, không nên nhầm lẫn cho rằng cái gọi là siêu việt chính là biết tất cả. Bạn cần phải mở rộng tầm lòng, chấp nhận quan điểm mới, đi theo sự thay đổi mới, mở rộng tầm mắt của bạn. Nếu không như vậy thì sẽ không phát huy đầy đủ được tiềm năng để giành được thành công vừa ý nhất.

Trong khi thực hiện một loạt các mơ ước nếu chúng ta quyết tâm tìm kiếm những thông tin phản hồi thì sẽ giành được điều đó, và qua đó sẽ uốn nắn được mục tiêu và biện pháp của mình.

Chúng ta sinh sống trong một thế giới vừa phức tạp vừa luôn luôn thay đổi, phát triển. Nếu trong cuộc sống chúng ta không gặp được những việc khiến chúng ta lo sợ thì đó mới là điều kỳ lạ.

Chúng ta luôn phải chủ động chuẩn bị đối mặt với tình huống xảy ra ngoài ý muốn. Những tình huống này sẽ dẫn dắt chúng ta đi đến những kế hoạch trong tương lai. Chúng ta phải biết, con đường đi đến thành công luôn luôn khúc khuỷu, vì vậy cần phải làm tốt công tác chuẩn bị. Từ điểm xuất phát A đến điểm cuối cùng Z không thể hoàn toàn là một đường gạch thẳng, lúc chúng ta sẽ nghiêng về phía trái, lúc chúng ta sẽ nghiêng về phía phải. Nếu chúng ta lập được mục đích rõ ràng thì khi bắt tay thực hiện sẽ căn cứ vào tình hình thực tế và cũng đưa tất cả những khúc khuỷu, quanh co vào trong kế hoạch của mình. Nếu bạn đã nhận thức rõ những cảnh tượng tương lai, có lòng tin mạnh mẽ, kế hoạch chu toàn, và lúc nào cũng có thể điều tiết linh hoạt, mềm dẻo thì bạn sẽ ứng phó rất tốt với mọi tình huống trong cuộc sống của bạn. Viễn cảnh tương lai và niềm tin đều quan trọng như nhau, một người thiếu hiểu biết về hướng đi đúng của mình cũng như những gì mình mong đạt được thì dễ khiến cho sự việc phức tạp và khó khăn hơn, vừa trắc trở lại vừa khó thực hiện.

Những người thiếu tự tin sẽ càng tồi tệ hơn, giẫm chân tại chỗ vì gặp phải những việc không đoán định được trước. Có một số sự việc tuy xảy ra ngoài ý muốn nhưng đó không có nghĩa là trắc trở, mà dù là trắc trở thì đó không phải là chuyện xấu. Thực tế cho thấy, kế hoạch bị kéo dài hoặc gặp trắc trở đôi khi lại đem đến những điều tốt bất ngờ.

(3) Vừa đứng trên vai của người khổng lồ, lại có tính độc lập sáng tạo

Dù theo đuổi mục tiêu nào thì kế hoạch quan trọng nhất là phải làm tốt công tác chuẩn bị, sẵn sàng cho mục tiêu phấn đấu. Cần phải phân tích, vạch ra viễn cảnh tương lai, sắp xếp thứ tự ưu tiên và lên kế hoạch rõ ràng. Cần phải nghiên cứu những lĩnh vực mong muốn thành công, qua kiến thức chuyên nghiệp, sách vở sẽ hiểu được những người nổi tiếng làm thế nào để đạt được thành công, tương tự nhằm vạch ra đường đi cho mình.

Cần phải biết rằng, người trước kia đã làm những gì với những mục tiêu tương tự như vậy? Có hiệu quả hay không? Con người hiện nay sẽ làm gì với những mục tiêu ấy? Có hy vọng phát triển hay không? Còn những việc gì mà chưa ai làm? Tại sao? Chúng ta sẽ tìm được điểm tựa tiến lên ở đâu nhằm bước lên một nấc cao hơn?

Nhiều người cho rằng, phấn đấu là việc quan trọng để thành công. Đúng là phấn đấu vô cùng quan trọng, nhưng làm việc được trọn vẹn, tuyệt vời thì còn quan trọng hơn cả cần cù, chăm chỉ.

Nhà toán học cổ Hy Lạp, Ác-si-mét, người đã phát minh ra đòn bẩy và ròng rọc, chính vì đã say mê nguyên lý đòn bẩy mà đã thốt ra một câu nổi tiếng "Hãy cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ nhắc bổng trái đất lên".

Xi-rô, kẻ thống trị lúc đó đã ra một đề bài thách thức Ác-si-mét nói khoác này, nếu Ác-si-mét không qua được lần thử thách này, thì từ đó phải im miệng.

Đề bài ra: Thuỷ thủ cảng Xi-ri-vút muốn đưa một chiếc tàu lớn lên bờ và Quốc vương Xi-rô ra lệnh Ác-si-mét phải làm nhiệm vụ này. Ác-si-mét đã bố trí một số ròng rọc và bánh xe răng để làm lực đẩy và cuối cùng đã đưa con tàu lớn lên bờ thành công. Theo như Ác-si-mét nói, làm việc đến mức tuyệt vời, tầm quan trọng của nó không thua kém gì so với làm việc cật lực.

Nhà triết học Đi-cát đã từng nói: "Chỉ có đầu óc tốt chưa đủ, điều quan trọng là phải biết phát tuy tốt đầu óc."

Công việc dù có khó khăn đến mấy, nếu khi chuẩn bị chúng ta biết tận dụng đầu óc thì lúc bắt tay vào làm thực tế sẽ thuận lợi hơn rất nhiều.

Con người thường nghĩ rồi mới hành động, kết quả là luôn tạo ra nhiều cơ hội thay đổi cho cuộc sống sau này.

Những việc bỗng nhiên nghĩ ra chưa hẳn đã xảy ra ngẫu nhiên, mà là nó có liên quan đến mối quan hệ nhân quả của những người đi trước. Theo quy luật thực tế, có thể nói những điều đó xảy ra là điều tất nhiên.

Trước kia có rất nhiều người có kinh nghiệm như vậy, ngẫu nhiên linh cảm đến việc xảy ra nên đã hoàn thành rất nhiều công việc tốt đẹp. Điều này cũng đòi hỏi cần phải cố gắng và có

những cách suy nghĩ hay. Những biện pháp và sự cố gắng này sẽ bồi đắp cho mảnh đất linh cảm ngày càng màu mỡ.

Mặt khác, cũng có người nói: "Thiên tài là do cố gắng".

Chưa hẳn là cố gắng thì chắc chắn sẽ thành thiên tài, vì dung lượng của mỗi người đều có hạn.

Cố gắng vượt xa cả dung lượng của mình tuy có thể gần với thiên tài, nhưng cũng không thể trở thành thiên tài. Nếu không cố gắng thì dù là người có tư chất trời phú thì cũng không thể trở thành thiên tài.

Linh cảm hoặc thiên tài đều là những vấn đề mang tính độc lập sáng tạo, tính độc lập sáng tạo không những có thể tìm kiếm được ở trong mặt ý thức, mà trong cuộc sống cũng rất thông dụng.

Điều đó cho thấy, bạn muốn thành công thì cần phải có tính độc lập sáng tạo. Chỉ cần bạn tích cực làm việc thì linh cảm sẽ trào dâng. Cần phải xem bạn có quyết tâm độc lập sáng tạo hay không? Bạn phải có quyết tâm nếu muốn hoàn thành một việc gì đó. Khi không thể sử dụng linh hoạt đặc tính của mình, nếu như có quyết tâm, đôi khi bạn cũng có thể làm được công việc mang tính độc lập sáng tạo.

Chương 3: Cái giá của thành công là làm việc

Chỉ cần thông qua thái độ làm việc của một người, chúng ta có thể biết được người đó có thể đảm nhận trọng trách công việc lớn hơn hoặc sau này có trở nên nổi tiếng hay không?

Một nhân viên của văn phòng giới thiệu việc làm cho biết: "Nếu muốn biết người xin việc có phù hợp với công việc nào đó hay không chỉ cần biết thái độ của họ với công việc hiện nay. Nếu họ cho rằng công việc của mình rất quan trọng thì họ sẽ có ấn tượng sâu sắc với chúng tôi, họ có không hài lòng với công việc hiện nay cũng không quan trọng".

Tại sao lại như vậy? Rất đơn giản, nếu họ cho rằng công việc hiện nay vô cùng quan trọng thì họ cũng có thái độ tự hào với công việc tiếp theo. Vậy là thái độ làm việc có quan hệ mật thiết với hiệu suất công việc của con người.

Cũng như bề ngoài của bạn, thái độ làm việc của bạn cũng thể hiện được phần bên trong của bạn trước lãnh đạo, đồng nghiệp và cấp dưới.

I. Trên đời không có gì cho không

Chúng ta có được những thù lao như thế nào trong cuộc sống hoàn toàn quyết định bởi số lượng và chất lượng chúng ta đã cống hiến. Ông cha ta đã đúc kết rằng: "Có gieo hạt ắt có thu hoạch", "chúng ta có thể nhận biết rõ một con người qua công việc", "gieo gì thì gặt đấy", "với mỗi một hành động đều tạo ra một phản ứng tương đương nhưng đối lập", "trên đời không có gì cho không".

(1) Nếu bạn khát thì cần phải dùng sức để hút nước:

Các bạn đều cho rằng: "Có làm thì mới có ăn". Bạn đừng bao giờ có tư tưởng là há mồm chờ sung rụng. Của cải không bao giờ tự rơi từ trên trời xuống, chuyện ngồi mát ăn bát vàng chỉ là không tưởng, không bao giờ sát với thực tế. Nếu bạn khát thì bạn phải dùng sức để múc nước mà uống.

Có một câu chuyện như sau: Giả sử bạn rất khát nước và bên cạnh bạn có một ống hút nước và một can nước 100 lít. Làm thế nào để bạn có thể uống được nước bây giờ? Chúng tôi chắc rằng bạn không thể bung can nước 100 lít này lên tu được. Chỉ còn cách là bạn cắm ống hút nước vào miệng can nước và dùng sức của bạn để hút thì nước sẽ chảy ra.

Chỉ có công việc mới có thể giúp chúng ta thực hiện mọi ước mơ.

Trong cuộc sống, cần phải bỏ ra vật A thì mới mong đạt được, có được vật B. Đáng buồn là, rất nhiều người đứng trước lò lửa của cuộc sống lại nói "Lò lửa hãy sưởi ấm tôi, sau đó tôi mới cho củi vào".

Thư ký luôn chạy đến chỗ sếp nói: "Đề nghị anh tăng lương cho tôi, tôi sẽ làm việc tốt hơn." Nhân viên bán hàng hay nói với sếp: "Đề nghị sếp đề bạt tôi làm giám đốc kinh doanh, tôi sẽ năng động hơn, tuy tôi chưa làm được gì nhưng nếu để tôi làm thì tôi sẽ làm rất tốt. Vì vậy đề nghị anh thăng chức, tôi sẽ làm cho anh xem".

Học sinh luôn nói với giáo viên: "Nếu em đưa bảng kết quả học tập kém về nhà thì bố mẹ em sẽ phạt em. Vì vậy, nếu học kỳ này thầy cho em điểm cao thì học kỳ sau em hứa sẽ học tập chăm chỉ hơn."

Một người nông dân nói: "Nếu năm nay tôi bội thu thì năm sau tôi sẽ trồng trọt tốt hơn". Tóm lại, ý của họ luôn là "hãy cho tôi thù lao, sau đó tôi sẽ sản xuất". Đáng tiếc là cuộc sống không vận hành như vậy.

Người nông dân cần phải gieo hạt vào mùa xuân và mùa hè trước khi đến mùa thu hoạch là mùa thu; học sinh cần phải chăm chỉ học tập hàng trăm giờ đồng hồ trước khi có được kiến

thức và văn bằng tốt nghiệp; thư ký muốn tăng lương thì cần phải bỏ nhiều thời gian tương đương với công việc; vận động viên muốn giành được huy chương vàng thì phải đổ rất nhiều mồ hôi, chăm chỉ luyện tập; nhân viên bán hàng muốn trở thành giám đốc kinh doanh thì cũng cần phải hiểu được nguyên lý cho nước vào ống hút.

Trở lại câu chuyện hút nước trong can.

Nếu bạn đang hút và cảm thấy quá sốt ruột vì sao không thấy nước chảy ra? Bạn ngừng hút như vậy lượng nước đã hút được lưng chừng sẽ chảy ngược xuống, và bạn lại phải làm lại từ đầu.

Bạn không thể nhìn bên ngoài chiếc ống hút xem mình còn phải làm bao lâu nữa thì nước mới chảy ra. Trong cuộc đời con người, bạn không thể biết được ngày mai có sự kiện gì trọng đại xảy ra đột ngột hay không, hay là còn phải một tuần, một tháng, một năm hoặc lâu hơn nữa mới giành được thành công.

Làm gì bất cứ việc gì chỉ cần bạn có nhiệt tình thì sớm muộn bạn cũng đạt được thành công. Chúng ta cần phải tin tưởng vào điều này. Nếu vào giai đoạn nước đã lên đến nửa ống hút mà bạn dừng lại thì không thể nào uống được giọt nước chảy ra từ ống hút. Khi nước đã chảy ra thì chỉ cần ấn nhẹ xuống là có nước. Đó là câu chuyện thành công thú vị trong cuộc sống.

Bạn cần phải có thái độ đúng đắn và thói quen tốt đối với công việc. Điều quan trọng chính là bạn phải kiên trì làm việc. Chỉ còn một chút thôi nước sẽ chảy ra, sự ngọt - đắng giữa thành công và thất bại chỉ cách nhau một tờ giấy mỏng. Bất kể bạn là bác sỹ, luật sư, học sinh, nội trợ, công nhân hay nhân viên tiếp thị, một khi đã hút được nước ra thì chỉ cần dùng ít sức, nước vẫn chảy ra liên tục.

Dù bạn là ai, bạn đều có quyền dựa vào cố gắng và nhiệt tình để có được tất cả những gì mình muốn.

Khi bạn bước lên đỉnh cao cần phải nhớ câu chuyện cái ống hút này. Nếu lúc bắt đầu bạn chỉ hú hơ hoặc chưa dốc hết sức, vậy thì bạn sẽ phải mất nhiều sức mà không không đạt được kết quả gì.

Hiện nay bạn đã đạt được mức độ "làm việc", đang chuẩn bị leo lên mức độ "ham muốn", đến mức cuối cùng bạn sẽ đứng trước cánh cửa kính hy vọng, chuẩn bị mở nó ra. Bạn hãy tiến về phía trước mở cửa, bạn chỉ cách thành công một chút nữa thôi.

(2) Say mê công việc: Công việc và bản lĩnh tự lập

Hai người thanh niên tên là Bô-ri và Ê-lít đều không muốn cảm thấy mình là vật hy sinh của công ty. Sau vài năm làm việc Bô-ri đã nói: "Tôi không để họ ép mình xoay như chong chóng!"

Thái độ lúc ấy của Ê-lít cũng giống như Bô-ri, "Tôi là chủ của tôi.", anh ta hơi nâng chiếc cà vạt lên nói: "Nơi này không phải là toàn bộ cuộc sống của tôi". Tư duy của họ có những điểm quan trọng sau:

Bước 1: "Tôi cần tiền".

Bước 2: "Tôi đáng được hưởng nhiều tiền hơn nữa".

Bước 3: "Nhưng họ sẽ không trả mình nhiều tiền hơn nữa".

Bước 4: "Vì vậy mình chỉ làm ít thôi".

Nói như vậy rất thẳng thắn, và điều tra ý kiến của chúng tôi cho thấy mọi người đều cho rằng lôgic này không những hợp lý mà còn chính đáng nữa. Vấn đề chính không đơn giản là đường thẳng mà là suy nghĩ tuần hoàn vì 4 bước trên đều dẫn đến bước thứ 5 là: "Bây giờ, tôi muốn có nhiều tiền hơn".

Cũng tức là nói, một khi không quan tâm tới công việc đã thành thói quen thì họ càng thấy ít thoả mãn trong công việc.

Cái vòng luẩn quẩn này càng làm cho tâm lý của hai người mất cân bằng. Họ cho rằng làm việc là lãng phí thời gian và không có được thù lao cần có; không làm việc mới thấy vui. Hễ nghĩ đến việc lãng phí thời gian nghỉ ngơi của mình là họ cảm thấy buồn chán, thậm chí lo sợ. Qua quan sát những người làm việc chăm chỉ và cuối cùng có biểu hiện xuất chúng thấy rằng, tình hình của họ hoàn toàn trái ngược với Bô-ri và Ê-lít.

Nói chung, trong 10 năm làm việc, Bô-ri và Ê-lít chỉ quanh quẩn bên 5 bước trên. Họ càng chán công việc thì càng cố gắng tìm kiếm thoả mãn trong cuộc sống cá nhân.

Thực tế cho thấy hiện nay có nhiều thanh niên có suy nghĩ như Bô-ri và Ê-lít, họ là những người sống thiếu trách nhiệm với bản thân.

Theo họ, điều quan trọng là phải có tiền thì cuộc sống mới lý tưởng. Đó là mục tiêu của họ, nhưng thái độ làm việc của họ thì hoàn toàn trái ngược. Nói cách khác, vì cần tiền nên muốn có tiền, thậm chí họ có đáng được ngần ấy tiền hay không thì lại không nằm trong sự suy nghĩ của họ. Họ đã cân bằng tâm lý bằng suy nghĩ: "Không nên làm chăm chỉ quá!" Làm như vậy tuy có thể không thay đổi được thu nhập nhưng sẽ giảm bớt tinh thần và sức lực phải dốc vào công việc. Tuy nhiên, cố gắng hay không thì quyền quyết định nằm trong tay bạn chứ không phải tay sếp.

Bô-ri và Ê-lít mắc vào vòng tuần hoàn ác tính này là do không hiểu rõ về giá trị của tiền bạc.

Thoạt đầu, hai người không quan tâm lắm tới sự mê hoặc của đồng tiền để hoà mình với

đồng nghiệp, nhưng lần này thì không được. Họ thấy mâu thuẫn và đã thay đổi, ngoài tiền ra họ không còn hứng thú nói đến vấn đề gì khác. Cũng như hồi đi học, cứ nói đến kết quả học tập là họ thấy lo lắng, còn khi đi làm rồi nói đến tiền khiến họ trở lên điên cuồng. Thái độ thẳng thắn của họ đối với đồng tiền hình như tượng trưng cho sự trưởng thành, chín chắn; nhất là mọi người càng cảm thấy đó là thái độ xung đột, ức chế đối với thành tích. Nhưng thực ra cách này không thể hiện được sự trưởng thành, chín chắn.

Bô-ri tốt nghiệp đại học khoa Anh ngữ (thành tích của 4 năm luôn là 75 điểm) và vào làm ở một tạp chí. Bảy tháng sau, cô đã nói "Nơi này họ chỉ nghĩ đến tiền!"

Vậy thì cô ấy cần gì nhỉ? Cô ấy đã trả lời rất dứt khoát "Bạn bè! Đó là khao khát duy nhất của tôi." Nhưng mấy tháng nay cô ấy đã không có được một người bạn đồng nghiệp thân thiết nào, mà xem ra sau này cũng vẫn vậy. Đồng thời, cả hai người đều gặp khó khăn trong vấn đề tài chính. Ê-lít tốt nghiệp khoa chính trị (điểm bình quân 4 năm là 80 điểm) nhẹ nhàng nói: "Mình kiếm tiền vừa đủ sống, nhưng thấy cái gì cũng đắt đỏ".

Không thể nghi ngờ rằng, đa số mọi người không thể hưởng thụ được cách sống mà họ dự tính từ lâu. Đôi khi cũng nhận được tiền nhà gửi cho nhưng cảnh tượng cuộc sống vật chất mà họ sớm tưởng tượng hình như vẫn còn xa lắc. Đã có vài người thống kê cho biết: Cảnh tượng cuộc sống mà chúng ta thường mơ ước đã có từ lâu cùng với kinh nghiệm trong cuộc sống của bố mẹ. Nếu những gì họ có được không bằng bố mẹ thì thật đáng buồn; đã tốt nghiệp đại học thì họ không có lý do tự cho mình là sinh viên nghèo. Do tình trạng kinh tế không giàu có nên mọi khó khăn bủa vây lấy họ. So với thành công trong cuộc sống vật chất giữa họ và bố mẹ thì họ kém rất nhiều. Điều tồi tệ là, trong một thời gian ngắn không thể cải thiện được tình trạng này.

Còn có một việc làm cho họ đau khổ hơn cả tiền đó là không thể tránh nổi chủ đề "tiền". Tuy họ đã học được cách làm thế nào coi nhẹ mục tiêu cá nhân theo đuổi và sống hoà đồng với mọi người, nhưng hiện nay không thể coi nhẹ vấn đề tiền bạc được nữa rồi. Mọi người thường không thêm để ý đến thành tích vì rốt cuộc thi cử và báo cáo chỉ là những việc tạm thời, nhưng tiền bạc lại là nhu cầu vĩnh cửu. Cũng giống như Bô-ri đã nói: "Nếu bạn không có tiền thì đừng có mơ đi đâu trong thành phố này". Đây là một chân lý mới khiến chúng ta cảm thấy vô cùng khó chịu: Kiếm tiền là một công việc đau khổ và cô đơn.

Họ có thể tận dụng (thực tế thì cũng đã tận dụng rồi) đồng lương để nghĩ cách giải quyết cảm giác cô đơn này. Trừ khi là hiểu rõ được cuộc sống trước kia của họ thiếu gì, nếu không không thể hiểu rõ được 10 năm bắt đầu làm việc ấy, và ép buộc mình phải thích ứng với tình hình xã hội. Ở trường họ giành được thành tích, nhưng họ có thể gác thành tích sang một bên để gần

gửi với bạn bè; khi đi làm rồi thì họ kiếm đồng tiền, không những không thể bỏ mặc tiền sang một bên, hơn nữa có thể tiêu tiền để tiếp cận với những người bạn mới.

Nhiều người nói rõ, họ không cần thiết phải yêu quý nghề nghiệp của mình, muốn thoả mãn trong nghề nghiệp của mình là quá xa xỉ. Qua điều tra mọi người thường nói: "Chúng tôi mong muốn có được một công việc không quá khô cứng và chế độ đãi ngộ phù hợp". Nhưng đối với những sinh viên có trình độ đại học, nhu cầu khi đang học hay khi đã tốt nghiệp đều không chỉ như vậy. Họ không chỉ muốn tìm một việc làm mà họ cần sự nghiệp. Đó là một nghề nghiệp có thể thoả mãn tham muốn thành công của họ. Đối với họ, mục tiêu này có ý nghĩa vô cùng to lớn, thực tế còn lớn hơn họ tưởng tượng rất nhiều. Nếu họ không thể đạt được mục tiêu trong công việc thì sẽ buộc phải thoả mãn từ nơi khác. Họ thật sự đã tìm sự thoả mãn qua vận động, sở thích, tính cách, nhưng hiệu quả không cao. Đó cũng là một nguy cơ liên quan đến công việc của họ, và đều có ảnh hưởng ngấm lớn đối với cuộc sống cá nhân. Họ chưa hề đòi hỏi phát triển ở cả tình yêu và công việc, nhưng lại hoàn toàn muốn tìm kiếm sự thoả mãn qua tình yêu. Họ tìm cách thoả mãn mọi nhu cầu qua mọi mối quan hệ giao tiếp, nhưng cách này thì không nên! Những gì tình yêu có thể làm được là thoả mãn, không thể tính theo tỷ lệ so với tích cực tìm kiếm nhu cầu của họ. Họ có tìm được ý trung nhân và yêu nhau say đắm thì chỉ có thể duy trì quan hệ tạm thời, do vậy chỉ có tình yêu cũng không được.

Vì vậy, làm thế nào để loại bỏ áp lực trong quan hệ giao tiếp xã hội để họ có thể sống bằng giá trị quan của mình là việc rất quan trọng. Nhưng đó không phải là trọng điểm thảo luận của chúng ta. Cái mà bây giờ chúng ta muốn tìm hiểu là tình trạng kinh tế không cân bằng sẽ có nguy hiểm gì đối với sự nghiệp sau này của con người?

Bô-ri và Ê-lít đều không nhận ra rằng, không có cảm giác tham gia vào công việc khiến cho ước vọng của họ không bao giờ được thoả mãn. Họ chỉ biết rằng, tất cả những gì đeo đuổi đều là công cốc, thậm chí không tìm được cả người bạn tạm thời, chứ đừng nói gì đến đối tượng kết hôn. Mặc dù họ liên tục đeo đuổi, nhưng thu hoạch thì lại rất hạn chế. Hai người này cuối cùng đã đúc rút ra kết luận: Không còn cách nào khác ngoài việc cố gắng hơn để bù đắp.

(3) Thà làm việc cho thật tốt còn hơn là than vãn lương bổng thấp

Chúng ta có thể chia kinh nghiệm cuộc sống của hai thanh niên Bô-ri và Ê-lít thành ba giai đoạn.

Giai đoạn thứ nhất, từ khi bắt đầu đi làm, hai người lập tức hiểu rằng có tiền mới sống một cuộc sống lý tưởng, trước kia họ không bao giờ nghĩ như vậy. Những năm tháng sinh viên của họ cũng làm giống như những sinh viên khác: Tìm cách sống bằng những đồng tiền có trong tay, sống cuộc sống có bao nhiêu thì tiêu bấy nhiêu. Lúc ấy, khoảng cách thu nhập không khiến

cho quan hệ có khoảng cách. Nhưng khi đã đi làm thì không như vậy, khoảng cách thu nhập càng lớn thì khiến con người càng xa nhau hơn. Chi phí vui chơi và quần áo của sinh viên rất rẻ, hơn nữa những người khác cũng chỉ có đòi hỏi tối thiểu về tiền bạc, chỉ có số ít sinh viên cho rằng, có nhiều tiền là cách tốt nhất để cải thiện cuộc sống. Họ thừa nhận những đồng tiền mình có trong tay thật có ích, nhưng nó không có ích bằng vẻ bề ngoài và những thứ khác.

Nhưng, khi bắt đầu đi làm, cách suy nghĩ này được thay đổi hẳn. Ít nhất trong hai năm đầu, họ thấy muốn hoà nhập vào phạm vi xã giao phù hợp thì điều cần thiết nhất là tiền bạc. Ê-lít làm việc đến năm thứ hai đã nói: "Chỗ ở của mình quá đơn giản, mỗi lần muốn đưa bạn bè về nhà chơi cũng cảm thấy xấu hổ, nhưng mình hiện nay không có khả năng cải thiện vấn đề này". Bô-ri cũng bày tỏ sự đồng ý: "Anh cũng biết là hiện nay muốn vào được vũ trường cũng phải mất ba mươi mấy USD!".

Theo đuổi một công việc hoàn hảo, nhưng khi bắt tay làm không thuận lợi, thậm chí hiện nay ít nhất họ cũng hiểu tại sao mình thất bại - không phải họ không còn hứng thú, không bỏ thời gian. Họ đã làm tất cả để có thể theo đuổi bước cao hơn nữa. Thực tế cho thấy, kẻ đầu sỏ chính là "tiền bạc". Rõ ràng, họ không giàu có, điều này sẽ phải trách ai đây? Cái gì đã ngăn trở họ phát triển những nguồn vốn mình muốn có? Tất nhiên, đó là công việc của họ rồi. Họ đã quy tất cả tội lỗi cho công việc và bước vào nguy cơ của giai đoạn thứ hai. Như vậy, họ không chỉ có vấn đề tồn tại rõ rệt, đồng thời cũng biết được nguyên nhân tồn tại.

Phát hiện này tự nhiên sẽ ảnh hưởng tới thái độ của họ với sếp, càng làm họ bất mãn với công ty. Thực tế "không tham gia" đã trở thành thái độ chán ghét. Tức là họ không thấy kích lệ, say mê công việc; đồng thời cũng không thể giữ được lập trường khách quan. Họ cho rằng, công việc đã cản trở mọi lý tưởng họ đeo đuổi, và cuối cùng thì thấy chán ghét công ty.

Ê-lít sau 4 năm làm công việc thứ hai đã hình dung công việc là "cạm bẫy", "ngục tù" "là công việc khổ sở khiến tôi không hưởng thụ được thành công của mình". Bô-ri cũng suy nghĩ như vậy. "Đó là công việc gì?" "Chả phải công việc gì! Không có niềm vui và cũng không có cơ hội thăng tiến". Nếu coi hiện tượng than vãn này là do chọn nhầm công việc thì cần chuyển sang công ty khác, thậm chí chọn nghề khác. Làm như vậy cho rằng có thể bù đắp được quá khứ thì chưa nắm được trọng tâm vấn đề. Thực tế cho thấy, số lần họ chuyển công việc trên 60%. Kết quả nghiên cứu cho thấy: Trong 16 năm đầu làm việc của nhiều người, mỗi công việc chiếm thời gian 25 tháng.

Tại sao Bô-ri và Ê-lít lại có thái độ đó đối với công việc, nếu không việc ấy sẽ không có tác dụng gì với họ. Thực ra, bản thân họ hiểu rõ dù thay đổi bao nhiêu công việc thì vấn đề vẫn cứ đeo bám họ.

Ngay từ giai đoạn thứ nhất đến giai đoạn thứ hai, Bô-ri và Ê-lít đã có vấn đề, quá trình (từ việc tiền ít nên trách móc mọi người) có lẽ không quan trọng nhưng vấn đề này như là qua cầu rút ván, không có đường lùi. Vì ngay từ đầu họ đã coi thường việc duy nhất có thể giải quyết được nỗi khổ sở của họ, đó là công việc.

Giai đoạn thứ hai, trong giai đoạn thứ hai mọi người hay nhầm lẫn giữa bản thân công việc với môi trường công việc. Do đó Bô-ri và Ê-lít đã bắt đầu nói rất nhiều câu châm chọc công ty. Sau 7 năm làm việc, Ê-lít nói "Công ty này hoàn toàn không hiểu gì về chất lượng!" Anh ta dùng cái đó để giải thích cho việc giảm bớt động cơ cố gắng làm tốt công việc của mình. 4 tháng sau, anh ta đã chuyển sang làm việc ở một công ty khác. Bô-ri cũng vậy, cũng chê bai công ty, sau 8 năm tốt nghiệp cô đã nói "Mình ở đây thật lãng phí, những người này chỉ biết buôn bán rác, việc gì mình phải dành thời gian vàng ngọc cho họ."

Tóm lại, khi bắt đầu đi làm hai người đều không thể hoà nhập được với công việc. Mấy năm sau, khoảng cách giữa con người và công việc càng lớn. Thoạt đầu, họ đều nói muốn gây dựng sự nghiệp, tích cực phát triển nhưng cuối cùng họ có được chỉ là một công việc mà thôi.

Khoảng cách giữa họ và công việc (họ cho rằng đó là khoảng cách giữa mình và công ty) khiến họ có quan điểm riêng. Không giống như những người luôn chôn vùi công việc chỉ nhìn thấy cây không nhìn thấy rừng, không rõ được toàn cục, Bô-ri và Ê-lít luôn đặt mình ngoài công việc, chỉ chú ý đến viễn cảnh tương lai. "Tôi có một kế hoạch lớn!" Bô-ri đã thường nói như vậy. Anh ấy thường suy nghĩ tổn hao tâm sức vì một kế hoạch mà anh ấy cho rằng sẽ khiến mình thành công trong một năm. Ê-lít cũng một lòng tìm ra cách nhanh chóng trèo lên nấc thang cao nhất. Về cơ bản, họ coi công việc là chuyện phiền phức, muốn nhanh chóng được giải quyết

Họ đã mất tự tin trong việc phát triển công việc. Họ luôn miệng nói "Điều này không có nghĩa lý gì". Họ cảm thấy cố gắng của mình và của công ty là uổng công. Bô-ri đã nói rất hà khắc với người sếp thứ ba của mình "Cho dù công ty ngày mai đóng cửa thì ai sẽ luyến tiếc nhỉ? Tôi chắc là không."

Thực tế, họ luôn đặt mình ngoài công việc, giống như người ngoài cuộc, đặc biệt không chú ý đến mục đích công việc. Theo họ, cố gắng làm việc cũng không có mục đích gì, họ sẽ không bao giờ cảm nhận được niềm vui dốc tâm chú ý vào công việc. Công việc không quan trọng chỉ có vẻ ngoài là căng thẳng.

Họ đã dồn sự chú ý vào trang phục, đó đúng là một chuyển biến hấp dẫn. Giả sử những người không còn hứng thú với công việc về ăn mặc sẽ có khuynh hướng lười nhác. Nhưng Bô-ri và Ê-lít không như vậy. Rất mâu thuẫn, càng không quan tâm đến công việc thì họ càng chú ý đến trang phục, họ cho rằng "Trang phục là bí quyết tiến tới thành công." Ê-lít đã nhiều lần nói "Với

tôi chú ý đến trang phục là vấn đề rất quan trọng”, và Bô-ri càng nói về vấn đề này nhiều hơn.

Khi họ ăn mặc gọn gàng đầu ra đẩy thì thực sự rất hấp dẫn. Tất nhiên tạo ấn tượng tốt với mọi người rất quan trọng. Vấn đề chính là ngoài trang phục ra thì không có điều kiện nào khác có thể chống đỡ cho họ. Họ thừa nhận không có hứng thú gì với công việc hàng ngày ở văn phòng, nhưng đã vội vàng muốn được tăng lương, thăng chức. Nếu biểu hiện công việc không thể giành được điều đó thì họ đành phải giành chiến thắng bằng trang phục. Bô-ri nói lỏng ca vát rất điệu nghệ và nói "Chỉ cần thoả mái một chút xem ra cũng giống như là tôi đang vô cùng bận rộn."

Nhiều lúc, họ cũng tính toán làm thế nào để cảm thấy rất vui vẻ. Bô-ri nói khoác: "Mình có thể đoán được lúc nào sếp sẽ đến, và lúc nào ông ta cũng nhìn thấy mình đang bận rộn". Anh ấy vui vẻ cười rồi nói tiếp: "Nhiều khi mình muốn đặt một người máy lên ghế, khi nào sếp đi qua thì có thể gạt được ông ấy, còn mình thì chạy ra bờ biển chơi."

Cũng như vậy Bô-ri cũng nghĩ ra trò đùa tinh quái để đấu tranh chống chế. Công ty đã mở một tài khoản ở ngân hàng để anh thanh toán khoản tiền tiệc tùng và công tác, cho phép mỗi tuần anh được đưa khách ra nhà hàng gần công ty ăn trưa hai lần. Tất nhiên là công ty muốn anh mời khách hàng đến để bàn chuyện làm ăn. Tháng 3, Bô-ri tự hào nói: "Từ đầu năm đến giờ mình chưa mời một vị khách nào, cũng không có ai kiểm tra hoá đơn tài khoản của mình, mình chỉ cần điền một cái tên thích hợp vào thẻ tín dụng là được. Thật thú vị!"

Khi bước qua tuổi 30 họ bắt đầu bàn luận đến việc làm thế nào để chen chân vào chức lãnh đạo. "Trước kia mình không có nhu cầu này", năm 32 tuổi Ê-lít nói: "Lúc ấy mình thật trẻ con". Bô-ri cũng cảm thấy đã đến tuổi mình phải theo đuổi công việc quản lý rồi. "Cậu cũng biết rồi đấy, mình đã làm ở đây khá lâu rồi," anh ấy nói, "Mình cũng đã đến lúc có tư cách để đòi hỏi điều đó rồi". Họ suy nghĩ rất đơn giản, tuổi tác chính là tư cách để thăng tiến, làm việc đã được 10 năm giờ mình đã đủ tư cách để làm công tác quản lý. Nhưng thực tế thì tư cách là tờ phiếu tặng vô hình, giá trị tăng mỗi năm và bây giờ họ có thể sử dụng tờ phiếu tặng này rồi. Tuy nhiên, dù họ nói đùa tích cực và dành nhiều sức lực cho bề ngoài, trong 10 năm tiếp theo vẫn không có một cơ hội thăng tiến nào thích hợp đến với họ. Đó cũng là một chủ đề họ luôn luôn than vãn.

Tuy nhiên, Bô-ri và Ê-lít cũng giành được chút thắng lợi trong hàng loạt những khó khăn: 10 năm trước họ không để ý gì đến thành tích, nên cũng chỉ giành được những kết quả giống nhau. Họ vờ như thành tích không quan trọng và thường tụ tập với bạn học tán gẫu sẽ đấu tranh phản đối các quy định trong nhà trường như thế nào.

Với Bô-ri và Ê-lít, sao nhãng làm việc, cố ý trả thù sếp đã trả lương thấp, thậm chí chú ý ăn

mặc để được làm sếp nhỏ không phải là hành động có kế hoạch cụ thể. Họ chưa hẳn đã nhận ra được hành động của mình và không hiểu tại sao mình lại làm việc đó. Trong tiềm thức, họ muốn leo cao nhanh để chiến thắng chế độ dăi ngô, đó là mục tiêu chính của cả quá trình của hai người. Nếu thành công, họ sẽ dùng tiền bạc và địa vị để có cuộc sống lý tưởng. "Tôi có thể tưởng tượng cảnh tượng sáng nào lái xe cũng đánh chiếc xe sang trọng đến đón mình đi làm." Năm 34 tuổi Ê-lít đã nói như vậy.

Nói như vậy, làm như vậy nhưng rất lạ là họ đều dồn toàn bộ tính sáng tạo và sức tưởng tượng vào việc tìm kiếm biện pháp đấu tranh chống chế độ, mà không chịu chuyên tâm làm việc. Chính họ cũng hiểu rằng thành quả có hạn nhưng không có nghĩa là không. Bô-ri và Ê-lít đã thất bại ở mặt nào thì cần phải chiến thắng chính mặt đó. Họ đã gặp hàng loạt những thất bại trong nghề nghiệp, nhưng cũng đạt được một kết quả trong xã giao, lấy kinh nghiệm đấu tranh chống chế độ để bàn luận với đồng nghiệp, những người xa lạ có cùng chí hướng.

Dù làm việc hay nghỉ ngơi, họ đều tạo dựng được ấn tượng như họ muốn. Họ đã có ý nghĩ như vậy và đã đạt được, đó cũng thể coi là một thắng lợi! Chỉ ít thì họ gác công việc sang một bên là để tránh khỏi cảm thấy cô đơn vì công việc. Nếu không, họ sẽ cô đơn theo đuổi lý tưởng công việc của mình. Nhưng khi giao tiếp với mọi người thì buồn bã lại ùa về với họ, làm họ đau khổ vô cùng. "Mình đã dốc hết sức để tìm bạn bè", Bô-ri đã nói như vậy năm 33 tuổi. Nhưng dù sao họ cũng được chút bù đắp, vì đấu tranh chống chế độ là một chủ đề có thể trò chuyện vui vẻ với đồng nghiệp, bạn bè.

II. Yêu nghề còn quan trọng hơn so với năng lực

Ba năm mới bắt đầu đi làm là một giai đoạn phản ứng quá độ của mỗi người. Bất cứ yêu cầu nào đối với họ cũng gây ra những phản ứng tình cảm mạnh mẽ. Trong khi tìm kiếm công việc phù hợp, và cân bằng năng lực công việc cũng như cá tính, họ cho rằng mình thăng tiến chậm và gặp nhiều trắc trở vì không có cá tính, họ luôn thấy mình có tài nhưng không sử dụng được.

Họ biết sử dụng cá tính thì tốc độ thăng tiến sẽ rất nhanh. Nếu thất bại cách này thì tìm cách khác. Người xấu tính sẽ nói đó là những người leo cao bằng thủ đoạn, vì trình độ làm việc của họ đâu có ra gì. Tuy nhiên, họ quên rằng, ở độ tuổi này luôn bị áp lực thăng chức nên cá tính không ổn định.

Những người áp dụng cá tính vào công việc là những người không tôn trọng nghề nghiệp.

(1) Thường xuyên thay đổi công việc không phải là hiện tượng hay

Mọi người thường nói, sau này có phát triển hay không thì trong ba năm đầu (22-24 tuổi) là thời kỳ chơi đùa thú vị. Thời kỳ chúng ta thử nghiệm diện mạo, sự hấp dẫn, trí thông minh, thân phận và tự tin, cũng là thời kỳ khao khát thành công.

Nếu cách làm của người chiến thắng và người thất bại như nhau thì nhân tố nào đã tạo ra số phận khác nhau giữa họ? 5 năm từ 25 đến 29 tuổi là thời kỳ quan trọng nhất quyết định sự thăng tiến. Trong khoảng thời gian này, những người chiến thắng sẽ có công việc, cuộc sống dần dần ổn định. Họ trải qua nhiều thử thách và cuối đã tìm được một trang phục biểu diễn phù hợp nhất (hoặc là vài bộ). Điều này rất quan trọng, chỉ có như vậy họ mới có cơ hội phát triển ở lĩnh vực khác, chứ không phải không biết sửa chữa những sai lầm đã xảy ra. Lúc ấy, họ không còn tập trung tinh thần lựa chọn cá tính đúng cho vị trí cao, mà chính là tập trung tinh thần rèn luyện khả năng làm việc rất cần thiết cho vị trí cao.

Có thể bạn cảm thấy chúng tôi đã quá cường điệu sự khác nhau giữa cá tính của hai người. Trí tuệ và sức lực là tay trái, cá tính là tay phải của con người, hai cánh tay này phối hợp với nhau nhịp nhàng giúp con người đạt được mục đích. Nói cũng hay đấy chứ, nhưng thực tế hai cánh tay này rất hay xung đột với nhau. Vì hai nhân tố này sẽ khiến hai người có hai tiền đồ sự nghiệp hoàn toàn khác nhau.

Ví dụ như, Tai-lo, một kỹ sư trẻ tuổi, nếu anh ta lấy tăng cường kỹ năng làm việc làm ưu tiên hàng đầu, thì anh ta có thể là nhà sản xuất và quản lý; nhưng nếu với cá tính hấp dẫn thì vô hình trung anh ta bước đi trên con đường tiêu thụ và chào hàng.

Nếu như anh ta không biết mình sẽ chơi bài gì ở công ty, thì điều đó không quan trọng, vì chỉ cần một quân bài cũng làm người khác có phản ứng. Anh ta muốn leo cao thật nhanh, không

muốn đợi người khác qua đánh giá kỹ càng, mới khen ngợi công việc của mình, mà chỉ muốn lôi cuốn sự chú ý của mọi người bằng cá tính của mình. Ai ai cũng muốn thăng chức nhanh dù ít hay nhiều, nhưng những kỹ sư thì thường có cách suy nghĩ khác. Họ muốn kiến thức chuyên môn là công cụ phát triển chứ không phải là cá tính. Họ thường nói rõ thái độ của mình: "Thành quả công việc tuyệt vời của chúng tôi là cách giải thích tốt nhất". Tức là "Bạn hãy đánh giá thành tích công việc của chúng tôi bằng lập trường khách quan! Tôi tin rằng bạn sẽ vui và có ấn tượng sâu sắc". Điều này hoàn toàn đối lập với những gì Tai-lo đã nhấn mạnh "Thích tôi vì chính bản thân tôi". Với Tai-lo thì không có khái niệm "công việc", nên những gì họ có được chỉ là bản thân họ và khán giả trong tương tượng.

Nếu Tai-lo thấy rõ được rốt cuộc mấu chốt là gì thì tình hình sẽ khác. Mọi người cho rằng mình phát triển theo sự dẫn dắt của thành quả công việc, nhưng trong thực tế áp dụng biện pháp hoàn toàn ngược lại, luôn gặp nhiều khó khăn vì để cá tính dẫn dắt sự nghiệp. Thực tế cho thấy, họ gặp khó khăn trong công việc cũng là vì chưa nhận thức rõ được quan niệm này. Vào năm Tai-lo 34 tuổi thì khủng hoảng mà anh ta phải đối mặt lâu nay đã bùng nổ.

Công ty đã hoàn thành 6 vụ kinh doanh với các công ty khác nhờ có sự dàn xếp của Tai-lo. Do kinh doanh tốt nên công ty càng nổi tiếng, những người thuộc đội ngũ lãnh đạo cao cấp cũng vui vẻ vận dụng nhiều lần sách lược này. Nhưng làm những vấn đề này được hơn 4 năm thì Tai-lo cảm thấy không thể tiếp tục được nữa. Sau sinh nhật lần thứ 32 của anh ta vài ngày, chúng tôi đã hỏi còn muốn làm gì nữa thì anh ấy trả lời không do dự: "Mình muốn được vào vị trí quản lý!"

Người có khả năng giúp Tai-lo nhiều nhất là bạn của anh ta, Ben-gia-min. Dù 4 năm nay hai người có ít cơ hội tiếp xúc với nhau, nhưng Ben-gia-min rất thích và khâm phục Tai-lo. Khi có lời nhờ của Tai-lo, Ben-gia-min đã nói "Tôi đã nhìn thấy anh đang đi trên con đường về với vị trí ấy." Ben-gia-min thấy Tai-lo là một chàng trai trẻ có tiền đồ xán lạn. Anh đã nói "Ở công ty tôi không giúp được cậu nhiều. Cơ cấu của công ty lớn quá, tốc độ thăng tiến chậm. Nhưng tôi biết có một công ty kinh doanh sản phẩm quy mô nhỏ đang cần một Tổng Giám đốc." Tai-lo vui mừng muốn nhảy lên hét ầm ĩ, anh rất muốn được vào làm vị trí ấy.

Phong độ, cũng như cách ăn nói lôi cuốn của Tai-lo đã đặt anh lên vị trí hái ra tiền. Anh đã nói "Mình đã làm tốt trong cuộc thi phỏng vấn, tiếc là mình không thể sống bằng nghề này". Những người đã phỏng vấn anh đều rất thích cách ăn nói của anh nhưng vẫn hơi nghi ngờ. Họ đã nói với Ben-gia-min, Tai-lo không có kinh nghiệm quản lý và cũng không đưa ra được những con số thực tế. Ben-gia-min đã phải tìm mọi cách để an ủi họ, anh đã nói với họ những gì đã nghe Tai-lo nói trước đây, nói với họ: "Anh ấy có thể giúp các anh tạo ra những kỳ tích lớn lao!" Câu

nói này không phải là tác phong của anh nhưng đó là lời khen ngợi rất thực tế. Sau đó, Tai-lo đã được nhận vào làm với chức Tổng Giám đốc.

Hai năm trôi qua cuộc sống của Tai-lo vô cùng bận rộn và nhiều thử thách. Nhậm chức được ba tháng anh đã nói "Mình cần phải làm cho tinh thần của từng người trong công ty phấn chấn hơn!" Anh mở rộng hệ thống sản phẩm, tuyển thêm những nhân viên có chuyên môn cao và tăng kinh phí quảng cáo, hành chính gấp 10 lần và vạch ra một loạt dự án đầu tư mới. Anh đã nói về sách lược của mình: "Chúng ta cần phải trưởng thành". Nghĩ lại, quan niệm triết học của anh ở công ty chính là: "Chúng ta cần phải làm được chút gì, hãy cố gắng lấy lòng từng vị khách tiềm năng của chúng ta dù trong lĩnh vực sản phẩm hay dịch vụ." Dưới sự dẫn dắt của phương châm lớn mà Tai-lo đã định, 26 tháng sau công ty đã phát triển vượt bậc. Điều này khiến bộ phận sản xuất và tài vụ của công ty lo lắng. Năm tiếp theo, Tai-lo đã tức giận nói "Họ là những kẻ ngốc, tầm mắt của họ chỉ dừng lại ở chiếc bút chì trên tay, hoàn toàn không thể nói gì đến tầm nhìn xa".

Cuối năm đó, do kinh tế tiêu điều, tiền vốn của công ty đã huy động hết cả, Tai-lo lâm vào thế tiến thoái lưỡng nan, anh ta nói: "Những dự án đầu tư này sẽ thu lại tiền nhanh, các anh hãy đợi mà xem!" Anh lại hoàn thành một vụ mua bán cổ phiếu nho nhỏ và tươi cười nói: "Tôi tự hào lắm, không có tôi thì còn lâu mới làm được như vậy, lần này có thể coi là thành công rồi." Nhưng bỏ vốn ra thu mua cổ phiếu chỉ càng làm các khoản nợ đọng nhiều hơn. Trong cuộc họp Hội đồng quản trị lần tiếp theo, bầu không khí vui vẻ đã được thay bằng bầu không khí thù hận, Tai-lo đã bị buộc thôi việc, công ty phải tuyên bố phá sản.

"Thực ra, anh không phải là người quản lý mà anh chỉ là một kẻ phá hoại!" Chủ tịch Hội đồng quản trị đã mắng anh trước mặt mọi người. Tai-lo hoàn toàn sụp đổ, anh ta nói: "Các anh không được đối xử với tôi như vậy, tôi là hy vọng duy nhất của các anh cơ mà!" Nhưng cách ăn nói thuyết phục của Tai-lo đã bị tiêu tan bởi những thâm hụt kinh doanh. "Họ cứ chế giễu tôi mãi", anh đã nói như vậy với những người quanh mình.

(2) Làm việc chăm chỉ là có trách nhiệm với bản thân

Lần thất bại năm Tai-lo hơn 30 tuổi đã cho thấy nguyên nhân của vấn đề bắt đầu từ khi anh ta hơn 20 tuổi. Khác với những đồng nghiệp khác, 3 năm từ năm 22 đến năm 24 tuổi, cá tính của anh ta chưa được thử thách. Những sinh viên tốt nghiệp khoa học kỹ thuật thường có cá tính phát triển rất chậm, vì các môn khoa học khó, mất thời gian, hơn nữa, tính chất và nguyên lý của các môn khoa học đều ảnh hưởng đến sự phát triển của cá tính. Do đó, bạn bè của Tai-lo đều đã thoát khỏi giai đoạn "kịch hoá", theo dõi con đường chuyên nghiệp thì Tai-lo mới bước vào giai đoạn "kịch hoá".

Tai-lo không chỉ bước vào giai đoạn "kịch hoá" chậm, mà tồi tệ hơn là anh ấy mãi luẩn quẩn trong giai đoạn này. Rõ ràng khoa học kỹ thuật khô khan đã gây trở ngại để anh thử thách nhiều vai trò xã hội nhằm chọn ra một vai diễn thích hợp nhất. Vì vậy, đến nay anh ấy vẫn bước chân lên hai con thuyền đi ngược chiều nhau. Niềm đam mê công việc của anh ấy chưa đủ mạnh mẽ để có thể làm việc đầy sáng tạo hoặc sản xuất; và anh ấy cũng chưa rèn cho mình có những cá tính cần thiết để đảm nhận vai trò công việc cũng như là kinh doanh. Những người luôn bước chân lên hai con thuyền ấy đều chỉ muốn được thăng chức.

Những người đã từng học tự nhiên luôn có khả năng kinh doanh và maketing, là nhân tài đáng quý trong giới kinh doanh, nhưng đáng tiếc họ không biết được điều ấy. Nhắc đến khoa học hay công trình thì đều liên tưởng đến bất cứ việc gì cũng coi trọng khách quan. Một nhân tài xuất sắc muốn có biểu hiện xuất sắc thì đòi hỏi phải khéo bề xoay sở, không mất lòng ai, ai gặp cũng mến, đây là điều không thể có với những người làm khoa học. Vì yêu hay không yêu đó là cảm nhận rất chủ quan, người bạn thích chưa chắc được người khác thích. Những sinh viên học khoa tự nhiên đã quên đi cuộc sống giàu kịch tính, có thể điều này giúp họ tập trung học tập tốt, nhưng họ lại phải đối mặt với cuộc sống này khi rời ghế nhà trường.

Nếu không nhận ra mình đang tìm kiếm thăng chức bằng cách tận dụng khả năng bẩm sinh này thì có thể dẫn đến xảy ra bi kịch. Tất nhiên, để khắc phục khó khăn hoặc nhanh chóng phát triển nhân cách bằng cách tạm thời thay đổi thay đổi trọng tâm công việc không hại gì cho chính mình, tạm thời chuyển hướng không phải là vấn đề lớn. Thế nhưng, những người bỏ mặc công việc của mình trong thời gian dài mà không biết thì rốt cuộc sẽ huỷ hoại chính mình. Những người này không chỉ tạm gác lại công việc của mình mà cơ bản đã quên đi công việc của mình. Trong tương lai không còn sự lựa chọn nào khác mà phải tiếp tục, thì sẽ ngày càng dẫn sâu hơn.

Có người - bao gồm cả chúng ta - sẽ hỏi, những người này có thích kinh doanh hay maketing hay không? Một số người đã chuyển sang làm nhân viên hành chính nhưng thấy có gì không ổn và họ cho rằng: Công việc này không có tôn nghiêm nghề nghiệp gì, họ coi thường công việc ấy. Tuy vậy, cũng giống như công ty cần đến nhân tài khai thác sản phẩm và quản lý vậy, giới kinh doanh cũng cần đến những nhân viên kinh doanh chuyên nghiệp, chuyên phụ trách làm thế nào để bán được nhiều hàng, nếu không thì làm sao công ty có thể kiếm được lợi nhuận để tồn tại?

Tóm lại, có hai nguyên nhân khiến cho Tai-lo và những người giống anh gặp phải khó khăn trong cuộc sống:

Một là, ban đầu nôn nóng thể hiện, hoàn toàn không hiểu mặt mạnh của mình là ở chỗ nào.

Hai là, cho dù biết, cũng có thể không thích dựa vào mặt mạnh của mình để tìm kiếm sự phát triển.

Ví dụ như anh Tai-lo, là kỹ sư, luôn cho rằng những gì mình đã học được là nền tảng thăng tiến. Anh ta sẽ buồn nếu biết được mình lôi cuốn mọi người bằng khả năng ăn nói. Một nhân viên làm việc dưới sự lãnh đạo của anh trong 2 năm đã nói: "Anh Tai-lo rất thông minh, có tính sáng tạo, nhưng đi đến đâu anh ấy cũng để lại những vấn đề rắc rối, anh ấy không suy nghĩ cẩn thận về kế hoạch của mình, chỉ buột mồm nói ra. Anh ấy nên tìm một giám đốc giúp anh ấy làm việc mới phải." Nghe được câu nói này chắc anh Tai-lo phải giật mình suy nghĩ vì anh ấy không cần một giám đốc mà chỉ muốn mình trở thành giám đốc.

Những người học khoa học xã hội, khoa học nhân văn hay nghệ thuật đều không xa lạ gì với nhân tố tính người trong phát triển nhân loại. Một số người học kịch xong bước vào giới kinh doanh lại càng hiểu rõ nhân tố gây ra khủng hoảng sự nghiệp của Tai-lo. Nên họ phát triển sự nghiệp hoàn toàn trái ngược với Tai-lo. Họ đã cố gắng từ nhiều mặt nhằm chuẩn bị cho mình nhiều kỹ năng làm việc thực tế hơn, những kỹ năng này rất khó có thể đánh giá bằng tiêu chuẩn khách quan. Mới đầu, chúng ta giải thích hành vi này là diễn viên đang thử diễn để vai diễn thật hơn. Đúng vậy, họ đã phát huy được tư thế của mình trên sân khấu. Giải thích như vậy thật châm biếm, đã coi thường tiềm ý thức của họ đối với sự thể nghiệm, quan sát công việc của họ, chỉ có nghệ thuật diễn tốt thôi thì chưa đủ. Ngoài việc học những kỹ năng nói trên, họ cũng đang tìm kiếm nhiều công cụ thực tế hơn nhằm có lợi cho thăng chức và tăng lương.

Tóm lại, một nhân tố gây ảnh hưởng nặng nề tới sự nghiệp mới bắt đầu của một con người chính là: Chọn lựa giữa kỹ năng diễn xuất hay là kỹ năng công việc. Nếu như ai đó có tài năng bẩm sinh ở mặt nào mà tự cho rằng mình có ưu điểm ở mặt kia thì lâu dần có thể sẽ nhận ra mình đã bước nhầm vào một hố ngày càng sâu do mình tạo ra. Thật nguy hiểm, hiếm ai không bị ngã khi cùng lúc đứng trên hai con thuyền. Nếu vào năm hơn 20 tuổi xác định được khả năng của mình ở các mặt, thì nhiều năm sau sẽ khiến cho thành tựu của mỗi một người có sự khác nhau rất lớn.

Biết mình có khả năng nào đó nhưng không có nghĩa anh ta sẽ nhiệt tình vận dụng nó; nhiều người phát hiện ra còn có hướng khác thích hợp hơn. Có một người trong số các đối tượng nghiên cứu của chúng tôi, anh ta vốn dĩ rất giỏi trong thể thao, nhưng lại hi sinh khả năng trở thành vận động viên để vào học trường Y. Hiểu được mặt mạnh của mình là điều rất quan trọng, nhất là khi mặt mạnh đó có thể cản trở sự nghiệp phát triển lại càng quan trọng. Để thăng tiến thuận lợi thì tự nhiên sẽ sử dụng những kỹ xảo về cá tính, tuy nhiên, biện pháp này không có hiệu quả lâu dài. Lúc thích hợp, nên tìm cách thoát khỏi giai đoạn kịch hoá, toàn tâm

toàn ý theo đuổi khả năng làm việc thực tế.

Trên thực tế, nếu một người đã cố hết cách để lấy lòng người khác mà không thành công thì cách tốt nhất là dừng lại, đừng thử thêm làm gì. Nên tự nói với mình "Thôi đi! Tất cả đều là diễn kịch.", sau đó quay về chăm chỉ làm việc.

(3) Cần coi trọng công việc của mình

Bạn hãy coi trọng công việc của mình. Chúng tôi xin kể về một câu chuyện nói về thái độ làm việc của ba người thợ xây đầy ý nghĩa.

Một người đã hỏi ba người thợ: "Các anh đang làm gì thế?"

Người thứ nhất nói: "Chúng tôi đang xây."

Người thứ hai nói: "Chúng tôi đang làm công việc mỗi giờ kiếm 10000 đồng."

Người thứ ba lại nói: "Anh hỏi tôi à! Nói thật với anh tôi đang xây ngôi nhà thờ lớn nhất trên thế giới."

Câu chuyện này tuy không đề cập đến cảnh ngộ sau này của họ nhưng bạn có thể tượng tượng ra không? Tình huống khả thi nhất chính là: Hai người trước tiếp tục làm công việc xây vì họ không biết nhìn xa trông rộng, không coi trọng công việc của mình, không biết theo đuổi thành tích lớn lao.

Và bạn có thể đánh cược bằng toàn bộ tài sản của mình rằng người công nhân nói sẽ xây nhà thờ lớn sau này nhất định không chỉ là công nhân. Có thể anh ta sẽ là một quản đốc hoặc một chủ thầu, hay là một kiến trúc sư nổi tiếng và còn hơn thế nữa. Tại sao? Vì anh ta biết suy nghĩ, đã chỉ rõ anh ta muốn vươn cao hơn nữa.

Đó là một bằng chứng cụ thể cho việc bạn cho rằng bạn như thế nào thì sẽ thế ấy, vì tư tưởng của bạn sẽ vô tình biến bạn trở thành người như bạn nghĩ. Nếu bạn cho rằng mình rất kém cỏi, không đủ điều kiện, sẽ thất bại... thì những suy nghĩ ấy sẽ khiến bạn sẽ là một con người tầm thường cả cuộc đời này.

Ngược lại, nếu bạn cho rằng mình rất quan trọng, đầy đủ điều kiện, giỏi giang, công việc của mình là quan trọng nhất thì bạn sẽ nhanh chóng bước lên con đường thành công.

Điều quan trọng nhất để chiến thắng chính là bạn có suy nghĩ tích cực hay không. Nền tảng thật sự để người khác phán đoán năng lực của bạn chính là hành động của bạn, hành động của bạn lại được quyết định bởi việc bạn suy nghĩ như thế nào.

(4) Coi trọng công việc chưa hoàn thành

Chúng ta đều biết những người làm văn phòng có ít bạn bè, còn những người lao động chân

tay luôn có nhiều bạn bè. Hai người quét vôi vừa làm vừa có thể trêu đùa rất tình cảm, họ làm việc bằng đôi tay chứ không phải bằng đầu óc, dù có bận rộn thì họ vẫn có thể trò chuyện được thoải mái. Còn những công việc ở văn phòng lại rất phức tạp, hay thay đổi, do đó không thể có những trò đùa vui vẻ như vậy. Hai người ngồi gần kề nhau luôn mồm nói chuyện thì sẽ ảnh hưởng đến khả năng làm việc, họ biết rằng vừa nói chuyện vừa làm việc có hiệu quả là điều không thể.

Làm việc bằng trí óc đòi hỏi mỗi người phải phát huy độc lập để hoàn thành mỗi công việc, vì vậy công việc bằng chân tay luôn có tính liên quan nhiều. Một công ty, văn phòng có nhiều kế hoạch khác nhau nhưng vẫn có nhiều kế hoạch khác nhau phải tiến hành, nhưng giữa các kế hoạch với nhau có mối quan hệ, ranh giới giữa chúng rất mơ hồ. Bác sĩ, nha sĩ, luật sư... những người làm nghề này đều hiểu rõ việc: họ khám bệnh và xử lý hàng loạt vấn đề cá biệt, mỗi việc đều có liên quan đến một bộ phận, cái này gây ra cái kia, nối tiếp với nhau bằng cách nào đó, nghề nghiệp của họ cũng không kém cỏi gì so với những công việc đặc biệt khác.

Duy trì ham muốn học hỏi rất quan trọng. Những người làm văn phòng muốn vượt lên hàng đầu đã tìm ra một biện pháp khích lệ mình có hiệu quả tốt nhất là: Họ không chỉ quên đi công việc hoàn thành quan trọng đến mức nào mà cũng quên luôn cả thành quả công việc. Họ làm thế nào để đạt được điều đó? Xoá bỏ trí nhớ chẳng? Thực tế cho thấy, họ không quên đi những việc đó. Nhưng họ cho rằng đó chỉ là những thành tích nhỏ bé, không đáng nhắc tới.

Những người đã dùng một câu để gạt bỏ thành tích của mình có thể coi là thiên tài. Một người bạn làm thiết kế thời trang đã nói như sau "Thành quả của tôi sẽ được quyết định bởi những sản phẩm sau này, nếu thất bại thì chẳng có ai quan tâm xem mùa sau tôi sẽ thiết kế những gì". Một nhà báo, cũng có ý kiến "Biểu hiện của tôi được thể hiện ở bài báo sau."

Các bạn hãy chú ý xem những người này đang làm gì: Họ lấy những thành tích ngày mai để khiến cho thành tích ngày hôm qua trở nên thật bé nhỏ. Nói chính xác hơn, họ chú trọng đến những công việc trong tương lai chưa hoàn thành, và để cho những công việc đã hoàn thành không còn bóng dáng trên thế gian này.

Đúng là cách này có thể khích lệ họ, nhưng họ phải trả một cái giá cực kỳ lớn. Về cơ bản, hàng ngày họ như những người cố ý phá sản, những thành quả trước kia hoá thành tro bụi rất nhanh, những chuyện xảy ra trong quá khứ đã trở thành mây khói, vấn đề quan trọng nhất là "Hôm nay chúng ta phải làm gì?" Họ đã vô tình gây thêm áp lực cho mình để hoàn thành những thành tựu đó. Rốt cuộc, trong mắt họ mình không có gì cả. Thành tựu trước kia đã bị xoá bỏ rõ ràng, ngoài việc nghiêm khắc đòi hỏi với chính mình thì họ không còn cách nào khác.

Điều quan trọng của vấn đề chính là những gì họ đã làm rất ít được sao chụp giữ lại; thành

quả cuối cùng của công việc có thể thấy được, nhưng đó chỉ là một phần nhỏ bé trong toàn bộ quá trình. Thành quả chiến thắng luôn làm cho con người quên đi sự thật: Mỗi một người tham gia làm việc đều giỏi giang, cạnh tranh, khắc phục từng giây tình thế khó khăn. Những nơi làm việc đòi hỏi sử dụng đầu óc nhiều thì thực sự khó có thể lưu lại quá trình bằng bất cứ biện pháp nào.

Coi trọng những việc bạn chưa làm xong, nếu không bạn sẽ bước vào vòng xoáy lạ lùng: Mình càng phải dốc nhiều tinh thần và sức lực để bắt đầu một công việc mới. Có lẽ bạn chỉ cần 1/3 thời gian, tinh thần và sức lực so với những gì để bắt đầu một công việc mới thì bạn đã hoàn thành được công việc ấy và đã giành được thành công.

(5) Tán thưởng thành tích làm việc của mình

Có một biện pháp có thể cho thấy sức mạnh trong công việc này. Những khẩu hiệu trước kia vang dội tận mây xanh như "sống tạm qua ngày, giảm bớt kỳ vọng, mức sống ngày càng giảm"... vô cùng quan trọng trong khi tình hình kinh tế trong nước gặp khó khăn. Tuy nhiên, những khẩu hiệu này chỉ hơi giảm bớt được xu thế mạnh mẽ: giảm bớt kỳ vọng. Ví dụ, khi đã đặt ra mục tiêu thành công của mình hoặc là quyết định sẽ thử những nhiệm vụ mới thì họ luôn hướng tầm mắt lên cao mà không bao giờ hài lòng với những thành tích mình đã đạt được. Lo lắng mình sẽ thụt lùi và buồn bã nên đã thôi thúc họ luôn phải hướng về phía trước.

Họ đã lập tức bước vào một kế hoạch khác vì sợ phải chúc mừng thành công của mình, sợ phải nhàn rỗi thì tất cả đã quá muộn để thay đổi. Hãy nhớ rằng, nếu một người ngay từ khi bắt đầu đã coi thường sự tồn tại của thành công trước kia thì họ sẽ không thể làm cho thành công trước kia của mình được chú ý, không thể làm thế nào coi đó là thắng lợi.

Chúng ta cần tìm hiểu nguyên nhân gây ra tình trạng này. Trí nhớ của con người bị ảnh hưởng bởi tình cảm của con người khi sự việc nảy sinh. Nếu tình cảm mãnh liệt thì càng hay nhớ về chuyện đã xảy ra. Ngược lại, nếu không có tình cảm gì, tức là không vui cũng không buồn thì họ dễ dàng quên lãng. Tình cảm giúp cho con người nhớ lâu.

Nếu như các bạn muốn lưu lại những thành công trước kia thì cần phải làm hai việc:

- Thứ nhất: Hãy nhớ lại ngay lúc sự việc xảy ra, nếu không sợ sau này muốn tìm cũng tìm không thấy chứ đừng nói gì là khen ngợi, tán dương;
- Thứ hai, họ cần phải tin rằng, khen ngợi thành tích hiện nay và trước kia không gây trở ngại gì cho tiến bộ trong tương lai.

Nếu như nói những người làm việc có hoài bão lớn lao mà chúng tôi nghiên cứu dù là làm việc cho mình hay làm việc cho người khác thì đều rất sợ phải hồi ức lại, chúng tôi nói điều này

không quá đáng chút nào. Hồi ức làm họ sợ đến nổi da gà; chìm đắm trong quá khứ, ôn lại quá khứ là hành động vớ vẩn, chỉ hợp với những người già và người lười biếng.

Họ cho rằng, sau khi về hưu ngắm nhìn lại những kỷ vật thì thích hợp hơn; còn hiện nay, họ bận đến nỗi làm gì có thời gian mà nhớ về quá khứ. Về cơ bản, cách làm của họ là "Mình vẫn lập ra những kỳ tích bất hủ, đó là kết quả cả đời làm việc của mình. Bây giờ chưa phải là lúc ôn lại quá khứ, những lời nói trước kia đã qua từ lâu rồi." Nhưng họ không hiểu một điều, khi sự nghiệp của họ kết thúc thì dù muốn nhớ lại thì tất cả mọi thứ đều cũng đã tan biến hết rồi; họ đã huỷ hoại toàn bộ những kỷ niệm đáng nhớ, có ý nghĩa trong từng giai đoạn.

Dù họ có hiểu được điều này thì họ vẫn đòi hỏi mình nghiêm khắc, không được mạo hiểm dừng lại; họ luôn tránh mọi vấn đề có hại cho việc cố gắng theo đuổi mục tiêu của họ. Nhưng cũng cần phải nói rõ một điều dừng lại chốc lát để giữ lại ấn tượng, không nhưng không cản trở gì để giành được mục tiêu mà còn giúp ích cho các bạn rất nhiều. Vì, nghỉ ngơi chốc lát sẽ xóa tan được những áp lực đối với đòi hỏi của bản thân, khiến vấn đề chuyển hướng có hiệu quả hơn. Chúng ta thường nói, hăng quá hoá dở, tốt quá hoá lố. Vitamin A có thể ngăn ngừa bệnh quáng gà, nhưng nếu như hấp thụ quá nhiều thì dễ mắc bệnh xương và tử vong. Mọi người cũng có cách suy nghĩ như vậy đối với khuyến khích, khuyến khích đúng mức rất cần thiết, giúp con người tiến bộ, nhưng khuyến khích quá mức thì sẽ làm cho con người ngưng trệ, nhiều người tự cho rằng mình khuyến khích chưa đủ nhưng thực tế thì là khuyến khích quá mức. Phản ứng của họ đương nhiên là có những yêu cầu nghiêm khắc với bản thân, kết quả là càng làm cho môi trường bên ngoài tồi tệ hơn.

Họ thường xuyên vứt bỏ quá khứ thì tình hình sẽ không bao giờ được cải thiện, họ sẽ không đạt được điều gì, vì phải ép buộc mình hướng về tương lai đến khi gần về hưu. Nếu không có tương lai để hướng về thì sẽ phải đối mặt với khó khăn khó có thể giải quyết được trọn vẹn, đến lúc đó thì tất cả đã muộn.

Điều tồi tệ là, họ đã mất đến hàng chục năm mà không giành được một chút hiệu quả nào; giống như cỗ máy cứ phun khói liên tục mà không chuyển động được, họ gây thêm áp lực cho mình còn sức sản xuất thì giảm xuống.

Nếu họ cho phép bản thân chiêm ngưỡng thành tựu trong quá khứ thì thành tựu trong tương lai chắc chắn sẽ lớn hơn nhiều. Khi họ cố gắng hết sức để thực hiện kế hoạch chắc chắn cũng chuyên tâm để đạt được mục đích, nhưng khi công việc đã gần xong, vài tuần, vài tháng sau dành chút thời gian để nhìn lại những gì mình đã hoàn thành thật quan trọng; nếu đó là một kế hoạch lớn thì càng đáng để chúng ta làm như vậy sau khi hoàn thành từng giai đoạn. Giả sử vẫn cứ với biện pháp nhất quán - gạt bỏ thành quả, thậm chí là quên đi sự tồn tại của thành quả thì

càng khiến họ lâm vào hoàn cảnh quẩn bách, đó không phải là cách làm của những nhân viên chuyên nghiệp tài giỏi.

Nhưng, khi chúc mừng công việc mình đã hoàn thành cần phải cẩn thận để tránh bị đổ ky; hiện nay tính cạnh tranh giữa con người ở nơi làm việc rất mãnh liệt, tự khen mình một cách công khai chỉ làm cho đồng nghiệp và cấp trên tức giận, ghen ghét. Họ sẽ cho rằng bạn thích thăng tiến, thích được khen ngợi. Khi kế hoạch sắp thực hiện xong thì hãy tự khen ngợi mình một chút, đó là biện pháp hay; tiếp sau đó vài tuần và vài tháng bạn nên dành chút ít thời gian để làm như vậy rất quan trọng. Rốt cuộc, đó là ký ức của mỗi con người, chứ không phải là của người khác, đó chính là điểm bạn cần thay đổi nhất.

Tóm lại, những người có ý duy trì động cơ làm việc cao đa số cuối cùng đều phải đối mặt với một nguy cơ nghiêm trọng: Đó chính là họ đã vứt bỏ từng phần trong cuộc sống của mình vì không thích lệ bản thân. Khi còn trẻ, họ có thể sống trong tương lai mà xoá sạch quá khứ; đến khi sự nghiệp đến hồi kết thúc thì lại không để ý đến hiện tại để mong đạt được mục đích thích lệ mình. Những năm tháng đã qua không những không khiến họ cảm thấy mình có nhiều thành tích mà chỉ càng cảm thấy trống rỗng mà thôi, vì họ không có thời gian để mình có thể thành công trong một đêm. Với họ, chỉ có một biện pháp giải quyết tốt nhất chính là lập tức hãy ghi nhớ vào trong tâm khảm từng công lao của mình, hãy dừng lại một chút khi hoàn thành một công việc để khen ngợi thành quả của mình.

III. Chỉ có công việc mới đem lại niềm vui thực sự

Một nghiên cứu gần đây cho thấy, những người có cuộc sống vui vẻ nhất, thích ứng với hoàn cảnh nhất trong quá khứ và tương lai chính là những người có thể tin tưởng mình qua công việc, có thể kiểm soát và cải thiện cuộc sống. Hình như việc gì họ cũng có thể có những phản ứng thích hợp, và dễ dàng đối mặt với sự thật không thể thay đổi. Họ đã đúc rút những bài học kinh nghiệm qua sai lầm trong quá khứ, chứ không phải đi lại vết xe đổ, lặp lại thất bại lần thứ hai, họ luôn quan sát hiện tại chứ không lãng phí thời gian vào sợ hãi việc gì sẽ xảy ra với mình.

(1) Công việc và hành động sẽ xoá tan sợ hãi

Trong cuộc sống có một số người rất tin tưởng vào vận may, số phận, vật đen đui, địa điểm và thời gian sai sót, sao, mệnh... Những người này dễ dàng nhượng bộ, nỗi sợ hãi và hoài nghi thường ảnh hưởng đến sức khoẻ và tinh thần, làm cho họ đau khổ muôn phần. Họ cho rằng mình là người bị hại của chế độ xã hội này, mình có thành công hay không hoàn toàn phụ thuộc vào vận may. Chúng ta đã đọc truyện ký của nhiều nhân vật biết được họ đã đi đến thành công từ cuộc sống đói nghèo như thế nào thì sẽ hiểu rõ được sự thực này. Ở nước Mỹ có rất nhiều người được gọi là bị hại của chế độ xã hội, thực tế thì đó là những người tự nguyện tạo ra thất bại cho chính mình.

Có ba nỗi lo sợ chính sau: Lo sợ bị từ chối, lo sợ thay đổi và lo sợ thành công.

Muốn tự lập thì cần phải thay thế nỗi lo sợ bằng tri thức và hành động. Một nghiên cứu của Trường Đại học Mít-xi-xi-pi cho thấy, trong nỗi lo sợ của chúng ta thì có đến 60% không có lý do chính đáng, 20% đã trở thành quá khứ, hoàn toàn không phải là do chúng ta có thể kiểm soát được; còn 10% khác là những sự việc vụn vặt, không hề có tác dụng gì. Trong 10% nỗi lo sợ còn lại chỉ có 4-5% là nỗi lo sợ có lý do chính đáng. Những nỗi lo sợ này một nửa chúng ta đành bó tay, còn một nửa kia, tức là khoảng 2% chúng ta có thể giải quyết được dễ dàng, nhưng chúng ta không được do dự mà phải lập tức hành động ngay.

Một năm có 365 ngày. Trong những nỗi lo sợ hiện nay hoặc trong tương lai bạn cảm nhận được thì có 2% là có lý do chính đáng, đáng để bạn chú ý và hành động. Vậy thì tại sao bạn không loại bỏ nó ngay từ khi chúng manh nha.

Lo sợ chính là do tâm lý, nhưng thực ra nó thực sự tồn tại, hơn nữa đó còn là kẻ thù đầu tiên của thành công. Hành động sẽ loại bỏ được lo sợ; do dự và trì hoãn chỉ làm ta sợ hãi thêm.

Lo sợ là kẻ thù đầu tiên của thành công. Lo sợ sẽ cản trở mọi người tận dụng cơ hội; lo sợ sẽ tiêu hao mất tinh thần và sức lực, cũng như phá hoại mọi cơ quan chức năng của cơ thể, khiến

con người sinh bệnh và chết sớm; lo sợ sẽ khép kín miệng bạn khi bạn định nói.

Lo sợ khiến con người hay thay đổi, thiếu lòng tin, có thể giải thích tại sao lại có đòi hỏi kinh tế, tại sao nhiều người như vậy không thể thành cổ máy lớn và không thể sống cuộc sống vui vẻ. Lo sợ là sức mạnh vô cùng to lớn, nó sẽ tận dụng các biện pháp để ngăn cản con người có được cái họ muốn có.

Phần lớn lo sợ chính là tác dụng của tâm lý. Buồn phiền, căng thẳng, quẫn bách, khủng hoảng đều là những nguyên nhân gây ra tưởng tượng tiêu cực. Nhưng chỉ biết được bệnh lo sợ thì không thể chữa trị được triệt để. Cũng giống như bác sỹ phát hiện ra một bộ phận cơ thể bạn bị truyền nhiễm nhưng không chỉ có vậy mà từng bước chữa trị, biện pháp chữa trị hiệu quả chính là phải kê đúng thuốc.

Trước hết, bạn cần phải nhận thức rằng: Niềm tin hoàn toàn là do rèn luyện mà có, chứ không phải là được trời phú. Bạn biết những người có thể chế ngự được lo lắng, lúc nào cũng thoải mái, tràn đầy niềm tin thì thực ra họ là người đã rèn cho mình có những tính cách ấy.

Trong đại chiến thế giới lần thứ hai, hải quân Mỹ yêu cầu tất cả tân binh phải biết bơi.

Những chàng tân binh trẻ trung mạnh khỏe đã sợ hồ nước sâu vài thước Anh đến mức thật buồn cười. Có bài huấn luyện đòi hỏi họ phải nhảy từ trên tấm ván cách mặt nước 6 thước Anh xuống hồ nước sâu 8 thước Anh hoặc sâu hơn nữa (không phải là lặn xuống), đồng thời luôn luôn có vài người bơi giỏi đứng bên cạnh giám sát. Cảnh tượng ấy thật đáng thương, họ lo sợ thực sự, nhưng cách làm duy nhất và cũng là duy nhất để đẩy lùi sợ hãi chính là nhún người nhảy. Tôi thấy có vài người "không cẩn thận" bị đẩy xuống, kết quả là họ không còn sợ nữa.

Rất nhiều lính hải quân có được kinh nghiệm này, điều này cho thấy: Hành động sẽ loại bỏ được lo sợ; do dự và trì hoãn chỉ làm ta sợ hãi thêm.

Bạn cần phải nhớ câu nói nếu muốn thành công: Hành động có thể loại bỏ được lo sợ.

Cách chế ngự nỗi sợ hãi: Khi chúng ta gặp phải vấn đề khó khăn cần phải hành động ngay nếu không sẽ không có cơ hội chuyển biến tốt đẹp.

Hy vọng là sự mở đầu, nhưng cần phải dựa vào hành động thì mới có thắng lợi. Những người hy vọng giành được thắng lợi nên vận dụng nguyên tắc "hành động sẽ xoá bỏ được lo sợ".

Lần sau bạn cảm thấy lo sợ thì dù sợ ít hay sợ nhiều thì bạn cần phải bình tĩnh sau đó tìm câu trả lời của "Mình phải hành động như thế nào để chế ngự được nỗi lo sợ ấy?"

Hai bước sau đây sẽ giúp bạn chế ngự được nỗi lo sợ và xây dựng được niềm tin:

(a) Cách ly với lo sợ, ngăn chặn không làm cho lo sợ bành trướng hơn nữa. Cần phải làm rõ

bạn sợ cái gì.

(b) Ra tay hành động. Mỗi biện pháp đều có thể đối phó với mỗi nỗi lo sợ.

Đồng thời bạn cần phải nhớ: Do dự sẽ càng làm cho nỗi lo sợ lan toả. Vì vậy cần phải quyết đoán và lập tức bắt tay hành động.

Sau đây là một số nỗi sợ hãi thường gặp và các biện pháp chế ngự chúng:

- Xấu hổ vì vẻ bề ngoài của mình: Cần thay đổi vẻ bề ngoài. Hãy đi đến tiệm cắt tóc, thẩm mỹ viện để vẻ bề ngoài của mình trông khá hơn... lau sạch đôi giày, giặt sạch quần áo. Gọn gàng, sạch sẽ không hẳn đã cần đến những bộ quần áo mới.
- Sợ mất đi khách hàng quan trọng: Hãy cố gắng phục vụ tốt hơn. Thay đổi bất cứ khuyết điểm gì cũng dễ làm cho khách hàng mất lòng tin vào bạn.
- Sợ thi trượt: Hãy dành thời gian buồn chán cho học tập.
- Sợ sự việc xảy ra ngoài ý muốn: Hãy tập trung làm một việc hoàn toàn khác, như nhổ cỏ trong vườn, chơi cùng con cái, đi xem phim...
- Sợ người ta sẽ nghĩ và nói như thế nào: Tin tưởng việc mà bạn có kế hoạch làm là đúng đắn thì đi làm. Bất cứ ai làm bất cứ việc gì có giá trị đều sẽ có người phê bình.
- Sợ một số việc mình không thể kiểm soát nổi: Chuyển dịch sự chú ý.
- Không dám đeo đuổi sự nghiệp, đầu tư mua nhà: Phân tích các nguyên nhân, sau đó hạ quyết tâm và kiên trì tới cùng. Cần phải tin vào khả năng phán đoán của mình.
- Lo sợ với người ta: Đánh giá đúng mức về họ. Bạn cần nhớ rằng: Những người khác chỉ là người khác giống bạn mà thôi.

Hãy viết toàn bộ những nỗi lo sợ của hiện nay và tương lai cũng như những biện pháp đối phó lo lắng lên lịch công tác của bạn. Tiếp đến hãy gọi điện, hoặc viết thư sắp xếp hẹn ngày nói chuyện với ai đó. Người này phải là người mà bạn kính trọng, là người có thể giúp đỡ khi bạn có vấn đề. Bạn cần phải đúc rút phản ứng và kinh nghiệm. Chỉ cần bạn có thể liệt kê ra những hành động đặc biệt đối nữa với từng nỗi lo sợ thì bạn sẽ nhận thấy trong ngày không còn sợ hãi đó, dù chỉ dành một hai tiếng vận dụng thì cũng khiến bạn tiến bộ, bạn có thể tiếp tục thực hiện được kế hoạch của mình. Khi lo sợ đòi hỏi bạn phải chú ý thì bạn đã hành động tích cực, giảm bớt những nỗi lo sợ có ảnh hưởng xấu từ 49 ngày trước.

(2) Hãy chuyên tâm vào công việc để quên đi mọi phiền muộn

Chúng ta hay có tật: Thường cho rằng mình là trung tâm của sự chú ý, nhưng thực ra không phải như vậy. Khi chúng ta đội một chiếc mũ mới, mặc một bộ quần áo mới luôn cho rằng

người ta đang nhìn mình. Thực ra đó hoàn toàn do mình tự nghĩ ra mà thôi. Người khác có thể cũng đang suy nghĩ như mình, cho rằng đang được mọi người chú ý! Nếu có người chú ý mình thật, thì do mình cảm giác là có người để ý nên có những điệu bộ đáng cười chứ không phải là do quần áo.

Nguyên nhân này có thể vận dụng vào nhiều tình huống khác. Nếu ai đó rất chuyên tâm làm việc của mình thì bạn tuyệt đối không thể khiến họ lo lắng, vì họ đâu có cảm thấy có người khác ở bên cạnh mình. Nếu có ai nhìn bạn làm việc mà bạn cảm thấy lo lắng thì cách tốt nhất là bạn phải chuyên tâm làm tốt công việc chứ không cần phải miễn cưỡng chế ngự nỗi lo lắng ấy. Nếu bạn biết mình làm rất tốt thì người ta có nhìn, bạn cũng không cảm thấy lo lắng. Bạn lo lắng chẳng qua là lo làm không tốt, sợ có sai sót, sợ người ta biết được suy nghĩ bí mật của bạn, nên bạn đỏ mặt run tay, giọng nói run sợ... bạn sợ để lộ những hành vi này. Nhưng cũng chính vì sợ mà bạn mới để lộ nó.

Chuyên tâm nghĩ đến mình không thể tăng được hiệu suất làm việc hoặc giảm bớt được cảm giác về bản thân, nhưng chuyên tâm vào làm việc lại có thể làm được điều đó.

Nhưng nhiều lúc, điều quan trọng không phải là công việc của bạn hay là việc bạn phải làm mà là người khác. Nếu ngoài việc chuyên tâm vào làm việc, bạn thích người ta thực sự thì bạn sẽ không thể chiến thắng nỗi điều đó.

Cảm giác về mình mạnh mẽ hoàn toàn chỉ vì bản thân mình, cách chế ngự tốt nhất là không nên nghĩ về bản thân.

Cách tốt nhất để không nghĩ về bản thân chính là nghĩ về một việc khác. Bạn cần tìm một vật thay thế, sau khi đã tìm được thì thói quen nghĩ về bản thân sẽ được loại bỏ dễ dàng.

Nếu khi bạn diễn thuyết chỉ nghĩ đến những gì bạn nói với khán giả mà không nghĩ gì đến mình thì bạn sẽ không quá nhạy cảm với cảm giác bản thân. Nếu bạn làm việc gì đó mà chỉ nghĩ đến việc của mình thì cũng không cảm thấy thích thú với bản thân mình.

Thoạt đầu, có thể bạn sẽ không hiểu những người bên cạnh mình, chỉ nghĩ về mình thì không thể giúp bạn hiểu được họ, nhưng nghĩ về người khác thì có thể làm được. Cảm giác bản thân chỉ là một suy nghĩ hoang tưởng. Mọi người đâu có quan tâm tới bạn như bạn tưởng tượng. Họ bận rộn, còn có những việc họ phải làm. Bạn cần nhớ điều này thì sẽ không cảm thấy khó chịu khi đứng trước mặt họ nữa. Hãy rèn cho mình có thói quen gần gũi với mọi người, như vậy bạn sẽ không khó chịu khi ở bên cạnh họ. Người ta thấy bạn thích họ thì họ cũng sẽ vui vẻ thôi. Biện pháp này còn có thể làm bạn sống vui vẻ, thái độ an nhàn hơn.

Thái độ an nhàn không thể có được nhờ trang phục, trang sức hay là cố ý lạnh nhạt. Thái độ

phải tự nhiên, không nên quá coi trọng bản thân mình.

Công việc có thể loại bỏ mọi phiền muộn, nhưng trong công việc làm thế nào để ngăn chặn những nỗi phiền muộn nảy sinh? Điều quan trọng chính là không nên nói những lời quá tự tin.

"Nhiều chuyện tôi cho là đúng, nhưng khi làm thực tế thì tôi lại sai, vì vậy, tôi không bao giờ có những nhận định quá tự tin về bất cứ việc gì. Nếu tôi cảm thấy có điều gì không ổn với việc sắp xảy ra thì tôi sẽ rút bỏ ngay." Đây là lời tâm sự của nhà khoa học Ê-di-xơn, các nhà khoa học vĩ đại khác cũng có cùng suy nghĩ như vậy. Phải biết co giãn, phải có dũng cảm thay đổi phán đoán, điều này còn quan trọng hơn cả việc kiên trì nhất quán không mâu thuẫn.

Nhưng quan sát từ phương diện khác, mọi người đều hy vọng chúng ta có thể nhất quán. Nếu người khác hiểu được mình ở vào vị trí nào, hiểu được chúng ta sẽ không thay đổi địa vị, thì họ dễ dàng đoán được hành động trong tương lai của chúng ta.

Frank-kin có một biện pháp rất hay khiến ông có thể thay đổi tâm trạng của mình lúc cần thiết, đồng thời khiến người khác không thể nói ông hay thay đổi. Ông đã rèn cho mình một thói quen, khi nói ý kiến của mình thì thường dùng những ngôn ngữ sống động, và trong 40 năm không có một ai nói là ông ấy đã nói một lời vô đoán nào.

Đây đòi hỏi phải có nguyên tắc "không nên nói những lời quá tự tin". Nếu bạn tuân thủ được nguyên tắc này thì khi bạn có nói sai điều gì bạn cũng không cần thiết phải thu lại lời mình đã nói. Bạn cần biết rằng, ý kiến hoặc niềm tin của bạn tốt cuộc cũng chỉ là ý kiến và niềm tin của bạn mà thôi, còn người khác, họ cũng có quyền có ý kiến và niềm tin của mình.

Ý kiến của chúng ta, cơ sở để căn cứ vào càng nông cạn thì càng dễ vô đoán và tự cho mình là đúng. Sự khẳng định thái quá của chúng ta thực chất chỉ là muốn che giấu những hoài nghi về ý kiến của chính họ.

Nếu như bạn phải chọn một giữa hai vấn đề khó khăn thì bạn phải cẩn thận không nên nghiêng về phía lợi ích của cá nhân. Nếu bạn không suy nghĩ cẩn thận thì bạn dễ dàng sẽ lựa chọn lợi ích cá nhân. Nhưng chúng ta không thích thừa nhận quyết định của mình là ích kỷ, và liệt kê ra hàng loạt những nguyên nhân khiến quyết định của mình xem ra không còn ích kỷ nữa. Đa số nguyên nhân bên ngoài chỉ là cái cớ mà thôi để bao biện cho cái quyết định hoàn toàn ích kỷ của mình.

(3) Biết tìm niềm vui trong công việc

Có niềm vui, có hứng thú thì con người sẽ tự giác làm việc hoặc là theo đuổi công việc mình hằng yêu thích. Hứng thú, niềm vui là một động lực khiến con người chăm chỉ, khiến con người kiên trì làm việc. Hứng thú, sở thích đã đem lại niềm vui cho con người.

Khi con người làm việc mình yêu thích thì luôn có cái cảm giác hưng phấn, thoải mái đến lạ lùng. Không ai có sở thích kỳ lạ như Hoàng đế La Mã: ông rất thích bắt ruồi, còn Quốc vương Ma-ki-đôn lại rất thích làm đèn lồng, Hoàng đế nước Pháp thì thích làm khoá, sở thích này được coi như là một sở thích khiến mọi người kính trọng. Dù là có một số công việc, nghề nghiệp hàng ngày phải làm việc như một cỗ máy, với nhiều áp lực thì với ai đó cũng là một niềm vui, an ủi. Ngoài thời gian làm việc còn có thời gian nghỉ ngơi, ngoài thời gian lao động còn có thời gian chơi bời, nghỉ, đều liên kết với công việc, lao động và nghề nghiệp thành niềm vui. Hạnh phúc và niềm vui đều nảy sinh trong quá trình lao động chứ không phải là lúc có kết quả.

Sở thích, hứng thú tốt nhất chính là ham muốn biết nhiều kiến thức. Những người giỏi phát huy trí tuệ, sức lực hùng hực ngoài việc hoàn thành công việc hàng ngày thì cũng có những thành quả nghiên cứu qua công việc mình yêu thích. Có người nghiên cứu khoa học, có người thì nghiên cứu nghệ thuật, còn đa số thì thích nghiên cứu văn học. Người có sở thích tao nhã không chuyên này là những người cao thượng và hạnh phúc. Tất nhiên, bất cứ sự việc gì cũng cần phải có mức độ của nó. Kể cả việc học hỏi kiến thức và say mê sở thích nào thì cũng không thể để nó tự do phát triển, nếu như phát triển thái quá thì sẽ làm cho tinh thần và sức lực của con người cạn kiệt, tinh thần suy sụp, việc chính của mình làm không tốt, việc phụ lại làm tốt, như vậy thì gốc ngọn đảo lộn.

Chúng ta đã thấy rất nhiều nhân vật vĩ đại đã kết hợp tốt cả suy nghĩ lẫn làm thực tế. Niu-ton, nhà thiên văn học, toán học, vật lý học nước Anh chính là Cục trưởng Cục đúc tiền kiệt xuất. Hơ-xchen, nhà thiên văn học nổi tiếng người Anh cũng đảm nhận chức vụ tương tự và đã làm rất giỏi. Anh em nhà Hăm-bôn dù là trong lĩnh vực văn học, triết học, ngôn ngữ, và văn hiến, khoáng sản hay là trong lĩnh vực ngoại giao, quản lý nhà nước thì đều làm rất tuyệt vời.

Cho dù công việc có đơn điệu, khiến con người mệt mỏi đến mức nào nếu như bạn cố gắng nhìn mục tiêu của mình thì công việc sẽ khiến bạn cảm thấy thoải mái.

Nhưng nhiều công việc đòi hỏi phải trả giá thật đắt thì mới giành được mục tiêu, nếu như bạn có công việc như vậy thì nên thay một công việc khác. Vì sự chán ghét đối với công việc sẽ thấm sâu vào từng ngõ ngách của cuộc sống.

Nói cho cùng, nếu như công việc đáng để bạn cố gắng mà bạn vẫn chán nản thì hãy nghĩ cách "biến bất mãn thành linh cảm".

"Biến bất mãn thành linh cảm" sẽ kích thích bạn thành công. Anh-xtanh không hài lòng, vì định luật Niu-ton không thể giải đáp được vấn đề của ông. Do đó, ông đã không ngừng nghiên cứu khoa học và tự nhiên và cuối cùng đã phát minh ra thuyết tương đối. Do lý luận này nên

thế giới mới phát hiện ra phương pháp tách các nguyên tử, hiểu được bí mật chuyển biến giữa vật chất và năng lượng, từ đó chinh phục bầu trời và hoàn thành được những việc đáng kinh ngạc.

Tất nhiên không phải ai cũng như Anh-xtanh, những kết quả của việc chúng ta biến bất mãn thành linh cảm chưa chắc đã thay đổi được thế giới này; nhưng có thể thay đổi được thế giới của mình, khiến chúng ta cố gắng hướng về mục tiêu của mình.

Nếu như công việc hay hoạt động của bạn không được như ý muốn, trong lòng muốn bỏ và bị mọi người nói là cái kim trong mắt thì bạn hãy thử thay đổi công việc, dốc hết niềm vui của mình vào một công việc khác.

Thay một công việc không dễ, vì cần phải điều chỉnh khả năng, cá tính thích hợp làm mình vui. Nếu đúng như vậy thì cần thay đổi cách nhìn nhận, cách này sẽ biến thái độ tiêu cực của bạn thành tích cực.

Nếu bạn rèn được ước vọng mãnh liệt làm như vậy thì có thể dùng cách nhìn và thói quen mới để thay đổi những cái vốn có. Trước khi thay đổi cách suy nghĩ và thói quen của mình thì cần phải chuẩn bị đối mặt với xung đột tâm lý và đạo đức. Chỉ cần bạn bằng lòng trả giá thì tất có thành công. Có thể bạn cảm thấy chi trả khoản trả góp hàng tuần rất vất vả, nhất là vài tuần trước, nhưng khi đã trả xong rồi thì cá tính mới sẽ phát huy sức mạnh kiềm chế, thói quen cũ sẽ mất. Như vậy bạn sẽ vui hơn, vì việc bạn làm là đúng với sở trường của mình.

Trong thời gian nội tâm đang giành giật, bạn cần phải giữ gìn sức khỏe, tâm lý và để bảo đảm thành công.

Chương 4: Rèn luyện tâm lý thành công

Lòng tự tin có vai trò quyết định đối với thành công của con người. Bạn tự nhận thấy mình là người thế nào thì hãy bộc lộ ra thế ấy. Nội tâm và bề ngoài phải thống nhất. Nếu thấy mình là người có ích thì bạn sẽ trở thành người có ích, làm những việc có ích và giành được những thành tích có giá trị. Còn nếu như bạn tự coi rẻ bản thân thì sẽ không bao giờ đạt được bất cứ thứ gì.

I. Tin tưởng vào bản thân - Bí quyết của sự thành công

Thẳng thắn mà nói, ít nhất bạn cũng phải trị giá vài triệu đô-la Mỹ. Nếu bạn quyết định bán mình để lấy số tiền này thì lúc đó bạn sẽ thấu hiểu một bài học: Trên đời này không ai có thể làm cho bạn thấp kém nếu như bạn không cho phép.

Yêu quý bản thân tán thưởng bản thân, bạn sẽ không lằm lạp. Hãy bắt đầu từ việc chăm chút bề ngoài cho đến tâm hồn bên trong của mình. Lựa chọn kỹ càng các đồ vật tao nhã để trang điểm cho bản thân. Bạn càng tự tin thì càng không cần dựa dẫm vào người khác. Như thế bạn sẽ khắc phục được bất kỳ khó khăn nào.

1. Bạn phải yêu bản thân mình hơn người khác

1. Vì sao bạn phải yêu bản thân mình?

Một người phụ nữ sống ở bang In-đi-an-na gần đây đã nhận được một triệu đô-la Mỹ. Lý do là vì một loại thuốc đã làm tổn hại đến thị lực của cô. Cô đã dùng loại thuốc này để chữa mụn trên mặt nhưng cũng chính loại thuốc này đã lấy đi 98% thị lực của cô. Hãy thử nghĩ xem, bạn có dám đổi ánh sáng đôi mắt cho cô ấy không? Một phụ nữ khác ở bang Ca-li-phoóc-ni-a cũng nhận được một triệu đô-la Mỹ tiền bồi thường vì trong một vụ tai nạn máy bay cô đã bị thương ở lưng. Bác sĩ nói cô vĩnh viễn không thể đi được. Nếu như bạn có đôi mắt tinh anh và cái lưng khoẻ mạnh, liệu bạn có nghĩ đến việc đổi cho hai người phụ nữ này không? Nếu bạn gợi ý cho họ về việc này, nhất định họ sẽ vui vẻ đổi cho bạn và còn cảm ơn sâu sắc nữa là đằng khác.

Nhưng cũng thật thú vị, bạn không nhất thiết phải đổi sức khoẻ để lấy tiền vàng. Hãy học bí quyết rèn luyện tâm lý thành công mà chúng tôi đề cập trong cuốn sách này. Xây dựng một nền tảng vững chắc về nhân cách, tự tin, năng lực, tình yêu và lòng trung thành, bạn sẽ đạt được tất cả.

2. Quyền lựa chọn là ở bạn

Người Nhật Bản trồng một loại cây, họ gọi nó là cây bang tái. Loại cây này có dáng rất đẹp nhưng chỉ cao chưa đầy một thước. Còn ở bang Ca-li-phoóc-ni-a người ta phát hiện ra một loại

cây thủy sam. Trong đó có một cây thủy sam to được mệnh danh là tướng quân Sa-mân. Cây này cao 272 thước Anh, chu vi thân là 79 thước Anh. Nó có thể làm được 35 phòng ở mà mỗi phòng đủ cho 5 người sống. Trọng lượng hạt giống của hai loại cây trên đều chỉ như hạt cát. Nhưng sau khi lớn lên chúng lại chênh lệch nhau quá lớn. Chính từ câu chuyện này cũng đem lại cho chúng ta một bài học. Khi cây bang tái vừa nảy mầm khỏi mặt đất, người Nhật Bản đã tách chúng ra khỏi đất và tỉa ngọn. Kết quả là nó trở thành một loại cây thấp và có dáng đẹp. Còn hạt giống của cây tướng quân Sa-mân thì lạc vào giữa mảnh đất phì nhiêu ở bang Ca-li-phoóc-ni-a với đầy đủ chất dinh dưỡng như khoáng chất, nước mưa và ánh nắng mặt trời. Do môi trường thuận lợi nên nó đã phát triển thành một loại cây khổng lồ. Song cả hai loại cây này đều không có quyền quyết định vận mệnh của mình, còn bạn thì hoàn toàn có thể. Bạn có thể thoải mái có ước mơ; trở thành vĩ đại hay nhỏ bé, giống như cây bang tái hay cây tướng quân Sa-mân. Chính tâm hồn và vẻ bề ngoài của bạn sẽ quyết định bạn là loại người như thế nào. Quyền lựa chọn thuộc về bạn.

Nếu không có sự cho phép của bạn thì trên đời này không một ai có thể làm cho bạn cảm thấy thấp kém cả. Bởi vì bạn yêu bản thân nên bạn sẽ không trao cái quyền này cho người khác. Khi nào bạn cảm nhận được cái ranh giới này của loài người thì thực sự bạn đã hoà vào chính mình. Cũng chính lúc đó bạn sẽ cảm thấy mình là một người mà “thế giới sinh vật tươi đẹp cần có”. Kết quả là bạn vượt qua được mọi trở ngại và đạt được những thứ vật chất kỳ diệu của loài người.

Đối với uy lực của lòng tự tin thì thực sự cũng chẳng có gì thần kỳ hay thần bí cả. Tác dụng của lòng tự tin thể hiện theo tiến trình sau: thái độ tự tin “Mình nhất định làm được” sẽ sinh ra những điều kiện sẵn sàng cần thiết về năng lực, kỹ thuật và tinh thần. Mỗi khi bạn tin tưởng “Mình có thể làm được” thì tự nhiên bạn sẽ nghĩ ra phương pháp “nên làm như thế nào”.

Hàng ngày trên toàn quốc có không biết bao nhiêu thanh niên bắt đầu lập nghiệp. Họ đều “mong muốn” bước lên vị trí cao nhất và hưởng thành quả của nó. Nhưng phần lớn số họ đều không chuẩn bị cho mình lòng tự tin và quyết tâm cần có. Vì vậy không thể nào đạt tới đỉnh cao thành công, cũng có lẽ là do họ nghĩ rằng mình không thể làm được hay đổ lỗi rằng tìm không ra con đường đi đến đích. Chính vì vậy mà mọi việc làm của họ cũng chỉ dừng ở bậc trung trung như những người khác.

Nhưng có một phần không nhỏ thực sự tin rằng sẽ có một ngày họ thành công. Họ ôm ấp niềm tin “trèo lên đỉnh núi vinh quang” để tiến hành công việc. Những người này nghiên cứu tác phong làm việc của giám đốc, học tập phương pháp phân tích vấn đề và đưa ra quyết định của những người thành đạt đồng thời để ý xem các bước đi của họ. Sau cùng, họ dựa vào lòng

tự tin mãnh liệt để đạt tới mục đích.

3. Tự tin có thể khắc phục muôn vàn khó khăn

Lòng tự tin mãnh liệt giúp cho con người cảm thấy được khích lệ và nghĩ ra rất nhiều biện pháp và kỹ xảo có tính khả thi. Đồng thời chính sự “tin tưởng bản thân mình sẽ thành công” cũng làm cho mọi người tin tưởng và có thiện chí với bạn.

Đa phần mọi người thường không đủ lòng tự tin, nhưng những người Mỹ thành công thì lại vô cùng tự tin. Tôi có một người bạn là một quan chức phụ trách vấn đề đường cao tốc ở một bang của nước Mỹ. Anh ta đã cho tôi biết sức mạnh của việc “dời núi”.

Những người tin tưởng có thể “dời núi” nhất định sẽ thành công, người mà không tin mình có thể làm được thì chỉ có thể làm được những gì mà họ tin tưởng. Đây chính là lòng tự tin, là động lực của thành công.

Trên thực tế, trong thời đại chúng ta những thành công do lòng tự tin đem lại còn lớn hơn rất nhiều so với việc dời núi. Trong khi thám hiểm vũ trụ nếu không có lòng tự tin vĩ đại “chúng ta nhất định chinh phục được vũ trụ” thì các nhà nghiên cứu khoa học làm sao có đủ dũng khí, cảm hứng và nhiệt huyết để tiếp tục nghiên cứu được?

Tự tin sẽ thành công chính là động lực phía sau sự ra đời của các kiệt tác và khoa học. Tự tin sẽ thành công cũng là nhân tố cơ bản và cần thiết mà những người thành công có được.

2. Điều chỉnh tinh thần của mình

Loài người là thành viên có ý thức trong thế giới động vật, loài người có thể dùng ý thức, tự giác điều chỉnh tinh thần, chứ không phải chịu ảnh hưởng từ bên ngoài, chỉ có con người mới biết điều chỉnh thận trọng phản ứng tinh thần. Bạn càng có văn hoá và giáo dục thì càng biết điều chỉnh tinh thần và tình cảm của mình. Để điều chỉnh tinh thần cần kết hợp nhuần nhuyễn giữa hành động và lý trí.

1. Để xây dựng một niềm tin lành mạnh, bạn phải tránh một số thứ sau:

Trước hết là sách báo xấu xa. Cho dù bất cứ sự việc gì khi nó đi vào lòng người đều nảy sinh tác dụng nhất định và không thể quên. Nếu là điều tốt thì sẽ đặt nền móng cho tương lai của bạn, bằng không nó cũng chính là nguyên nhân thui chột thành quả. Một nhà tâm lý học từng nói các bộ phim hay chương trình có nội dung không tốt đều mang đến cho bạn tâm lý bị kích động có hại như “chính bản thân bạn đang thể nghiệm thực tế”. Sau đó sẽ cảm thấy đồng cảm bởi vì về mặt sinh lý bạn đã bị kích động chậm chạp còn bị mất cả lòng tự tôn của mình. Giải thích điều này cũng thật đơn giản, chính những chương trình này đã chiếu những thói xấu của loài người. Khi bạn nhìn thấy cảnh chính đồng loại bị sa ngã cũng chính là lúc bạn thấy bản

thân bạn bị sa ngã. Khi quan sát dục vọng của loài người mà không tự nhận thức được giá trị bản thân đang bị mất dần là điều không thể có. Thật đáng đả kích khi đại đa số các bộ phim có nội dung xấu đều trên danh nghĩa quảng cáo, vui chơi giải trí để truyền đạt nội dung xấu.

Chiêm tinh hay bói toán cũng là một hình thức có thể mê hoặc bạn, nó có thể mang lại hậu quả tồi tệ. Nhiều người cho rằng việc xem chiêm tinh hoặc xem bói cũng chẳng hại gì bởi vì họ cũng chẳng tin. Nhưng trên thực tế dần dần bạn sẽ bị rơi vào con đường mê hoặc. Không thể tin được rằng có một số người xem thấy sao chiếu mạng của mình không tốt nên không dám đưa ra quyết định hoặc đi du lịch. Hơn nữa khoa học chiêm tinh lại dựa trên giả định “mặt trời quay quanh trái đất”. Ở đây chẳng có khoa học gì đáng nói cả.

2. Loại bỏ những suy nghĩ vớ vẩn

Nếu như bạn chứng minh được một nỗi sợ hãi nào đó vô lý hoặc có hại, bạn sẽ có thể loại bỏ được nó.

Mặc dù tinh thần bạn không nhất định chịu sự chi phối của tâm trí ngay lập tức, nhưng nó sẽ chịu sự chi phối của hành động ngay lập tức. Bạn có thể dùng lý trí để quyết định tinh thần tiêu cực không đáng có, dẫn dắt bạn hành động, dùng tình cảm tích cực thay thế nỗi sợ hãi. Để làm được điều này có một biện pháp hữu hiệu là ám thị, tức là dùng mệnh lệnh của chính mình nói ra điều mong muốn bạn trở thành người như thế nào?

Nếu như trong lòng bạn sợ hãi mà lại muốn trở thành người dũng cảm thì có thể đưa ra mệnh lệnh cho mình như “phải dũng cảm”, nhanh chóng lặp lại nhiều lần và bắt đầu hành động. Bạn muốn trở thành người dũng cảm thì phải dũng cảm hành động. Phải tập trung tư tưởng vào những việc bạn nên làm và muốn làm.

Suy nghĩ của tất cả mọi người cho dù sáng suốt đến mấy cũng có đôi khi lẩn quẩn. Đây chính là tình cảm, tinh thần, sự cảm kích tiêu cực mà cụ thể biểu hiện bằng thói quen, niềm tin không lành mạnh và nhìn nhận phiến diện. Suy nghĩ của chúng ta thường không thoát ra được khỏi cái vòng lẩn quẩn này.

Có khi nó trở thành thói quen xấu, làm chúng ta mong muốn sửa chữa. Có khi do những cảm dỗ mạnh mẽ từ bên ngoài mà ta làm việc xấu. Nó đúng như con mồi rơi vào cái mạng nhện, cố gắng giãy giụa để giải thoát cho mình. Con mồi một khi đã rơi vào cái bẫy mạng nhện thì khó mà thoát ra được.

Mỗi người đều có khả năng kiểm chế tâm trạng của mình. Chúng ta có thể tránh những vướng mắc về tâm lý cũng đồng nghĩa với việc chúng tôi có thể tháo gỡ nó.

Cần phải có suy nghĩ tích cực thì mới có thể giàu có, thậm chí còn vượt được hoàn cảnh khó

khăn.

Sau khi suy ngẫm bạn sẽ nhận thấy suy nghĩ tiêu cực sẽ tạo cho bạn tính trì trệ. Tính trì trệ sẽ là chướng ngại vật trong mọi hoạt động của bạn.

Cùng là một việc nhưng người thiếu hiểu biết thực tế thì cho rằng hợp lô-gíc nhưng đối với người có hiểu biết thực tế thì lại không hợp lô-gíc.

Khi bạn đưa ra quyết định gì nếu như không giữ được tinh thần vui vẻ và không tìm kiếm sự thật thì sẽ trở nên lạc hậu. Những suy nghĩ tiêu cực lại được nuôi dưỡng bởi sự ngu ngốc lạc hậu sẽ càng ngày phát triển.

Những người có suy nghĩ tiêu cực có lẽ sẽ không nhận biết sự thật, trên cơ sở hiểu biết bạn mới đưa ra kết luận và khi bạn hiểu biết nhiều hơn thì hãy thay đổi những kết luận này.

Bạn có dám quét sạch “đống mạng nhện” trong suy nghĩ không? Nếu bạn trả lời “có” thì bạn sẽ nhìn nhận sự việc và khám phá sức mạnh tâm lý của mình một cách vui vẻ thoải mái. Bạn làm được điều này tức là đã đưa bạn đến với con đường làm giàu. Tất nhiên là chỉ có mình bạn mới có thể giúp bạn làm được điều này.

X

II. Tâm lý tích cực - chìa khóa của sự thành công

Trong tác phẩm nổi tiếng “Tài năng thiên phú của bạn” của tác giả Bê-lút-rây, ông đã đưa ra những nghiên cứu kiệt xuất do “Viện thí nghiệm công trình nhân loại quỹ Giôn-sơn Oóc-kna” tiến hành. Đã hơn một phần hai thế kỷ nay, viện thí nghiệm này chuyên làm công tác khai thác tài năng thiên phú của nhân loại và nghiên cứu trong xã hội ngày nay “tài năng” được nhìn nhận như thế nào.

1. Ý nghĩ tiêu cực rất có hại

Tất cả những gì mang tính tiêu cực đều là có hại đối với chúng ta, nhưng liệu có phải lúc nào nó cũng trở nên có tác dụng không?

Tâm trạng, tình cảm, suy nghĩ và thái độ tiêu cực nếu được sử dụng đúng lúc thì sẽ có ích. Một vật gì có lợi cho nhân loại thì ắt hẳn cũng có ích đối với từng cá nhân. Đây là một quy tắc rất phổ biến.

1. Phẫn nộ và căm giận

Phản đối chủ nghĩa tà ác là một biểu hiện của phẫn nộ và căm giận.

Khi một quốc gia bị kẻ địch tấn công thì nguyện vọng bảo vệ đất nước, bảo vệ kẻ yếu, chống lại sự tấn công tàn ác của quân địch để cứu lấy cuộc sống của nhân loại... đều là những hành động cao đẹp.

Trong xã hội ngày nay, một chiến sĩ đấu tranh cho chủ nghĩa yêu nước hay một cảnh sát làm nhiệm vụ bảo vệ trị an đều là những người có đạo đức cao thượng.

2. Sợ hãi

Khi bạn ở vào một môi trường hoàn toàn mới mẻ, tự bạn sẽ có cảm giác sợ hãi như nhắc nhở bạn cần bảo vệ mình.

Bạn hoàn toàn có thể tin rằng cho dù một người dũng cảm đến mấy nhưng khi rơi vào môi trường mới thì anh ta cũng dè dặt hoặc sợ hãi.

Nếu sợ hãi có hại mà anh ta lại có tâm lý tích cực thì nhất định nỗi sợ hãi sẽ bị loại bỏ. Anh ta dùng tình cảm tích cực để thay thế cho tình cảm tiêu cực.

2. Mọi người đều có những điều tiềm ẩn trời phú cho nhưng chưa được khai thác

Bạn đã bao giờ nghe ngụ ngôn về một chú chim điều hâu cứ ngỡ mình là gà chưa?

Chuyện kể rằng: Một hôm có một cậu bé thích mạo hiểm đã trèo lên ngọn núi gần trại nuôi gà của cha cậu và đã phát hiện ra một tổ điều hâu. Cậu bé cầm một quả trứng điều hâu từ trong tổ

mang về trại nuôi gà, bỏ lẫn vào đồng trứng gà và để cho một con gà mẹ ấp. Trong bầy gà mới nở đã lẫn vào một con điều hâu nhỏ. Gà con và điều hâu cùng lớn lên, vì vậy điều hâu chẳng biết gì ngoài lũ gà con. Lúc đầu nó rất mãn nguyện sống cuộc sống cùng với bầy gà.

Nhưng đến khi nó trưởng thành bỗng nhiên lại có cảm giác bất an. Lúc nào nó cũng nghĩ: “Nhất định mình không chỉ là một con gà!” Cho đến một hôm có một con điều hâu già bay lượn phía trên trại gà, điều hâu nhỏ liền cảm thấy đôi cánh của nó có một sức mạnh mới rất kỳ lạ và trong lòng rạo rục muốn bay. Nó ngẩng đầu nhìn theo con điều hâu già và nghĩ: “Trại nuôi gà không phải là nơi dành cho nó. Mình phải bay lên trời xanh và đậu trên ngọn núi”.

Nó chưa bao giờ bay nhưng vốn dĩ nó có sức mạnh bẩm sinh. Nó xoè đôi cánh và bay lên một dãy núi thấp. Nó cảm thấy rất sung sướng và lại bay lên ngọn núi cao hơn. Cuối cùng nó bay thẳng lên trời xanh và đậu ở một dãy núi cao nhất. Lúc đó nó thấy mình thật là vĩ đại.

Tất nhiên sẽ có người nói: “Đó chẳng qua chỉ là một câu chuyện ngụ ngôn hay mà thôi.

Đây cũng chính là vấn đề còn tồn tại - bạn chưa từng kỳ vọng mình có thể làm được việc gì kỳ diệu. Đây không chỉ là tình hình thực tế mà còn là một tình hình thực tế rất nghiêm trọng. Đó là chúng ta đặt mình vào trong phạm vi mà chúng ta kỳ vọng.

Nhưng thực tế trong cơ thể chúng ta lại tiềm ẩn nhiều tiềm năng hơn những gì chúng ta thể hiện ra bên ngoài. Chúng ta có thể lấy một ví dụ nữa. Đây là ví dụ được trích từ trên báo.

Có một người nông dân đứng trước kho thóc và nhìn chăm chăm vào chiếc xe tải hạng nhẹ đang chạy rất nhanh qua khu đất của mình. Cậu con trai 14 tuổi của ông đang lái chiếc xe đó. Do tuổi nhỏ và chưa đủ tuổi để thi lấy bằng lái xe nhưng vì nó rất mê lái xe, hơn nữa trông cũng có vẻ có thể lái xe được. Vì vậy người nông dân đó bèn cho phép con trai mình lái xe trên nông trường nhưng không được đi ra bên ngoài.

Bỗng nhiên, người nông dân nhìn thấy chiếc xe rơi xuống một hố nước. Ông vô cùng hốt hoảng chạy tới bên hố nước. Ông thấy trong hố có nước mà cậu con trai mình lại bị đè dưới chiếc xe và nằm kẹt trong đó, chỉ có một phần đỉnh đầu là nổi trên mặt nước.

Theo như bài báo thì người nông dân này không phải là cao to. Ông chỉ cao 1 mét 70 và nặng 70 ki-lô-gam. Nhưng ông đã không do dự nhảy xuống hố nước, thò hai tay xuống phía dưới chiếc xe và nâng chiếc xe lên đủ để cho một người nông dân khác chạy đến giúp đỡ lôi cậu bé đang trong tình trạng hôn mê lên.

Các bác sĩ địa phương cũng đã có mặt kịp thời. Họ đã khám và thấy rằng chỉ phải điều trị một chút vết thương ngoài da.

Đến lúc này người nông dân bắt đầu cảm thấy kỳ lạ. Lúc ông nâng chiếc ô tô ông đã không hề

nghĩ đến việc liệu mình có nhắc nổi hay không. Do tính hiếu kỳ, ông đã làm thử lại một lần, và kết quả là không thể nào nâng nổi. Các bác sĩ nói đây là một kỳ tích, và họ giải thích khi các cơ năng phản ứng trước tình hình gấp rút thì tuyến thượng thận sẽ tiết ra một lượng lớn chất kích thích và truyền đi khắp cơ thể, làm cho cơ thể có một sức mạnh lớn hơn bình thường rất nhiều. Đây là lời giải thích duy nhất mà các bác sĩ có thể đưa ra được.

Muốn tiết ra được nhiều chất kích thích từ tuyến thượng thận trên như vậy thì trước tiên nó phải được tiềm ẩn trong cơ thể. Nếu như cơ thể không có thì cho dù có gấp gáp đến mấy thì cũng không thể tiết ra được. Mỗi người bình thường đều có sức mạnh rất lớn tiềm ẩn.

Những chuyện kiểu như thế này còn cho chúng ta thấy một sự thật quan trọng hơn: Trong khi người nông dân nọ rơi vào tình thế hết sức nguy hiểm, ông không chỉ có một sức mạnh phi thường về mặt thể xác mà còn có sức mạnh về tinh thần và tâm trí. Khi ông nhìn thấy con trai mình có thể bị chết chìm, thì phản ứng của tâm trí sẽ là phải đi cứu con. Ông nghĩ đến việc nâng chiếc ô tô đang đè lên con trai ông chứ không nghĩ đến các biện pháp khác. Có thể nói chính tinh thần đã dẫn đường cho sức mạnh tiềm ẩn. Nếu tình hình cần nhiều sức mạnh hơn thì chính trạng thái tâm trí sẽ có thể sinh ra sức mạnh lớn hơn.

Có một câu nói cổ: “Khi sở phận cho bạn một con dao, bạn phải nắm lấy nó ở hai điểm: hoặc lưỡi dao, hoặc chuôi dao”. Nếu bạn nắm lấy lưỡi dao, nó có thể làm cho bạn bị thương thậm chí tử vong; nếu bạn nắm chuôi dao thì bạn có thể dùng nó để mở ra một con đường thênh thang. Vì vậy, khi gặp trở ngại lớn, bạn phải nắm bắt được điểm mấu chốt của nó. Hay nói một cách khác, chính là hãy để thách thức nâng cao tinh thần chiến đấu của bạn. Bạn không có đủ tinh thần chiến đấu thì sẽ không thể đạt được bất cứ thành tích gì. Vì vậy bạn phải phát huy tinh thần chiến đấu của mình để nó phát huy sức mạnh và dẫn đường cho hành động.

3. Tâm trạng vui vẻ sẽ mang đến những vận may tốt

Để đạt được sự ủng hộ giúp đỡ của bạn bè giúp bạn thực hiện mục tiêu, đầu tiên bạn phải xác định rõ mục tiêu của mình. Ngay từ đầu bạn phải biết rõ bạn đang theo đuổi mục đích gì? Như vậy là bạn đã thành công một nửa rồi đấy. Đại đa số người có cuộc sống chỉ là một trò giải trí trên truyền hình: Bạn hãy thử vận may của mình, có thể bạn sẽ được một giải thưởng có giá trị nhưng cũng có thể sẽ ra về với hai bàn tay trắng.

Nhưng tóm lại, cuộc thử vận may sẽ làm cho tâm trạng bạn vui vẻ và từ đó những vận may lại tìm đến bạn mà thôi.

4. Bảy bước hình thành tâm lý tích cực

1. Giao du với những người lạc quan, đừng mất thời gian để đọc những mẩu tin chi tiết về

những bí hiểm của người khác. Trên đường lái xe đi học hoặc đi làm, hãy nghe nhạc trên đài hoặc nghe băng. Nếu có thể, hãy dùng bữa sáng hoặc bữa trưa với một người lạ quan. Buổi tối đừng ngồi trước máy thu hình mà dành thời gian nói chuyện với người mà bạn yêu quý.

2. Thay đổi thói quen dùng từ. Không nên nói “Tôi thực sự mệt chết đi được”. Mà phải nói “Một ngày bận rộn làm cho tinh thần bây giờ thật thoải mái”. Đừng nói “Sao họ không nghĩ cách” mà nói “Tôi biết mình phải làm thế nào”. Đừng trách móc mãi không thôi trong đoàn thể, hãy thử ca ngợi một người nào đó trong đoàn thể. Đừng nói “Thượng đế à, tại sao cứ tìm tôi”, mà nói rằng “Thượng đế à, hãy thử thách tôi đi”. Đừng vội nói “Cái thế giới này thật hỗn độn”, mà hãy nói “Trước tiên mình phải thu xếp ổn thoả gia đình mình”.

3. Học tập “tâm hùm”. Đến một giai đoạn trưởng thành nào đó chúng sẽ tự trút bỏ cái vỏ cứng có tác dụng bảo vệ bên ngoài, vì thế sẽ rất dễ bị kẻ địch làm tổn thương. Mỗi đe dọa này sẽ kéo dài cho đến khi chúng mọc ra lớp vỏ cứng mới, sự thay đổi trong cuộc sống cũng là điều rất bình thường. Mỗi lần thay đổi sẽ dễ gặp phải những việc ngoài ý muốn. Không nên né tránh sẽ làm cho bạn trở nên yếu ớt. Ngược lại, hãy dũng cảm ứng phó với tình hình nguy hiểm. Phải nuôi dưỡng sự tự tin đối với những việc mà bạn chưa từng gặp.

4. Coi trọng sinh mệnh của chính mình. Đừng bao giờ nói “Làm một ngụm thuốc độc là có thể giải thoát.” Hãy thử nghĩ “Tự tin sẽ giúp bạn vượt qua mọi cửa ải khó khăn.” Tất cả những người mà bạn chơi, tất cả những nơi mà bạn đi qua, tất cả những sự vật bạn nghe hoặc thấy được đều được ghi trong trí ức của bạn. Bởi vì não bộ chỉ đạo hành động, vì thế bạn hãy luôn suy nghĩ một cách cao thượng và lạc quan. Khi mọi người hỏi bạn sao lại lạc quan đến thế, thì hãy nói với họ tinh thần bạn hăng hái.

5. Tham gia các hoạt động vui chơi bổ ích và các hoạt động giáo dục. Xem các băng hình giới thiệu phong cảnh thiên nhiên, bảo vệ sức khoẻ gia đình và các hoạt động văn hoá.

6. Cần phải thể hiện tình hình sức khoẻ của bạn rất tốt trong lúc suy nghĩ và nói chuyện. Hàng ngày cần tự nói với mình bằng những lời tích cực. Đừng bao giờ chỉ nghĩ đến một số bệnh tật như cảm cúm, nhức đầu. Nếu bạn quan trọng hoá chúng, chúng sẽ trở “thành người bạn tốt nhất của mình” và thường xuyên đến “thăm hỏi”. Bạn nghĩ gì trong đầu thì hãy thể hiện ra ngoài như thế. Trong khi nuôi dưỡng và giáo dục con cái, điều này rất quan trọng. Tôi đã từng chứng kiến một số gia đình bố mẹ quan tâm đến sức khoẻ và an toàn của con cái hơn bất cứ ai. Chính điều đó đã khiến cho con cái họ trở thành nạn nhân của bệnh thần kinh.

7. Hàng ngày bạn hãy viết thư, thăm hỏi hoặc gọi điện cho những người đang giúp đỡ bạn. Hãy chứng minh với họ về lòng tự tin của bạn.

III. Âm thị: động lực vĩ đại của thành công

Bất kỳ những ai có đầu óc và thần kinh bình thường đều không ngừng suy nghĩ và cảm nhận. Nếu những suy nghĩ và cảm nhận của họ mang tính tích cực (ví dụ tưởng tượng mình thành công hoàn thành một nhiệm vụ nào đó và cảm thấy mãn nguyện) thì có nghĩa là bạn đã gieo một hạt giống tốt vào khu vườn tiềm năng suy nghĩ “màu mỡ”. Nếu như suy nghĩ và cảm nhận mang tính tiêu cực (ví dụ tưởng tượng rằng bạn không thể nào hoàn thành được một nhiệm vụ nào đó và cảm thấy buồn bã vì thất bại) thì tức là bạn đã trồng cỏ vào trong khu vườn suy nghĩ phong phú của bạn.

“Gieo gì được nấy”. Không ngừng âm thị bằng những suy nghĩ sáng tạo làm giàu thì bạn sẽ trở thành hội viên của câu lạc bộ người giàu. Nếu chỉ nghĩ đến khó khăn thì bạn sẽ trở thành hội viên câu lạc bộ người nghèo!

Bạn muốn tham gia vào câu lạc bộ nào?

1. 10 động cơ chính của con người

Đằng sau bất cứ suy nghĩ và hành động tự giác nào của con người đều có thể tìm thấy động cơ của nó.

Kết quả phân tích chỉ ra cho thấy có 10 loại động cơ chính dẫn đến mọi hành động tự giác và suy nghĩ của con người.

Khi bạn vì một mục đích nào đó mà khích lệ bản thân hay người khác thì hãy hiểu rõ 10 động cơ chính dưới đây:

- (1). Tự bảo vệ nguyện vọng của mình,
- (2). Tình cảm yêu thương.
- (3). Sự sợ sệt.
- (4). Giới tính.
- (5). Nguyện vọng về cuộc sống sau khi chết.
- (6). Tìm kiếm nguyện vọng tự do.
- (7). Phẫn nộ.
- (8). Thù hận.
- (9). Nguyện vọng được làm quan và thể hiện bản thân.
- (10). Nguyện vọng về tài sản vật chất.

Nếu bạn biết được nguyên tắc khích lệ bản thân thì bạn cũng biết được nguyên tắc tương tự để khích lệ người khác.

Để khích lệ bản thân, bạn phải nỗ lực tìm hiểu nguyên tắc khích lệ người khác và ngược lại. Hãy tập thành thói quen khích lệ bản thân bằng thái độ tích cực. Từ đó bạn có thể lựa chọn số phận cho mình.

Thành phần thần kỳ là gì?

Thành phần thần kỳ chính là hy vọng.

Hy vọng chính là điều con người luôn ấp ủ, mong muốn đạt được mọi thứ. Hãy tin tưởng vào điều đó và bạn sẽ đạt được.

Nói một cách khác, nhân tố của khích lệ có các loại hình và cấp độ khác nhau.

Mỗi kết quả đều có nguyên nhân nhất định của nó. Ví dụ: Hy vọng khích lệ nhà sản xuất mỹ phẩm cao tuổi này xây dựng một cửa hàng làm ăn có lãi, hay hy vọng khích lệ phụ nữ mua đồ mỹ phẩm ở cửa hàng này. Và cũng sẽ hy vọng khích lệ bạn.

2. Hãy nói với chính mình: Ta tiến bộ hàng ngày

Theo suy nghĩ của các nhà tâm lý học phương Tây, việc tự nhủ bản thân có một tác dụng quan trọng. Vào đầu thế kỷ này, một bác sĩ có tên là Bô-đin đã đề cao công dụng của nó.

Trong cuốn sách bán rất chạy có tên “Tâm lý giàu có” của tác giả Pho-sen-tơ, rất nhiều người cho rằng phương pháp của Bô-đin quá đơn giản và sinh ra nghi ngờ về tính khả thi của nó. Những người giàu có mà tôi nghiên cứu, mặc dù không hẳn họ đều sử dụng phương pháp này song trên thực tế mỗi khi chúng ta phải đối mặt với khó khăn hay cục diện mới, chúng ta đều vô tình sử dụng biện pháp tự nhủ để vượt qua. Trong cuốn sách này ông cũng phân tích 10 cách làm giàu tâm lý trên thế giới.

Ấm thị thực chất là phương pháp sử dụng ngôn ngữ để cải biến chính mình. Ngôn ngữ thực sự có sức mạnh vô tận. Khi người bạn yêu quý nói với bạn “bạn thật hữu dụng”, bạn sẽ cảm thấy câu nói này có động lực thúc đẩy to lớn. Ngược lại nếu họ nói với bạn “bạn thật vô dụng”, thì bạn sẽ cảm thấy bị tổn thương vô cùng.

Phương pháp đơn giản mà có hiệu quả đó của Bô-đin nhằm mách bảo chúng ta hãy trở thành người yêu quý nhất của chính mình. Hàng ngày tự nhủ là “Ta là một trong những người luôn phấn đấu vươn lên”. Câu nói này có tác dụng phát huy ma lực của ngôn ngữ, nó sẽ biến tiềm thức của chúng ta trở thành trái bom hạt nhân của thành công.

Muốn thực hiện ước nguyện, bạn cần thực hiện phương pháp ý niệm thành công nhiều lần và

luôn tự nhủ với mình. Trên cơ sở đó bạn hãy phấn đấu hết mình để đạt tới mục tiêu.

Một cặp vợ chồng luôn nói với con cái “Con không giống những đứa trẻ khác, con rất có năng lực”. Lớn lên trong lời dạy bảo đó, vô hình trung nó đã luôn tự nhủ “mình rất có năng lực.” Bằng phương pháp này đã nuôi dưỡng lòng tự tin cho đứa trẻ. Đứa trẻ này sau này nhất định sẽ đạt được nhiều thành tích trong sự nghiệp.

Cũng tương tự, những đứa trẻ luôn được nghe những lời đề cao “đánh giá bản thân” và hình thành lòng tự tin, sau khi lớn lên sẽ có cuộc sống sung túc. Ngược lại những đứa trẻ luôn bị mắng những câu tương tự như “Mày là đồ ngu, chẳng được tích sự gì”. thì sẽ nảy sinh tính tự ti và dễ dàng rơi vào cảnh gian nguy. Cảm giác tự ti sẽ ngăn cản khả năng vô hạn của bạn. Ngược lại, tự tin sẽ mở đường phát huy khả năng của bạn.

Tự ti và tự tin có ảnh hưởng rất lớn đến khả năng của mỗi người. Làm cha mẹ cần hiểu rõ điều này. Cần kiểm điểm từ lời nói đến việc làm dù là cố ý hay vô tình của mình đối với con trẻ.

Không chỉ đối với con trẻ, mà ai cũng vậy, tự nhủ tích cực sẽ tạo cảm giác có một tương lai xán lạn, ngược lại, tự nhủ tiêu cực sẽ dẫn họ tới con đường tương lai đen tối.

3. Thường xuyên nói với bản thân: Nhất định mình sẽ thành công

Tự nhủ là vũ khí để giành lấy thành công. Điều tuyệt diệu của phương pháp này là ở chỗ cho dù nó không hẳn là lý luận nhưng vẫn có thể vận dụng được.

Bô-đin từng nói: “Sau khi đứa trẻ biết nói, hãy kiên trì bắt đứa trẻ hàng ngày nói “Tôi tiến bộ từng ngày 20 lần”.

Nếu làm được như vậy, đứa trẻ sẽ trưởng thành nhanh chóng. Một số nhà giáo dục và bác sĩ đã sử dụng phương pháp này và đạt được hiệu quả bất ngờ.

Lúc đầu có thể bạn không tin vào hiệu quả của nó, nhưng hãy kiên trì vận dụng. Phương pháp này vừa đơn giản vừa dễ làm, lại có hiệu quả rất tốt và bất cứ ai cũng đều có thể làm được. Có lẽ bạn vẫn còn hoài nghi về hiệu quả của phương pháp này nhưng nó cũng giống như “phương pháp thành công”, sẽ làm cho bạn trở nên ngày càng xuất sắc hơn. Xin bạn hãy tin vì điều này là hoàn toàn chính xác.

Nếu bạn phát huy tác dụng của phương pháp này một cách có ý thức thì nó sẽ trở thành người bạn song hành đưa đến cho bạn những thành công.

Bạn thường xuyên tự nhủ: “Mình nhất định thành công, sẽ phải thành công!”, như vậy vô hình trung tiềm thức cũng đã có tác dụng thúc đẩy bạn thực hiện mục tiêu. Và như thế bạn đã có tinh thần phấn đấu, hành động tích cực, tính sáng tạo và sự quyết tâm theo đó cũng được hình

thành.

Bất cứ ai cũng đều có thể gặp những trắc trở ban đầu, ngay cả những người đã đạt được thành công lớn cũng không ngoại lệ. Trong trường hợp như vậy cần phải tự cổ vũ mình để vượt qua hoàn cảnh.

Theo chuyện kể sau khi nhà phát minh vĩ đại Ê-di-xơn qua đời, người ta đã tìm thấy một mảnh giấy có ghi: “Mình nhất định thành công” trong ngăn kéo bàn của ông. Vậy là trong lúc không thể nghiên cứu được như ý, nhà phát minh này cũng đã dùng phương pháp tự nhủ để tăng thêm sức mạnh phấn đấu.

Trong bất kỳ lĩnh vực nào, từ nghiên cứu học thuật cho đến kinh doanh, khích lệ bản thân luôn có tác dụng thúc đẩy bạn đến với thành công.

Mai-cơ là người giữ kỷ lục nhảy xa thế giới trong suốt 23 năm. Khi còn là sinh viên, anh đã từng là vận động viên nhảy cao và đến năm thứ hai thì chuyển sang nhảy xa. Lúc đó kết quả nhảy xa nhất của anh là 7,47 mét, còn kém xa kỷ lục thế giới của Pi-mông.

Mai-cơ đã phấn đấu 11 năm trên sân cát, trong cuộc thi giành á quân toàn nước Mỹ, anh đã phải nhường ngôi cho người 65 lần liên tiếp giành ngôi á quân nhảy xa là Ca-en Lu-ít vì anh chỉ kém có 1 xăng-ti-mét.

Tiếp sau đó, trong một trận tranh ngôi á quân nhảy xa toàn thế giới tổ chức tại Tô-ki-ô, Lu-ít và Mai-cơ lại gặp nhau. Ở lần nhảy thứ nhất, Lu-ít đã dễ dàng vượt qua mức 8,91 mét, xa hơn kỷ lục thế giới lúc bấy giờ 1 xăng-ti-mét. Anh đã nhảy lên vui sướng vì gần như chắc chắn anh đạt được 66 lần ngôi á quân.

Nhưng ngay sau đó, nét mặt của Lu-ít bỗng nhiên biến sắc. Mai-cơ trong lần nhảy thử thứ 5 đã đạt mức 8,95 mét. Anh đã phá kỷ lục thế giới đã từng có trong suốt 23 năm, từ đây mở ra mốc mới cho kỷ lục thế giới.

Mai-cơ nhảy lên và chạy một vòng quanh sân vận động. Lòng anh tràn ngập niềm vui thành công. Anh nói với giọng hớn hển về chiến thắng của mình: “Mọi người đều nói Mai-cơ không thể chiến thắng, kỷ lục thế giới sẽ không bị phá. Nhưng tôi kiên trì tự nhủ “Nhất định chiến thắng Lu-ít, nhất định phá kỷ lục” và đến ngày hôm nay tôi đã thành công.”

Tất nhiên, để có được kỷ lục này, cần phải có tố chất, tài năng và kết quả khổ luyện của Mai-cơ. Nhưng nếu chỉ có vậy thì cũng chưa chắc đã lập được kỷ lục vĩ đại như vậy. Rất nhiều vận động viên nhảy xa và ngay cả người đã từng 65 giành ngôi á quân Lu-ít đều có tâm lý “Mình rõ ràng không phải là đối thủ của anh ta”. Tâm lý như vậy thì chưa đánh đã thua rồi.

Trong khi đó Mai-cơ đã nghĩ gì? Anh luôn tự nhủ “Nhất định chiến thắng Lu-ít, nhất định phá

kỷ lục". Chính điều này đã phát huy được tố chất và tài năng dẫn đến thành công.

Nếu bạn biết sử dụng sức mạnh của việc tự nhủ thì bạn sẽ giành được những thành công mà ngay cả bạn cũng phải kinh ngạc.

Nếu như bình thường bạn cũng không ngừng tự nhủ với bản thân, thì trong những trận đấu gay go cần đến sức mạnh, bạn sẽ có thể phát huy được tất cả những sức mạnh mà mình có.

Hãy không ngừng tích lũy năng lượng, biến nó thành sức mạnh vĩ đại. Đến một mức độ nào đó mọi khó khăn trở ngại đều sẽ được giải quyết nhanh chóng. Vì vậy, sau khi xác định mục tiêu, bạn cần phải “xuất kích” nhiều lần cho tới khi đạt được mục tiêu. Cho dù có gặp bất cứ trở ngại gì bạn cũng tuyệt đối không được bỏ dở giữa chừng.

Nếu như bạn luôn tự nhủ với mình những suy nghĩ thành công, thay đổi cách tư duy thì bạn hoàn toàn có thể chuyển sang con đường thể hiện giá trị của bản thân.

4. Nguyên tắc và các bước tiến hành tự nhủ

Khi bạn học cách tự nhủ, bạn phải nhớ kỹ 5 nguyên tắc sau:

(1). Dứt khoát: Mỗi lời tự nhủ của bạn đều phải đơn giản và có sức mạnh. Ví dụ: “Mình sẽ ngày càng giàu có lên”.

(2). Tích cực: đây là một nguyên tắc rất quan trọng. Nếu bạn nói: “Tôi muốn nghèo”, lời nói mang tính tiêu cực này sẽ khắc vào tiềm thức của bạn quan niệm về “sự nghèo”. Vì vậy bạn phải nghĩ tích cực là “Tôi muốn ngày càng giàu có lên”.

(3). Niềm tin: Trong mỗi lời tự nhủ của bạn cần có “tính khả thi” để cho bạn không cảm thấy mâu thuẫn. Nếu như bạn thấy câu nói “Năm nay mình phải kiếm được một triệu” là không có tính khả thi thì bạn hãy chọn một con số khác mà mình có thể làm được. Ví dụ: “Năm nay mình sẽ kiếm được 500 ngàn.”

(4). Tưởng tượng: Khi bạn tự nhẩm những câu tự kỷ ám thị thì trong đầu bạn phải tưởng tượng thấy bạn trở thành một trong những người lý tưởng.

(5). Tình cảm: Hãy tưởng tượng bạn luôn khỏe mạnh thì bạn sẽ cảm thấy toàn thân có sức sống; tưởng tượng bạn tự làm giàu thì bạn sẽ có cảm giác của một người giàu có.

Chương 5: Hình thành tố chất thành công

Một bí quyết quan trọng của thành công là đại đa số mọi người đều không muốn làm những việc mà người thành công từng lựa chọn. Ở đây lý do không phải là ở chỗ họ “làm không nổi” mà là “không muốn làm”. Một người không muốn đọc sách, không muốn học tập và làm việc thực sự là người thất bại trong cuộc sống. Một số người vì thiếu năng lực hoặc hoàn cảnh hạn chế nên không thể đi học không có nghĩa họ là người thất bại. Họ là những anh hùng và đang đấu tranh mạnh mẽ.

Những người thất bại trong cuộc sống là những người muốn kiếm được nhiều tiền, muốn đội mũ vàng, muốn được đi nghỉ mát như những người giàu, muốn có quyền lực, muốn làm ẩn sĩ nhưng lại không bao giờ chịu làm thật. Vì họ không làm tròn trách nhiệm nên đã thất bại chứ không phải là bị đánh bại trong cuộc đấu tranh sinh tồn.

I. Hình thành tinh thần trách nhiệm

Mọi người đều biết, trong cuộc sống chúng ta gieo gì thì sẽ gặt nấy. Chúng ta bắt buộc phải chịu trách nhiệm về hành động của mình.

Trong suốt quãng đường đời, chúng ta phải đối mặt với rất nhiều khó khăn và phải làm những việc có tính thách thức. Cảm giác tự bằng lòng với bản thân chính là kết quả của quá trình nỗ lực không ngừng. Chất lượng và mức độ cống hiến quyết định thù lao chính thức của chúng ta. Cho dù thời gian dài hay ngắn chúng ta đều sẽ thu hoạch được kết quả của những hạt giống mà chúng ta gieo xuống: Ví như trong công việc, chúng ta phải bỏ công lao thì mới có thể nói đến tiền lương và các khoản phúc lợi khác.

1. Hình thành cách tự khống chế trong 7 lĩnh vực

Bạn muốn thành công, đầu tiên phải học cách khống chế bản thân, tức là hình thành khả năng khống chế.

1. Khống chế thời gian (Clock). Thời gian tuy không ngừng trôi đi nhưng chúng có thể bị chịu sự chi phối của con người. Bạn có thể lựa chọn thời gian để làm việc, vui chơi, nghỉ ngơi... Tuy hoàn cảnh khách quan không nhất định chịu sự nắm bắt của con người nhưng con người có thể tự đặt ra kế hoạch lâu dài. Khi chúng ta có thể khống chế được thời gian, chúng ta có thể thay đổi mọi thứ của mình. Sự sống là thời gian, làm chủ được thời gian tức là làm chủ được sự sống.

2. Khống chế tư tưởng (Concept). Chúng ta có thể khống chế tư tưởng và sự sáng tạo của trí tưởng tượng. Bạn bắt buộc phải nhớ rằng mộng tưởng sau khi bị kích thích sẽ có thể biến thành hiện thực.

3. Khống chế đối tượng tiếp xúc (Contacts). Chúng ta không thể lựa chọn toàn bộ đối tượng cùng làm việc hoặc cùng chung sống. Nhưng chúng ta có thể lựa chọn người bạn có thời gian ở bên ta lâu nhất, cũng có thể làm quen bạn mới, tìm ra hình mẫu của thành công và học tập.

4. Khống chế phương thức liên lạc (Communication). Chúng ta có thể khống chế nội dung cũng như cách thức nói chuyện. Hãy nhớ rằng khi nói chúng ta không thể học được gì, vì vậy phương thức liên lạc tốt nhất chủ yếu là lắng nghe, quan sát và tiếp thu. Khi chỉ có hai người (tôi và bạn) liên lạc với nhau, chúng ta cần phải dùng thông tin để mang lại giá trị cho người nghe đồng thời hiểu nhau.

5. Khống chế lời hứa (Commitments). Chúng ta lựa chọn phương thức suy nghĩ, giao tiếp có hiệu quả nhất. Chúng ta phải có trách nhiệm biến chúng thành lời hứa, đồng thời cũng phải định ra trật tự và thời gian thực hiện lời hứa. Chúng ta sẽ dần dần thực hiện lời hứa của mình.

6. Khống chế mục tiêu (Causes). Sau khi đã có đối tượng giao lưu và lời hứa thì có thể đề ra mục tiêu lâu dài trong cuộc sống. Mục tiêu này cũng trở thành lý tưởng của chúng ta. Chúng ta có lý tưởng cao xa và hàng loạt kế hoạch cho cuộc sống. Chính những điều này đã mang lại niềm tin và dũng khí cho chúng ta.

7. Khống chế ưu lo (Concern). Mọi người thường quan tâm đến việc làm sao có thể tạo ra một cuộc sống vui tươi. Nhiều người vì lo lắng điều đó mà có thể đe dọa chính quan niệm giá trị của bản thân.

2. Các bước hình thành tinh thần trách nhiệm

Đầu tiên hãy trở về với thời thơ ấu.

1. Sau khi đứa trẻ lớn lên, chúng ta phải dạy cho chúng hiểu được cách thu dọn đồ chơi. Những gì thuộc về chúng thì chúng phải chịu trách nhiệm dọn dẹp. Đừng bao giờ trả công cho việc con cái làm việc gì đó cho gia đình hay cho chính bản thân chúng. Nếu làm như vậy không chỉ làm cho đứa trẻ mất đi tính tự tôn mà còn tạo ra một tiền lệ mua bán.

2. Trong gia đình, mỗi thành viên đều được phân công công việc. Kinh doanh trong gia đình cũng chính là kinh doanh sự nghiệp. Hãy để con trẻ có một công việc cố định trong gia đình. Hãy luôn chấp nhận, kiểm tra và khen ngợi những việc mà con làm. Nếu chúng ta khen thưởng bằng tiền bạc tức là đã nuôi dưỡng chỉ nghĩa lợi ích cho con cái.

3. Sau khi xem xong tivi cần có thói quen tắt ngay. Cần phải xem một cách có lựa chọn theo giá trị và nội dung của chương trình. Các kế hoạch giải trí như diễn kịch, tham gia hoà nhạc, thảo luận... đều có tác dụng kích thích trí tưởng tượng sáng tạo của con cái. Nếu như xảy ra tranh cãi về kênh truyền hình thì hãy chờ đến lúc quảng cáo hoặc sau khi kết thúc hãy thảo luận, nghe ý kiến của người khác chứ đừng nên cãi nhau. Cần phân tích nội dung chương trình, đừng nhồi nhét tất cả mọi quan niệm vào đầu con cái, điều này cực kỳ có hại.

4. Trước khi con cái rời xa bố mẹ, bạn phải có trách nhiệm tìm hiểu xem chúng đi đâu, tiếp xúc với những ai, làm gì và khi nào sẽ trở về nhà. Bạn nên hoan nghênh bạn bè của chúng đến nhà chơi. Bạn muốn biết môi trường đứa trẻ sống ra sao thì tốt nhất hãy mời bạn bè chúng đến nhà và trực tiếp quan sát. Cũng có thể gặp gỡ phụ huynh bạn chúng và đề ra một số quy tắc để hai bên phụ huynh đều có thể thực hiện. Trước hết hãy đề ra một số quy tắc cho con cái và hỏi chúng xem nếu vi phạm thì sẽ bị phạt như thế nào mới gọi là công bằng. Các hình phạt con cái đưa ra thường nghiêm khắc hơn hình phạt của bố mẹ. Bạn cần kiên trì yêu cầu và kiên trì thực hiện kỷ luật.

5. Đừng mua vật gì có giá trị quá lớn cho con. Nếu bạn nhất định muốn mua thì ít nhất sau khi

tích lũy đủ số tiền trả góp đầu tiên, bạn yêu cầu con bạn ký vào một văn bản ở ngân hàng nhằm đảm bảo chúng có thể trả hết tiền vật đó.

6. Khi dạy con cái cần luôn nhắc nhở chúng lời răn: “Sự sống là một kế hoạch tự mình làm nên”. Khi con trẻ cần thỉnh giáo bạn, trước tiên bạn hãy hỏi: “Theo con nên giải quyết thế nào?” Khi bạn đưa ra gợi ý nhất định phải giao trách nhiệm giải quyết và thực hiện cho con trẻ. Bạn tuyệt đối không được tự kiểm chế bản thân và đừng chọn phương pháp đơn giản nhất là làm giúp con trẻ.

7. Đừng chỉ nói mà không có trách nhiệm về hành động của mình. Những việc bản thân không làm được thì tuyệt đối không nên đem ra thuyết giáo.

8. Hãy trở thành tấm gương cho bạn bè và những người mà bạn muốn lãnh đạo. Luôn luôn học tập các nhân vật mà bạn tôn kính.

9. Cho phép con cái, những cấp dưới của bạn mắc lỗi. Đừng để cho họ luôn lo lắng sẽ bị phạt hoặc đuổi việc. Hãy để cho họ biết rằng làm lỗi là một trong các phương pháp học tập. Đó sẽ là nấc thang dẫn tới thành công.

10. Đừng bao biện cho bất cứ việc gì. Nếu như vì một lý do gì không thể hoàn thành được lời hứa thì nhất định phải giải thích rõ nguyên nhân chứ đừng bao biện. Trì hoãn bất cứ quyết định gì sẽ dễ dàng dẫn đến thất bại.

II. Hình thành nghị lực nhẫn nại

Không có gì có thể thay thế được nghị lực. Năng lực trời phú, sự giáo dục cũng đều không thể sánh kịp nghị lực. Kiên trì đến cùng, bạn cho rằng mình sẽ làm được thì sẽ thành công. Đây cũng có lẽ là nguyên nhân thật sự mà mọi người không biết đến. Đại đa số mọi người đều lãng phí thời gian để kỳ vọng thành công. Mỗi người bàn luận, viết về thành công và tham gia các cuộc hội họp để mong tìm được tài liệu có liên quan đến thành công nhưng chỉ có rất ít người có thể đạt được kết quả.

Tại sao lại như vậy? Mọi người nói họ đã đặt niềm tin vào kỳ tích, nhưng có được kỳ tích là do một suy nghĩ hành động nào đó. Có người nói rằng: “Đây quả thực là một kỳ tích”, thì anh ta thường nói tiếp theo: “Những điều chúng ta cầu nguyện đều đã được hồi âm, chúng ta chưa bao giờ từ bỏ hy vọng, chỉ cần tiếp tục nỗ lực cắn răng kiên trì thì sẽ thành công.”

1. Kiên quyết đến cùng: Tuyệt đối không được vứt bỏ ước mơ của chính mình

Chúng ta có thể thấy nghị lực không phải nhất định là theo đuổi mãi mãi một việc gì. Ý nghĩa thực sự của nó là bạn phải toàn tâm toàn ý đối với công việc hiện tại của bạn. Trước hết hãy làm những công việc vất vả rồi sau hãy đòi hỏi sự thoả mãn và thù lao. Cần phải hài lòng với công việc, luôn tìm kiếm kiến thức mới để tiến bộ. Nghị lực chính là thành công có được sau những nếm trải và thất bại.

Điều làm cho mọi người thấy thú vị là phần lớn mọi người sau khi về già mới đạt tới đỉnh cao sự sống. Đây chính là điều nằm ngoài sự tưởng tượng của những người bình thường. Đối với thanh niên mà nói, điều này cho thấy họ có đủ thời gian để tích lũy kiến thức và phát huy năng lực cá nhân. Còn đối với những người cao tuổi thì điều này lại cho thấy chúng ta vẫn còn hy vọng. Bí quyết của nó chính là nghị lực.

Cần kiên trì đến cùng, tuyệt đối đừng từ bỏ ước mơ.

4. Các bước hình thành nghị lực

1. Cần làm các công việc cần thiết trước.

Phần lớn mọi người đều sử dụng thời gian vào “công việc bận rộn” không cấp thiết vì những công việc này tương đối dễ dàng mà lại không cần kiến thức hay kỹ thuật gì đặc biệt, và cũng chẳng cần người khác giúp đỡ. Hãy chia công việc của mình theo tính chất thành ba trình tự giải quyết sau: Bây giờ nhất thiết phải làm, đợi một lát rồi làm, có thời gian rồi sẽ làm. Hàng ngày hãy đề ra thời gian biểu như vậy, tốt nhất là bạn hãy chuẩn bị từ tối hôm trước.

2. Kiên trì trong sự thay đổi

Nếu sự nghiệp hoặc lối sống của bạn có sự thay đổi mà ngay lập tức chưa mang lại hiệu quả thì bạn cũng đừng lo lắng. Sau sự thay đổi cần phải có một khoảng thời gian mới có thể mang lại hiệu quả. Đừng vội vã cầu mong thành quả, hãy yên lặng một chút rồi hãy nói.

3. Thất bại cũng không nản lòng

Nếu bạn thất bại ngay từ lần đầu tiên, hãy cố thử một lần nữa. Lần thứ hai lại thất bại thì hãy xem xét nguyên nhân của thất bại. Nếu như lần thứ ba bạn lại tiếp tục thất bại thì có lẽ mục tiêu của bạn hơi cao, bạn hãy hạ thấp một chút đi.

4. Mở rộng quan hệ với đối tác

Hãy quan hệ với những người thường xuyên có chung mục tiêu với bạn. Phần lớn mọi người đều vì gặp những vấn đề tương tự nhau nên tổ chức thành một đoàn thể, ví dụ như họ béo quá, nát rượu, nghiện thuốc... Nhưng tôi không hề nói tới điều này. Tôi chỉ muốn nói đến những đoàn thể của những người có cùng giá trị và mơ ước. Mỗi tháng tụ họp một lần có thể sẽ giúp mọi người có được những hành động hiệu quả và những dự tính đúng đắn. Sự ủng hộ của đoàn thể sẽ giúp chúng ta hình thành nghị lực kiên cường.

5. Thay đổi không khí để thư giãn

Nếu bạn gặp phải một vấn đề gì đó không thể giải quyết được trong tình thế căng thẳng thì hãy thử thay đổi không khí một chút. Bạn có thể thư giãn bằng cách đi biển hoặc về quê chơi một ngày. Đây không phải là sự trốn tránh hay lùi bước mà chỉ là đi ngắm cảnh để hồi phục tinh thần của mình.

6. Luôn đề phòng những việc bất trắc xảy ra.

7. Tập trung tinh thần và sức lực

Sau khi bạn học được kiến thức phổ thông về một ngành nghề hay học thuật nào đó, bạn cần tập trung tinh thần và sức lực để có thể nắm chắc một phần nào đó trong số kiến thức đó. Trước hết hãy chuyên tâm làm một việc sau đó mới tìm kiếm sự phát triển toàn diện. Làm tốt một việc, làm cho đến khi thành thạo mới thôi, như vậy sẽ giúp bạn tự tin và mang lại danh tiếng tốt cho mình.

8. Hãy nỗ lực hơn nữa

Công việc của bạn muốn tốt hơn yêu cầu của mọi người thì bạn cũng phải cố gắng nhiều hơn bốn phần của mình. Hãy nỗ lực một chút. Bạn cần biết rằng những người thành công là những người biết nhìn thấy cầu vồng trong mưa giông. Cũng tương tự như vậy, họ chỉ thấy niềm vui khi băng tan chứ không hề phiền não khi đường phố đóng băng.

III. Hình thành tinh thần học tập

Phần lớn mọi người đều mong muốn đạt được mục tiêu và sống theo cách riêng của mình. Nhưng họ cũng nhận thấy rằng từ những năm mười mấy tuổi cho đến khi trưởng thành họ đều gặp phải những khó khăn giống nhau, đó là: Chúng ta muốn sống theo cách nào? Chúng ta phải làm gì để cho cuộc sống có ý nghĩa và mang lại những điều mà ta tìm kiếm? Chúng ta làm sao có thể biết được mình đã lựa chọn nghề nghiệp và mục tiêu một cách đúng đắn.

Tất cả đều là những vấn đề rất quan trọng. Chúng ta không nên lấy công việc tìm được đầu tiên sau khi ra trường làm sự nghiệp cả đời. Chúng ta cần để bố mẹ, thầy cô giáo hoặc tham khảo ý kiến của bạn bè quyết định nghề nghiệp cho bạn chứ đừng để nhân tố kinh tế ảnh hưởng tới mục tiêu lâu dài của mình. Trước khi có thể nắm bắt được mục tiêu bạn còn phải làm một việc, đó là tích lũy những kiến thức bắt buộc.

1. Đọc sách hay không bao giờ thừa

Nhà triết học Su-crát thời Hy Lạp cổ cho rằng “Tri thức là lương thiện, vô thức là tà ác”. Đồng thời ông cũng cho rằng mỗi người trong chúng ta nên hình thành đặc điểm cá nhân mạnh mẽ của mình.

Trong vở “Hăm-lét”, Sếch-xpia đã giải thích về đặc điểm cá nhân của chúng ta, chúng ta phải có trách nhiệm nhận ra đặc điểm này. Chúng ta cần sống theo tâm niệm từ đáy lòng mình. Điều này có nghĩa cần thành thực với bản thân, đồng thời cần tôn trọng lợi ích của người khác.

Vì vậy chúng ta cần phải có kế hoạch đọc sách để tu dưỡng bản thân. Cần đọc truyện ký và tự truyện về những người thành công. Khi đọc những câu chuyện về Ha-ri-sơn Pho, Lin-côn, Ê-đi-xơn, Ca-nê-gi và Oa-sinh-tơn mà không thấy cảm động thì quả là lạ. Chúng ta cần so sánh các nhân vật này với mình. Khi chúng ta thấy họ thành công thì cũng sẽ tin tưởng mình cũng có thể thành công như vậy.

Bạn cần lắng nghe diễn thuyết của những nhà xây đắp phần hồn nhân loại, lời nói của các vị giáo sư. Như vậy bạn sẽ nâng cao kiến thức về mọi phương diện. Chỉ cần có thể xây dựng tâm hồn nhân loại thì cho dù đó là một cuốn sách, một bài diễn thuyết, một bộ phim hay một chương trình tivi cũng đều có thể xây dựng tâm hồn và hình tượng cái tôi cho bạn.

Những người nghe đài theo giờ quy định đều là những người vui vẻ nhất, thích ứng nhanh nhất. Khi bạn cảm thấy lạc quan thì cuộc sống của bạn sẽ đầy giá trị.

Đọc sách cần có kế hoạch, nhưng trước hết bạn hãy tập thói quen đọc sách. Những người không đọc sách thường kiếm có “không có thời gian”. Đó chỉ là “cái cớ của những kẻ thất bại”, dù bạn đến đâu, chúng ta đều có thể làm những việc cần làm và những việc muốn làm. Trong

đọc sách hay là một trong những việc cần làm.

2. Học cách quan sát bằng đầu óc

Quan sát là một quá trình học tập. Khả năng quan sát có tới 9/10 là nhờ công dụng của não bộ.

Giáo sư Sa-mu-en Ram-sa đã từng nói về quá trình tâm lý của cái nhìn như sau: “Phần lớn quá trình nhìn đều không phải do mắt tạo thành. Tác dụng của mắt giống như bàn tay; nó có thể “mở rộng” để thu lượm “những thứ” vô nghĩa và chuyển vào não; não bộ sẽ chuyển “những thứ” này vào ký ức, đợi sau khi não bộ giải thích bằng phương pháp so sánh chúng ta mới thực sự “nhìn được” những thứ đó.”

Một số người sống cả đời cũng không thấy được sức mạnh và ánh hào quang ở xung quanh mình. Chúng ta không nhìn thấy những thông tin mà mắt đem lại, chúng ta thường chỉ “nhìn” nhưng không thực sự là “thấy”. Tuy chúng ta tiếp nhận ấn tượng của thực thể nhưng không nắm bắt được ý nghĩa thực sự của nó. Nói một cách khác, chúng ta đã không dùng PMA để xử lý những ấn tượng được đưa về não bộ.

Lý do liệu có phải cần kiểm tra lại thị giác tâm hồn của bạn? Thị giác của tâm hồn cũng chuyển biến giống như thị giác của cơ thể.

Hai bệnh thường gặp ở mắt là cận thị và viễn thị. Nó chính là hai hiện tượng biến dạng chủ yếu của thị giác tâm hồn.

Người “cận thị” về mặt tâm lý thường coi nhẹ những vật thể ở xa. Họ chỉ lưu ý đến những vấn đề trong tầm tay chứ không lập kế hoạch cho tương lai, vì vậy không thể nhìn thấy cơ hội có thể thuộc về mình. Nếu bạn không lập kế hoạch, đề ra mục tiêu, tạo tiền đề vững chắc cho tương lai thì bạn chính là người cận thị.

Xét từ một phương diện khác, những người viễn thị về mặt tâm lý thường coi nhẹ cơ hội ngay trước mắt. Họ không nhìn thấy cơ hội tốt ở ngay bên cạnh mình, mà nhìn thấy viễn cảnh không liên quan gì đến hiện tại. Họ không làm việc từng bước một, họ muốn bắt đầu từ đỉnh điểm.

Vì vậy, trong quá trình học quan sát, bạn phải đồng thời hình thành con mắt nhìn xa và nhìn gần. Nếu một người biết học được cách quan sát kỹ những vật trước mắt, thì thực sự là rất tốt.

Những người thiên cận và những người đặt tầm nhìn quá cao xa đều có vấn đề. Người như vậy chỉ nhìn thấy những vật thấp hơn mũi chứ không hề để ý tới những vật ở xa. Họ không hiểu được sức mạnh của kế hoạch, và cũng không biết dùng giá trị của việc dùng thời gian suy ngẫm. Họ chỉ mãi ứng phó với các vấn đề trước mắt, không biết tranh thủ cơ hội mới và tìm kiếm các con đường rộng lớn.

Trong cuộc sống thường ngày, có điều gì khiến cho bạn phiền não không? Bạn có thể nghĩ cách để khắc phục, nghĩ ra cách khéo léo vừa có lợi cho mình vừa có lợi cho người khác không? Rất nhiều người đã tìm ra nhiều phát minh trong quá trình khắc phục những vướng mắc của mình. Những người phát minh ra kẹp giấy, khoá và cúc đồng cũng vậy. Hãy quan sát xung quanh và học cách quan sát sẽ giúp bạn có được lợi ích vô hạn.

3. Phát huy sức mạnh của trí nhớ

Não bộ của người cũng giống như ngân hàng vậy, mỗi ngày bạn tích lũy một ít suy nghĩ, dần dần sẽ hình thành ký ức. Khi bạn trầm tư suy nghĩ một vấn đề gì đó tức là bạn đang tự hỏi ngân hàng trí nhớ của mình. Trí nhớ sẽ cung cấp ngay lập tức những tài liệu ban đầu cho việc suy nghĩ.

Thủ quỹ của ngân hàng trí nhớ rất đáng tin cậy và không bao giờ làm bạn thất vọng. Nếu bạn nói “Thủ quỹ, hãy tìm cho tôi những tài liệu minh chứng “Tôi không bằng những người khác” mà trước đây tôi cất giữ.” Thì thủ quỹ sẽ trả lời bạn thế này: “Thưa ngài, không vấn đề gì, ngài nên nhớ lại kinh nghiệm thất bại của hai lần trước xảy ra như thế nào; hãy nhớ lại lời thầy giáo nói ngài không thể hoàn thành được việc gì thế nào khi ngài mới chỉ học lớp 5; nghĩ xem ngài đã vô tình nghe thấy sự bàn luận về ngài thế nào...”

Thủ quỹ trí nhớ sẽ lôi ra hàng loạt các biện pháp chứng minh bạn bất tài. Nhưng nếu bạn nói với nó thế này: “Thủ quỹ, tôi rất khó có thể quyết định, có thể xây dựng cho tôi một ít tư liệu về lòng tự tin không?”

Hễ có yêu cầu là thủ quỹ trí nhớ sẽ đáp ứng, và sẽ tìm ra những quan niệm đúng theo yêu cầu của bạn. Chính vì vậy mới gọi đó là ngân hàng trí nhớ của bạn.

Thiếu tự tin tức là do việc “quản lý trí nhớ không tốt” gây ra. Hai biện pháp dưới đây có thể giúp bạn quản lý ngân hàng trí nhớ có hiệu quả và tạo lập được lòng tự tin cho mình.

1. Chỉ tích lũy những suy nghĩ tích cực: Ai cũng nhiều lần rơi vào tình trạng không vui, bối rối hay nản lòng, những kẻ thất bại sẽ luôn canh cánh điều đó trong lòng, luôn chìm đắm trong những điều không vui đó và để sự thất bại dẫn đường cho ký ức... Họ không thể tiến bộ, không thể nhớ tới hoàn cảnh ít hơn một chút và kết quả là không thể nào ngủ được. Nhưng những người thành công đầy tự tin thì dùng phương pháp hoàn toàn trái ngược để giải quyết khó khăn, họ hiểu rằng chỉ nên tích lũy những suy nghĩ tích cực vào ngân hàng trí nhớ mà thôi.

Nếu trước khi đi làm vào mỗi buổi sáng, bạn đều bỏ vào hộp trực cong ô tô vài thứ bẩn thỉu, thì chiếc ô tô này sẽ ra sao? Bộ phận khởi động vốn hoàn hảo lập tức gặp trục trặc. Những chuyện như vậy gây cho bạn cảm giác tiêu cực cùng một ý nghĩ ngán ngấm, đồng thời nó cũng

lầm hao mòn động cơ vốn rất nhạy. Cách nghĩ tiêu cực này lại tạo ra cảm giác lo lắng, ức chế và tự ti. Trong khi người khác tiến lên không ngừng, bạn lại mắc kẹt bên lề đường.

Khi bạn suy nghĩ độc lập, ví như lúc một người đang ăn hoặc lái xe, hãy cố gắng nhớ lại những chuyện vui vẻ, tích cực, làm khuấy động ngân hàng trí nhớ, điều này sẽ làm tăng sự tự tin nơi bạn, làm cho bạn cảm thấy “thực sự tốt đẹp”, đồng thời giúp cho cơ thể bạn ở vào trạng thái bình thường.

Sau đây là một mẹo rất hay: Mỗi ngày trước khi đi ngủ, cất vào trong ngân hàng trí nhớ của bạn những suy nghĩ tốt đẹp, nhớ lại những gì phải cảm ơn: vợ chồng, con cái, bạn bè và cả sức khoẻ của bạn; nhớ lại ngày hôm nay đã nhìn thấy người khác làm được những việc tốt gì; nhớ lại mình có được thắng lợi hoặc thành công nho nhỏ gì; nghĩ kỹ lại một chút bạn sẽ thấy đó là vô vàn lý do để bạn sống vui tươi.

2. Chỉ rút ra những suy nghĩ tích cực từ ngân hàng trí nhớ của bạn

Vấn đề tâm lý của một người bất kể là mức độ thế nào, chỉ cần không nghĩ một cách tiêu cực về quá khứ, mà chỉ suy nghĩ tích cực, thì bệnh tình có thể chữa khỏi.

Không được tạo ra trở ngại tâm lý, phải chế ngự những suy nghĩ không vui về quá khứ khi bạn nghĩ đến bất kỳ hoàn cảnh nào, phải chuyên tâm vào điểm tốt đẹp, đồng thời quên ngay những điểm không tốt. Khi bạn phát hiện ra bạn đang có một vài suy nghĩ tiêu cực, thì phải dừng ngay hoạt động suy nghĩ.

Đây là điều quan trọng khích lệ chúng ta: Chỉ cần bạn bằng lòng hợp tác, những ký ức không vui sẽ dần dần tiêu tan, chúng sẽ không còn chỗ dung thân trong ký ức nữa.

Tóm lại, chỉ cần chúng ta nén lại hồi tưởng về những việc không vui, thì dễ dàng quên chúng đi. Chỉ cần lấy ra từ ngân hàng trí nhớ những quan niệm tích cực, còn lại, để cho nó tiêu tan. Cứ như vậy, sự tự tin sẽ ngày càng lớn mạnh. Khi bạn cự tuyệt với những suy nghĩ về quan niệm tiêu cực, tự phủ định, cũng chính là bạn đã tiến được một bước dài trong việc khắc phục nỗi sợ sệt.

4. Tiếp nhận sức mạnh từ vĩ nhân

Hãy treo trong phòng bức chân dung của một vĩ nhân cao thượng, lương thiện, hoặc nếu có thể là ảnh của bạn bè cũng được. Người ấy cho ta một tính cách cá nhân thân thiết, khi nhìn thấy hình ảnh, chúng ta như hiểu thêm về con người trong ảnh, quan hệ cũng trở nên thân thiết hơn. Nó làm cho ta liên hệ tới người cao thượng hơn ta, xuất sắc hơn ta. Dù chúng ta còn xa mới đạt tới trình độ của hình mẫu, nhưng do hình dáng người ấy luôn hiển hiện trước mặt, trong một chừng mực nhất định, chúng ta không ngừng tiếp cận, hoàn thiện mình.

Sức mạnh phẩm cách của một con người luôn luôn kêu gọi phẩm cách của người khác. Nó sẽ cộng hưởng, đây là một trong những vật trung gian phát sinh ảnh hưởng của nhân loại. Một người tình cảm sung mãn, tràn đầy sức sống vô hình trung sẽ dẫn dắt những người xung quanh. Hình mẫu này có sức cuốn hút mạnh mẽ, nó buộc người ta phải noi theo. Người đó sản sinh ra một sức sống, truyền hưng phấn qua mỗi một dây thần kinh, cuối cùng khiến cho họ toả sáng.

Truyện ký của tiến sĩ A-nốt đã đề cập đến ảnh hưởng của ông đối với thanh niên, ông nói: “Điều làm cho họ rung động, làm cho họ sùng bái một cách cuồng nhiệt như vậy không phải là do tài năng đích thực, học vấn uyên thâm và tài hùng biện của ông, mà là một thứ sức sống cộng hưởng, nó đến từ một loại tinh thần đang phát huy tác dụng trong cuộc sống, tác dụng này là sức khoẻ, sự trường thọ, nó không ngừng phát huy tác dụng là do sự kính nể của họ đối với thần kinh, tác dụng này bắt nguồn từ ý thức giá trị và trách nhiệm”.

Tinh thần vĩ đại luôn toả ra ảnh hưởng, nó không chỉ sản sinh ra sức mạnh, mà còn có thể giao lưu, thậm chí tạo ra sức mạnh. Những người vĩ đại, lương thiện có thể dẫn dắt kẻ khác, đương nhiên là được người đời sùng kính. Sự sùng kính phẩm cách cao thượng này luôn khiến cho tinh thần của mình thăng hoa, cứu vớt linh hồn khỏi sự nô dịch của chính mình, vì nô dịch chính mình là sự trói buộc lớn nhất của tiến bộ đạo đức. Số người này nổi tiếng thế giới bởi tư tưởng vĩ đại và những câu chuyện về họ, họ cũng đã tạo ra cho thời đại một nề nếp đạo đức tốt đẹp, chúng ta cũng cảm thấy mục tiêu hay mục đích của mình cũng có được sự thăng hoa.

Đại đa số những thanh niên có tấm lòng rộng mở đều sùng bái anh hùng, đặc biệt là người thích đọc sách. Ngược lại, người có bụng dạ hẹp hòi, nhỏ mọn thường không thật lòng khâm phục người khác. Đối với họ mà nói, điều bất hạnh là họ không nhận thức được, tất nhiên khỏi cần nói tới việc lĩnh hội được cái lợi của việc đọc sách.

Từ đó có thể thấy, một tấm gương tốt có thể ảnh hưởng đến nhiều người. Tấm gương chính là những đốm lửa, một khi toả sáng nhân gian, chúng sẽ biến thành nguồn sáng.

Học vấn truyền hết đời này sang đời khác, những câu chuyện về lòng dũng cảm gây xúc động lòng người, sống mãi với thời gian kia, chính là những đốm lửa, một khi nó ở trong tay những người có tài hoa tương xứng, có chung lòng nhiệt tình, có cùng mục đích, nó sẽ cháy lên thành biển lửa hùng hục, thành công và hy vọng chất chứa trong đốm lửa nho nhỏ này. Cũng tức là, những tấm gương đó khích lệ hết thế hệ này đến thế hệ khác, làm cho đốm lửa được truyền lại mãi. Người đi trước ảnh hưởng và khích lệ người đi sau, người đi sau lại khuyến khích, thôi thúc hậu duệ bằng hành động và thành tích của chính mình, cứ như vậy tre già măng mọc, tinh thần bất diệt.

5. Mười bước để có được trí tuệ

Tri thức chính là khởi điểm đi tới tương lai. Trí óc đã dần trở thành chủ nhân của cơ bắp. Bất kể là hiện tại hay tương lai, sự phấn đấu giành lấy cuộc sống vật chất và sinh tồn không còn quan trọng nữa, điều quan trọng là, trong sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật, chúng ta sinh tồn và sống cuộc sống trí tuệ như thế nào? Chúng ta hy vọng cùng mọi người hợp tác giải quyết vấn đề, hơn nữa hai bên cùng có lợi, nhưng để làm được điều này, vấn đề chủ yếu là có đủ năng lực ngôn từ để diễn đạt tư tưởng của chúng ta hay không. Vì thiếu năng lực này tất sẽ gặp phải thất bại, thường xảy ra những hành vi bạo lực.

Đọc là phương pháp tốt nhất để có được kiến thức và tăng từ vựng. Trong quá trình đọc không ngừng, bạn thu được càng nhiều kiến thức liên quan đến tài năng thiên phú của bạn, càng nhiều kiến thức kỹ thuật, giúp cho bạn phát triển tài năng của mình. Chỉ cần đọc sách, bạn có thể diễn đạt suy nghĩ của mình một cách rõ ràng hơn. Bạn sẽ có năng lực tìm ra nhân vật mẫu mực tốt nhất, giúp bạn nhanh chóng đạt được thành công. Sự giáo dục mà bạn tiếp nhận càng nhiều, bạn sẽ càng vui vẻ. Bạn, tôi đều biết rằng, trí tuệ hoàn toàn không phải được quyết định bởi việc chúng ta biết bao nhiêu từ đơn, mà được quyết định bởi việc chúng ta sử dụng chúng như thế nào để diễn đạt ý tứ cho người khác. Trí tuệ cũng được quyết định bởi việc chúng ta có đánh giá tài năng của mình một cách chính xác hay không, và chúng ta phải sử dụng triệt để quyết tâm và hành động của chúng. Chúng ta hàng ngày đều nên nuôi sống trí tuệ bằng cách như vậy, tuyệt đối không thể ngừng việc học tập.

Dưới đây là các bước thu lượm trí tuệ:

1. Còn sống, còn học. Theo điều tra ở trường đại học, sinh viên lớn tuổi hơn bao giờ cũng có thành tích học tập cao hơn tỷ lệ bình quân là 10% so với sinh viên ít tuổi.
2. Khi đọc sách, nên đặt cuốn từ điển ở bên cạnh, gặp từ nào không rõ nghĩa, lập tức tra ngay, như thế mới khó quên từ đó.
3. Khi bắt đầu phải xây dựng hệ thống từ vựng tốt. Khoảng cách giữa người bình thường và người từ vựng phong phú chỉ có 3500 từ. Khi còn bạn còn nhỏ, phải đọc sách cho chúng nghe, khả năng tiếp thu từ ngữ của chúng sẽ vượt xa sự tưởng tượng của bạn. Khuyến khích con bạn đọc sách, không nên lãng phí toàn bộ thời gian cho trẻ xem tivi.
4. Cân nhắc tới một lần trải nghiệm khuynh hướng giới tính chắc chắn. Xem xem có thể tìm thấy một cuốn trải nghiệm của quý Oóc-kna quanh khu nhà bạn sống hay không, cũng có thể tới các thư viện hoặc trường đại học gần đó để tìm.
5. Trước khi bạn quyết định, hãy tự hỏi mình: “Làm như vậy có đúng không? Làm như thế có

ảnh hưởng tới những người liên quan hay không?” Sau khi tự hỏi như vậy, bạn sẽ không mắc phải sai lầm.

6. Khi con bạn lên bậc học PTTH, nên làm trắc nghiệm sở thích cho chúng. Vì lúc này chúng bắt đầu do dự chọn trường đại học hoặc trung học nào đây, hoặc muốn làm một việc gì đó ngoài xã hội. Muốn chúng thử tài năng bẩm sinh, đồng thời khuyến khích chúng, cũng có nghĩa là cho chúng một chiếc “cần câu”, trong cuộc sống tương lai, chúng có thể tự câu lấy “con cá” chúng muốn. Không nên gán mục tiêu sự nghiệp của mình lên người con trẻ, trừ khi chúng tự mình quyết định theo nghề mà bạn chọn.

7. Trong tất cả các hành động của bạn, không nên ngừng đề cập, suy xét tới những việc mà bạn cho là đúng.

8. Làm cho mình và mỗi một thành viên trong gia đình một chiếc thẻ thư viện. Sách là cội nguồn của trí tuệ, chúng có thể dẫn dắt chúng ta tới một nơi mà chúng ta không thể đặt chân tới.

9. Không nên bỏ qua khoá học hàm thụ, giáo dục bổ túc và các cuộc hội thảo vào buổi tối hoặc cuối tuần. Ngoài ra, còn có một số chương trình giáo dục từ xa cũng tương đối tốt.

10. Tìm lấy một người mình tâm phục khẩu phục làm tấm gương. Mình phải là tấm gương thật thà, chính trực cho con cháu và cấp dưới. Nên đối mặt thật sự với cuộc sống, không nên trở thành “bù nhìn”, thờ ơ, lãnh đạm.

IV. Hình thành niềm tin tất thắng

Nhiều người có mục tiêu, có lý tưởng, họ làm việc, họ phấn đấu, họ trăn trở, họ cầu khẩn..., nhưng do con đường quá gian nan, họ càng đi càng mệt mỏi, càng nản chí, cuối cùng ngã quỵ giữa đường. Về sau, họ mới phát hiện ra, nếu như mình kiên trì thêm một chút nữa, nếu như họ nhìn về phía trước một chút thôi, thì họ đã giành được kết quả.

Làm thế nào để có được thái độ không vứt bỏ, không nản chí?

Chính là mãi mãi không được nhắc tới thất bại, vì nếu như bạn nhắc lại chuyện thất bại, rất có thể bạn thuyết phục bản thân chấp nhận thất bại.

1. Kiên quyết không từ bỏ, mọi vấn đề nhất định đều có thể giải quyết được

Bạn có vấn đề, đặc biệt là những vấn đề khó giải quyết, khiến bạn vô cùng rối trí. Lúc này, có một nguyên tắc cơ bản có thể vận dụng, thậm chí dùng cả đời. Nguyên tắc này hết sức đơn giản, đó là mãi mãi không lùi bước.

Từ bỏ tất cả sẽ dẫn đến thất bại hoàn toàn, hơn nữa, không chỉ những vấn đề trong tầm tay không được giải quyết, mà còn gây ra sự thất bại cuối cùng về mặt nhân cách, bởi vì vứt bỏ sẽ khiến cho con người sinh ra tâm lý thất bại.

Nếu phương pháp bạn sử dụng không có hiệu quả, vậy hãy chuyển sang cách khác để giải quyết vấn đề. Nếu như phương pháp mới vẫn không đủ thuyết phục, tiếp tục chuyển một phương án khác, cho đến khi nào bạn tìm ra chìa khoá giải quyết vấn đề trước mắt. Bất kỳ vấn đề nào cũng có chìa khoá giải quyết, chỉ cần tiếp tục men theo con đường chính không ngừng tìm kiếm, chăm chỉ, cuối cùng bạn sẽ tìm được chiếc chìa khoá này.

Bạn đã từng nghe câu chuyện Hay-ét chưa? Ngày 22 tháng 2 năm 1964, tại vườn hoa quảng trường Mê-di-xon ở Niu Oóc, Hay-ét tham gia giải vượt rào 60 mét. Trước giải, anh ta từng tuyên bố đây là giải trong nhà cuối cùng của mình.

Tinh thần của mọi người rất căng thẳng, tất cả các con mắt đều dõi theo anh ta. Anh ta đã thắng, ngang bằng với kỷ lục cao nhất mà anh ta lập trước đó. Hay-ét chạy xong, đi ngược lại đường đua, đứng cúi đầu một lát, cảm ơn sự cổ vũ của khán giả. Sau đó, 17 ngàn người đứng dậy chúc mừng anh ta, Hay-ét cũng cảm động rơi nước mắt, rất nhiều người cũng khóc theo. Anh ta là một con người đã từng thất bại nhưng vẫn tiếp tục kiên trì phấn đấu. Anh ta không thể từ bỏ, và những người yêu anh ta chính là yêu ở điểm này.

Anh ta tham dự Thế vận hội Tô-ki-ô năm 1964, đích đầu tiên trong nội dung 100 mét vượt rào, với thành tích 13,6 giây, anh ta đã dành huy chương vàng.

Về sau anh ta làm việc cho hãng hàng không, với vai trò đại diện nghiệp vụ. Anh ta tự nguyện giúp đỡ mở rộng những chương trình rèn luyện sức khoẻ ở thành phố sở tại, hoạt động của anh ta thu được kết quả rất đáng tự hào.

Câu chuyện về Hay-ét làm tôi nhớ lại lời của Ca-dắc: “Kiên trì không cầu thả, thúc giục bản thân tiếp tục phấn đấu một cách nghiêm khắc. Ngay cả những con người bé bỏng trong chúng ta làm vậy, phần lớn đều đạt được mục đích. Bởi vì, sức mạnh âm thầm của lòng kiên trì lớn dần theo thời gian tới mức không ai có thể ngăn cản nổi.

“Mỗi một vấn đề đều có chìa khoá giải quyết”. Đây là câu nói nổi tiếng của nhà tư tưởng kiệt xuất người Mỹ Stan-li A-nốt.

2. Kiên trì trong công việc là có thể đạt được

Chuyện kể rằng có một anh chàng thợ xây, trong công việc xây dựng này, anh ta nghiên cứu ra loại tường làm sẵn dành cho nhà lắp ráp, anh ta lập công ty, đầu tư toàn bộ tiền của vào việc này. Nhưng loại tường này không đủ chắc chắn, vừa mới di chuyển đã vỡ. Công ty gặp hàng loạt những khó khăn, những người chung vốn yêu cầu anh ta rút bỏ công ty, đền bù họ nhưng anh ta đã không làm như vậy.

Anh ta là người có suy nghĩ tích cực, có niềm tin sắt đá, cũng có thể nói anh ta có tính cách kiên định và lòng kiên trì. Anh ta cho rằng khó khăn này không đánh đổ được anh ta, anh ta nói: “Tôi không hề nghĩ tới hai từ “từ bỏ”. Vì vậy, anh ta đã kiên trì chuyên tâm vào nghiên cứu và xử lý các vật liệu và cuối cùng anh ta đã thành công, một công ty lớn chuyên sản xuất nhà lắp ghép mua bản quyền thiết kế của anh ta.

3. Luôn chuẩn bị cho một tương lai tốt đẹp hơn

Chúng ta phải luôn nhớ rằng: “Đời người ngắn ngủi, hơn nữa cần phải nghĩ cách sử dụng tốt nhất thời gian sống của mỗi người, và họ hy vọng giành được thành công tuyệt đối trong công việc, cũng như trong phạm vi chuyên môn.

Quả thực, chỉ có cố gắng mới làm nên thành công, nhưng thành công một lần không phải là điểm dừng, bạn phải phấn đấu không ngừng cho lần thành công kế tiếp.

Từ xưa đến nay, tất cả những người thành công đều không bằng lòng với hiện trạng, mà luôn không ngừng chuẩn bị cho ngày mai tươi sáng hơn.

Làm như thế không khó, tuy gian khổ, nhưng vẫn đáng để làm vì sự thành công. “Cố gắng ngày hôm nay là cơ sở cho ngày mai tốt đẹp”. Bạn không nên từ bỏ cố gắng học tập. Nếu lãng phí dù chỉ một giây, bạn sẽ phải hối tiếc cả đời.

Bạn có thể sử dụng thời gian dư thừa để học kiến thức bổ trợ cho công việc hoặc giúp nâng cao hiệu quả công việc. Việc sử dụng có hiệu quả trước mắt có thể đem lại cho bạn thời gian để suy nghĩ tự do về bản thân mình, đảm bảo cho thành công trong tương lai. Đây vừa là đầu tư vừa là bảo hiểm. Bạn có hướng tới tương lai, có muốn thu được lợi nhuận vào ngày mai bằng cách đầu tư thời gian rảnh ngày hôm nay không? Dù bạn làm nghề gì đi chăng nữa, thì toàn bộ thời gian làm việc cộng lại nhiều nhất cũng chỉ chiếm một nửa thời gian trong tuần (thông thường các công ty mỗi lần làm việc 8 tiếng, tuần làm việc 40 tiếng, chiếm không đến 1/3 số thời gian trong tuần), thử hỏi thời gian còn lại bạn sẽ làm gì?

Thời gian nhàn rỗi sau giờ làm việc, thời gian nghỉ ngơi từ ngày hôm trước tới ngày hôm sau, đều là khoảng thời gian tự do của bạn. Có thời gian rảnh rỗi, vấn đề là bạn nên làm thế nào để sử dụng có hiệu quả chúng. Bạn có thể tự vấn lương tâm, quỹ thời gian vàng ngọc này có đáng quý hay không? Chẳng hạn như: Dành một chút thời gian để vui chơi hoặc nhân lúc ngồi xe đi làm hàng ngày để đọc một cuốn sách có liên quan đến kiến thức chuyên môn, hay suy nghĩ mình sẽ có một ngày cuối tuần có nghĩa là trong khoảng thời gian đó, nếu bạn không bị hạn chế về thời gian, thì cũng nên nghĩ thế nào, sử dụng nó ra sao, cái chính là đừng lãng phí thời gian vàng ngọc để vui chơi.

Bạn nên suy nghĩ thận trọng về những điều có ý nghĩa, giống như là dùng thì để cấu trúc nên thì tương lai vậy.

Nếu bạn muốn tạo lập một ngày mai tươi sáng thì hãy đầu tư thời gian rảnh vào những việc có giá trị thực tế hay có thể nâng cao hiệu suất công việc. Bạn có thể dùng thời gian nhàn rỗi tiếp thu những kiến thức mới, sau đó dùng nó để khai thác những tiềm năng còn ẩn chứa trong đầu óc, tạo ra những ý tưởng của riêng mình. Tương lai nếu có cơ hội, những ý tưởng này sẽ là công cụ bổ ích.

Tri thức, dù bạn học nhiều hay ít, đều cất giữ trong đầu óc bạn, nó là của bạn, không thể tiêu tan, không bị kẻ khác lấy mất.

Tô-mát Ê-di-xơn làm thí nghiệm hơn chục ngàn lần, sau mỗi lần thất bại, ông lại tiếp tục tìm kiếm, cho đến khi nào tìm được thứ ông cần. Khi những thứ ông chưa biết trở thành phổ biến như việc dây tóc các-bon cháy được thì vô số bóng đèn vẫn được chế tạo ra.

Trước anh em nhà Rai-tơ, rất nhiều nhà phát minh đã gần phát minh ra được máy bay. Anh em nhà Rai-tơ ngoài nguyên lý giống như những người đi trước, còn cải tiến thêm một vài chỗ. Họ đã sáng tạo ra một bộ khung máy bay kiểu mới. Họ thành công chính nơi người khác đã thất bại.

“Cái chút ít thêm thắt” tương đối đơn giản: Họ thêm vào bên cánh máy bay một vật cánh có thể chuyển động được thiết kế đặc biệt, giúp cho phi công có thể điều khiển được máy bay, giữ cho máy bay thăng bằng. Vật cánh này chính là tổ tiên của chiếc cánh phụ trong máy bay hiện đại.

Bạn có thể thấy được, những thành công đó đều có một điểm chung. Trong mỗi câu chuyện, thành phần bí ẩn chính là quy luật phổ biến chưa được ứng dụng trước đó.

Đây là sự khác biệt giữa thành công và thất bại. Vì thế, nếu bạn đứng trên ngưỡng cửa thành công mà không thể vượt qua được, bạn hãy cố gắng tìm ra cái “thêm thắt” đi.

Trước Ben, có rất nhiều người tuyên bố họ đã phát minh ra điện thoại. Trong số những người có được bản quyền, có Grây, Ê-đi-xơn, Đôn-bai, Mắc-tô-náp, Van-đen và Rây-xơ.

Rây-xơ là người duy nhất tiến gần đến thành công, sự khác biệt nhỏ tạo ra khác biệt lớn là một chiếc đinh ốc đơn độc. Rây-xơ không biết rằng nên xoay đinh ốc một phần tư vòng, chuyển dòng điện ngắt quãng sang đường điện đẳng biên, thì ông ta đã sớm thành công rồi.

Giống như anh em nhà Rai-tơ, “cái thêm thắt” của Ben tương đối giản đơn, ông chuyển dòng ngắt quãng sang dòng đẳng biên.

Đây là hình thức dòng điện duy nhất có thể tái sinh được ngôn ngữ loài người, Ben có thể giữ cho đường truyền được thông suốt, không giống như kiểu ngắt quãng dòng điện của Rây-xơ.

Toà án tối cao Mỹ đã ra phán quyết:

Rây-xơ tuy không nghĩ ra điểm này, không thể dùng phương thức điện tín để chuyển đổi ngôn ngữ. Ben làm được điều này, cho nên ông thành công. Trong trường hợp này, không thể một mực cho rằng cái mà Rây-xơ làm được là tiền đề cho phát minh của Ben được. Ủng hộ Rây-xơ là thất bại, ủng hộ Ben là thành công. Hai điểm này là sự khác biệt giữa thất bại và thành công. Nếu như Rây-xơ kiên trì thì ông thành công, nhưng ông từ bỏ nên đã thất bại.

Ben làm việc, và làm cho đến khi nào có được thành công.

Phán quyết của toà án tối cao Mỹ là chính xác.

Chương 6: Môi trường làm việc sẽ giúp bạn thành công

Thành công trong sự nghiệp có một bí quyết:

Nếu như bạn có năng lực xã giao, dù bạn phạm phải một sai lầm khó mà tin được, bạn vẫn có thể bình yên vô sự.

Điều đó giải thích tại sao có những nhà quản lý rất đổi bình thường nhưng lại có thể tránh được những cơn biến động lớn về nhân sự của công ty. Vì những người này biết quan tâm và đối đãi tốt với người khác nên họ đồng thời cũng nhận được tình cảm mến yêu chân thành từ những người này. Bởi vậy khi họ phạm phải sai lầm, luôn có những người ủng hộ lại tận tình giúp đỡ họ bù đắp.

Cách giao tiếp xã hội thấu tình đạt lý nói chung sẽ có thể giúp bạn thành công trong sự nghiệp vượt xa hơn cả những lý luận kinh điển.

I. Quan hệ xã hội không tốt là trở ngại lớn nhất của thành công

Khi bạn đem đến cho người khác những điều tốt đẹp nhất, bạn sẽ được nhận lại những điều tương tự từ phía họ. Bạn càng hay giúp đỡ người khác thì ngược lại họ cũng sẽ giúp đỡ bạn hết mình. Còn khi bạn càng keo kiệt thì bạn càng không có bất cứ thứ gì cả.

Một vài năm trước đây có người đã phân tích rằng: Trong 100 người dựng nên cơ nghiệp từ hai bàn tay trắng, với độ tuổi từ 21 đến hơn 70 tuổi, trình độ văn hoá từ tiểu học cho đến giáo sư tiến sĩ. Trong họ có đến 70% người đến từ những thị trấn nhỏ với số dân chỉ có hơn 15.000 dân, nhưng ngược lại họ lại có cùng một điểm chung đó là họ đều là những nhà khám phá rất tài ba, họ có thể nhìn thấy được những mặt tốt của người khác -bất luận dưới hình thức nào đều là như vậy.

1. Những người vô tình và khắc nghiệt dễ bị người khác ngầm hãm hại

Tốp-lơ là một nhân vật kiểu thần đồng. Anh tay trắng làm nên sự nghiệp, sáng lập nên một công ty phim nhựa công nghiệp.

Khi mới 30 tuổi có lẽ, anh hoàn toàn đã biết rõ mục tiêu của chính mình. Khi nói chuyện, anh thường khua chân múa tay nói một cách rất hùng hồn, luôn luôn chỉ cho rằng mình là đúng, mà làm người khác cảm thấy không thoải mái. Làm thuê cho anh có 10 người, họ vô cùng ngưỡng mộ sự thông minh của anh nhưng cũng rất căm ghét tính cách con người anh.

Do công ty luôn luôn do một mình anh quản lý, cho nên khuyết điểm không muốn gần gũi với người khác cũng không có trở ngại gì lớn. Rốt cuộc, chỉ có một mình anh tự quyết định làm bộ phim gì mới, tự mình kiểm tiền bạc, đến cả việc chỉ đạo kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường tiêu thụ cũng do anh trực tiếp làm.

Tuy rất khắc nghiệt khi đối đãi với người khác, nhưng quả thật đúng như anh ta nói: "Tôi đối với mọi người rất nghiêm khắc, nhưng đối với mình càng nghiêm khắc hơn". Cho nên hiệu quả công việc vẫn rất cao.

Thời gian qua đi, sau này tất cả đều có sự thay đổi. Lúc đó ngành công nghiệp phim nhựa bắt đầu bước vào thời kỳ xuống dốc. Tốp-lơ hiểu rằng để có thể tồn tại bắt buộc phải tiếp tục sản xuất phim nhựa cho đài truyền hình.

Tốp-lơ vô cùng tức giận. Biểu hiện của vị đạo diễn này gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến công việc của anh. Vì nếu như chi phí sản xuất vượt quá mức dự định của Đài truyền hình, thì lúc đó công ty của Tốp-lơ bắt buộc phải bù lỗ, cho nên sự vô dụng của người đạo diễn này nhất định sẽ gây ra tổn thất cho Tốp-lơ.

Sự bất bình của Tốp-lơ là hoàn toàn hợp lý. Nhưng anh ta đã không bình tĩnh yêu cầu Đài truyền hình tìm hiểu kỹ tình hình, coi chuyện này như một vấn đề rất thông thường. Ngược lại trong phương diện quan hệ giao tiếp với người khác anh đã phạm phải 3 sai lầm không thể tha thứ được:

Sai lầm thứ nhất đó là:

Anh ta đã to tiếng quở mắng vị đạo diễn đó ngay trong công ty.

Điều này làm cho những người ở phía phe của người đạo diễn này trong trường quay cùng với Tốp-lơ xảy ra cuộc tranh luận gay gắt. Điều này đã ảnh hưởng rất lớn đến tinh thần làm việc của tập thể, hơn nữa vì cơn sóng gió này mà lãng phí rất nhiều thời gian quay phim.

Sai lầm thứ hai đó là:

Anh ta lại gọi điện đến Đài truyền hình tìm gặp Mát-xđen, dùng khẩu khí vô cùng gay gắt và cực đoan yêu cầu đuổi ngay vị đạo diễn đó.

Tốp-lơ đã không giải quyết vấn đề bằng cách lựa chọn con đường giữ thể diện hai bên mà ngược lại còn tạo ra một thế cục bất lợi cho bản thân, tự làm mất đi cơ hội có thể tiến thoái của chính mình.

Mát-xđen lại biểu hiện thái độ rất rõ không muốn khai trừ người đạo diễn đó. Bởi vì người đạo diễn này là bạn rất thân với giám đốc Đài truyền hình.

Vị phó giám đốc này sau khi đập máy, thì cho rằng Tốp-lơ đã hiểu rõ ý của ông ấy: "Hoàn cảnh của tôi cũng rất khó xử, đừng vì chuyện này mà làm tôi thấy khó dễ với giám đốc. Nhưng đối với một người trong cách giao tiếp không nhạy cảm như Tốp-lơ thì hoàn toàn lại không hiểu điều ám chỉ ấy.

Sai lầm cực kỳ tệ hại thứ 3 của Tốp-lơ chính là:

Anh bỏ mặc những điều Mát-xđen nói mà lại trực tiếp gọi điện đến cho giám đốc của Mát-xđen.

Và cú điện thoại này đã kết thúc sự nghiệp của anh ta ở Đài truyền hình. Giám đốc của Mát-xđen trong điện thoại hầu như không bày tỏ thái độ gì không vui. Ông ta vẫn kiên quyết sử dụng người đạo diễn ấy, nhưng cũng đồng ý nếu bộ phim do đạo diễn mà vượt qua dự toán kinh phí thì Đài truyền hình sẽ bồi thường cho anh ta.

Tốp-lơ cho rằng những điều anh ta làm là hoàn toàn đúng. Bộ phim của anh ta sắp đến ngày hoàn thành, Đài truyền hình có thể bồi thường cho những tổn thất của anh ta. Anh ta cũng "bày tỏ rõ cho họ thấy rằng anh không phải loại người dễ dàng thoả hiệp". Và khi anh đập máy, tự

nghĩ rằng mình là người thắng cuộc thì cũng là lúc mà Phó giám đốc dày dạn của Đài truyền hình gọi Mát-xđen đến phòng làm việc.

Ông nói một cách rất quả quyết và rõ ràng với Mát-xđen rằng, từ bây giờ về sau không bao giờ được cộng tác làm ăn với những người như Tốp-lơ. Mát-xđen không có bất cứ ý kiến gì, ông ta tán thành một cách vui vẻ.

Sau 10 ngày thương lượng giải quyết sóng gió, tờ séc 100 nghìn đô-la Mỹ của Đài truyền hình nhanh chóng được gửi đến. Nhưng đây cũng là tấm séc cuối cùng mà Tốp-lơ nhận được từ phía Đài truyền hình.

Đúng như lời của một người cũng rất thành công và được mọi người kính nể đã nói: "Nếu như người ta cho rằng bạn là một người vô tình, thờ ơ, lạnh nhạt hoặc sai khiến họ giống như là một thứ công cụ, họ cũng sẽ có thể ngấm ngầm mà hãm hại bạn, hoặc nhân lúc bạn thất bại mà giâu đồ bìm leo. "

Thái độ ứng xử không khéo léo của Tốp-lơ đối với nhân viên và những người khác, cũng giống như trường hợp vị khách kia đã lớn tiếng chỉ trích người nhân viên ở sân bay. Kết quả là người nhân viên đó đã trả thù bằng cách đem hành lý của ông khách đó gửi đến một nơi khác. Còn phó giám đốc Mát-xđen của Đài truyền hình cũng bởi vì Tốp-lơ đã từng nói năng một cách không lễ độ với ông ta mà không hề muốn giúp anh một tay.

Tốp-lơ từ trước đến nay chưa từng tạo cho mình một lực lượng cơ bản nào để giúp đỡ cho mình. Cho nên tuy rằng anh về mặt kỹ thuật phán đoán vấn đề một cách rất chính xác nhưng ngược lại mọi người chỉ muốn chờ đợi sự thất bại của anh. Anh có đủ trí tuệ và sự hiểu biết để có thể đạt được thành công như mong muốn, nhưng anh lại thiếu đi sự khéo léo cần thiết trong quan hệ xã giao với người khác.

2. Không nên chú ý quá nhiều đến bản thân

Khi tiếp xúc với người khác mà cảm thấy xấu hổ và sợ hãi, đều là bởi vì bạn chú ý quá nhiều đến bản thân mình, là một người có cảm giác bản thân rất lớn.

Dưới đây là hai phương pháp để đánh giá một cách thích đáng người khác và khắc phục được nỗi sợ hãi đối với họ:

1. Cách nhìn của bạn đối với người khác phải luôn duy trì tính cân bằng. Khi tiếp xúc với họ, phải nhớ kỹ trong đầu hai điều: mỗi người đều có vị trí quan trọng nhất định và mình cũng rất quan trọng.

Cho nên khi bạn gặp một người nào đó, bạn phải nghĩ như thế này: "Chúng ta đều là hai nhân vật quan trọng, bây giờ đang ngồi cùng nhau để cùng thảo luận về một đề tài có hứng thú và lợi

ích chung."

Vài tháng trước, có một vị giám đốc đã gọi điện cho chúng tôi, ông ta vừa mới tuyển dụng một thanh niên trẻ mà chúng tôi đã giới thiệu cho ông ta cách đây không lâu.

"Ông có biết người thanh niên trẻ đó đã dựa vào điều gì mà thuyết phục được tôi không?"
Bạn tôi hỏi.

"Là điểm nào vậy?"

"Tự bản thân anh ta thể hiện là một người không giống với những người khác. Hầu như tất cả những người đến xin việc khi vào phòng làm việc của tôi đều tỏ ra sợ hãi. Họ trả lời toàn là những điều mà họ nghĩ là tôi muốn nghe. Nói thật nhé, họ gần giống như một kẻ ăn mày, đối với bất cứ việc gì đều không có chủ kiến của riêng mình. Nhưng người thanh niên đó lại hoàn toàn khác. Anh ta tôn trọng tôi, nhưng điều quan trọng hơn cả là anh ta cũng tôn trọng chính mình. Càng đáng nói hơn nữa là những vấn đề anh ta đặt ra để hỏi tôi dường như còn nhiều hơn cả những điều tôi hỏi anh ấy. Anh ta không giống như một con chuột nhỏ chỉ biết rúc đầu, mà là một đấng nam nhi thực thụ".

Thái độ tôn trọng với đối phương có thể giúp bạn duy trì được sự cân bằng. Đừng bao giờ nghĩ người khác quan trọng hơn bạn, tuy rằng trông họ có vẻ như rất tầm cỡ và quan trọng, nhưng xin nhớ kỹ một điều: về bản chất anh ta với bạn đều có chung về một hứng thú, sở thích và vấn đề như nhau.

2. Học thông cảm người khác: Có khi có thể xuất hiện nhưng chuyện như bạn bị người khác nhục mạ, họ gào thét ra lệnh cho bạn, họ bới móc từng khuyết điểm nhỏ của bạn hay đưa bạn vào tình thế bị động. Nếu như bạn không có sự chuẩn bị từ trước, những chuyện này sẽ có thể làm tổn thương đến lòng tự trọng của bạn, và làm bạn cảm thấy sụp đổ hoàn toàn. Vì thế ngay bây giờ bạn hãy tìm cho mình một số biện pháp để phòng bị với những loại người thô bạo miệng hùm gan sứa này.

3. Làm thế nào để khắc phục những trở ngại về tâm lý khi giao tiếp

1. Dưới đây chúng tôi xin tạm thời liệt kê một số tâm lý xã giao thường gặp như sau:

Tâm lý lập dị khác người

Thường tự cho mình là thanh cao, tự cho rằng mình hơn người, không muốn quan hệ với người khác, lời nói và việc làm có phần kỳ quái lập dị, làm người khác không thể nào tiếp nhận được, từ đó mà ảnh hưởng đến quan hệ xã giao của bạn.

Tâm lý khép kín

Giữ chặt tất cả tư tưởng tình cảm nguyện vọng thực sự của mình trong lòng, giấu kín không muốn cho ai biết, tìm mọi cách để tách biệt với mọi người và thế giới bên ngoài. Nghiêm trọng hơn nữa là không có lòng tin với bất cứ ai, tâm trạng luôn luôn phòng bị đối với người khác, xa lánh với tất cả mọi mối quan hệ.

Tâm lý sợ hãi

Khi giao tiếp với người khác (đặc biệt là khi đứng trước đám đông), tự dung cảm thấy căng thẳng, sợ hãi, tay chân lóng ngóng không biết làm gì, lời nói thì lộn xộn không rõ ràng, không có trình tự, thậm chí nghiêm trọng hơn nữa là cảm thấy sợ khi gặp người khác.

Tâm lý thù địch

Căm ghét người khác, thậm chí coi người khác như kẻ thù, coi quan hệ giữa người với người chỉ là trò lừa bịp lẫn nhau, còn có người lại toàn cho rằng người ta chỉ tìm cách để ngấm ngầm hãm hại mình, từ đó mà trốn tránh quan hệ với mọi người, thậm chí còn công kích việc đó bằng lời nói và việc làm cụ thể.

Tâm lý thích can thiệp

Chỉ thích nghe ngóng, loan tin hay can dự vào đời tư, bí mật của người khác, từ đó làm người khác không vừa ý, chán ghét.

Tâm lý tự cao

Đánh giá cao bản thân mình mà không sát với thực tế, trước mặt người khác thì cả vú lấp miệng em, chỉ tự cho mình là đúng, thường làm đối phương cảm thấy xấu hổ, căng thẳng, ức chế, làm người khác khó mà chấp nhận được.

Tâm lý đố kỵ

Đối với tài năng hay thành công của người khác, trong lòng không vui, đố kỵ, châm chọc cạnh khoé người đó, thậm chí còn có thể có một số hành vi thiếu đạo đức.

Tâm lý phản nghịch

Lời nói và hành động khi giao tiếp với người khác chỉ chứa đựng thái độ phản kháng, phê phán hay ngăn chặn người khác không được tham gia, từ đó hai bên khó có thể hài hoà với nhau.

Tâm lý xấu hổ

Tại những nơi công cộng tự hạn chế bó buộc lời nói và hành động của mình quá nhiều, đến mức không có cách nào để biểu đạt một cách trọn vẹn những tư tưởng hay cảm xúc của bản thân, từ đó mà cản trở sự giao lưu giữa hai bên.

Tâm lý tự ti

Biểu hiện trong khi giao tiếp với xã hội: không dám nghĩ đến thành công, chỉ nghĩ nhiều đến thất bại, thiếu sự tự tin, luôn cảm thấy mình thua kém, thiếu đi dũng khí và niềm tin khi giao tiếp với người khác

2. Điều hoà thích hợp những trở ngại về tâm lý khi xã giao

Nắm vững tâm lý điều tiết

Vận dụng khoa học tâm lý, dựa vào những lời khuyên và sự giúp đỡ của các nhà tâm lý, có thể khắc phục, uốn nắn những trở ngại tâm lý trong khi giao tiếp với xã hội.

Cải thiện đức tính bản thân

Những khiếm khuyết về tính cách là một trong những nhân tố quan trọng dẫn đến việc khó khăn trong giao tiếp xã hội. Cần phải rèn cho mình những đức tính tốt đẹp như nhiệt tình, vui vẻ, chân thành, lương thiện, khoan dung độ lượng, tôn trọng người khác, hiểu và thông cảm với người khác, giàu tính trách nhiệm, tự lập tự cường, vui vẻ giúp đỡ người khác...

Điều chỉnh kết cấu nhận thức

Khi giao tiếp với xã hội có nhận thức tích cực, toàn diện và thiện ý là một trong những nền tảng cho việc giao tiếp tốt đẹp; ngược lại, nếu chỉ coi quan hệ đối với người khác là giả dối, lạnh nhạt, diễn kịch, không đáng tin... thì có thể sẽ hình thành nên một xu thế xác định tâm lý khác, từ đó mà ảnh hưởng đến sự phát triển và thành lập những mối quan hệ xã hội.

Học tập kỹ năng giao tiếp

Xử lý quan hệ giao tiếp là một loại kỹ năng, một loại nghệ thuật, nó có thể thông qua học tập hoặc luyện rèn để bồi dưỡng và nâng cao, ví như khen đối phương một cách chân thành thích hợp, biết lắng nghe người khác, đặt mình vào hoàn cảnh người khác, đối xử với người khác một cách khoan dung độ lượng, tăng cường tính chủ động, dũng cảm thừa nhận và sửa chữa khuyết điểm, tìm sự giống nhau giữa hai bên và giữ lại những sự khác biệt riêng. v. v.

II. Quan hệ giữa người với người cần có sự hòa hợp

Trong cuộc sống gia đình, xã hội và quốc tế nói chung tồn tại rất nhiều điều không hài hoà. Đây là điều mà chúng ta không lấy gì làm lạ. Bởi vì mỗi người trong số chúng ta đều thông qua những đôi tai khác nhau để nghe âm thanh, thông qua cặp mắt khác biệt để nhìn sự vật, và bộ óc của chúng ta cũng đi bằng những con đường khác nhau để nhận xét về cuộc sống. Những quyết định mà bạn làm, chính là kết quả của một hệ thống tư duy có một không hai của bộ não tạo thành.

Sự hoà hợp ở đây chính là cần hiểu rõ một điều: Một nhóm người sau khi tan sở, họ cùng nhau đi trên một chiếc xe buýt để trở về nhà. Trên đường đi vào trong thành phố, họ đã đem cách nhìn hoàn toàn không giống nhau để cùng nhìn một phong cảnh trên đường. Trong số đó, có người nhìn thấy chỉ toàn là những cảnh nhà cửa công trình bị đổ nát và huỷ hoại; người khác trong số họ thì vì đang mãi lo nghĩ một vấn đề nào đó mà lại hoàn toàn chẳng chú ý gì đến cảnh vật trước mắt.

Điều quan trọng ở đây chính là, chúng ta hãy thử dùng con mắt của người khác để nhìn vào thế giới của họ. Để làm được điều này, có một phương pháp đó là: tìm ra được ưu điểm của bản thân người đó, cho dù cách sống, ngoại hình hay tín ngưỡng của họ không có gì giống với chúng ta một cách rõ rệt. Trong quá trình tìm hiểu những mặt mạnh của họ, bạn phải dùng tình yêu để cùng họ tiến hành sự hoà hợp. Tình yêu chính là điều mà chúng ta cần nhất.

1. Giao lưu là tiền đề của hợp tác

Chúng ta vốn là những người lạ mặt không quen mà gặp, nhưng khi hai bên cùng nhau đưa tay ra nắm chặt, thì không thể coi như là không có gì liên quan đến nhau cả.

Có quý bà trong ngày lễ giáng sinh đưa đứa con trai nhỏ 5 tuổi của mình cùng đi mua đồ ở một cửa hàng bách hoá lớn. Cô cho rằng, cậu con trai của mình sau khi nhìn thấy những đồ trang sức, những chiếc tủ kính trưng bày triển lãm hay những món đồ chơi lộng lẫy thì nhất định sẽ rất thích thú. Cô kéo tay đứa bé đi rất nhanh, làm cho đôi chân bé nhỏ của cậu bé dường như ríu lại không thể theo kịp. Cậu bắt đầu kêu khóc ầm ĩ, tay nắm chặt áo của mẹ. "Trời ạ, rốt cuộc con sao thế?" Cô không đủ kiên nhẫn bắt đầu lên tiếng trách mắng: "Mẹ đưa con đi, là để con hưởng một chút không khí của ngày giáng sinh. Con mà vẫn tiếp tục kêu khóc nữa là ông già Nô-en sẽ không tặng quà giáng sinh cho nữa đâu."

Nhưng cậu bé vẫn kêu khóc không thôi, cô lại vội vàng đi tìm mua vội vài món đồ bán tháo ở phút cuối cùng trước giờ giáng sinh. "Nếu con vẫn còn tiếp tục gào khóc thì lần sau mẹ sẽ không bao giờ đưa con đi chơi nữa." Cô bắt đầu lên tiếng dọa nạt. "À, đúng rồi, hay là do giày

của con bị lỏng rời, có phải bị dây giày làm vướng chân không?" Cô vừa nói vừa quì xuống dưới bậc thềm để buộc lại nút giày cho cậu bé.

Và khi quì xuống dưới đất, cô bất chợt ngẩng đầu lên nhìn. Đây là lần đầu tiên cô thông qua con mắt của một đứa bé 5 tuổi để nhìn cửa hàng bách hoá lớn này. Từ góc độ đó, cô không nhìn thấy những đồ vật đẹp đẽ, không nhìn thấy những đồ trang sức mỹ lệ, những quầy hàng đồ chơi trang trí lộng lẫy, cái cô thấy chỉ toàn là những hành lang dài dằng dặc như một mê cung, đâu đâu cũng là những thân hình, những đôi chân dài như những ống khói lớn. Những người lạ mặt cao lớn như những ngọn núi, đôi chân họ đi giống như đang trượt băng, mọi người xô qua đẩy lại, giành giật lẫn nhau, vừa đi lại như vừa trốn chạy. Những khung cảnh này không những không vui vẻ gì mà ngược lại thật đáng sợ. Cô lập tức quyết định đưa cậu bé về nhà, và đồng thời tự nhủ với chính mình, tuyệt đối sau này không bao giờ đặt cách nghĩ của mình áp đặt lên cậu bé.

Ra đến ngoài cửa hàng bách hoá, người mẹ này chợt chú ý đến một ông già tuyệt đang ngồi trên một cái quầy được trang trí trông giống như phong cảnh Bắc cực. Cô nghĩ, nếu để con mình đích thân gặp mặt ông già Nô-en, sẽ có thể làm thằng bé quên đi những cảnh đáng sợ vừa nãy, và để nó nhớ đến việc đi mua đồ giáng sinh là một hoạt động vui vẻ.

Không thể giao lưu thì không thể hợp tác, giao lưu chính là tiền đề của sự hợp tác. Giao lưu với một người, đầu tiên bạn cần phải hiểu rằng, mỗi con người trên trái đất này đều có những quyền lợi giống nhau mong muốn được thoả mãn những nhu cầu cuộc sống của họ. Mọi người đều biết, màu da, nơi sinh, tín ngưỡng chính trị, giới tính, tình trạng kinh tế hay là sự hiểu biết hầu như không thể quyết định được giá trị của một con người, con đường đi đến giao lưu chính là phải tiếp nhận một sự thật: Mỗi người đều là một nhân vật không giống bất cứ ai. Trên thế giới không có người hoàn toàn giống nhau, thậm chí đến anh em song sinh cũng có điểm khác nhau.

Những đường vân ngón tay của chúng ta, những đường vân ở chân cũng là độc nhất vô nhị, thậm chí đến tần số giọng nói của chúng ta cũng không thể tìm thấy hai người giống nhau.

2. Có tình yêu mới có sự giao lưu

Bạn phải yêu bản thân mình, sau đó mới có thể đem tình yêu đó ban phát cho những người khác. Yêu là độc lập, và là lấy sự chia sẻ giữa chúng ta với người khác làm nền tảng, hơn nữa còn là sự lựa chọn dựa trên tính độc lập, chứ không phải xuất phát từ nhu cầu ỷ lại. Tình yêu thực sự, chính là một mối quan hệ được tạo thành khi hai người đã có năng lực duy trì cuộc sống của mình. Chỉ có những người độc lập, mới có thể tự do chọn lựa duy trì một mối quan hệ. Những người không độc lập thì chỉ vì có nhu cầu mới tiếp tục duy trì quan hệ.

Có thể thấy rằng, tình yêu chính là tiền đề cho sự giao lưu giữa hai bên.

Là một người hoà hợp tốt, khi bạn, tôi và một người lạ mặt giao tiếp với nhau, đầu tiên đều giơ tay ra, và muốn người kia cùng bắt tay với mình, bởi vì chúng ta đều biết rằng, đó là một cách để biểu hiện sự tôn kính đối với người khác. Ngoài cách bắt tay, chúng ta còn có thể dùng ánh mắt nhìn thẳng vào đối phương, đồng thời trên khuôn mặt nở một nụ cười ấm áp và thân thiện, qua đó để thể hiện sự thích thú cuồng nhiệt của chúng ta khi tiến hành sự giao lưu này. Khi có thể gặp một người lạ mặt, đầu tiên chúng ta thường chủ động giới thiệu danh tính của mình trước, và trước khi nói họ tên, thường thêm một câu "Chào anh". Những hành vi này cũng có thể dùng khi giao tiếp trong điện thoại.

Khi chúng ta mong muốn kết bạn với một người bạn mới, giao tiếp thân mật với một người lạ mặt, cùng nói chuyện với ai đó hoặc lắng nghe người khác nói, đều nên nhìn vào họ. Chúng ta nên lắng nghe một cách vừa đồng tình vừa chăm chú, cho dù bạn có thể không đồng ý lắm với những lời họ nói.

Chúng ta đối xử một cách bình đẳng với người khác. Nên lắng nghe kể cả khi những lời nói đó có vẻ tẻ nhạt hoặc vô vị. Bởi vì, nội dung của họ nói hẳn cũng có cái lý của mình. Chúng ta không thể hùng hùng hổ hổ tra hỏi đến cùng vấn đề họ nói. Chúng ta hãy thử đi tìm những nét nổi trội đặc biệt của người đó, rồi khéo léo chân thành ca ngợi họ. Sau đó hãy để những người đó nói về bản thân mình, nhằm tìm hiểu họ.

Chúng ta rất dễ dàng tìm hiểu, hơn nữa dễ dàng chung sống. Chúng ta vốn dĩ không mong muốn người đó có thể có phản ứng gì với những lời nói của chúng ta, và cũng không muốn thử nghiệm để nghiên cứu xem rốt cuộc họ đang nghĩ cái gì.

Khi đối diện với một người lạ mặt, chúng ta vô cùng tự tin, bởi vì chúng ta muốn tìm hiểu, cho dù vẻ ngoài của người đó có tỏ ra trấn tĩnh như thế nào đi nữa nhưng dường như ở mỗi người cũng đều có tâm trạng nóng lòng với người mình sẽ gặp gỡ, để tranh thủ phát triển một tình bạn hoặc phát triển bản thân. Chúng ta cũng biết rằng, dường như bên trong mỗi một con người ít nhiều đều tồn tại một nỗi lo sợ bị người khác cự tuyệt.

Khi chúng ta đối diện với một người lạ mặt mà sau này có thể là bạn của bạn, có thể là người làm ăn với bạn, hay là người nhà của bản thân bạn, thái độ của chúng ta phải thật nhiệt thành, chứ không nên ích kỷ. Vì người mà chúng ta quan tâm chính là người đó chứ không phải bản thân mình. Khi mà trong lòng chúng ta cảm thấy thực sự thích thú đối với người khác - chứ không phải bản thân chúng ta, thì người đó sẽ có thể cảm được điều đó. Có thể họ cũng không biết dùng cách nào để nói rõ vì sao họ có khả năng như thế, nhưng đích thực họ đã có khả năng này. Còn ngược lại, khi người ta giao tiếp với một người mà trong đầu người đó chỉ nghĩ đến

lợi ích của bản thân, thì họ sẽ có ngay một cảm giác không thoải mái. Đây là cái gọi là sự giao lưu phi ngôn ngữ: "Tuy rằng bạn nói có vẻ lớn tiếng như vậy, nhưng ngược lại tôi chẳng hiểu bạn đang nói cái gì."

3. Các bước tiến hành giao lưu để đạt được thành công

Dưới đây chúng tôi giới thiệu một cách cụ thể hơn các bước tiến hành giao lưu với người khác:

1. Giao lưu với người khác không bao giờ là miễn cả. Không nên chỉ vì sợ đối phương có thể có phản ứng cực tuyệt mà để bỏ lỡ, không dám giao lưu với họ. Nhớ kỹ định luật Pắc-kin-xơn nổi tiếng: "Khoảng không được tạo ra do không thể giao lưu sẽ nhanh chóng bị lấp đầy bởi những lời đồn nhảm, những hiểu lầm, những lời nói vô ích, và thuốc độc".

2. Trong quá trình giao lưu, tri thức chưa chắc đã tiêu biểu cho trí tuệ, trực giác nhạy bén không nhất định đã là chính xác, đồng tình cũng không hẳn là đã hiểu rõ. Cái gọi là lượng thứ được với người khác chính là lúc trước khi "Đi giày của người khác đi hết một dặm đường", không nên có quan niệm đến trước ngồi trên.

3. Chịu toàn bộ trách nhiệm về sự giao lưu: Là một người lắng nghe, bạn cần phải chịu toàn bộ trách nhiệm. Nghe xem người khác muốn nói cái gì. Tuyệt đối không thể dùng thái độ và tâm lý bình thường để đối xử với những người có quan hệ với bạn. Nhất định phải thành tâm 100%.

4. Đứng trên lập trường của họ nhìn nhận bản thân mình. Tưởng tượng mình là bố mẹ bạn, tưởng tượng là người tâm đầu ý hợp của bạn, tưởng tượng bạn chính là con cái bạn hoặc là nhân viên dưới quyền của bạn. Khi bạn bước vào một căn phòng hay vào phòng làm việc, bạn cần nghĩ xem, người khác có thể có ấn tượng gì đối với bạn? và tại sao?

5. Lắng nghe chân lý và nói ra chân lý. Không nên để những lời nói nhảm nhí không chính xác khiến bạn trở thành người bị hại. Sau khi bạn nhận được hay nghe thấy một chuyện gì đó làm bạn có ấn tượng sâu sắc, cần lập tức kiểm chứng xem nguồn gốc những tin tức đó có đáng tin cậy hay không, không nên chỉ biết nghe những điều bạn thích, mà nên nghe nhiều sự thật.

6. Đối với mỗi một sự việc mà bạn nghe được đều cần phải lấy tâm trạng và thái độ rộng mở để tiến hành kiểm chứng. Trong lòng phải có sự rộng rãi, không nên chỉ giữ thành kiến, mà cần có năng lực phân tích vấn đề một cách trọn vẹn, đối với những chuyện khác nên tiến hành nghiên cứu.

7. Đối với mỗi một vấn đề, cần phải suy nghĩ đến mặt tích cực và tiêu cực của nó, nên theo đuổi sự tích cực.

8. Kiểm điểm một chút bản thân mình, xem xem có thể dễ thay đổi "sắc thái" trong con người bạn một cách dễ dàng và chính xác không: từ một người làm ăn nghiêm khắc biến thành một người nho nhã lịch sự như bố mẹ và bè bạn, biến thành tri kỷ, một người tình hay là một giáo viên.

9. Hãy tạm thời thử bước ra khỏi phạm vi cuộc sống của bạn, suy nghĩ một chút, rốt cuộc loại người nào thu hút được sự chú ý của bạn, và bạn có thể thu hút được những loại người nào chú ý đến mình. Họ có phải là cùng một loại hay không? Bạn có thể thu hút được những người thành công? Những người mà bạn thu hút có phải toàn là người thành công hơn bạn? Tại sao?

III. Dệt mạng lưới quan hệ xã hội

Cuộc sống cũng giống như những hồi âm, bạn gửi đi cái gì thì nó sẽ gửi trở lại cái đó. Bạn gieo hạt gì sẽ thu hoạch được quả ấy, bạn cho cái gì sẽ nhận được cái ấy. Những cái mà người khác có, bạn cũng có thể có. Bất luận bạn là ai, cũng như bạn đang làm gì, nếu bạn biết đi tìm cho mình phương pháp tốt nhất để đạt được thành quả mỹ mãn trong mọi mặt của cuộc sống, vậy thì khi bạn tiếp xúc với mỗi người hay mỗi một sự việc, nên tìm những mặt tốt đẹp của nó và coi nó như một điều không thể thay đổi, không thể làm trái được.

1. Nhận biết những người xung quanh bạn

Cần phải đan dệt tốt "phạm vi quan hệ công cộng" của bạn, vậy thì đầu tiên bạn cần phải nhận biết rõ được những người xung quanh bạn. Xung quanh chúng ta có 3 dạng người chủ yếu:

Dạng thứ nhất, là những người chấp nhận với hiện tại.

Những người này tin tưởng rằng mấu chốt của thành công là có vận may. Bản thân họ chưa đủ điều kiện đó nên không có được điều may mắn như vậy. Loại người này rất dễ nhận ra, bởi vì họ luôn cố hết sức để che giấu mình, để làm người khác tin rằng họ rất vui vẻ. Có một thanh niên ngoài 30 tuổi rất thông minh, nhưng anh lại cam tâm tình nguyện giữ một chức vụ hết sức bình thường, và có sự bảo đảm lâu dài. Gần đây, anh ta mất đến vài tiếng đồng hồ để nói với chúng tôi rằng tại sao anh ta rất mãn nguyện đối với công việc của mình (đúng là anh ta có thể che đậy được sự không hài lòng về nó). Nhưng chúng tôi biết anh ta đang lừa gạt chính mình, bản thân anh ta cũng hiểu rằng mình đang tự lừa gạt mình. Thực ra anh ta rất muốn có một công việc có tính thách thức hơn nữa, như thế mới có thể tiếp tục phát triển và duy trì lâu dài. Nhưng bởi vì có vô số những lý do và những trở ngại khiến anh ta tin rằng bản thân mình không thích hợp để làm những việc đại sự như thế.

Một loại cực đoan khác của dạng người này đó là chuyên đi tìm kiếm những công việc mới, bởi vì họ không hài lòng với công việc hiện tại nên thường xuyên thay đổi công việc. Họ tự do thay đổi không mục đích ở khắp mọi nơi, hy vọng có một ngày nào đó vận may sẽ đến và mỉm cười với họ. Cách làm của những người đó có thể bị người khác phê phán là: "Giống như một ngôi mộ có hai cửa mở để tiện cho việc ra vào".

Kiểu người thứ hai, là một số người không dám mạo hiểm:

Kiểu người này chỉ chiếm một bộ phận khá nhỏ. Khi họ mới bắt đầu trưởng thành, họ ra sức hướng đến thành công, họ có thể làm việc bình thường hoặc đề ra một số kế hoạch. Nhưng chỉ sau khoảng 10 năm, những trở ngại trong công việc bắt đầu gia tăng. Để có thể tiến xa hơn nữa thì những nỗ lực phải bỏ ra dường như sẽ rất gian khổ. Họ nghĩ rằng nếu cứ tiếp tục như thế thì

sẽ không đáng, bởi vậy mà họ vứt bỏ tất cả những cố gắng trước đây, biến thành những kẻ cam chịu thụt lùi.

Có thể họ tự lấp liếm cho mình: "Chúng tôi kiếm được nhiều tiền hơn những người bình thường, cuộc sống cũng tốt hơn người khác rất nhiều. Vậy tội gì không tự hài lòng với chính mình mà còn phải mạo hiểm nữa?"

Thực ra những người này có một nỗi sợ, họ sợ thất bại, sợ người khác không đồng ý, sợ xảy ra những điều không mong muốn, sợ mất đi những cái mình đang có. Họ không hẳn đã thoả mãn, bởi vì họ biết rõ rằng bản thân mình đã đầu hàng. Trong số những người đó có rất nhiều người rất tài giỏi, chỉ bởi vì không dám mạo hiểm nữa, mới tự nguyện sống một cuộc sống bình thường như vậy.

Kiểu người thứ 3, là những người không bao giờ chịu khuất phục.

Loại người này chỉ chiếm khoảng 2% ~ 3% mà thôi. Họ tuyệt đối không để bị quan chi phối con người họ, tuyệt đối không bao giờ chịu khuất phục trước bất cứ trở ngại nào, càng không tin rằng mình sẽ sống một cách vô vị dần dần qua ngày đoạ tháng. Mục đích sống của họ chính là để đạt được thành công. Loại người này rất lạc quan, họ tự tin rằng nhất định sẽ thực hiện được tâm nguyện của bản thân. Họ rất dễ dàng kiếm được mức lương cao, rất có thể trở thành những nhà kinh doanh tài ba, một giám đốc cao cấp hoặc những nhân vật lãnh đạo của mọi ngành nghề khác nhau. Như vậy họ mới có thể hưởng thụ được hết cuộc sống, hiểu được giá trị đích thực của sinh mệnh. Họ hy vọng rằng mỗi một ngày mới, coi sự tiếp xúc mới với người khác làm phong phú thêm kinh nghiệm sống và tiếp nhận nhiệt tình.

Có thể không khách khí mà nói rằng, thực ra ai ai cũng hy vọng mình trở thành loại người thứ 3, bởi vì chỉ có những người như thế mới có thể đạt được thành công như mong muốn, cũng chỉ có loại người đó khi làm việc mới có thể đạt được kết quả mỹ mãn nhất.

Để khiến bạn trở thành dạng người thứ 3, chúng ta bắt buộc phải đẩy lùi mọi trở ngại xung quanh chúng ta. Để hiểu một cách triệt để vì sao loại người thứ 1 và thứ 2 có thể cản trở sự thăng tiến của chúng ta, mời mọi người xem kỹ ví dụ dưới đây.

Chẳng hạn như bạn nói với một vài người bạn rằng: "Có một ngày tôi nhất định sẽ trở thành phó chủ tịch hội đồng quản trị một công ty lớn."

Lúc này sẽ như thế nào đây? Những người bạn của bạn sẽ có thể cho rằng bạn đang đùa, chỉ là nói linh tinh tùy tiện mà thôi. Khi một ngày nào đó họ tin vào lời bạn nói, cũng có thể

IV. Hợp tác giúp bạn thành công

Trong ngụ ngôn của Ê- Dốp có một câu chuyện nhỏ như thế này.

Gió mà mặt trời thi nhau xem ai mạnh hơn. Gió nói: "Anh có nhìn thấy ông lão ở bên dưới kia không? Tôi có thể nhanh hơn cả anh làm ông lão phải bỏ cái áo khoác ngoài ra." Thế là mặt trời núp đằng sau gió, bảo gió thổi một trận cuồng phong. Nhưng gió càng thổi mạnh, ông lão càng quấn chặt chiếc áo khoác vào người.

Cuối cùng gió chỉ có cách thừa nhận thua. Mặt trời mới từ sau gió lộ rạng, nở một nụ cười vui vẻ với ông lão. Chẳng bao lâu, mồ hôi ông lão tuôn ra đầm đìa, ông liền nhanh chóng cởi chiếc áo khoác ngoài ra. Mặt trời đã biết một bí quyết trong chuyện này: sự ấm áp, thân thiện và cả sự yêu thương nhẹ nhàng thông thường hơn cả bạo lực và cưỡng bức.

1. Người biết giúp người khác, sẽ được người khác giúp đỡ

Có một người được đưa đến quan sát và thưởng thức cuộc sống ở thiên đàng và địa ngục, để sau khi so sánh, anh ta có thể chọn lựa một cách thông minh nơi chốn cho mình. Đầu tiên anh ta đi xem địa ngục được quản lý bởi ma quỷ. Ngay từ cái nhìn đầu tiên đã khiến người ta vô cùng sững sờ, bởi vì tất cả mọi người ở đây đều ngồi bên bàn rượu, trên bàn bày rất nhiều thức ăn ngon, bao gồm thịt, hoa quả, rau.

Nhưng khi anh ta quan sát kỹ những người đó, phát hiện ra không ai có lấy một nụ cười, cũng không có âm nhạc của bữa tiệc linh đình hay dấu vết của những niềm vui cuồng nộ. Những người ngồi bên chiếc bàn xem ra đều ủ ê, không một chút thần sắc, hơn thế nữa chỉ toàn là da bọc xương. Người này còn phát hiện ra cánh tay trái của mỗi người đều buộc một chiếc đĩa, cánh tay phải buộc một con dao, cả dao và đĩa đều có tay nắm dài 4 thước, khiến cho chúng không dùng để ăn được. Cho nên mặc dù mọi thức ăn như vậy nằm trong tay họ, nhưng kết quả là vẫn không ăn được, đành phải chịu nhịn đói.

Sau đó anh ta lại đi đến thiên đàng, tình cảnh hoàn toàn giống như thế, cùng loại thức ăn như nhau, với những cái dao, đĩa có tay nắm dài 4 thước. Nhưng, những cư dân trên thiên đường đều ca hát và cười nói vô cùng vui vẻ. Vị tham quan này trong chốc lát cảm thấy vô cùng nghi hoặc. Anh ta nghi ngờ tại sao trong cùng một hoàn cảnh như nhau, kết quả ngược lại không hề giống nhau. Những người trong địa ngục đều bị nhịn đói mà trông rất đáng thương, nhưng những người trên thiên đường ngược lại ăn uống rất ngon lành mà lại còn rất vui vẻ. Cuối cùng, anh ta đã có được đáp án. Những người ở địa ngục đều chỉ biết cố gắng cho bản thân mình ăn, nhưng một dao một đĩa với tay cầm dài 4 thước như thế cơ bản không thể nào ăn được. Còn những người ở thiên đường đều cho người đối diện của mình ăn, và lại được người đối diện

mình cho ăn, bởi vì cùng nhau giúp đỡ, kết quả là giúp được cho chính bản thân mình.

Điều gợi ý này rất rõ ràng. Nếu như bạn giúp đỡ người khác đạt được những thứ mà họ mong muốn, bạn cũng sẽ vì thế mà đạt được những điều bạn cần, hơn thế nữa người bạn giúp càng nhiều thì những cái mà bạn nhận được cũng sẽ càng nhiều.

Nếu như bạn mang một niềm tin cao cả, bạn sẽ có một số tài sản. Niềm tin này chính là giúp đỡ người khác. Niềm tin này sẽ mang đến cho sự nghiệp của bạn hạnh phúc to lớn.

Nguyên tắc này do tác giả Du-glát trình bày giống như là diễn kịch trong nhiều trường hợp.

Du-glát vốn là một mục sư, sau khi nghỉ hưu, ông liền lao vào hàng trăm công việc có ảnh hưởng, sách có thể ảnh hưởng đến hàng nghìn người, điện ảnh có thể ảnh hưởng đến hàng triệu người. Ông đã tiến hành hướng dẫn như thế với người đầu tiên, nhưng loại hướng dẫn này từ trước đến nay vẫn không rõ ràng như cuốn tiểu thuyết dài tập "Niềm tin cao cả" đã thể hiện.

Bạn giúp đỡ người khác hoặc tặng cho họ cái gì không phải để lấy lại thù lao, sự bồi thường hay tán dương, nếu như bạn làm như vậy, bạn có phát huy được một sức mạnh qui luật phổ biến. Bạn làm một việc tốt mà luôn tránh nhận được thù lao, thì những lời chúc phúc và thù lao ngược lại có thể đến với bạn rất nhiều.

Bạn đừng nên cho rằng chỉ có những người giàu có mới có thể thực hiện được niềm tin này. Mỗi một người đều có thể dùng một phần sức lực của họ để giúp đỡ người khác. Bất luận bạn làm công việc gì, bạn đều có thể nuôi dưỡng trong tâm tưởng bạn một nguyện vọng cháy bỏng, là giúp đỡ người khác.

Một hôm, một đại diện của câu lạc bộ nhi đồng ở Mỹ đã đến yêu cầu một người đàn ông quyên góp một chút để giúp đỡ câu lạc bộ nhi đồng này, anh ta đã cự tuyệt ngay:

"Xéo đi!" Anh ta nói, "Tôi đang ốm, rất ghét người khác đến xin tiền của tôi!"

Người đại biểu này quay đầu bước đi, vừa đến cửa, anh ta bất chợt ngừng bước, quay lại nhìn người đó một cách thân mật và nói: "Ông không muốn chia sẻ nỗi khổ cùng với những người nghèo này, nhưng tôi lại muốn chia sẻ cùng ông một điều tôi có, đó là một câu chúc phúc: cầu chúa ban phước lành cho ông".

Nói xong anh ta nhanh chóng quay mình đi ra ngoài. Vài hôm sau, xảy ra một chuyện vô cùng thú vị.

Người đã từng nói "Xéo đi" ấy đã gõ cửa phòng làm việc câu lạc bộ nhi đồng và hỏi: "Tôi có thể vào được chứ?" Cùng lúc đó anh ta mang ra một tấm séc 500 ngàn đô-la.

Anh ta đặt tấm séc này lên bàn và nói: "Tôi xin quyên góp tấm séc này với một điều kiện: xin các ông tuyệt đối không để cho bất cứ ai biết tôi đã làm chuyện này".

"Tại sao lại không để cho mọi người biết chứ?" Người đại diện hỏi anh ta.

"Tôi không hy vọng lũ trẻ biết tên của tôi, bởi vì tôi không phải là một người tốt, tôi là một tội nhân."

Đây chính là nguyên nhân tại sao chúng ta không biết tên của người đàn ông này, chỉ có đại diện câu lạc bộ thiếu nhi kia và một người vĩ đại nhất trong số những người quyên góp biết được tên của anh ta. Nhưng bạn phải hiểu rõ một chút: anh ta quyên góp tiền là để lũ trẻ tránh xa những việc mà anh ta đã từng làm.

Cũng giống như người đại diện của câu lạc bộ nhi đồng đó, bạn có thể không có tiền, nhưng bạn có thể cùng người khác chia sẻ những điều mà bạn có. Bạn cũng có thể giống như anh ta, trở thành một phần sự nghiệp vĩ đại; bạn cũng có thể khi cần thiết phải trao tặng hãy khảng khái mà ban tặng. Tài sản quý giá nhất và sức mạnh lớn nhất của bạn thường không thể nhìn thấy được và cũng không thể chạm vào nó được. Chẳng có ai có thể mang chúng đi, bạn chỉ có bạn mới có thể phân phối chúng. Bạn cho người khác càng nhiều, những thứ mà bạn nhận được cũng sẽ càng nhiều.

Bây giờ, nếu như bạn vẫn nghi ngờ điểm này, có thể tự mình đi chứng minh nó, biện pháp là: tặng cho mỗi người mỗi lần bạn gặp một nụ cười, một câu nói thân thiện, một câu trả lời khiến người khác vui vẻ, đem những suy nghĩ tốt đẹp, những lời khen ngợi, niềm tin, hy vọng, sự khích lệ, sự vui vẻ, niềm cảm kích ấm áp... từ đáy lòng mình.

Nếu như bạn có thể làm thí nghiệm này một lần, tặng cho người khác bất cứ loại của cải tinh thần như kể trên, bạn sẽ cảm nhận thấy:

Khi bạn chia sẻ những điều đó với người khác, những thứ mà bạn giữ lại cũng có thể phát triển và tăng lên, còn nếu những thứ mà bạn giữ lại không muốn cho người khác thì nó sẽ trở nên bị thu nhỏ và giảm bớt đi. Bởi vậy, bạn nên chia sẻ với người khác những điều tốt và những điều đáng mong muốn, và hãy giữ lại những điều không tốt và không đáng để mong muốn.

Những nhà nghệ thuật luôn biết quan sát học hỏi những tác phẩm của những nhà nghệ thuật khác để từ đó có được sự gợi mở, từ cách này họ đã học được nhiều điều hơn hẳn những gì họ được đi học hay khi quan sát tự nhiên.

Bạn có thể hồi tưởng lại một chút, những người có ảnh hưởng nhất đối với bạn. Bạn sẽ có thể phát hiện, họ chính là những người luôn thật lòng quan tâm đến bạn - bố mẹ bạn, một người

thầy giáo tốt, một người bạn làm ăn, hay một người bạn tốt nào đó. Những người mà bạn có thể có bất cứ ảnh hưởng lớn nào đối với họ thì cũng chính là những người bạn thật lòng quan tâm thân thiết nhất. Khi bạn ở cùng những người mà bạn thật sự quan tâm, lợi ích của hai bên - không phải là lợi ích của riêng bạn - sẽ chiếm một vị trí quan trọng nhất trong tâm trí của bạn.

Liệu chúng ta có thể chung sống một cách thành công với người khác hay không, và cùng họ tiến hành hợp tác và nối liền một cách có hiệu quả, điều đó hoàn toàn quyết định ở bạn có khả năng thấy được nhu cầu của người đó hay không, và hiệp lực giúp đỡ họ thoả mãn nhu cầu đó. Bất cứ những người mưu tính đem cách nghĩ của mình áp đặt vào người khác, kết quả của hành động này tất sẽ chuốc lấy thất bại.

2. Kết bạn với những người không thấy thoả mãn

Thiên hạ thật không biết có bao nhiêu người không làm được điều gì, nguyên nhân chính là họ quá dễ dàng thoả mãn! Đạt được một vị trí ổn định, đến cuối đời cũng chỉ một ít lương như thế, mỗi ngày toàn làm những công việc như nhau, cứ thế cho đến chết, thế là họ cho rằng những cái cả đời đã dành được, chỉ có thế mà thôi.

Không thoả mãn là một điều đau khổ. Để thoát khỏi nỗi khổ vì không thoả mãn, rất nhiều người đã tìm đến một nơi an nhàn, thoải mái để sống, không phải suy nghĩ, cũng không phải chịu trách nhiệm gì.

Biết đủ có thể được xem là mục tiêu của động vật, nhưng cũng không thể để cho con mắt của loài người trở nên hẹp hòi. Bò và lợn khi đã có được sự chăm sóc thích hợp và thức ăn đầy đủ là đã thoả mãn; nhưng mục tiêu của con người là cần có sự nghiệp thành tựu, chứ không phải chỉ chuyên dăng cá và thịt của người khác.

Một số người còn có một phương pháp để trốn tránh việc không thoả mãn, đó là đổ lỗi cảnh ngộ của mình cho số phận bất hạnh. Oán trách bản thân bị môi trường bên ngoài trói buộc, quả thực là cực kỳ xuẩn ngốc. Cảm giác không thoả mãn sẽ khiến chúng ta hiểu được lỗi lầm là ở bản thân chúng ta, và nên sửa đổi bản thân mình trên một phương diện nào đó, như vậy sau này mới có thành công.

Những nhân vật có tiếng tăm thực sự không sợ thừa nhận khuyết điểm của bản thân mình. Họ không hề ngồi an nhàn một chỗ để thưởng thức về những ưu điểm của mình, họ hy vọng bạn bè đến khen ngợi họ, nhưng họ sẽ không vì điều đó mà cảm thấy tự mãn.

Những nhân vật lớn không mong muốn sự bợ đỡ, nịnh nọt, họ chỉ tra xét bản thân bằng thái độ phê bình, đem địa vị hiện tại và những gì họ tâm nguyện ra để so sánh.

"Bạn hãy so sánh bản thân mình ở hiện tại và bản thân bạn mong muốn đạt tới thành công

trong tương lai". Câu nói này của Gơ-xơ rất có ý nghĩa. Gơ-xơ là một nhà thơ viết nhiều thơ trên báo nhất, và cũng là người được nhiều độc giả hoan nghênh nhất. Ông có được thành công như thế phần nhiều là vì ông có thể luôn nhìn thấy cái tôi trong lý tưởng của mình, chứ không thoả mãn với bản thân trong hiện tại.

Bước đầu tiên đòi hỏi bản thân phải thăng tiến, tức là tuyệt đối không thể dừng lại ở địa vị hiện có. Cảm giác không thoả mãn với thực tại có thể giúp bạn hoàn thành bước đầu tiên này.

Tuy nhiên chỉ không thoả mãn thôi thì cũng không đủ. Có sự di chuyển mà không có mục tiêu thì cũng vô dụng. Bạn cần phải quyết định mình sẽ đi về đâu. Điểm này rất quan trọng.

3. Tiếp thu nhiều hơn những lời khuyên chân thành của người khác

Con đường rất dễ đi lầm khi chúng ta xin lời khuyên của người khác; chính là chúng ta luôn tìm những người làm cho chúng ta có cảm giác thoải mái, muốn họ nói rằng chúng ta đúng, nhưng trên thực tế cái mà chúng ta theo đuổi vẫn chưa phải là chân lý.

Bất luận cảm giác của bạn tốt hay xấu, điều cần thiết là theo đuổi chân lý. Bạn có thể tìm được người đáng tin cậy, đạt được những ý kiến mà bạn cần. Phải biết rằng, việc vứt bỏ những ý kiến khiến bạn dễ chịu rất cực là rất đáng. Bạn nên tạo ra cho mình thái độ không có thành kiến với ý kiến của người khác, hãy hoàn toàn để phán đoán và cảm giác của bạn độc lập, không liên quan gì với nhau.

Đối với việc thỉnh giáo người khác, có một điều rất quan trọng mà không thể tránh được, đó là việc bạn có dám tiếp thu hay cự tuyệt ý kiến của người khác hay không. Sau khi làm sai một việc, không thể trách cứ bạn bè: "Sao anh không bảo tôi sử dụng phương châm khác?" E rằng kết quả sẽ là: Nếu anh ta có nói điều đó đi nữa thì bạn cũng chưa chắc đã nghe theo anh ta.

Nếu những lời chỉ bảo của bạn bè là sai thì nên nhớ kỹ rằng không thể đổ lỗi cho họ. Có phải bạn cho rằng nguyên nhân cơ bản nhất để thỉnh giáo người khác, chính là đợi đến khi làm hỏng việc rồi thì có thể quở trách họ. Có phải bạn cũng có thói xấu này? Liệu có phải khi đạt được kết quả tốt rồi thì bạn cảm thấy rất đắc ý, còn khi kết quả không tốt thì lại đổ lỗi cho người khác?

Sau khi bạn thỉnh giáo người khác với thái độ nghiêm túc, bạn có thể dùng thái độ phê phán để đánh giá lại người bạn đã thỉnh giáo và những kiến giải của họ.

Về phương diện này, bạn có thể đưa ra những vấn đề sau:

1. Những ý kiến phát biểu của người mà bạn thỉnh giáo là nghiêm khắc hay quá dễ dãi? Nếu như người đó đều có thể đưa ra những ý kiến về mọi phương diện đối với bất cứ ai, thì bạn có thể tin cậy nhiều vào họ.

2. Người đó có phải là người được lựa chọn xứng đáng nhất trong số những người bạn muốn thỉnh giáo không? Hãy xem người chỉ bảo cho bạn có trình độ lý giải vấn đề như thế nào, rồi trao cho họ sự tin cậy tương ứng.

3. Ý kiến của người đó liệu có phải giống với các chuyên gia cùng loại khác không? Tốt nhất là bạn nên tham khảo ý kiến của nhiều chuyên gia.

4. Có phải người đó vì muốn lấy lòng bạn mà nói cho bạn những điều mà bạn thích nghe? Nhất là khi người đó muốn mượn việc lấy lòng bạn để đạt được một lợi ích nào đó thì đặc biệt sẽ có chuyện này.

5. Người đó là một người bảo thủ, hay là một người cấp tiến? Nếu như họ có chiều hướng cực đoan nào đó, thì bạn nên cân nhắc loại bỏ những ý kiến đó.

6. Người đó có lòng tin với bạn không? Họ hoặc là cảm thấy bạn không đủ khả năng để thực hiện một kế hoạch khó khăn nào đó, hoặc là chỉ lo bạn không thể đảm nhiệm được công việc phức tạp ấy. Tóm lại, người đó sợ bạn thất bại.

7. Có phải người đó có ác ý muốn dẫn bạn đi sai đường? Có phải họ muốn mượn thất bại của bạn để đạt được lợi ích nào đó? Nếu bạn làm theo lời họ nói, họ có thể đạt được lợi ích ấy, vậy thì bạn cần phải cẩn thận với kiểu chỉ bảo nhiệt tình này.

8. Có phải người đó thật lòng lấy lợi ích của bạn làm điều kiện hàng đầu?

Phương pháp đơn giản nhất để cân nhắc ý kiến của người khác, là xem người chỉ bảo bạn có thực sự thích bạn không, có thành ý giúp bạn không; hơn nữa người đó có hiểu bạn không, và hiểu được năng lực của bạn thế nào. Thành ý của họ là điều rất quan trọng.

Có điều, thành ý không phải là điều kiện quan trọng duy nhất để lựa chọn người thỉnh giáo, động cơ có thể rất trong sạch, nhưng ý kiến lại sai lầm, chuyện này cũng không phải là ít.

4. Tiếp thu phê bình là tham khảo tốt nhất

Bị người khác giễu cợt cũng có thể là một dấu hiệu báo trước bản thân bạn có thể tiếp nhận những thử thách.

Cô-nen đã từng bị công kích. Lần đầu tiên khi ông diễn giảng tại Hạ nghị Viện Mỹ, ông đã bị một vị đại biểu bang Niu Giê-si tên là Phin-bút nói một câu châm chọc như thế này: "Vị tiên sinh đến từ bang I-li-noa này, e rằng trong túi áo cũng chứa toàn là kiêu mạn?"

Mọi người trong toàn Nghị viện đều cười rộ lên, giả dụ như người bị châm chọc là người có da mặt mỏng thì e rằng sẽ không thể ứng phó được, nhưng Cô-nen lại không như thế, bên ngoài ông rất thô ráp, nhưng trong lòng ông hiểu câu nói này là sự thật.

"Trong túi của tôi không chỉ có kiều mạch, mà trong tóc cũng giấu những hạt giống ấy. Người miền Tây chúng tôi ai ai cũng đều mang hương vị quê hương như thế, nhưng hạt giống của chúng tôi rất tốt, chúng có thể sinh trưởng lên những mầm cây tốt."

Vì lời phản bác này mà Cô-nen đã trở nên nổi tiếng khắp cả nước, và mọi người đều gọi ông là "nghị sĩ hạt giống của bang I-li-noa". Ông có thể biến lời châm chọc của người khác thành sự khen ngợi và đồng tình, bởi vì ông đã thuần thục phương pháp tự biết đánh giá thấp mình, phương pháp này ai ai cũng có thể dễ dàng học được.

Ông hiểu rằng chạy trốn khỏi những lời phê bình không phải là cách tốt. Sự phê bình giống như một con chó, khi chúng ta càng sợ nó thì nó càng đuổi theo chúng ta, dọa ta sợ.

Phê bình của người khác là điều vô cùng đáng quý, nó có thể thể hiện rõ bạn đang ở địa vị nào, nhưng bạn phải ghi nhớ kỹ không thể chỉ dừng lại ở địa vị đó mà không hành động gì.

Khi người khác phê bình bạn, cần phải vui vẻ tiếp nhận và coi đó là những hướng dẫn để bạn tiến lên phía trước, không thể coi đó là những lời nói tránh né của sự thất bại.

Cần phải lấy thái độ khách quan để cân nhắc những phê bình của người khác. Không nên tính toán đến chuyện những điều đó làm bạn đau khổ đến chừng nào, hay động cơ người khác phê phán bạn rốt cục là vì sao. Lợi dụng những phê bình của người khác để nhìn nhận rõ hành vi của bản thân, để xem bạn rốt cục là đúng hay là sai. Nếu bạn đã sai, nên sửa đổi ngay; nếu bạn thực sự đúng, không nên cảm thấy bất an vì người khác phê bình.

Khi nghe những lời phê bình của người khác, không nên hình thành thói quen cảm giác rằng mình đang bị hạ nhục. Bất luận như thế nào đi nữa, nếu như kẻ thù của bạn có thể chỉ rõ con đường phá vỡ sự tự ti của bạn, khiến bạn có thể cải tiến, như thế, họ đã thực sự giúp bạn được một việc lớn.

Chương 7: Quy hoạch phương án thành công

Tuổi trẻ là thời gian đẹp nhất để thu dệt những ước mơ và hy vọng. Nhưng, có một điều vô cùng không may đó là, đại bộ phận trong chúng ta rốt cục lại xa rời những lý tưởng về công bằng, hy vọng, chính trực của tuổi thơ; mà trong thời kì tràn ngập những ước mơ vĩ đại ấy, dường như bất cứ điều gì cũng có thể giải quyết được. Thực ra, con người ta chỉ cần có lý tưởng cao cả và lô-gíc đơn giản là có thể giải quyết được bất cứ vấn đề nào. Thế nhưng, thất bại bị người khác nhấn mạnh nhiều lần đã làm chúng ta sức cùng lực kiệt, hơn thế nữa còn kiềm chế những tiềm năng của chúng ta.

Trong thời kì thơ ấu và thiếu niên ấy, chúng ta thường được lắng nghe những lý tưởng giống nhau; chỉ có điều, chúng ta vẫn chưa bao giờ thấy được những chứng cứ để hoàn thành những lý tưởng đó. Nếu như bạn thật sự muốn hoàn thành tâm nguyện của cả đời bạn, tại sao lại không lập cho nó một bản kế hoạch mục tiêu, đồng thời đặt ra thời gian biểu hành động và bảng đánh giá chúng? Bạn hãy đánh giá một chút ảnh hưởng của cách thức này đối với bạn, đối với bạn mà nói, mục đích của chúng là cái gì? Hãy thị giác hoá nó, cho nó sự sống, và biến nó thành mục tiêu của riêng bạn, đồng thời bạn hãy văn bản hoá những mục tiêu đó, như vậy mới có thể duy trì được tính lâu dài của nó.

I. Không có một phương án tốt, sẽ không có một kết quả tốt

Clê-mông Xtôn hiện giờ đang là một PMA (thái độ tích cực) rất nổi tiếng trên toàn thế giới, tuổi ấu thơ đã mồ côi cha, nhưng có một điều may mắn đó là, ông lại có một người mẹ vô cùng kiệt xuất.

Khi Clê-mông Xtôn bắt đầu phải đặt ra và quy hoạch mục tiêu của đời mình, ông đã làm cuộc chọn lựa vô cùng thận trọng và tỉ mỉ, vì thế ngày nay mới trở thành một người được tôn kính nhất, giàu có nhất, và cuộc sống có những căn cứ vững chắc nhất trên thế giới. Đối với tuổi ấu thơ của mình, ông không những chưa từng một lần oán trách mà ngược lại luôn tràn đầy niềm tin và lòng nhiệt huyết để đạt được những mục tiêu của đời mình. Ông vô cùng thận trọng và cẩn thận khi đặt ra mục tiêu của cuộc đời, và ông đã đạt được mục tiêu đó như đúng tâm nguyện của mình. Clê-mông Xtôn đến năm 83 tuổi vẫn tiếp tục duy trì làm việc như trước đây.

1. Phương hướng đúng đắn là một nửa của thành công

Bạn có cách nhìn như thế nào đối với hai chữ thành công? Mục tiêu, niềm tin và hành động chính là ba yếu tố quan trọng của thành công.

Hãy để chúng ta bắt đầu từ con số không, xác định xem cái gì mới chính là điều quan trọng nhất trong sự nghiệp của bạn.

(1). Bước thứ nhất

Trong công việc phải có những điều gì mới được gọi là thành công? Bạn hãy cố gắng chọn lựa cho mình đáp án nhiều nhất có thể trong những mục dưới đây:

Mức lương cao

Đãi ngộ tốt

Cơ hội thăng tiến

Trong công việc nhận được sự tín nhiệm

Quyền lực và tự do quyết sách

Cơ hội sáng tạo

Cơ hội quản lý người khác

Cơ hội hợp tác

Cơ hội phục vụ khách hàng

Nhịp điệu làm việc nhẹ nhàng

Môi trường làm việc tốt

Địa vị ổn định

Độc lập

Có sự thách thức đối với tài chí cá nhân

Phương thức quản lý giàu tính gợi mở

Tính trách nhiệm

Tính quyền uy, cơ hội làm công việc có tính trừ bị

Không giống với người khác

Có cống hiến đối với xã hội và người khác

Kiểm được nhiều của cải

Có thể gây ảnh hưởng đối với người khác

Có bầu không khí làm việc tốt

2. Bước thứ hai:

(1) Những cái khác (hãy chỉ ra cụ thể)

(2) Bây giờ, trong số những cái mà bạn đã chọn, lại chọn ra 10 điều mà bạn cho là quan trọng nhất.

(3) Lại chọn ra 5 điều quan trọng nhất.

(4) Trong công việc hiện tại bạn đã có được những điều gì trong số đó?

(5) Mời bạn hãy nói vắn tắt cách nhìn của bạn đối với thành công.

(6) Làm cách nào để nhìn nhận về công việc bây giờ? Ví dụ như phạm vi chức trách của bạn bây giờ, gần đây có những việc không được như ý, liệu có nhận được sự cho phép tương ứng hay những hình thức khác hay không?

(7) Giả sử bạn từ giả công việc hiện nay, bạn muốn làm một công việc như thế nào? Mời bạn hãy nói rõ một chút.

(8) Bất luận là có phải chuyển công tác hay không, bạn cảm thấy bây giờ có những việc gì bạn có thể làm được?

(9) Lại viết một lần nữa định nghĩa của bạn về thành công, lần này hãy viết cụ thể một chút.

Mong bạn hãy dành ra một chút thời gian rỗi rãi làm bài trắc nghiệm như trên, cũng có thể

ghi âm lại kết quả vào trong băng, hoặc là sau khi cùng bạn bè thảo luận một lúc hãy viết lại vào giấy.

Đây là một quá trình suy nghĩ rất có ích

Chúng ta gọi nó là "quá trình tìm hiểu bản thân".

Chúng ta thường nói: "Một phương hướng rõ ràng là một nửa của thành công."

Còn có một câu cách ngôn khác nói: "Càng hiểu bản thân mình, càng dễ đạt được những điều mình muốn."

Khi bạn bắt tay vào việc lựa chọn hay thay đổi công việc, định nghĩa về thành công của riêng bạn sẽ chính là lá bùa hộ mệnh, mang lại cho bạn vận may làm gì cũng có thể đạt được thành công.

2. Xác định mục tiêu từng bước phải đạt được

Thế giới của bạn cần phải thay đổi, bạn có khả năng lựa chọn mục tiêu của mình.

Khi bạn xác định mục đích quan trọng của mình bằng một thái độ tích cực, rất tự nhiên bạn sẽ hướng theo 7 nguyên tắc về thành công được ứng dụng dưới đây:

(1) Tinh thần mở mang sáng tạo của cá nhân;

(2) Năng lực tự kiểm chế

(3) Kiến thức có tính sáng tạo

(4) Suy nghĩ chính xác

(5) Tập trung chú ý

(6) Thời gian dự tính và của cải

(7) Sự nhiệt tình

Bây giờ bạn hãy xem một câu chuyện về thành công dưới đây đã chỉ rõ những điều đó đã tự nhiên hướng đến như thế nào.

Rô-bốt cũng giống như nhiều người khác, khi đọc câu chuyện gây xúc động lòng người "80 ngày chu du thế giới" của Giu-lét Vê-in, sức tưởng tượng của ông đã được khơi dậy. Rô-bốt nói với chúng tôi:

"Người khác dùng 80 ngày để đi hết vòng quanh thế giới, bây giờ, tại sao tôi lại không thể dùng 80 đô-la Mỹ để chu du vòng quanh thế giới chứ? Tôi tin rằng bất kì một mục đích nhất định nào cũng đều có thể đạt được, nếu như tôi có thành ý và niềm tin. Cũng có thể nói rằng, nếu như tôi xuất phát từ nơi tôi đang sống, tôi sẽ có thể đến được nơi mà tôi muốn đến".

"Tôi nghĩ, một vài người khác họ chỉ cần làm việc trên tàu buôn cũng đủ có thể vượt qua Đại Tây Dương, hay họ chỉ đáp những chuyến xe rẻ tiền để chu du thế toàn thế giới, tại sao tôi lại không thể chứ?"

Thế là Rô-bốt đã lấy từ trong túi áo mình ra một cái bút, anh bắt đầu liệt kê ra trên mảnh giấy một bảng những vấn đề mà anh có thể gặp phải, và ghi lại cả biện pháp để giải quyết từng vấn đề đó

Hãy để chúng tôi nói lại một lần nữa:

Điểm khởi đầu của tất cả mọi thành tựu đều là những mục tiêu xác định đạt được bởi một thái độ tích cực.

Hãy nhớ kĩ câu này, và sau đó tự hỏi bản thân bạn: "Mục tiêu của mình là gì? Cái mà mình thật sự muốn đó là cái gì?"

Dự đoán, trong 100 người thì có đến 98 người không hài lòng với hiện trạng của họ, nhưng trong lòng họ lại thiếu đi một bản phác thảo rõ ràng về thế giới mà họ mong muốn.

Bạn đã từng nghĩ thử tình cảnh này chưa? Bạn nghĩ xem những người đó đến cuối đời vẫn sống một cách phiêu bạt, trong lòng thì luôn bất mãn, phản kháng, đấu tranh một cách không mục đích, nhưng lại hoàn toàn không có một mục tiêu nào rõ ràng nhất.

Liệu bây giờ bạn có thể thử nói xem bạn muốn đạt được những gì trong công việc? Xác định mục tiêu rõ ràng cho mình có thể là một công việc không đơn giản, thậm chí chúng còn có thể chứa đầy những đau khổ và thử thách bản thân.

Nhưng bất luận bạn phải bỏ ra bao nhiêu cố gắng, chúng đều rất xứng đáng, bởi vì chỉ cần khi bạn nói rõ mục tiêu của mình, bạn sẽ có thể có được rất nhiều điều bổ ích.

Bạn đang tiến đến một nơi nào đó, mà không phải là đang dừng một cách tĩnh tại, nhiệm vụ quan trọng của bạn bây giờ vẫn là những tuyến đường được nối liền mà bạn không quen thuộc.

Để đến được điểm kết thúc của hành trình dẫn đến thành công, bạn nhất thiết phải nắm được nhiều kĩ thuật.

Nếu như con thuyền bị nhiễu hiệu ứng điện từ, nó có thể đi lệch hướng với vị trí đã định, người lãnh đạo con thuyền đó bắt buộc phải làm cuộc điều chỉnh sửa chữa, để bảo đảm cho con thuyền của anh ta đi đúng vị trí chính xác mà nó cần đến.

Cũng tương tự, khi bạn hành trình trên đại dương của cuộc đời, rất có thể bạn sẽ phải gặp vô số những điều phiền nhiễu khác nhau. Khi bạn từ bản đồ chuyển đi xác định được con tàu của bạn đang phát sinh đi lệch hướng, bạn phải kịp thời đối chiếu sửa chữa những chênh lệch đó.

Trước mắt bạn có thể có vô số những thất bại, khó khăn gian khổ và cả nguy hiểm. Những cái đó chính là những cạm bẫy nguy hiểm hay những bãi đá ngầm cho chuyến tàu của bạn, bạn bắt buộc phải vòng lên trước chúng để tiến lên, để có thể đạt được mục đích của bạn mà không hề gặp phải tai nạn.

Bạn muốn lựa chọn tuyến đường đi chính xác, nhất thiết bạn phải dựa vào sự chỉ dẫn chính xác của la bàn.

Để điều chỉnh những sai số của la bàn không hẳn là một kỹ thuật quá khó, biện pháp cần thiết nhất để bảo toàn độ chính xác của la bàn đó chính là người lái thuyền phải không ngừng đối chiếu điều chỉnh chúng.

Cũng giống như đầu kim nam châm luôn cùng với hai cực nam bắc nằm trên một đường thẳng vậy, khi bạn đối chiếu sửa chữa la bàn của bạn, bạn sẽ có thể tự động gây ra phản ứng, khiến mục tiêu và lý tưởng cao nhất của bạn cùng nằm trên một đường thẳng.

3. Lập tức hành động, tuyệt đối không thể mượn cớ để kéo dài

Bạn biết không, điều duy nhất thất bại trong công việc có thể là bạn khát khao làm một việc gì đó nhưng ngược lại bạn lại không hề đưa ra một hành động thiết thực nào để ra sức thực hiện nó. Đối với những ước mơ, bạn cần phải chọn lựa những bước đi để phát hiện, nắm vững, để ra sức thực hiện, hay thậm chí để sáng tạo chúng.

Khi đã có một phương hướng chính xác, một mục tiêu xác định, bạn nên có những hành động thực tế để theo đuổi lý tưởng của bạn.

Thành công thuộc về ai? Thuộc về những người theo đuổi nó với một niềm tin mãnh liệt và có nghị lực kiên trì làm đến cùng. Đương nhiên, để không bao giờ bị khuất phục, không bị bất cứ cản trở nào là một việc không đơn giản, ai cũng đều có lúc mềm yếu, không phải lúc nào cũng miễn cưỡng giữ mãi hình tượng một chàng trai kiên cường bất khuất như thế. Cũng có lúc lý tưởng của bạn cảm giác như thật xa vời không thể với tới được (thậm chí có thể rơi vào tình trạng tê liệt), hoặc đó xem ra chỉ là một ảo tưởng không thể nào thực hiện được. Nguyên nhân cũng có thể do bạn quá nóng lòng muốn đạt được nó. Lúc này đừng ngại làm chậm lại nhịp điệu, và tuần tự tiến dần từng bước. Những người thành công thường là những người biết hành động trước người khác, biết tích góp lâu dài, và sau lưng họ thường để lại những thành tựu vĩ đại đáng được tự hào vượt hơn hẳn những người bình thường.

Hiểu được điều này, mới có thể đạt được thành công.

Phát triển sự nghiệp là cả một quá trình, tuyệt đối không phải là chuyện bước một bước là tới nơi. Chúng cần chúng ta phải bỏ ra rất nhiều nỗ lực nhỏ.

Trong quá trình này, bạn nhất định phải tuân thủ theo phương pháp cóp nhặt từng ngày, cuối cùng, những nỗ lực nhỏ bé đó sẽ giống như những dòng nước nhỏ chảy nhẹ nhàng hội tụ lại thành những đợt sóng cuộn trào mãnh liệt không thể lực nào có thể cản được, hơn nữa có lúc thành công có thể đến sớm hơn cả những dự tính của bạn.

Một người diễn viên từng cho rằng: Thu nhập của diễn viên không phải là cao, nhưng anh ta nói anh ta vĩnh viễn không bao giờ từ bỏ công việc của mình. Đồng thời lúc đó anh ta cũng biết rằng lý giải của mình đối với thành công còn khác xa so với rất nhiều người.

Đối với quan niệm xã hội hiện nay mà nói, công việc của tôi có thể không được ổn định, cũng không thành công, tuy nhiên, tôi cũng luôn mơ ước có thể có được một căn nhà cho riêng mình, cứ hai năm lại có thể thay một chiếc xe hơi mới, có một khoản tiền tiết kiệm lớn ở ngân hàng, có thể tùy thích ra vào các nhà hàng, du lịch vòng quanh thế giới ... Nhưng vì sự nghiệp diễn viên yêu thích của mình, trong một chừng mực lớn tôi đã vứt bỏ đi một số mộng tưởng xa xỉ đó.

Bạn có thể đối phó một cách thành công những thách thức của sự thay đổi.

Lấy bạn và lợi ích của bạn ra mà nói, bất luận các xu thế quản lý thể chế thay đổi như thế nào, bạn có thể dùng cách sống mới, dòng máu mới, cách nghĩ mới và những hoạt động mới để cải biến những xu thế cục bộ đó.

Nếu như bạn là một người thành công đang sáng tạo sự nghiệp, biết lấy cách nghĩ mới, cuộc sống mới, dòng máu mới, hoạt động mới làm chất xúc tác, bạn sẽ có thể biến xu hướng đi xuống thành xu hướng đi lên, bạn có thể khác hẳn với những người khác! Trong khi họ đang trượt dốc, bạn có thể tự mình vận động để hướng lên trên!

4. Tưởng tượng tình hình sau khi mục tiêu được thực hiện

Đâu đâu cũng có những người bình thường đạt được mục tiêu cuộc đời, một bước trở thành người thành đạt.

Những người đó không hẳn khi sinh ra đã khác người, mà họ cũng chỉ bình thường giống như chúng ta mà thôi; nhưng họ đã đạt được mục tiêu của đời mình!

Pôn Me là một nhân vật có tiếng tăm trên thế giới trong việc thiết lập các mục tiêu, ông đã xuất bản rất nhiều những câu chuyện liên quan đến những người thành công với những mục tiêu cuộc đời của họ tưởng như không thể nào thực hiện được, và khi bạn đọc nó, bạn sẽ có một cảm giác cực kỳ hưng phấn. Những nhân vật thành công với những thành công nổi trội, đều là những người thiết lập thành công mục tiêu. Họ đã trao cho lý tưởng của mình một không gian phát triển vô hạn, không vì những mục tiêu hay cơ hội khác mà bỏ lỡ nó! Họ đã làm

một cuộc quy hoạch lâu dài, kiểm nghiệm xem xét năng lực và tiến độ của mình, không ngừng tiến hành sửa đổi và cải tiến chúng, để có thể đặt ra những kế hoạch phù hợp với mục tiêu của cuộc đời họ. Để tìm được mục tiêu cho chính cuộc đời bạn, có rất nhiều những phương pháp. Có rất nhiều người đã biết những phương pháp đó, chỉ có điều họ lại chưa từng cụ thể hoá chúng, hay liệt kê chúng lên giấy, tiến hành kiểm tra xem xét. Bây giờ chúng ta phải cố gắng hết sức thử cách thức giúp cho bạn làm quen với việc ghi lại những mục tiêu thành những văn bản, và sau đó hãy để tư tưởng của bạn được lắng trong, và cho mục tiêu của bạn một hình thức và mục đích chính.

Bây giờ xin được giới thiệu cho các bạn đọc một phương pháp khác nhưng cũng vô cùng có hiệu quả, đây cũng chính là một phương pháp trực tiếp nhất giúp bạn nhận rõ mục tiêu của chính mình.

Ước mơ, mục tiêu, vận dụng thị giác và trí tưởng tượng là một trong những công cụ trong việc sáng tạo và xác định mục tiêu.

Xin được phân tích kỹ hơn một chút nữa để các bạn đọc hiểu rõ hơn.

Đầu tiên, bạn phải tưởng tượng mình đã là một ông già tóc bạc phơ 90 tuổi! Bây giờ, nếu như bạn phải soạn thảo lại hồi ức của mình, thì vấn đề chính của bạn sẽ là gì? Trong sự sống của bạn, có phải luôn xuất hiện một luồng sức mạnh mà không thể kháng cự được, hơn thế nữa còn đẩy bạn đến mục tiêu đời người cuối cùng, có thể thành công và không cho phép coi nhẹ? Bạn đã trải qua thời gian vài chục năm, từ khi ra đời, từ trường học đến mọi trải nghiệm khác, bạn dự định sẽ bắt đầu câu chuyện của bạn như thế nào? Trong lúc bạn đang đi ngược dòng trở lại điểm khởi đầu trong sự sống của mình, có phải đã có những ý nghĩ rất đặc biệt, chỉ dẫn bạn nhất định phải hoàn thành một chuyện nào đó? Bạn có thể đem tất cả những kinh nghiệm sâu sắc nhất trong đời mình bao gồm cả những gì đã mất đi rồi lại có lại để sáng tạo ra những điều mới, hoặc giữ lại bằng ghi chép về một điều tốt đẹp nào đó, hay dùng hệ thống biểu đồ để biểu thị lại nó? Liệu bạn có thể đem tất cả những kinh nghiệm mà bạn đã từng trải qua trong những lúc cuống cuồng sợ hãi, hay những chuyện làm bạn đau khổ không nguôi nhưng cuối cùng cũng được giải toả để hồi phục lại trạng thái bình tĩnh để viết vào trong câu chuyện của bạn không? Giả như trước đó bạn đã biết một cách chắc chắn bạn sẽ có thể đạt được ước mơ của cuộc đời mình, bạn có thể có phản ứng như thế nào? Bạn sẽ thoả mãn rồi duy trì tiếp hiện trạng như thế hay sẽ lại tiếp tục tiến lên phía trước? Hoặc nếu như ngược lại vì biết nhất định có thể đạt được mục tiêu đó mà khiến bạn mất đi lòng nhiệt huyết, lại muốn thay đổi một ước mơ hoàn toàn khác trước?

Những kỳ vọng về cuộc sống của bạn nên thông qua một cuộc trắc nghiệm về tính ổn định

trong tâm trạng, tức là bỏ đi yếu tố tình cảm và tìm ra những hy vọng tồn tại?

Những kỳ vọng đó nên thông qua cuộc kiểm tra về mức độ ổn định trong tư tưởng tình cảm của bạn, đó chính là bỏ đi nhân tố tình cảm, tìm ra mục đích chính và tính chân thực để kỳ vọng đó tồn tại. Nói như vậy không hẳn là hoàn toàn phản đối sự việc có phản ứng tình cảm, nhưng trừ khi có thể nhận thấy biện pháp của sự việc hay chứng minh sự thực, nếu không chúng ta đều phải vô cùng thận trọng và cẩn thận đối với phản ứng tâm trạng.

Vấn đề thật sự quan trọng trong cuộc đời của bạn là gì? Có chuyện nào đó có thể đủ thấy rõ nét đặc sắc của bạn? Bạn chuẩn bị bỏ ra bao nhiêu công sức để trang bị cho sự kiện đặc biệt này? Đã từng có chuyện gì mà bạn không muốn đề cập đến trong câu chuyện của bạn hay phải miêu tả chúng nhiều hay không? Bạn phải miêu tả như thế nào những thói quen sinh hoạt, phẩm chất đạo đức, hay những mối quan hệ khác của bạn?

Tại sao bạn lại không ghi ngay lại những tư liệu đó! Đó không phải là tình hình bạn có thể nhìn thấy hay không mà là cái mà bạn hy vọng nó sẽ trở nên như thế. Bạn sẽ có thể nhìn thấy được, những tình hình không giống với trọng điểm mà bạn đã nhấn mạnh, bây giờ bạn đã bắt đầu chuẩn bị đối mặt với mục tiêu cuối cùng của cuộc đời mình. Đối với mỗi một hy vọng cuộc đời của chúng ta, giả sử chúng ta muốn phải đạt được một kết quả nào đó, cái mà chúng ta phải biểu đạt đó là, không nên chỉ là những lời hứa về mặt tinh thần. Trừ bản thân bạn ra, không ai có thể yêu cầu bạn có lời hứa đối với ước mơ cuộc đời bạn, bởi vì nó chỉ thuộc về ước mơ của riêng bạn mà thôi.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp, những người khác cũng có thể có những mơ ước giống như bạn, nhưng mà, những người này có thể đạt được kết quả kỳ vọng đó hay không, ngược lại mỗi người lại hoàn toàn khác nhau. Mơ ước có lúc là một kiểu suy nghĩ khát vọng, thông thường là trong một phạm vi không thể xảy ra được, giả như chúng ta có thể có ước mơ, liệu cảm giác thoả mãn của chúng ta sẽ duy trì được bao lâu?

Bạn có thể quen với một số người khát khao có thật nhiều tiền, kết quả cho thấy, khi giấc mơ của họ trở thành hiện thực, sau khi có rất nhiều của cải, họ sẽ vẫn cảm thấy không thoả mãn. Mô thức duy nhất của kỳ vọng trong lĩnh vực vật chất và của cải này là lại muốn có thêm nhiều hơn nữa.

Có một số người không coi chuyện này vào đâu, nhưng sự thực đã chứng minh, nếu như hôm nay bạn không lên kế hoạch cho những việc này, ngày mai bạn sẽ không có cách nào có được thành quả ấy! Bởi vì không phải hoàn cảnh đào tạo nên chúng ta, mà chính là chúng ta cải tạo hoàn cảnh. Giả sử bạn có thể hoàn thành được lý tưởng cao nhất của mình, bạn sẽ quyết định như thế nào? Chúng ta thường nghe thấy một vài người bạn thảo luận về những nguyên tắc và

lý tưởng của họ, và giả sử như họ đã trưởng thành, họ sẽ cố gắng như thế nào để đạt được những lý tưởng đó.

Tại sao bạn lại không đánh thức những lý tưởng thời tuổi trẻ đó, hãy chân thành đem chúng và những thành công mà bạn đã đạt được trong mấy năm qua kết hợp lại cùng nhau? Đem những lý tưởng đó đặt vào trong thế giới hiện nay, bất luận là giới thương nghiệp, giới giáo dục, hay là giới chính trị, hơn thế nữa bắt đầu suy nghĩ để lý tưởng phó mặc cho hành động. Cứ như thế, bạn sẽ phát hiện ra trong lúc bạn thêm một lần đánh thức lý tưởng cao nhất của bạn, đồng thời bạn cũng mở ra cho mình những suy nghĩ mà nhiều năm qua đã bị lãng quên; sau đó, những điều này đều sẽ trở thành những điều hứa hẹn với bạn.

Bạn nên tiếp tục những lý tưởng thời thơ ấu của mình, xác định rõ việc nhất định cần phải làm, và hoàn thành từng bước theo trình tự của nó.

II. Mục tiêu kiên định, hành động kiên quyết

Tác dụng làm người ta kinh ngạc nhất của mục tiêu cố định chính là duy trì phương hướng đúng đắn, không đi lạc đường. Quá trình của nó là thế này:

Khi bạn theo đuổi mục tiêu của mình, vô hình trung mục tiêu đó có thể ăn sâu vào tiềm thức của bạn. Tiềm thức tự động thường xuyên bảo vệ duy trì tính thẳng bằng, ý thức ngược lại không làm được điều đó, trừ khi nó có thể phối hợp với tiềm thức. Một người nếu thiếu đi sự chỉ đạo của tiềm thức, rất dễ có thể bị lay động, đứng núi này trông núi nọ. Bây giờ, mục tiêu của bạn đã được ăn sâu trong tiềm thức, bạn sẽ có thể tự động tiến lên phía trước theo hướng đã định, để ý thức có sự suy nghĩ tỉnh táo.

1. Năm chướng ngại của thành công

Nhu cầu của mỗi một người đều không giống nhau, nhưng chỉ có số ít người mới theo đuổi nhu cầu của mình, còn tuyệt đại đa số những người khác họ không những không theo đuổi mà ngược lại còn bóp chết chúng. Có năm nguyên tố nguy hiểm có thể ngăn cản thành công của bạn, hãy nhanh chóng loại bỏ chúng:

(1). Tự ruồng rẫy mình. Rất nhiều người nói: "Tôi rất muốn là một giáo sư bác sĩ (hay là nhà quản lý, nhà nghệ thuật, tự mình lập nghiệp), nhưng tôi không bao giờ làm được". "Đầu óc của tôi không tốt lắm". "Nếu tôi có làm thì có thể sẽ thất bại". "Trình độ giáo dục (kinh nghiệm) của tôi được đào tạo chưa đủ". Bọn họ đều dùng những phương pháp này bóp chết những mong muốn nhu cầu của mình.

(2). Công việc bảo đảm. Những người thích nói "Công việc của tôi rất bảo đảm" đều muốn mượn có này để bóp chết những lý tưởng của mình.

(3). Cạnh tranh quá mức. "Cạnh tranh trong ngành này đã căng thẳng quá sức". Hay là "Những người tài trong ngành này đã cung lớn hơn cầu, sắp sửa tàn sát lẫn nhau". Đều là những bình luận tiêu cực phủi sạch nhu cầu của mình.

(4). Mệnh lệnh của bố mẹ. Tôi đã từng nghe thấy rất nhiều những bạn trẻ thanh niên nói rằng: "Tôi thật sự rất thích một công việc nào đó, nhưng bố mẹ tôi lại kiên quyết muốn tôi làm việc này, tôi chỉ có cách phục tùng mà thôi". Tôi tin rằng hầu hết các bậc phụ huynh đều không muốn cưỡng ép con cái họ làm một việc gì đó. Mỗi một bậc cha mẹ đều hy vọng rằng con trai con gái mình có thể vượt hơn hẳn người khác, có thể không ngừng thăng quan tiến chức. Nếu như những bạn trẻ đó có thể giải thích cho bố mẹ họ biết vì sao họ thích một ngành nghề khác, bố mẹ họ cũng sẽ rất thấu tình đạt lý, và không xảy ra bất cứ một xung đột nào. Bởi vì mục tiêu của bố mẹ và con cái đối với nghề nghiệp là nhất trí, đều hy vọng giành được thành công.

(5). Trách nhiệm gia đình. "Nếu là năm năm trước đây thì tốt, bởi vì lúc ấy tôi vẫn chưa có gánh nặng gia đình; bây giờ thì không được như thế nữa, tôi đã suy nghĩ hết lần này cho đến lần khác nhưng đều không dám tùy tiện thay đổi công việc". Cách nói này cũng là một cách mượn cớ để gạt bỏ khát vọng của riêng mình.

Hãy loại bỏ tận gốc năm nhân tố này. Muốn có thể tự mình vượt lên hàng đầu, cách duy nhất đó là làm công việc bạn thích, theo đuổi lý tưởng của bạn, để tài cao càng cao hơn, giỏi rồi còn phải nỗ lực hơn nữa.

Toàn tâm toàn ý lên kế hoạch cho nhu cầu của bạn, sẽ mãi không bao giờ là muộn cả.

Thời gian làm việc mỗi tuần của tuyệt đại đa số những người thành đạt đều vượt hơn 40 tiếng đồng hồ, bọn họ không bao giờ than thở công việc quá nhiều. Bởi vì bọn họ luôn hướng nhìn về phía mục tiêu đặc định, vì thế luôn tăng thêm nhiều động lực.

Ở đây chúng ta cần nhấn mạnh một điểm, khi bạn có một mục tiêu thật sự và lòng quyết tâm thực hiện nó, tinh thần và sức mạnh của bạn có thể ùn ùn kéo đến, điều đó không những có thể làm tan đi những mệt mỏi và vô vị của bạn, thậm chí còn có thể chữa trị được rất nhiều những chứng bệnh mãn tính.

Tiếp theo chúng ta hãy cùng nhau nghiên cứu thảo luận một chút về sức mạnh mà mục tiêu có thể sản sinh. Khi bạn theo đuổi nhu cầu của mình, rất dễ nảy sinh sinh năng lực và lòng nhiệt tình để đạt được mục tiêu mà bạn cần; ngoài ra còn có thể sản sinh năng lực tự động điều chỉnh.

2. Thành tựu trong tương lai quan trọng nhất

Tình hình quá khứ và hiện tại của bạn không hẳn đã quan trọng, tương lai cần phải đạt được thành tích gì mới chính là điều quan trọng.

Một tổ chức hay xí nghiệp tiến bộ đều có mục tiêu lâu dài từ 10 đến 15 năm. Khi giám đốc nhân viên thường tự hỏi mình: "Chúng ta hy vọng công ty sau 10 năm nữa như thế nào?" Sau đó dựa vào điều này để quy hoạch những cố gắng cần có. Một công trường mới không hẳn vì nhu cầu thích hợp với ngày nay, mà là để thoả mãn cho nhu cầu 10 năm sau này. Các bộ môn nghiên cứu tiến hành nghiên cứu những sản phẩm cho 10 năm hoặc 10 năm sau.

Người ta đều có thể học được một bài học từ cuộc làm ăn rất có tiền đồ, đó chính là: chúng ta nên kế hoạch cho câu chuyện của 10 năm sau. Nếu như bạn hy vọng 10 năm sau trở thành như thế nào, thì bây giờ bắt buộc phải trở thành như thế, đây là một cách nghĩ quá khắt khe. Cũng giống như những cuộc buôn bán không kế hoạch sẽ có thể biến chất (nếu như nó có thể tồn tại được), những người không có mục tiêu cuộc sống cũng có thể biến thành một người khác. Bởi

vì không có mục tiêu, chúng ta hoàn toàn không thể trưởng thành.

Bây giờ hãy nói đến tại sao bắt buộc phải có mục tiêu mới có được thành công.

Một người thanh niên (chúng ta tạm gọi là anh F) do công việc nảy sinh vấn đề nên đã chạy đến tìm tôi. Anh F này cử chỉ lịch sự, thông minh, chưa lập gia đình, tốt nghiệp đại học đã 4 năm.

Đầu tiên chúng tôi nói đến thái độ của anh ấy đối với công việc, bối cảnh, trình độ giáo dục, và công việc trước mắt, sau đó tôi nói với anh ấy: "Anh tìm tôi để nhờ tôi giúp anh thay đổi công việc, vậy anh thích loại công việc như thế nào?"

"Ôi!" Anh ta nói: "Đó chính là mục đích tôi tìm anh, tôi thật không biết mình muốn làm cái gì?"

Vấn đề này rất phổ biến. Việc giúp anh ấy tiếp xúc với vài ông chủ để nói chuyện, đối với anh ấy cũng chẳng giúp được gì. Bởi vì cách tìm việc bừa bãi như thế thật không khôn ngoan chút nào. Mặc dù anh ta có thể lựa chọn ít nhất vài chục loại công việc, nhưng cơ hội tìm được công việc phù hợp lại không nhiều. Chúng tôi hy vọng anh ta hiểu rằng, trước khi tìm một công việc, nhất định trước hết phải nghiên cứu tìm hiểu về công việc đó mới được.

Cho nên tôi nói: "Chúng ta sẽ từ góc độ này xem xét kế hoạch của anh. Sau 10 năm nữa anh hy vọng sẽ như thế nào?"

Anh ta trầm tư một lát, sau đó nói: "Được! Tôi hy vọng công việc của tôi cũng giống như những người khác, có đãi ngộ tốt, hơn nữa có thể mua được một căn nhà tốt. Đương nhiên, tôi vẫn chưa suy nghĩ cận kề vấn đề này lắm!"

Tiếp theo, đối chiếu với những vấn đề dưới đây để tìm được đáp án của mình. Mình muốn hoàn thành những việc nào? Muốn trở thành người như thế nào? Điều gì mới khiến cho mình thoả mãn?

Với những kế hoạch lâu dài 10 năm dưới đây sẽ giúp bạn trả lời những câu hỏi như trên:

1. Phương diện công việc sau 10 năm:

(1) Mình muốn đạt được mức thu nhập loại nào?

(2) Mình muốn tìm trách nhiệm mức độ nào?

(3) Mình muốn có quyền lực lớn như thế nào?

(4) Mình hy vọng trong công việc đạt được những danh vọng như thế nào?

2. Phương diện gia đình sau 10 năm:

(1) Mình hy vọng gia đình mình đạt được mức sống loại nào?

(2) Mình muốn sống trong một ngôi nhà loại nào?

(3) Mình thích hoạt động du lịch nào?

(4) Mình hy vọng nuôi dưỡng con cái như thế nào?

3. Phương diện xã hội sau 10 năm:

(1) Mình muốn có kiểu bạn nào?

(2) Mình muốn tham gia đoàn thể xã hội nào?

(3) Mình hy vọng đạt được chức vị lãnh đạo xã hội nào?

(4) Mình hy vọng tham gia hoạt động xã hội nào?

Khi bạn kế hoạch tương lai của mình, cũng phải làm như vậy, đừng ngại vẽ một bản dự án. Con người hiện đại dùng độ lớn nhỏ của tưởng tượng để đánh giá một người. Thành tích của một người ít nhiều cũng nhỏ hơn lý tưởng ban đầu của họ, cho nên khi kế hoạch tương lai của bạn, con mắt phải nhìn xa một chút mới được.

3. Dốc toàn bộ sức lực vào công việc mới có những thành tựu huy hoàng

Hãy gắng hết sức mình thực hiện mục tiêu của bạn. Cần phải lao hết mình vào công việc, và hãy để nó mang đến cho bạn loại "năng lực tự động điều chỉnh" cần thiết để đạt đến mục tiêu mà bạn muốn. Những nhân vật thành công với đẳng cấp cao đều hoàn toàn hết mình lao vào mục tiêu của họ.

Khi thức dậy vào buổi sáng một ngày nghỉ cuối tuần, chúng ta thường cảm thấy, ngày hôm nay không có việc quan trọng nào khiến chúng ta phải sốt sắng mà làm, thế là cứ mơ mơ hồ hồ như thế trôi qua một ngày mà không làm được việc gì cả. Nhưng khi chúng ta có một kế hoạch không thể không làm, bất luận thế nào cũng ít nhiều có chút thành tích.

Kinh nghiệm bình thường này chứa đựng một bài học rất quan trọng: Muốn hoàn thành bất kỳ một việc gì, bắt buộc trước tiên phải có kế hoạch.

Trước đại chiến thế giới lần thứ 2, các nhà khoa học đã khám phá ra được năng lượng bên trong nguyên tử, nhưng lúc đó đối với vấn đề "chia tách ra như thế nào" hay "vận dụng như thế nào" thì lại không mấy hiểu biết. Sau khi nước Mỹ tham gia cuộc đại chiến này, chuẩn bị nhanh chóng phát minh vũ khí nguyên tử, và đưa ra kế hoạch. Trải qua rất nhiều lần nghiên cứu và cải tiến, cuối cùng đã thu được kết quả, lần đầu tiên nước Mỹ đã sử dụng bom nguyên tử tại Nhật Bản. Nếu như không có sự thúc đẩy của kế hoạch đó, thì việc chia tách nguyên tử có thể sau 10 năm hoặc lâu hơn nữa mới có thể làm được.

Cho nên mới nói rằng mục tiêu có thể giúp sự việc sớm được hoàn thành.

Nếu như người quản lý của công trường không có tiến độ làm việc cố định, hệ thống sản xuất sẽ có thể rơi vào tình trạng khó khăn. Người quản lý tiêu thụ biết rằng, nếu như tiêu thụ đồng thời có hạn ngạch tiêu thụ theo dự kiến, sản phẩm bán ra sẽ có thể càng nhiều hơn, giáo sư trường đại học cũng biết rằng, khi thi nếu như đầu tiên đặt ra thời hạn chấm dứt thì của bài thi lần này, sinh viên đều sẽ nộp bài đúng hạn hơn.

Khi bạn theo đuổi thành công, đầu tiên hãy lập ra mục tiêu của bạn, ví dụ như, thời hạn chấm dứt, ngày tháng hoàn thành, và cả mức bắt buộc.v.v... Bởi vì bạn chỉ có thể hoàn thành một phần trong "những kế hoạch phải làm", chứ không thể hoàn thành những việc chưa có kế hoạch.

Tiến sĩ Gioóc-giơ Bun-chê của trường đại học Đu-ran Mỹ - một chuyên gia nhân loại tiếng tăm lừng lẫy đã chỉ rõ, "Phương pháp kết thúc sự sống nhanh nhất đó là không làm một việc gì cả. Mỗi một người bắt buộc ít nhất cũng phải có một niềm đam mê, để mà tiếp tục sống."

Về hưu là "bắt đầu" hay "kết thúc", ai ai cũng đều có thể tự do chọn lựa. Đa số những người tự cho rằng về hưu là "kết thúc" một cuộc sống có ý nghĩa, thì rất nhanh sau đó họ sẽ phát hiện ra về hưu cũng chính là "kết thúc" sự sống của họ. Bởi vì một cuộc sống không có mục tiêu, không có việc gì để làm, rất nhanh sẽ khiến con người ta trở nên già yếu.

4. Quyết tâm kiên cường có thể tạo ra kỳ tích

Những người quyết tâm đạt được thành công đều biết rằng, tiến bộ có được do từng nỗ lực nhỏ bé không ngừng tạo thành. Ví dụ, một ngôi nhà được tạo thành bởi từng viên gạch, từng viên ngói xếp chồng lên nhau; thắng lợi cuối cùng của một trận bóng đá có được là phải giành giệt tích lũy từng điểm trong mỗi lần thi đấu; Sự phồn vinh của một cửa hàng có được cũng phải dựa vào lượng mua từng khách hàng. Cho nên mỗi một thành tựu to lớn đều phải được tích lũy tạo thành từ rất nhiều những thành tựu nhỏ.

Nếu muốn thực hiện bất cứ mục tiêu nào bạn bắt buộc phải làm dần dần từng bước. Đối với những nhân viên quản lý sơ cấp mà nói, bất luận công việc được chỉ định làm dù là không quan trọng đi nữa, cũng nên xem đó là một cơ hội tốt để "giúp mình bước một bước về phía trước". Nhân viên tiếp thị mỗi lần thúc đẩy được một vụ giao dịch, đã tích lũy điều kiện để tiến đến chức vụ quản lý cao hơn.

Mỗi một lần diễn thuyết của các giáo sư, mỗi một lần thí nghiệm của các nhà khoa học, đều bước về phía trước, là cơ hội tốt để vươn cao hơn nữa.

Có những người xem ra một đêm đã thành danh, nhưng nếu như bạn xem xét kỹ một chút lịch

sử trước đây của họ, bạn sẽ thấy rằng thành công của họ không phải do ngẫu nhiên mà có được, bọn họ cũng đã từng đổ vào biết bao tâm huyết, đặt nền móng vững chắc. Với những nhân vật lúc đi lên lúc đi xuống, thì thanh danh của họ đến cũng rất nhanh nhưng đi cũng rất nhanh. Thành công của những người ấy cũng chỉ giống như loài hoa quỳên mà thôi, họ không có nền móng vững chắc và thực lực hùng hậu.

Công trình kiến trúc tráng lệ đều do từng viên đá riêng biệt xây nên. Bản thân những viên đá đó không đẹp, cuộc sống thành đạt cũng như vậy.

Bạn hãy làm được việc dưới đây: Đem cách nghĩ của bạn (dù cho đó là không quan trọng đi chăng nữa) biến thành một bước dẫn đến mục tiêu cuối cùng, và ngay lập tức tiến hành thực hiện nó. Lúc nào cũng phải nhớ kỹ những điều dưới đây, dùng nó để đánh giá mỗi việc bạn làm. "Việc này có giúp gì cho mục tiêu của mình hay không?" Nếu như đáp án là phủ định, thì hãy lập tức dừng ngay lại; nếu như là khẳng định, hãy nhanh chóng thúc đẩy.

Chúng ta không thể nào thành công trong giây lát, chỉ có thể từng bước đi tới thành công. Cái gọi là một kế hoạch hoàn hảo, đó là tự mình làm một bản kiểm kê hoặc hạn ngạch xác định cho mỗi tháng.

Bạn hãy nghĩ thử xem, làm thế nào để nâng cao hiệu suất của bạn. Bạn hãy dùng "Kế hoạch cải thiện trong 30 ngày" dưới đây để tự mình cân nhắc một chút. Bạn có thể điền vào trong những đề mục dưới đây những việc bạn bắt buộc phải làm được trong một tháng, sau một tháng hãy kiểm tra một lần nữa tiến độ của nó, và lại thiết lập thêm một mục tiêu mới. Hy vọng bạn sẽ luôn luôn chú ý đến những chuyện nhỏ này, để tăng thêm thực lực, điều kiện, và bản lĩnh để gánh vác những chuyện lớn.

5. Kế hoạch cải thiện trong 30 ngày

Từ bây giờ bắt đầu mình cần phải:

1. Thay đổi hoàn toàn những thói quen này: (đề nghị đưa ra ví dụ)

(1) Hoàn thành các việc không đúng hạn.

(2) Những từ ngữ tiêu cực.

(3) Mỗi ngày xem phim hơn 60 phút.

(4) Nói chuyện.

Chương 8: Cười với khốn khó và thất bại

Một người thành công đã từng nói:

“Người thất bại cũng giống như tiêu hoá kém. Nếu chúng ta không dũng cảm đối mặt với nó, rút ra những bài học kinh nghiệm thì những thất bại mà ta đã từng gặp nhất định sẽ lặp lại”.

Khi ai đó thất bại thì luôn cho rằng đó là do những tình huống đặc biệt bất thường. Xét ở một góc độ nào đó thì điều này là đúng. Bất kì một sự thất bại nào cũng là độc nhất vô nhị. Nhưng nếu như xem xét lại một cách tỉ mỉ, ghi lại những tình tiết quan trọng của mỗi lần thất bại, thì ta sẽ phát hiện thấy đằng sau những thất bại đó đều có một công thức chung. Cũng giống như một bài hát, lời bài hát của mỗi đoạn mặc dù khác nhau nhưng chúng có cùng một giai điệu.

Mỗi chúng ta đều tìm cách giải thích cho những lần thất bại của mình. Trước hết chúng ta trách cứ người khác, sau đó đổ tại vì áp lực kinh tế, sau đó, nếu chúng ta thật sự thành thực, thì sẽ ngẫm nghĩ lại và phát hiện ra phần trách nhiệm mà mình cần gánh chịu đó. Nhìn lại những thất bại của mình là điều rất quan trọng.

I. Nghèo không phải là lý do

Bản thân nghèo nàn không đáng sợ, điều đáng sợ chính là tư tưởng nghèo nàn. Nếu bạn nghĩ mình có số nghèo, thì nhất định bạn sẽ luôn cho rằng cho đến chết bạn vẫn cứ nghèo.

Giả sử bạn cảm thấy tiền đồ của bạn vô vọng, cảm thấy mọi thứ xung quanh bạn chỉ một màu đen tối, ảm đạm. Lúc này, bạn cần phải thay đổi cách suy nghĩ. Bạn phải hướng tới một tương lai tươi sáng và tràn đầy hy vọng, vứt bỏ bóng đen tối tăm kia đi. Xua tan những ám ảnh về sự nghèo nàn, những băn khoăn lo lắng trong con người bạn đi, hãy nghĩ tới một tiền đồ tươi sáng đang chờ đón bạn.

Bạn đương nhiên có quyền mơ ước rằng mình sẽ "giàu có". Đó là quyền lợi trời phú cho bạn. Nếu trong ý thức bạn muốn đạt được một thứ gì đó, đồng thời bạn không ngừng phấn đấu để đạt được điều đó, tin chắc rằng chúng ta sẽ được như mong muốn. Thế gian có hàng triệu người thành công, vì họ hiểu rõ đạo lý này và họ đã đấu tranh để thoát khỏi sự nghèo khó.

1. Nghèo khó đã tạo nên bao nhiêu người thành công

“Điều kiện để trở thành triệu phú là gì?” Nếu có người hỏi chúng tôi như vậy, chúng tôi không do dự mà trả lời rằng: “Sự nghèo khó”.

Người nào đã từng trải qua cuộc sống nghèo khổ thì họ sẽ có ước vọng và nghị lực làm giàu mạnh hơn người khác, ý tưởng mới sẽ không ngừng tuôn ra và có năng lực hành động hơn người.

Người Hàn Quốc ở Nhật Bản cũng đều đi con đường giống như người Hoa. Sống ở nơi đất khách quê người, họ khó tránh khỏi bị bức hại và kỳ thị, bị nghèo khó dày vò, biến những kinh nghiệm đau khổ đó thành năng lượng, đại đa số Hàn kiều cũng đã giành được thành công.

Cũng tương tự như vậy, những nghịch cảnh, những cảm giác khủng hoảng, nghèo rớt mùng toi sẽ trở thành động lực to lớn nhất thúc đẩy người ta làm giàu.

Giả sử bây giờ bạn đang rất nghèo, thì bạn cũng đừng nên than vãn mà bạn nên vui vẻ lạc quan mới phải.

Nếu như bạn mắc bệnh, bạn nhất định cho rằng có một bộ phận nào đó trên cơ thể bạn không khỏe, sau đó đi tìm bác sĩ, tìm mọi cách chạy chữa.

Cũng giống như vậy, nếu như trong cuộc sống của bạn, của cái không được tuần hoàn đầy đủ, thì chắc chắn là có một số bộ phận nào đó của bạn có vấn đề. Nguyên lý sự sống của bạn, về nguyên tắc là hướng tới cuộc sống giàu có hơn. Nghèo khó trái với ước muốn vốn có của sự sống, bạn tuyệt đối không phải là sinh ra trên đời này để sống trong ngôi nhà lá, mặc quần áo

lam lũ, sống đói rét như hôm nay. Bạn phải sống một cuộc sống hạnh phúc và đầy đủ, thành công hơn mới phải! Nhưng trước đây có nhiều trường phái tôn giáo và triết học lại ca ngợi nghèo là một phẩm chất tốt, trên thực tế cách nhìn này chỉ đúng trong một số trường hợp đặc biệt. Thực ra cách nói này là dùng để tự an ủi bản thân mà thôi.

Con người bạn hiện nay, nếu như vẫn chịu ảnh hưởng của giá trị quan được xây dựng lên vào thời đi ngược lại nguyên lý sự sống, thì đó là một việc cực kỳ không hợp lý.

Bạn đừng quên rằng, tất cả chúng ta đều có quyền được hưởng sung túc, đây mới là nguyên lý sự sống. Nghèo có nghĩa là thiếu tác dụng của nguyên lý sự sống, là một loại hiện tượng không nên có.

Trên thực tế, đa số nghèo túng đều là một loại trạng thái bệnh; là kết quả của cuộc sống không tốt, hoàn cảnh không tốt, tư tưởng không tốt. Chúng ta đều biết nghèo túng là một trạng thái bất bình thường, bởi nghèo túng không hợp với cuộc sống của loài người. Nó đi ngược lại với hạnh phúc và nguyện vọng cao nhất của con người. “Sung túc”, “đầy đủ”, con người ta sinh ra ai cũng có phần. Cho nên, giả sử bạn luôn mong muốn giàu có và không ngừng phấn đấu để làm giàu, sẽ có ngày bạn sẽ hiểu được qui luật này: Ai cũng có thể thành công!

Giả sử những người bần hàn trên khắp thế gian này có thể thoát khỏi tư tưởng thất vọng, hoàn cảnh không tốt mà cố gắng phấn đấu hướng tới sự sáng sủa vui vẻ hơn, quyết tâm thoát khỏi cuộc sống nghèo túng, thấp hèn, thì trong quãng thời gian ngắn nhất, sự quyết tâm đó nhất định có thể làm cho xã hội tiến bộ vượt bậc.

Rất nhiều người cho rằng mình đã cố gắng hết sức để thoát khỏi nghèo túng, nhưng thực ra họ vẫn chưa cố gắng hết khả năng của mình. Trên thực tế, có nhiều người nghèo trên đời này là do lười biếng gây ra, đều là do xa xỉ lãng phí và không muốn cố gắng và phấn đấu gây ra.

Ngoài xa xỉ lãng phí ra, thất bại do lười biếng là nghiêm trọng nhất. Và xa xỉ, lãng phí, lười biếng luôn là những kẻ đồng hành với nhau.

Loài người có một số phẩm chất kiên cường, đó là không đội trời chung với “bần hàn”, “cảnh khốn quẫn”, giống như lửa và nước không thể dung hoà được với nhau.

Tự cao và tự lập là hòn đá tảng của phẩm chất kiên cường. Chúng ta có thể nhận thấy những người mặc dù nghèo túng bất hạnh nhưng vẫn nỗ lực phấn đấu, đây là phẩm chất này rất nổi bật. Đồng thời cũng có những người nghèo túng do mất đi dũng khí, mất đi tự tin hoặc vì lười biếng không nỗ lực phấn đấu, song họ lại không có được thứ phẩm chất kiên cường này. Nếu so sánh với những người có rất nhiều sức mạnh tinh thần, sức mạnh đạo đức do nỗ lực vì tìm kiếm sự giàu có, thì những người trên thật là yếu hèn.

Bạn phải luôn kiên định ý chí, nếu muốn khẳng định mình với thế giới thì cần phải dũng cảm hướng tới mục tiêu “thành công”, “giàu có”. Và khi trên đời này không có cái gì có thể lật đổ quyết tâm này của bạn, thì bạn sẽ phát hiện thấy, mình có thể có được sức mạnh vô cùng qua tâm lý tự tôn và tâm lý tự tin này. Điều gây tổn hại cho năng lực của chúng ta, phá hoại tiền đồ của chúng ta, không có gì bằng sự thoả hiệp với hoàn cảnh bất hạnh trước mắt, luôn cho rằng hoàn cảnh bất hạnh là tự nhiên, không muốn đấu tranh để thoát khỏi nó. Vì luôn nghĩ rằng mình không thể sống cuộc sống như những người giàu có, không được hưởng thụ những thứ mà người giàu có được hưởng, những người nghèo thường nản lòng nhụt chí, không muốn phấn đấu nữa. Họ không muốn cố gắng hết sức mình, bước ra khỏi hoàn cảnh khó khăn, thoát khỏi nghèo khổ. Hầu hết căn bệnh mà người nghèo mắc phải là họ không xây dựng được lòng tin là có thể thoát khỏi nghèo khổ. Họ đã thoả hiệp với nghèo khổ, cho rằng nghèo khổ là số phận mà họ phải gánh chịu.

2. Nghèo túng là cơ hội, hướng tới phía trước mới có lối thoát

Những nghịch cảnh như bệnh tật, thất bại, nghèo túng có thể rèn luyện ý chí con người, tạo nên tính dẻo dai của con người, đồng thời thắp lên ý chí phấn đấu gắng sức vươn lên.

Điều tra một chút quá khứ của những người giành được thành công lớn, thì sẽ phát hiện ra họ đều đã từng nếm trải những khổ đau của nghèo khổ khiến cho những người bình thường cảm thấy tuyệt vọng, đồng thời vào lúc đó họ lại có được năng lực cần có để giành lấy thành công. Vì vậy, mặc dù có đau khổ cũng cần phải vượt lên trên nghịch cảnh, cố gắng vươn lên. Quá trình thành công hoặc thu hoạch càng khó, thì sẽ càng xúc động mạnh khi đạt tới thành công hoặc thu hoạch. Nếu như bạn muốn nếm trải thứ tình cảm sâu sắc nhất mãnh liệt nhất “Trời sinh ra ta tất là hữu dụng”, “Không để cuộc đời này trôi qua một cách vô nghĩa”, trước đó tất sẽ phải trải qua những năm tháng vô cùng vất vả.

Trong cuộc đời bất kể phải trải qua bao nhiêu nghèo khổ, bao nhiêu khổ đau, bao nhiêu thất bại, chỉ cần cuối cùng đạt được thành công thì tất cả những cái đó có đáng gì? Nghèo túng chính là khổ đau và cay đắng, nhưng có thể biến thành liều thuốc kích thích thúc đẩy bạn hướng tới phía trước, có thể chuyển hoá thành nguồn năng lượng to lớn cần có để tiến lên.

Nhà văn lớn người Pháp Ban-dắc đã từng phải vay tiền để sống, cuộc sống vô cùng quần bách. Khi còn trẻ, ông làm bất cứ cái gì cũng đều thất bại, gần như không thành công được việc gì cả, có một độ nợ nần chồng chất. Nhưng điều này không làm ông nản lòng, ngược lại nó đã trở thành chất xúc tác khiến ông phấn đấu vươn lên. Ông miệt mài sáng tác, những tác phẩm bán chạy của ông lần lượt ra đời, như "Ơ-giê-ni Grăng-đê", "Lão Gô-ri-ô"...

Đời người chỉ sống có một lần, cho nên chúng ta cần phải có những lý tưởng càng cao xa càng

tốt, và đừng do dự đón nhận thách thức.

Một trong những nhà văn nổi tiếng của Mỹ, A-thơ Gô-đôn viết trong bài: “Cần phải tránh xa bốn chữ và ghi nhớ hai chữ” như sau:

Một buổi chiều mùa đông năm đó, trong một quán ăn Pháp nhỏ ở Niu-Oóc, tôi cứ đợi, tôi cảm thấy ủ dột và buồn bã. Do một số tính toán sai lầm của tôi khiến cho việc xây dựng một công trình quan trọng trong đời tôi không thể thành công được. Tôi ngồi đây chính là để đợi một người bạn mà mình trân trọng nhất và tôi không thể nào phấn chấn như bình thường được.

Cuối cùng ông ta cũng tới, ông mặc một chiếc áo rất cũ và rách, trên đầu đội một cái mũ không còn ra hình nữa, xem ra giống như một tên lưu manh chứ không phải là một bác sĩ tâm thần nổi tiếng. Phòng khám của ông ở gần đây, tôi biết hôm đó ông vừa nói chuyện xong với người bệnh cuối cùng. Ông đã gần 80 tuổi nhưng vẫn làm việc cả ngày, là chủ tịch hội đồng quản trị của một ngân quỹ rất lớn và vẫn thích chơi gôn.

“Sao vậy anh bạn trẻ”, ông nói “Chuyện gì khiến bạn không vui vậy?”

Tôi đã lường trước quan sát của ông đối với tâm sự của tôi vì vậy tôi đã nói với ông về những phiền muộn của tôi. Ông phân tích tình hình, những phán đoán và hành động sai lầm. Sau đó ông nói: “Nào hãy đến phòng khám của tôi, tôi muốn xem phản ứng của bạn”.

Ông già lấy ra một cái đài từ trong tủ giấy. Ông nói: “Trong cái băng này tổng cộng có giọng nói của ba người đến chỗ tôi để khám. Đương nhiên không nói tên của họ. Tôi muốn bạn chú ý nghe lời họ nói xem bạn có thể chọn ra một yếu tố giống nhau của ba giọng nói này không, chỉ có bốn chữ”. Ông ta mỉm cười.

Khi tôi bắt đầu nghe trong băng có ba giọng nói, đặc điểm của nó là không nhanh. Giọng thứ nhất là của một người con trai, thể hiện sự tổn thất và thất bại trong một cuộc kinh doanh nào đó. Giọng thứ hai là của một người con gái nói rằng vì trách nhiệm phải chăm sóc mẹ mà đến giờ vẫn chưa kết hôn, cô đau lòng nói rằng cô đã bỏ lỡ rất nhiều cơ hội kết hôn. Người thứ ba là một bà mẹ, con trai 19 tuổi của bà đang gặp phiền phức với cảnh sát, bà luôn tự trách mình.

Ông già tắt đài dựa vào ghế. “Trong cuộn băng này họ có tất cả sáu lần dùng tới bốn chữ và những từ này không phải là thuốc độc. Bạn có nghe ra không? Không nghe được phải không? Được, đó là bởi vì vừa nãy ở tại quán ăn Pháp bạn cũng đã dùng nó tới ba lần”. Ông lấy cái vỏ đựng băng đưa cho tôi. “Bốn chữ này ở ngay trên vỏ băng, là bốn chữ bất cứ trong ngôn ngữ nào cũng khiến cho người ta đau lòng nhất”.

Tôi nhìn xuống bốn chữ rất rõ ràng được viết bằng mực đỏ: “Nếu như, chỉ cần”.

“Bạn chắc rất ngạc nhiên”, ông già nói “Bạn biết tôi ngồi trên ghế này nghe được những lời

nói phiền muộn lẫn thù hận dùng bốn chữ này để mở đầu. Họ nói không ngừng cho đến khi tôi bảo họ dừng lại. Có lúc tôi cũng muốn họ nghe cái băng mà tôi vừa cho bạn nghe. Tôi nói với họ, nếu như, chỉ cần các bạn đừng bao giờ nói “nếu như, chỉ cần” nữa, chúng ta có thể giải quyết được vấn đề”.

Ông già duỗi chân ra. “Dùng vấn đề bốn chữ “nếu như, chỉ cần”, ông nói, “Là vì những chữ này không thể thay đổi được sự thực đã có, lại khiến chúng ta đối mặt với những sai lầm - luôn nhìn lại quá khứ mà không nhìn vào tương lai. Điều này chỉ lãng phí thời gian. Nếu việc dùng các chữ này để tạo thành thói quen thì rất có thể sẽ trở thành trở ngại thực sự, trở thành cái cớ để bạn không cố gắng vươn lên nữa”.

“Bây giờ hãy xem xét trường hợp của bạn. Kế hoạch của bạn không thành công. Vì sao vậy? Bởi vì bạn đã phạm phải một số sai lầm. Vậy nó có quan hệ gì! Ai cũng mắc sai lầm, sai lầm khiến cho chúng ta học được những bài học. Nhưng khi bạn nói với tôi những sai lầm bạn mắc phải, bạn luôn cảm thấy hối tiếc và ân hận về chúng nhưng bạn không học được bất cứ điều gì từ những sai lầm này”.

“Ông làm sao mà biết được?”. Tôi nói một cách biện hộ.

“Bởi vì” ông già nói, “Bạn đã lặp lại những sai lầm của những người trước, bạn không hề đề cập tới tương lai. Nói một cách khác bạn rất thành thực, trong lòng bạn còn lấy làm vui về điều này. Mỗi chúng ta đều có những điểm không tốt, đó là thích thảo luận về những sai lầm của quá khứ. Bởi vì bất luận nói như thế nào, khi bạn nói về những tai nạn hoặc những thất bại trong quá khứ bạn vẫn là nhân vật chính và vẫn là người quan trọng trong toàn bộ sự việc.

Tôi xấu hổ lắc đầu: “Vậy thì có cách nào cứu vãn được không?”

“Trọng điểm nên thay đổi,” ông già lập tức nói, “Là những câu khích lệ thay vì những lời nói nhụt chí khiến con người ta phải lùi bước.”

“Ông có thể đưa ra một số loại câu như vậy không?”

“Đương nhiên. Đừng lặp lại những từ “nếu như, chỉ cần” hãy dùng “lần sau” để thay thế.”

“Lần sau?”

“Đúng vậy, chính là tại căn phòng này, tôi đã được chứng kiến những kỳ tích do 4 từ này tạo ra. Chỉ cần bệnh nhân không ngừng nói “nếu như, chỉ cần”, anh ta sẽ có nhiều thứ không hài lòng. Nhưng khi anh ta nhìn vào mắt tôi và nói “lần sau”, tôi biết anh ta đã bước vào con đường khắc phục những khó khăn. Điều này thể hiện anh ta đã gạt sang một bên những ám ảnh của thất bại và hướng về phía trước, anh ta đã hành động và tiếp tục sống. Bạn tự mình nghĩ xem, bạn sẽ hiểu được vấn đề.”

Ông bạn của tôi không nói nữa. Bên ngoài tôi nghe thấy tiếng mưa nhè nhẹ đập vào kính cửa sổ. Tôi thử vút bỏ một từ ở trong lòng và đổi nó thành từ khác. Điều này đương nhiên là tưởng tượng nhưng tôi có thể nghe thấy được những từ khích lệ tôi tiến lên phía trước.

Bắt đầu từ buổi chiều mưa đó đến giờ đã được hơn một năm rồi nhưng bây giờ mỗi khi phát hiện ra mình nghĩ tới “nếu như, chỉ cần” tôi liền lập tức chữa thành “lần sau”, sau đó đợi và nhất định sẽ xuất hiện nguồn động viên rất lớn trong tâm trí tôi và tôi liền nghĩ tới người bạn già đó.

Thái độ “nếu như, chỉ cần” có thể khiến cho con người ta chậm chạp mà không thể khiến cho con người ta hưng phấn, nhưng “lần sau” lại biểu thị một ý nghĩa tích cực đối với vấn đề, có thái độ dũng cảm. Loại bỏ quan niệm “nếu như, chỉ cần”, áp dụng cách nhìn “lần sau”, bạn sẽ có một sức mạnh làm việc hiệu quả nhất, hơn nữa bất kỳ thất bại nào đều không thể ngăn cản được tương lai của bạn.

Nói đến đây tôi nghĩ tới một kinh nghiệm đáng buồn. Một buổi tối, tôi phát biểu tại một hội nghị công nghiệp có quy mô rất lớn, hôm đó là ngày 12 tháng 2. Lúc đó mọi người đang kỷ niệm sinh nhật của Lin-côn, họ mời tôi nói chuyện về ông.

Tôi ngồi trên tàu hoả và nghiên cứu bài diễn thuyết của mình. Một người ngồi cạnh tôi nhìn thấy bản diễn thuyết, hỏi tôi có phải theo nghề diễn thuyết hay không và nói ông ta cũng theo nghề này. Ông ta còn nói: “Tối nay tôi là người diễn thuyết quan trọng tại một hội nghị”. Ông ta nói ra tên hội nghị và đúng là hội nghị mà tôi cũng sẽ diễn thuyết.

“Thật là may”, tôi nói “tôi vẫn cứ cho rằng tôi là người diễn thuyết quan trọng cơ đấy!”. Hai chúng tôi đều cười phá lên, thì ra cả hai chúng tôi đều là người diễn thuyết chính.

Sau khi đến đại sảnh, chúng tôi nhận thấy có 1200 người đang dùng bữa tối. Trên tờ chương trình người bạn mới của tôi là người diễn thuyết chính thứ nhất, sau đó đến tôi. Người chủ trì buổi lễ bắt đầu giới thiệu: “Các bạn phải ngồi im, nếu không các bạn sẽ cười đến nỗi ngã xuống đất. Tiên sinh đây sẽ khiến cho các bạn cười không ngừng, tối nay nhất định các bạn sẽ cười như chưa bao giờ được cười như thế. Bây giờ tôi xin giới thiệu một nhà hài hước vĩ đại nhất thế giới”. Tôi cảm thấy người chủ tọa đã đặt người bạn của tôi lên một vị trí quá cao. Trong lời giới thiệu này có một sợi dây phân chia ranh giới, khi tiến cử người diễn thuyết có thể thêm vào những ấn tượng cho người nghe khiến họ quan tâm, nhưng nếu ca ngợi quá thì sẽ làm thay đổi thái độ của người nghe và họ sẽ phản ứng và nghĩ: “À, thì ra là vậy?”. Và tình hình diễn ra đúng như thế.

Nhà hài hước này bắt đầu nói, theo như cách nhìn của tôi, đây nhất định sẽ là câu chuyện

cười hay nhất của ông ta, mặc dù đã nhận được không ít những tiếng cười nhưng không phải là những tiếng cười to nhất. Dần dần mỗi khi một chuyện được kể ra tiếng cười đã giảm đi, tôi cố gắng cười để muốn có nhiều tiếng cười. Nhà hài hước ướm đấm mồ hôi quay lại nói nhỏ với tôi “Rất khó làm cho những người này cười. Hổng hết rồi”.

Cuối cùng thì nhà hài hước này cũng nói xong và chỉ nhận được một số ít tiếng vỗ tay lịch sự. Thực sự là những người nghe có phản ứng lạnh nhạt trước những câu chuyện cười của ông ta. Tôi quyết định không dùng chuyện cười nữa mặc dù tôi cũng có một số chuyện cười có thể mua vui cho người nghe. Tôi cố gắng kể một cách nghiêm túc nhưng, trời ạ, tình huống của tôi cũng không khá hơn nhà hài hước kia – những điều nghiêm túc của tôi nói ra, người nghe lại cười không dứt.

Cả người ướm đấm mồ hôi sau khi gặp phải những thất bại, nhà hài hước và tôi cùng bắt tàu hoả trở về thành phố. Nhưng ông ta là một người thông minh, ông ta nói: “Sau mỗi thất bại thì đừng dành quá nhiều thời gian phân tích thất bại đó. Lần diễn thuyết này đã qua rồi, điều duy nhất cần làm là quên nó đi. Tối mai anh còn có bài diễn thuyết nào không?”. Tôi nói có, anh ta cũng nói có. “Điều này rất tốt, rất tốt” anh ta nói một cách chắc chắn “Trong lòng mãi mãi sẽ không bao giờ được ghi nhớ thất bại. Điều quan trọng đó là lần sau”. Nhà hài hước này đã sớm qua đời nhưng tôi mãi mãi không quên ông ta, càng không quên triết lý không dùng tới những từ “nếu như, chỉ cần” mà chỉ dùng từ “lần sau”.

3. Tìm thấy hy vọng trong khó khăn

1. Cần có cái nhìn tích cực đối với phiền não của con người

Ở Oa-sinh-ton và Chi-ca-gô - miền Bắc nước Mỹ có một loài ve phải sống ở dưới đất 17 năm. Những con ve này được gọi là ve 17 năm. Khi hết 17 năm thì các ấu trùng của nó chui lên khỏi mặt đất trong một thời gian rất ngắn, trong mỗi mét vuông có tới vài trăm con, và trở thành ngài.

Sau khi lên khỏi mặt đất, ve sống trên cây. Nó không ngừng hát những bài ca, ca ngợi cuộc sống. Nhưng điều tàn khốc là nó phải sống dưới đất 17 năm nhưng chỉ được sống 2 tuần trên mặt đất. Nếu như những loại ve này luôn bị ám ảnh bởi những phiền muộn, đau khổ thì chúng sẽ ra sao? Cuộc sống chỉ trong một nháy mắt là kết thúc. Thử tưởng tượng xem một con ve phải sống trong phiền muộn. Cuộc sống 2 tuần trên mặt đất đối với nó không phải là một việc đáng nói nhưng những sự vật xung quanh nó sẽ không có một cảm nhận nào. Cho dù muốn sống vui vẻ nhất cũng chỉ là cuộc sống chớp nhoáng mà thôi. Vì vậy việc gì phải phiền muộn trong quãng thời gian vàng ngọc này. Điều đó chỉ làm cho cuộc sống vô nghĩa mà thôi.

Cuộc đời của con ve chỉ vền vẹn trong hai tuần, cuộc đời của con người là 80 năm, nhưng nếu lấy 80 năm của con người mà so với lịch sử 4,6 tỷ năm của trái đất thì ve với người cũng cùng một cảnh ngộ mà thôi, đều chỉ là một cái chớp mắt, đều không thể dự đoán trước được số phận.

Chính vì vậy, từng giây từng khắc của cuộc đời là vô cùng đáng quý. Chỉ cần bạn có lý tưởng và sống một cách vui vẻ, lạc quan, dũng cảm thì mới hiểu được giá trị đích thực của cuộc sống.

2. Phiền muộn là do tự con người quyết định

Bất cứ một sự việc nào cũng đều có sự phiền muộn trong đó. Cũng có thể nói, tự con người trong vô thức của mình sẽ quyết định phiền muộn nhiều hay ít, mức độ nghiêm trọng hay không.

Nhưng tư duy càng tích cực thì phiền muộn càng ít. Hoặc bản thân tư duy quyết định phiền muộn nhiều hay ít, nghiêm trọng hay không nghiêm trọng. Phiền muộn có thể do rất nhiều nguyên nhân. Có thể vì bệnh tật mà phiền muộn, cũng có thể vì nghèo túng; có thể do hoàn cảnh sa sút, có thể do con người tự tạo ra phiền muộn; cũng có thể do thời tiết không tốt, do không hoàn thành nhiệm vụ, công việc. Nhưng có người lại không vì những điều này mà phiền muộn.

Có người sống lạc quan, lấy sự bình yên mà làm vui, khi gặp phiền muộn thì sẽ nghĩ: “Vẫn tốt, may mà ta không tồi tệ hơn như thế”, lấy điều đó để tự an ủi bản thân. Vì thế mà phiền muộn sẽ không nhiều, thậm chí sẽ biến mất. Có người tích cực phấn đấu, coi phiền muộn là thách thức và tìm cách khắc phục nó, thậm chí còn biến nó trở thành động lực phấn đấu.

3. Thế giới này còn có nhiều người cùng cảnh ngộ như bạn

Trong cuộc sống, nguyên nhân của sự phiền muộn muôn hình vạn trạng. Nghèo túng, bệnh tật, tàn tật, quan hệ giao tiếp, thi cử không đỗ đạt, phá sản...

Khi một người đấu tranh với nỗi đau khổ thì thường mất bình tĩnh, cho nên coi thường mọi thứ xung quanh. Luôn cho rằng cả thế giới này chỉ một mình mình đen đui, một mình mình phải chống chọi với khổ đau. Nhưng những người có cùng đau khổ và đấu tranh với đau khổ như bạn thì không ít.

Một bà mẹ của đứa trẻ tàn tật đã nói: “Trước khi được tham dự đại hội những đứa trẻ tàn tật, tôi luôn cho rằng chỉ một mình tôi phải chịu sự bất hạnh này nhưng khi tham gia đại hội và hỏi những người khác tôi mới biết rằng người ta còn phải chịu khổ hơn tôi, phiền muộn hơn tôi rất nhiều. Tôi đã từng nghĩ cùng chết với con. Bây giờ nghĩ lại cảm thấy thật xấu hổ.”

“Chỉ có một mình tôi phải đấu tranh trong đau khổ”. Cảm giác cô độc sẽ làm cho người ta

phiền muộn hơn. Bất kể phiền muộn như thế nào cũng không phải là duy nhất, chúng đều có những người bạn của mình.

Nếu như gặp phiền muộn mà nói rằng: “Vì sao mà tôi lại rơi vào tình trạng này”. Cũng thời khắc này ở một nơi nào đó trên thế giới có một người nào đó cũng có lý do phiền muộn giống bạn. Người gặp phải khổ đau phiền muộn không chỉ có mình bạn.

Trên thế giới còn có người đau khổ hơn bạn bây giờ. Nếu so sánh với anh ta bạn vẫn là người hạnh phúc. Nếu chỉ nhìn sự thể hiện bên ngoài của một con người sẽ không thể nhận ra được. Một số người nhìn bề ngoài dường như đang ngập tràn trong hạnh phúc, nhưng trên thực tế trong sâu thẳm tâm hồn họ chứa đầy những điều bất hạnh.

Khi đau khổ, bạn hãy nghĩ tới những người còn đau khổ hơn bạn. Ví dụ như khi đọc báo, tạp chí, nghe đài bạn sẽ phát hiện ra còn có rất nhiều người đau khổ hơn bạn.

Ngoài ra, khi đọc lịch sử bạn sẽ hiểu được nỗi khổ của những nhân vật vĩ đại trong lịch sử. Như Hê-len Ke-lơ, Tổng thống Mỹ Lin-côn... Sau khi đọc xong bạn sẽ thấy nỗi khổ của mình chẳng thấm vào đâu và nó sẽ giảm đi rất nhiều.

4. Nên học cách chữa trị đau khổ

Khi bạn đau khổ xin hãy nghĩ tới toàn bộ vũ trụ.

Chúng ta đều biết trái đất chỉ là một hành tinh bé nhỏ trong hệ mặt trời. Hệ mặt trời là do trái đất, hoả tinh, mộc tinh... các hành tinh tạo thành chuyển động quanh mặt trời. Mặt trời cung cấp cho trái đất một nhiệt lượng phù hợp để làm ấm trái đất. Đường kính mặt trời là 1.400.000 ki-lô-mét, gấp khoảng 109 lần trái đất chúng ta đang sống; nhiệt độ trung tâm mặt trời 15.000.000 độ, nhiệt độ bên ngoài là 6.000 độ, trọng lượng mặt trời gấp 330.000 lần trái đất, nó có thể liên tục thấp sáng trong 5 tỷ năm.

Trái đất cách mặt trời 150 triệu ki-lô-mét và để tới được mặt trời thì cần một cái xe chạy với tốc độ 100 km/h trong khoảng 170 năm. Hệ mặt trời hoàn toàn được bao phủ bởi hệ ngân hà, đường kính hệ ngân hà là 10 vạn năm ánh sáng, hơn nữa hệ ngân hà chiếm 1 triệu năm ánh sáng của vũ trụ, độ rộng của toàn vũ trụ là 200 triệu triệu năm ánh sáng. Vì vậy, khi đã hiểu được tất cả, thì mỗi khi phiền muộn bạn hãy so sánh cuộc sống của mình với quy mô của vũ trụ thì mọi phiền muộn không thấm vào đâu cả. Đối với con người thì không có gì quý hơn cuộc sống và con người cũng vô cùng bé nhỏ trong vũ trụ bao la. Bất luận phiền não đến đâu, xét cho cùng tồn tại của một con người chẳng qua cũng chỉ là hạt cát nhỏ bé trong lòng vũ trụ.

5. Hãy chú ý tới những thứ vẫn còn tồn tại

Giả sử một nửa cốc nước đầy bị hắt đi, cái mà bạn nhìn thấy là một nửa còn lại hay là hoài

niệm một nửa cốc nước đã hắt đi kia?

“Không cần phải tính toán những điều đã mất đi, hãy đếm những thứ còn sót lại”, đây là câu nói nổi tiếng của tiến sĩ Ca-đơ-man người Anh. Những thứ mà cả một đời người có là do chính tư duy của con người quyết định.

Khi bạn mất một vật gì, thì đừng nghĩ tới những thứ mà mình đã mất, hãy xem bạn còn lại thứ gì. Những người mà có suy nghĩ như vậy thì rất ít. Ví dụ một nhà thơ đã nói “Tù trong tuyệt vọng sẽ không sản sinh ra bất cứ một thứ gì”. Luôn nghĩ tới những điều đã mất, những người theo chủ nghĩa bi quan này thường phiền não hoặc cảm thấy bất an.

Ví dụ, khi mang 50 triệu đồng ra khỏi nhà nhưng 30 triệu trong số đó bị mất trên đường. Nếu là một người theo chủ nghĩa bi quan thì sẽ luôn than thở và nghĩ tới 30 triệu đã mất, than thân trách phận, và như vậy sự hối hận, phiền não sẽ luôn đi theo bạn.

Ngược lại, người theo chủ nghĩa lạc quan sẽ cho rằng “Không sao, vẫn còn 20 triệu cơ mà!” “Nếu như một xu cũng không còn thì đó chẳng phải là trắng tay sao?”. Giả sử 30 triệu đã mất lại được tìm thấy thì bạn sẽ nhìn nhận vấn đề này như thế nào - điều đó sẽ quyết định thái độ, tinh thần của bạn.

Coi trọng những thứ đã mất hay là trân trọng những thứ vẫn đang có? Quen vận dụng cách suy nghĩ nào sẽ quyết định cuộc sống của bạn là u ám, sầu muộn hay là tươi sáng, vui vẻ.

Bất kể trong tình huống bi thảm đến đâu, bản thân cách suy nghĩ tích cực sẽ quyết định bạn gặp may, hơn nữa sẽ khiến bạn tràn đầy phấn khởi, phấn khích. Ngược lại vốn nguyên là sự may mắn, do cách nghĩ tiêu cực của bạn khiến bạn bất mãn, buồn chán.

Chắc chắn rằng mọi thứ đều phát triển tốt đẹp, cách suy nghĩ này sẽ giúp bạn không cảm thấy quá buồn phiền, quá tổn thương. Chỉ cần có những suy nghĩ này thì có thể sẽ giành được thắng lợi trong mọi thử thách trong đời.

Ví dụ, nếu như bạn bị đứt tay, bạn có nghĩ rằng không bị thương vào cánh tay thật là may! Nếu như tay bạn bị gãy, bạn có nghĩ rằng chân không bị sao thật là may! Nếu xương chân của bạn bị gãy, bạn có nghĩ rằng: đầu không bị thương, thật là may! Có cảm thấy vui mừng? Nếu như đầu bạn bị vỡ, bạn có nghĩ: không chết thật là may! Hy vọng bạn có câu trả lời khẳng định: nhất định sẽ là có.

Cách suy nghĩ vấn đề như thế này là một trong những cách suy nghĩ quan trọng nhất trong đời người, xử lý bất kỳ vấn đề nào cũng đều nên vận dụng.

6. Không cần hoài niệm những thứ đã mất

Đối mặt với mỗi một lần thử thách trong cuộc đời, đều phải có sự lựa chọn từ một trong hai cách suy nghĩ: một cách là coi trọng những thứ đã mất, cách thứ hai là chỉ chú ý những thứ còn tồn tại, sót lại mà thôi.

Mặc dù bạn đã mất đi một thứ gì đó hơn nữa lại đang đối mặt với nguy hiểm, nhưng bạn vẫn không phải là mất đi tất cả, không phải là không còn một chút gì. Bạn vẫn còn lại một chút gì phải không?

Hãy chú ý vào những thứ đang tồn tại còn sót lại thì sẽ xử lý được linh hoạt. Điều này xem ra giống câu thành ngữ "Trong họa có phúc", mỗi nguy chính là khởi điểm của cơ hội và mỗi nguy càng lớn thì cơ hội càng cao.

Một người bình thường chỉ sử dụng hết có 3% năng lực trong toàn bộ năng lực vốn có của mình, 97% năng lực còn lại nằm trong não. Nhưng năng lực to lớn này sẽ được phát huy tác dụng khi nó phải đối đầu với những nguy cơ. Chỉ cần vận dụng một cách linh hoạt, hợp lý những thứ đang có, những thứ còn sót lại thì nhất định có thể thay đổi toàn bộ sự việc khiến chúng trở nên tốt đẹp hơn.

Nếu như bạn nói bạn luôn chú ý tới những thứ đã mất, đã không còn tồn tại nữa thì bạn sẽ luôn trách cứ, căm hận người khác và tự dẫn dắt mình. Ngược lại, nếu bạn chú ý đến những thứ đang tồn tại, những thứ còn sót lại, bạn sẽ cảm thấy trong lòng đầy phấn khởi. Giữa hai cách suy nghĩ trên có sự khác biệt rất lớn: Khi trong lòng đầy phấn khởi thì tinh thần bạn sẽ yên ổn; ngược lại sẽ bất an không biết làm gì.

4. Cần phải thay đổi sự nghèo túng

1. Công việc cấp bách phải được ưu tiên làm trước. Hầu hết mọi người đều dùng thời gian của mình để giải quyết những công việc không khẩn cấp, chủ yếu là do những công việc này tương đối dễ, hơn nữa không đòi hỏi nhiều kiến thức và kỹ thuật, cũng không cần kết hợp với người khác. Hãy phân chia công việc của bạn thành ba loại công việc như sau: Bây giờ lập tức phải làm ngay, đợi chút nữa hãy làm, có thời gian thì làm. Mỗi ngày bạn đều chia công việc theo trình tự như vậy. Trước khi bắt đầu công việc trong ngày thì bạn hãy lập ra trình tự công việc như vậy - tốt nhất bạn nên lập trình tự công việc của bạn từ tối hôm trước để hôm sau bạn chỉ cần theo đúng trình tự đó mà làm.

2. Nếu như bạn có thay đổi trong công việc hoặc cuộc sống, hiệu quả chưa có thì bạn cũng đừng lo lắng. Sau khi thay đổi, phải có một quá trình dài thì mới thấy được hiệu quả. Không nên quá nóng vội, trước hết cần bình tĩnh chờ đợi.

3. Nếu như bạn lần đầu tiên thất bại, thì nên thử lại một lần nữa. Nếu như lần thứ hai dự báo

lại thất bại thì hãy nghiên cứu nguyên nhân của thất bại một chút. Nếu như lần thứ hai vẫn cứ thất bại. Vậy thì mục tiêu trước mắt bạn quá cao. Hãy hạ thấp mục tiêu của bạn xuống một chút.

4. Thử thường xuyên giao lưu với những người có mục tiêu giống mình.

Hầu hết mọi người đều vì những vấn đề giống nhau nên giao lưu với nhau và tạo thành một đám người giống như những người nghiện thuốc, nghiện rượu... Nhưng ở đây tôi không đề cập tới những người này. Điều mà tôi muốn nói ở đây là những người có cùng phẩm chất, mục tiêu tập trung lại. Mỗi tháng một lần, có thể giúp cho mọi người học được những hành động, ý nghĩ có ích. Sự khuyến khích của đoàn thể giúp cho chúng ta tăng thêm nghị lực.

5. Nếu bạn gặp phải vấn đề mà không có cách giải quyết, rơi vào trạng thái bế tắc, bạn nên thay đổi một chút không khí. Bạn có thể thư giãn một chút, đến một vùng biển hoặc miền quê nào đó chơi một ngày. Điều này không có nghĩa là bạn chạy trốn hoặc lùi bước. Đây chỉ là bạn đi ngắm phong cảnh, lấy lại tinh lực mà thôi.

6. Luôn luôn dự phòng những sự việc ngoài ý muốn.

7. Sau khi bạn học được một nghề hoặc một học thuật nào đó, hãy tập trung sự chú ý của bạn đến khi bạn thật sự thành thục nó. Trước hết cần tập trung để học một thứ, sau đó mới mong phát triển nhiều nhiều phương diện. Hãy làm thật tốt một việc, làm tới mức tinh thông. Có làm như vậy mới đem lại cho bạn sự tự tin và đồng thời mang lại cho bạn danh tiếng.

8. Công việc của bạn cần vượt lên trên yêu cầu của mọi người, cống hiến của bạn cũng cần vượt lên bốn phận. Hãy cố gắng nhiều một chút. Hãy nhớ rằng, người chiến thắng chính là người nhìn thấy cầu vồng từ trong gió bão. Họ chỉ nhìn thấy lạc quan của băng tan chứ họ không cho rằng quá trình đóng băng là phiền não. Hãy ghi nhớ câu chuyện sau đây và tự rút ra bài học: Một đứa trẻ dùng tiền tiết kiệm của mình để mua một đôi giày trượt băng, nó tới một hồ băng để trượt. Hết lần này lại lần khác nó trượt ngã, mẹ nó lại vội vàng chạy tới đỡ nó dậy, cảnh cáo nó: “Hãy cất giày trượt băng của con đi để không bị ngã nữa”. Đứa trẻ này khổ sở nói: “Mẹ! Con mua nó không phải để cởi nó ra, mà vì con muốn học trượt băng!”

II. Trong cơ hội tiềm ẩn nguy cơ

Một nhà tâm lý học đã từng nói: “Một trong những đặc trưng đáng kinh ngạc nhất của loài người đó là năng lực chuyển bại thành thắng”. Vậy thì bắt đầu từ ngày hôm nay nếu như vận dụng linh hoạt các bài học kinh nghiệm thất bại trong quá khứ thì những kinh nghiệm này sẽ có ý nghĩa vô cùng sâu sắc.

Bất luận trong quá khứ bạn đã gặp phải rất nhiều thất bại, điều này không nói lên được gì, chỉ cần cuối cùng dành được thắng lợi. Thành công thực sự mới là kết cục nên có của một đời người. Cũng giống như chúng ta thường nói, ai cười tới phút chót người đó mới là người chiến thắng.

Vậy thì vận dụng một cách linh hoạt các bài học kinh nghiệm của quá khứ như thế nào? Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

Nhà văn Giép-phơ-rin A-chen người Anh sau khi tốt nghiệp Đại học Ốc-xpho, quyết tâm theo đuổi hoạt động chính trị, hai mươi tuổi được bầu là nghị sĩ, đây là nghị sĩ trẻ nhất trong lịch sử nước Anh. Không ai ngờ rằng sau này ông ta liên quan đến một vụ án lừa đảo đầu tư mà dẫn tới phá sản và bị tước bỏ chức vụ nghị sĩ.

Thông thường mà nói khi con người ta rơi vào tình cảnh này thì được coi như là hết hy vọng. Nhưng ông thì không, ông coi sự rủi ro lần này là một xuất phát điểm nhảy vọt. Ông lấy sự kiện bị lừa gạt đó làm tư liệu đó để viết một bộ sách “Trả 100 triệu đô-la của tôi”. Cuốn sách này được bán rất chạy, không những bù lại cho ông toàn bộ tài sản bị mất mà ông còn được xếp vào hàng những nhà văn viết sách bán chạy nhất lúc bấy giờ, nổi tiếng khắp thế giới.

1. Biết khắc phục nhược điểm, khuyết điểm và tính tự ti

Không có ai là không có nhược điểm, khuyết điểm hoặc cảm giác tự ti. Nhà tâm lý học người Mỹ Giêm đã chỉ ra: “Những nhược điểm mà bản thân chúng ta có sẽ giúp chúng ta rất nhiều”. Cũng có thể nói, do cách nghĩ về vấn đề khác nhau, nhược điểm hoặc tính tự ti cũng có thể biến thành vũ khí lợi hại.

Những thứ mà con người không thể dựa vào đã từng được cho rằng đó là khuyết điểm, lại phát huy tác dụng không những có thể thay đổi cứu vãn được bản thân mà còn thể hiện được giá trị của chính mình, đạt được thành công lớn. Có rất nhiều người thích cô độc, sống nội tâm đều cảm thấy tính cách như vậy là không tốt. Nhưng trong thực tế cái mà họ cho rằng không tốt đó xem ra chính là sở trường của họ. Trong lịch sử có rất nhiều người lập nên sự nghiệp vĩ đại đều là những người sống nội tâm hoặc theo tính cách nội tâm. Những người tính cách thoải mái hoặc hướng ngoại thì tương đối dễ sống hoà hợp với những người xung quanh. Bởi vì họ

bước đi nhịp nhàng với những người xung quanh cho nên về mặt khách quan sẽ làm cản trở họ có những cái nhìn độc đáo.

Ngược lại những người hướng nội lại không giỏi trong việc xử lý quan hệ với những người xung quanh. Cảm giác cô độc này giúp họ khám phá những tầng sâu của sự vật, giúp họ có những cách nghĩ kỳ lạ, độc đáo. Cũng có thể nói, thích cô độc là một tài sản vô cùng quý báu của người sống nội tâm.

Vì thế, không nên coi những nhược điểm hoặc khuyết điểm của mình là tiêu cực mà nên coi đó là tích cực và vận dụng linh hoạt thay đổi cách suy nghĩ của bạn. Đứng ở một góc độ khác hoặc dùng cách nhìn khác để xem xét vấn đề, những cái mà trước đây bạn coi là tiêu cực sẽ trở thành tích cực. Con người có lúc thuận buồm xuôi gió nhưng cũng có lúc gặp phải chông gai. Càng trong khó khăn càng phải đặt mọi việc theo một chiều hướng phát triển tốt. Có rất nhiều người không bằng lòng với xuất thân, hoàn cảnh kinh tế, cảnh ngộ của bản thân. Chỉ chú ý đến những thứ mà họ không có và cho rằng những thứ họ thiếu là nguyên nhân làm họ thất bại. Ngược lại hoàn toàn với những người trên, người thành công cho rằng họ đạt được thành công là do nghịch cảnh. Cũng có thể nói, những thử thách và nghịch cảnh đứng từ hai phương diện “thành”, “bại” mà xét, có ảnh hưởng của thành công cũng có ảnh hưởng của thất bại. Thực ra, những thử thách và nghịch cảnh bản thân nó không thể nói là tốt hay là xấu. Đón nhận như thế nào, suy nghĩ như thế nào là suy nghĩ theo hướng phát triển thành công hay suy nghĩ theo hướng thất bại. Những điều này mới quyết định con đường đời của bạn.

Nên cho rằng, xuất thân nghèo khó là cơ hội

Nên cho rằng, trong nghịch cảnh sẽ xuất hiện cơ hội

Thậm chí cũng nên cho rằng bệnh tật cũng là cơ hội

Nên cho rằng, tất cả những việc làm ngu xuẩn, những thất bại hoặc những nguy cơ đều có thể là cơ hội.

Có lẽ hiện tại bản thân bạn chưa ý thức được việc này, sau khi sự việc xảy ra bạn phân tích lại từ đầu, bạn sẽ phát hiện ra những thất bại hoặc nguy cơ chính là sự bắt đầu của bước nhảy lớn hoặc phát triển lớn. Vì thế đừng đơn giản nghĩ rằng những người gặp phải những cảnh ngộ như thất bại, bệnh tật đều khiến người ta ghét bỏ. Nên đứng ở một góc độ tương phản để suy nghĩ vấn đề này. Bạn nhất định phải tin trong cuộc đời mỗi kinh nghiệm trải qua mang một hàm ý sâu sắc. Cho nên mặc dù sự việc được coi là thất bại, cũng nên nghĩ theo chiều hướng phát triển tích cực.

Ví dụ, nếu như trời sinh ra một người giàu có, hàng ngày được sống một cuộc sống no đủ. Sau

này sẽ rất khó có những lời nói như “Tôi căm ghét sự nghèo túng! Tôi phải giành được thành công lớn”. Và càng khó có tinh thần phấn đấu cao như “Xây dựng mục tiêu lớn, chỉ cần có thể thực hiện mục tiêu của tôi, bất kể vất vả đến đâu tôi cũng không sợ”.

Ngược lại, những đứa trẻ xuất thân bần hàn, không có hoàn cảnh tốt hoặc thân thể suy nhược, bệnh tật thường trở thành những người nổi tiếng khắp thế giới. Điều này có nghĩa là để thoát khỏi hoàn cảnh bất lợi của mình, họ có thể làm tất cả.

Tục ngữ có câu “Tái ông mất ngựa, chưa chắc đã không phải là phúc”. Điều gì dẫn đến bất hạnh, điều gì mang tới hạnh phúc, không thể biết trước được. Bởi vì bất kể khi nào nhất định không được tuyệt vọng. Thất bại và bệnh tật đang nuôi dưỡng sự thành công trong tương lai. Nhưng khi con người đi tìm kiếm hạnh phúc thường suy nghĩ theo cách “tiêu cực” của hạnh phúc xa vời để giải quyết vấn đề. Suy nghĩ sự việc theo chiều hướng phát triển xấu, tiêu cực, kết quả tất nhiên là luôn cảm thấy bất an, không hài lòng, lo lắng và hoảng sợ. Cuối cùng làm cho thân thể suy nhược, hơn nữa còn than “Vì sao chỉ có mỗi mình tôi bất hạnh, rơi vào tình cảnh khốn khổ thế này?”.

Đặc biệt là khi bạn bị mắc căn bệnh tuyệt vọng cần phải suy nghĩ theo chiều hướng tích cực, không có cách nào hiệu quả hơn so với cách này. Cách suy nghĩ chính là ốc đảo trên sa mạc. Chỉ cần đến được sa mạc đó mỗi người đều tăng thêm sức sống, tăng thêm nhiệt tình. Một con người trong cuộc sống sẽ gặp phải rất nhiều các loại nguy cơ. Nếu như đối với tương lai bạn thấy tuyệt vọng, nhụt chí thì bạn sẽ không thể đứng dậy được.

Khi gặp khó khăn hoặc cảm thấy tuyệt vọng, nguyên nhân là bạn đánh giá quá thấp năng lực của mình, không suy nghĩ theo xu hướng phát triển tốt của sự việc. Cách suy nghĩ tiêu cực này khiến cho con người ta không thể phát huy triệt để năng lực của mình. Mất đi ý chí cũng chính là mất đi khả năng vốn có trong sự trưởng thành.

Người đạt được thành công sẽ thần nhiên đối mặt với nghịch cảnh.

2. Khi một cánh cửa bị đóng lại, thì một cánh cửa khác được mở ra

Trong cuộc sống có rất nhiều cơ may, ví dụ vào đại học, tìm được việc làm, thăng quan tiến chức, kết hôn... Có người thực hiện được ước mơ của mình, có người không thực hiện được, do vậy họ phải chọn những con đường khác.

Đôi lúc, có lẽ những người có những giấc mơ đẹp được trở thành hiện thực sẽ hạnh phúc. Những người mà những ước mơ của họ không được thực hiện sẽ phiền não, khổ đau thậm chí còn tuyệt vọng. Nhưng trong sự nghiệp, những người đang trên đà thành công cũng có thể bỗng nhiên gặp phải thất bại. Ngược lại những người do thất bại mà phải chọn con đường khác

có thể đạt được thành công rất lớn trên con đường mới của mình. Và chính như vậy sự chuyển biến xấu đi của cuộc sống không hẳn là bi thảm.

Hạnh phúc hay bất hạnh ý nghĩa đích thực của nó là gì? Tác dụng trong cuộc sống của mỗi con người đối với sự việc này không dễ đưa ra kết luận. Khi một con người phải đi vào con đường không phải do mình lựa chọn luôn cảm thấy buồn phiền hoặc sẽ luôn nói những câu hết hy vọng như “Tôi thế là hết!” và phủ định tương lai của mình. Khi càng rơi vào tình cảnh như vậy thì càng cần phải nghĩ theo chiều hướng tích cực đối với sự việc sẽ xảy ra trong tương lai.

Cần phải suy nghĩ theo chiều hướng tích cực: “Một cửa bị đóng lại, một cánh cửa khác được mở ra”, “Tất cả những điều trong quá khứ đã kết thúc, giờ đây là xuất phát điểm cho một mục tiêu mới”, “Con đường đó không thích hợp với ta, do vậy Thượng đế đã chỉ cho ta con đường khác để đi”.

Trong vũ trụ tồn tại một uy lực của thể giới tự nhiên, con người phải thuận theo uy lực này mà tồn tại. Vì vậy khi đau khổ cay đắng, cần phải lạc quan suy nghĩ theo chiều hướng tích cực để giải quyết vấn đề.

Khi gặp phải thất bại mà cảm thấy mọi thứ chấm hết, chính là lúc bạn đang đứng trước một khởi điểm mới, chính là khi bạn đang đứng trước một cơ hội tuyệt vời.

Người gặp phải thất bại, khi mỗi lần thất bại luôn võ đoán cho rằng “Tôi là một đồ bỏ đi không đáng giá một xu”, và không tích cực đi mở những cánh cửa mới ở trước mặt, phát huy những cơ hội có khả năng vô hạn của mình mà thực ra nó đang ở trước mắt, kết quả là bỏ lỡ những cơ hội tốt. Vì vậy người gặp phải thất bại thực ra là vì họ luôn bỏ lỡ hết cơ hội này đến cơ hội khác và luôn nghĩ rằng cuộc sống thật là gian nan và tàn khốc.

Bất luận bạn làm thế nào cũng không thể được nhận vào một công ty hay một trường học mà bạn mong muốn, thì nên nghĩ: “Thượng đế bảo với ta bạn nên đổi quan điểm khác để phát triển, nhất định bạn sẽ thành công”. Khi do hoàn cảnh gia đình phải thay đổi chiều hướng phát triển của bản thân, cũng như vậy hãy vận dụng cách suy nghĩ tích cực: “Vốn đã là như vậy, tôi luôn cho rằng đây là việc rất phù hợp với mình. Nhưng nhất định vẫn còn có những công việc phù hợp với tôi hơn”. Nên cho rằng chuyển sang một con đường mới đã mở ra trước mắt bạn. Không phải thất vọng, không phải bức mình, hãy trấn tĩnh lại! Hãy bước lên con đường mới đó.

Khi con người gặp rủi ro, để thoát khỏi sự rủi ro đó họ cần phải vận dụng hết khả năng của mình. Trong những tình huống thông thường con người chỉ sử dụng có 3% năng lực của mình. Khi phải tìm cách để giải quyết công việc thì sẽ sử dụng tới 97% tiềm năng bình thường chưa sử dụng. Chính vì thế, càng trong những tình huống khó khăn càng hay tạo ra những thành quả

bất ngờ.

Nếu như bạn có thể thay đổi được cách suy nghĩ của mình, thì hãy phát hiện ra những rủi ro và những thất bại bạn sẽ gặp phải, đó là phát huy một cách tốt nhất tiềm năng của bạn. Những người rơi vào hoàn cảnh rủi ro nhưng biến rủi ro thành cơ hội thì sẽ đạt được thành công to lớn mà trước đây chưa từng đạt được.

3. Phải biết thua thì mới biết thắng

Trong làm ăn, chúng ta thường nghe thấy những lời trách móc như: “Tiếc thật lần làm ăn này không thành, nếu không tôi có thể kiếm được rất nhiều”. “Lần kinh doanh này khiến tôi mất hết vốn, thế là hết rồi”. Những lời trách móc này cho thấy họ không chịu được thua lỗ.

Thương trường như chiến trường. Chúng ta đều biết, thắng lợi trên chiến trường không nằm ở sự thất bại một hai lần, mà là cuối cùng ai là người chiến thắng. Thương trường cũng vậy. Một thương gia thành công không căn cứ vào một hai lần làm ăn thành công mà nên nhìn vào sự thành công liên tiếp của anh ta. Đương nhiên sự thất bại của một hai lần làm ăn có thể khiến bạn lỗ vốn, thậm chí nợ nần chồng chất. Điều quan trọng là bạn không nên nhụt chí, mà nên từ đó rút ra bài học. Dùng câu nói của vua cổ phiếu Mỹ Hê-xi-ha nói: “Đừng hỏi tôi có thể thắng bao nhiêu, mà hãy hỏi tôi có thể chịu được thua bao nhiêu”. Chỉ có người biết chịu thua thì mới không sợ thất bại.

Khi ông này 17 tuổi bắt đầu tự mình tạo lập sự nghiệp. Lần đầu tiên ông ta kiếm được rất nhiều tiền, cũng là lần đầu tiên nhận được bài học. Khi đó ông ấy chỉ có tất cả là 250 đô-la. Là một người môi giới cổ phiếu không đầy một năm ông ta đã kiếm được 168.000 đô-la. Ông mua cho mình một bộ quần áo tử tế đầu tiên, mua một ngôi nhà ở thành phố. Khi đại chiến thế giới lần thứ nhất vừa chấm dứt, ông rất thông minh tranh thủ cơ hội. Vì hoà bình mà giá cả giảm một cách nhanh chóng, ông đã mua một công ty gang thép với giá rẻ. Kết quả là: “Họ đã lấy hết tiền của tôi chỉ để lại 4000 đô-la”. Ông thích nhất những lời nói này: “Tôi đã phạm phải rất nhiều sai lầm. Một người mà nói không phạm sai lầm tức là anh ta đang nói dối. Nhưng nếu như tôi không phạm sai lầm thì cũng không thể thành người được”. Lần này ông ta đã học được một bài học, “trừ khi bạn hiểu được nội tình, nếu không tuyệt đối không được mua cái gì quá hạ giá”.

Khi ông 20 tuổi càng ngày càng giàu có. Năm 1923 ông lấy Gien-ni Bô-man ở quận Brúc-klin làm vợ. Bà sinh cho ông 4 đứa con. Năm 1924 ông từ bỏ công việc môi giới tại thị trường chứng khoán. Lúc đầu ông cùng với một số người khác góp vốn kinh doanh, một năm sau ông thành lập công ty chứng khoán cho riêng mình. Đến năm 1928 ông đã là nhà quản lý những người môi giới chứng khoán, mỗi tháng có thể kiếm được lợi nhuận là 200.000 đô-la.

Nhưng việc kinh doanh khiến ông ấy phải ghi nhớ chính là khi ông gặp phải tình huống bất thường khiến ông nhớ lại bài học trước đây. Vào mùa xuân tươi đẹp năm 1929 khi ông đang muốn chi 500.000 đô-la để mua một ghế trong sở giao dịch chứng khoán tại Niu Oóc không biết vì nguyên nhân gì mà ông rút toàn bộ số tiền về. Khi nhớ lại sự việc này ông nói: “Khi bạn biết bác sĩ và nha sĩ đều không khám bệnh nữa mà chuyển sang buôn bán cổ phiếu thì lúc đó mọi thứ đều trở nên rối loạn. Tôi có thể nhìn thấy điều đó. Các nhà kinh doanh lớn mua cổ phiếu để đầu tư cho những công trình quan trọng thì thường đẩy giá cổ phiếu lên. Tôi sợ rằng tôi sẽ mất tất cả vào tháng 8”. Khi ông rời ra, thì ông đã lãi ròng 400.000 đô-la.

Sau khi trong thương nghiệp đột nhiên sụp đổ hoàn toàn, vào tháng 12 năm 1929 ông bắt đầu thu hồi được số tiền đã mất. Vào tháng 3 và tháng 4 năm sau ông bán toàn bộ số cổ phiếu mà ông có và thu được một món tiền rất lớn. Ông nói: “Lúc đó tôi vẫn như là đứa trẻ không hề có kinh nghiệm gì. Tôi luôn cho rằng nhất định tôi sẽ phát tài”.

Ông phát hiện ra một con đường làm giàu khác - đó chính là đi Ca-na-đa. Trước đây ông đã tới đó 2 lần, ấn tượng về sự giàu có của Ca-na-đa rất sâu sắc. Đầu năm 1933 công ty của ông mở một số công ty cổ phiếu ở Ca-na-đa. Trên thực tế giới ngân hàng Mỹ lúc đó đang nườm nượp đóng cửa, trong khi đó vận may của ông lại đang bắt đầu.

Lần này ông hợp tác với công ty của người anh em thành lập một công ty kinh doanh vàng bạc. Hai người này đều là nhà khai thác khoáng sản ở Ca-na-đa. Khi bắt đầu ông chuyển số tài sản của mình sang vàng và giành được được 598.000 cổ phiếu. Tính ra mỗi cổ phiếu không đến 20 cent. Tháng 7 năm 1934 cũng là khi công ty vàng bạc xuất hiện được 3 tháng tại sở giao dịch chứng khoán Tô-rôn-tô, mỗi cổ phiếu của ông đã tăng lên 2,5 đô-la. Lúc này ông bắt đầu từ từ rút vốn ra, đến cuối tháng 10 ông quyết định thu hồi sự ủng hộ đối với thị trường. Giá lên cao nhất vào sáng 31 tháng 10, trong vòng không đầy hai tiếng đồng hồ thì từ khi mở cửa với giá một cổ phiếu 1,43 đô-la trượt xuống 0,94 đô-la khi đóng cửa.

Ban tổ chức quản lý chứng khoán báo cáo: “Phương thức thao túng cổ phiếu chính là dùng thủ đoạn mua vào và bán ra, tạo nên ấn tượng giảm giá một cách quá mức trong công chúng. Về điểm này ông đã rất thành công. Người thao túng chỉ cần ngồi giữa mấy cái điện thoại mua bán được cổ phiếu, không để cho người chơi biết được rằng có người đang thao túng”. Mặc dù hành vi thao túng cổ phiếu bị luật pháp ngăn cấm nhưng ban quản lý chứng khoán lại không cho rằng anh ta đã phạm pháp. Ông phủ nhận ông đang thao túng công ty vàng bạc. “Tôi ở châu Âu”, ông ta ngụy biện, “Khi tôi trở về phát hiện ra giá cả đang tụt xuống, tôi không muốn nhìn thấy cảnh tượng này, cho nên tôi bắt đầu bán ra”.

Năm 1936 là năm mà ông mạo hiểm nhất, cũng là năm mà ông kiếm được nhiều tiền nhất.

Phía Bắc của vùng Ôn-ta-ri-ô, ngay từ thời mọi người đãi vàng phát tài, ông đã thành lập công ty khai thác quặng vàng Prai-xtôn. Công ty này trong một vụ hoả hoạn lớn đã bị thiêu hủy toàn bộ các thiết bị, gây nên sự mất mát lớn về tài chính, cổ phiếu giảm xuống không tới 5 xu. Có một nhà địa chất học biết ông là người tư duy nhạy bén, liền kể cho ông chuyện này. Sau khi nghe xong ông bỏ ra 25.000 đô-la và lên kế hoạch khai thác thử. Không đầy mấy tháng, vàng được khai quật - chỉ cách mỏ vàng cũ 25 thước Anh.

Khi cổ phiếu bắt đầu tăng lên, những hộ lớn trên phố Vịnh cho rằng cổ phiếu loại này nhất định sẽ giảm xuống cho nên nhất loạt bán ra. Ông không ngừng mua vào đợi đến khi mua hết toàn bộ cổ phiếu, giá của loại cổ phiếu này hơn 2 Mác.

Mỏ vàng này hàng năm lãi ròng lên tới 2.500.000 đô-la. Khi cổ phiếu của ông không ngừng tăng lên ông lại bán một lượng cổ phiếu đi, tự mình giữ lại 500 cổ phiếu, 500 cổ phiếu này tương đương với số tiền mà ông không phải mất tiền mà có. Những cổ phiếu này khiến ông nghĩ tới cuộc sống vất vả trước kia, thật là thiên đường so với địa ngục. Hiện tại ông đang có hai tòa cao ốc, ba nhà riêng. Để giảm bớt căng thẳng trong công việc ông đã mua bảy cái đàn pi-a-nô. Ông đã xây một tòa nhà với phong cách Pháp tuyệt đẹp ở dốc núi trên một mảnh đất rộng 470 mẫu, có sân ten-nít, bể bơi, sân gôn, phòng đủ rộng cho 24 người ở.

Con người mà tay sờ vào bất cứ vật gì cũng biến thành vàng này, cũng có những phiền phức riêng. Năm 1945 do sơ suất ông đã mang ra nước ngoài 15000 đô-la khi chưa được phép và bị chính phủ Ca-na-đa phạt 8500 đô-la. Cũng năm đó ông ly hôn với người vợ đầu tiên, ông thừa nhận bất hạnh này là do quá chuyên tâm vào công việc. Sau đó ông kết hôn với một họa sĩ, hôn nhân kéo dài được 9 năm, đến năm 1956 họ cũng ly hôn. Mấy tháng sau ông lại kết hôn với một cô gái người Niu Oóc.

Vào những năm 40, trong sự nghiệp đáng mừng nhất của ông là được tham gia vào công ty gang thép Mê-sa-bi của Mỹ. “Khi tôi mua vào cổ phiếu của Mê-sa-bi”, ông nói, “Không có ai biết đá lửa có chứa hạt ô-xít sắt nhỏ là cái gì. Nhưng tôi biết loại này có thể phát tài”. Ông mua vào cổ phiếu đó, không bao lâu đã kiếm được 15.500.000đô-la. Ông không cần đến công ty nữa, mà ông vẫn có thể kiếm được tiền.

Nhưng trong thời gian đó, mỏ vàng tại Phi-líp-pin của ông lại phải bồi thường 3.000.000đô-la, ông phát hiện ra rằng chính mình đã phá vỡ nguyên tắc chủ nghĩa dân tộc và hạn chế của chế độ tiền tệ, điều này cũng khiến cho ông nếm thêm một bài học khác: “Bạn đến một quốc gia khác làm ăn buôn bán, nhất định phải làm rõ mọi tình hình”.

4. Nghịch cảnh là hạt giống chứa đựng nhiều lợi ích

Vua gang thép An-zu Ca-nê-gi của Mỹ cả cuộc đời bị ảnh hưởng bởi một quan niệm: “Trong cuộc sống tất cả mọi thứ đáng có đều đáng phấn đấu vì nó”. Ông đã đem quan niệm này bàn luận ba ngày ba đêm với Na-pô-lê-ông Hin, một trong số tác giả của cuốn sách này, vì thế đã khiến ông cố gắng trong thời gian 20 năm nghiên cứu ra 17 yếu tố thành công; đồng thời cùng với Clê-mông Xtôn, một tác giả khác đã thực hiện nhiều lần diễn thuyết, hoặc truyền thụ trong lớp học, cũng như làm thành môn học hàm số. Tên gọi của môn học này là “quy tắc vàng PMA”

Cái gọi là PMA (Positive Mental Attitude) chính là tâm trạng tích cực lạc quan. Trong cuốn sách tác giả nhiều lần nhắc đến bạn là “có một bộ óc trong cơ thể” có thể phát huy bản năng thành công trong cơ thể, vận dụng sức mạnh tự cứu của vũ trụ, mọi suy nghĩ và niềm tin mà bạn hy vọng sẽ trở thành hiện thực.

Tác giả nói, quy tắc vàng PMA, là chìa khoá cho bạn mở ra “cánh cửa của sự thành công”. Họ cũng nhiều lần tuyên truyền rộng rãi “Nghịch cảnh là hạt giống chứa đựng càng nhiều lợi ích”. Câu nói này dùng để khích lệ bạn có sự lựa chọn chính xác, theo đuổi đồng thời đạt đến tiêu chuẩn và mục tiêu càng cao hơn của bạn.

Bạn hãy làm quen với những nhân vật quan trọng hiện nay.

Bạn sẽ quen với sự rung động của ông ta, điều này sẽ thay đổi cả cuộc đời bạn. Khi bạn nhìn thấy ông ta, bạn sẽ phát hiện ra ông ta đeo một miếng bùa hộ thân vô hình, một mặt khắc PMA, một mặt khác khắc NMA.

Miếng bùa hộ thân vô hình này có hai sức mạnh khiến người ta kinh ngạc: Nó vừa có thể thu hút của cải, thành công, sự vui vẻ và sức khoẻ, lại có thể loại bỏ những thứ này, tước đoạt mọi thứ trong cuộc đời. Loại thứ nhất của hai sức mạnh này là PMA, nó có thể khiến người ta chinh phục đỉnh cao nhất, còn loại sức mạnh thứ hai NMA sẽ khiến cho con người cả đời lún sâu vào đáy vực, leo lên đến đỉnh cao cũng sẽ bị nó kéo xuống.

Làm thế nào ra khỏi nghịch cảnh, dưới đây là phương pháp tư duy nghịch cảnh “một câu nói”. Dựa theo phương pháp tư duy nghịch cảnh một câu nói là nguyên lý “tự kỷ ám thị” trong tâm lý học. Tuy đơn giản nhưng trái lại rất thực dụng.

1. Làm thế nào mới có thể khiến cho bạn lấy lại sự tự tin

(1). Những câu nói như “dù sao chẳng nữa”, “tôi đã biết”... là ngôn ngữ khiến người ta cảm thấy dày vò.

(2). Tự tin cần thiết phải có nghị lực kiên cường mới có hiệu quả.

(3). Cùng một công việc, nói bằng ngữ khí khẳng định có thể loại bỏ tự ti.

- (4). Trừu tượng hoá vấn đề có thể giảm bớt mức độ khiến người ta ác cảm.
- (5). Liên tưởng quên đi những thứ đáng ghét rất có hiệu quả.
- (6). Cho rằng trước mắt là hoàn cảnh xấu nhất, tình hình sẽ không chuyển biến xấu nữa.
- (7). Khi có thái độ tự ti, dùng “chúng tôi” thay thế “tôi”, thì có thể khắc phục được thái độ tự ti.
- (8). “Nếu A thất bại, còn có cơ hội B”, cách nghĩ này có thể giảm bớt đi sự buồn phiền và bất an.
- (9). Thật sự trở nên bất lực chính là vì tự thừa nhận mình bất lực.
- (10). Khi trong đầu mất đi sự hạn chế về cách dùng từ, thì có thể xảy ra sự đầu trí.
- (11). Khi sắp bị áp đảo về tâm lý, phải cố ý sử dụng ngôn ngữ thô lỗ.
- (12). Lo lắng bản thân mình có thành công hay không, tốt nhất tuyên bố mục tiêu của chính mình trước mặt mọi người.
- (13). Nếu sợ hãi đối với bất kỳ sự việc nào đó, thì hãy nói ra sự việc đó, trong lòng có thể giữ được bình tĩnh.
- (14). Khi sự việc vẫn còn chưa thành công, thì dùng phương thức nói một mình nói ra sự việc đó.
- (15). Viết thư cho bạn gái cũng là biện pháp tốt để loại bỏ phiền não.
- (16). Khi tâm trạng rối bời cố gắng viết các nguyên nhân ra giấy.
- (17). Bắt đầu làm công việc không muốn làm, đầu tiên phải chuẩn bị đón nhận những thách thức của bên ngoài.
- (18). Khi dòng suy nghĩ không rõ ràng, phải bắt đầu dọn sạch xung quanh mình.
- (19). Bùa hộ thân là liều thuốc trấn tĩnh để cảm giác an toàn đến với bạn.
- (20). Tiên đoán xem bạn sẽ vận dụng như thế nào, khiến nó trở thành liều thuốc kích thích sự hưng phấn.
- (21). Khi rơi vào thoái trào, tốt nhất nên thay đổi không gian sống.
- (22). Khi cảm thấy lo lắng sợ hãi, cố gắng mang nhiều những thứ đồ quen thuộc với mình.
- (23). Khi tinh thần không có cách nào tập trung được, ngoài những thứ cần thiết ra, đều không được để bên mình.
- (24). Nghe đài trước khi đi ngủ, có tác dụng khôi phục sự tự tin.

(25). Khi tinh thần suy sụp, nên xem một số tranh vui hoặc tiểu thuyết hài hước.

(26). Khi tinh thần không thoải mái lấy công việc đã hoàn thành xong bày ra trước mặt.

(27). Khi u uất, mặc lên trên mình bộ quần áo đẹp dễ, tinh nghịch thì sẽ cảm thấy vui vẻ hơn.

(28). Thường xuyên mặc những bộ quần áo bắt mắt, không cần lo lắng ánh mắt của người xung quanh.

(29). Âm thanh hoặc sự kích thích đơn điệu có thể kìm hãm tinh thần hưng phấn.

(30). Tiết tấu âm nhạc nhanh khiến cho người ta có thêm sức sống và sự tự tin.

(31). Khi ánh sáng của xung quanh sáng hơn ánh sáng trên bàn, bạn sẽ không có cách nào tập trung tinh thần.

(32). Một mình đứng nói chuyện trước gương, có thể bình tĩnh quan sát chính mình.

(33). Màu đỏ khiến cho người ta tích cực, màu xanh khiến cho người ta ổn định.

(34). Bắt ép mình đi làm công việc không thích, sẽ tự nhiên thích công việc đó.

(35). Muốn cho tinh thần tập trung, chơi môn thể thao hoặc nghệ thuật nào đó sẽ tương đối có hiệu quả.

(36). Giao du với những người thích làm một công việc gì đó, bạn tự nhiên cũng sẽ thích làm công việc đó.

(37). Khi mất đi sự tự tin, nên tiếp xúc với những người giỏi hơn mình.

2. Làm thế nào để trong lòng thư thái

(1). Trong lòng nhẹ nhõm, mọi lo lắng trong mình sẽ bay đi.

(2). Khi tình cảm tiêu cực, đi bộ nhanh sẽ cảm thấy tốt hơn.

(3). Khi nôn nóng, có thể thử làm những vận động mạnh.

(4). Nói chuyện to có thể khiến cho đầu óc trở nên khoan khoái.

(5). Bận rộn đi làm bất cứ công việc gì, có thể xua đi sự bất an và sự khủng hoảng.

(6). Nói chuyện với chính mình, thêm một động tác nhất định, hiệu quả ám thị sẽ càng tốt.

(7). Trước khi bắt đầu công việc, trước tiên hãy nhìn chăm chú vào một vật nào đó, có thể khiến cho tinh thần tập trung.

(8). Khi người khác nói không thể nghe được, nên ghi chép lại, có thể tạo ra tác dụng đối ứng.

(9). Nếu muốn thích những sự việc đáng ghét, cần thiết lợi dụng nhiều cơ hội tiếp xúc với

những thứ có liên quan đến những sự việc ấy.

(10). Khi cảm thấy luống cuống mất bình tĩnh, không ngại nghịch những đồ vật nhỏ bên cạnh tay mình.

(11). Khi trong lòng bất an, dùng tư thế phòng vệ đan chéo tay có thể khiến cho tinh thần bình tĩnh lại.

3. Điều chỉnh thứ tự làm việc có thể giúp bạn thành công

(1). Muốn hoàn thành mục tiêu, đầu tiên bắt đầu làm từ mục tiêu nhỏ nhất, điều này rất dễ tạo tâm lý tự tin.

(2). Mục tiêu càng cụ thể, sự hăng hái càng lớn.

(3). Trước khi làm việc, trước tiên làm quy hoạch của hệ thống, trong lòng sẽ tương đối nhẹ nhõm.

(4). Muốn loại bỏ cảm giác mệt mỏi, thì cần phải phá vỡ hành trình đã định trước.

(5). Khi cảm thấy chán ghét thì nên nghỉ ngơi, chứ không nên đi làm công việc khác

(6). Trước khi làm công việc mình không thích hãy làm công việc mình thích trước.

(7). Khi gặp phải một việc không biết đã nhằm, thì hãy nhắm chuẩn tiêu điểm vào bất cứ con đường nào có thể đạt được mục đích.

(8). Khó khăn trước mắt không giải quyết, sẽ làm cho tinh thần thêm căng thẳng.

(9). Trước tiên hãy lập ra kế hoạch cho 10 năm sau, thì sẽ dễ dàng nhìn ra kế hoạch trước mắt.

(10). Lượng công việc quá nhiều, chỉ cần phân chia nhỏ bằng “Phép chia tâm lý”, thì sẽ không cảm thấy cảm giác nặng nhọc.

(11). Những việc chán ngán, ngày thứ hai bắt đầu làm không có hiệu quả bằng cuối tuần làm.

(12). Làm những công việc vướng tay chân, nên chọn trong khoảng thời gian tốt nhất với bản thân mình làm nó.

(13). Hiểu được khi nào công việc sẽ ngừng, thì sẽ không cảm thấy nhàm chán với công việc đó.

(14). Sau khi hoàn toàn vứt bỏ công việc, công việc không muốn làm cũng muốn đi làm.

(15). Vì công việc mà cảm thấy mệt mỏi, tốt nhất thông qua công việc để loại bỏ nó.

4. Làm thế nào để tạo cho chính mình sức sống

- (1). Con người không phải vì địa vị mà có cống hiến của mình, mà là vì có cống hiến rồi mới có địa vị.
- (2). Khi sắp sửa thất bại, thị giác hoá kết quả của niềm vui sẽ có sự tự tin.
- (3). Sau khi đã lao vào làm một việc gì đó, đối với những sự việc khác cũng sẽ có ý muốn thực hiện.
- (4). Lo lắng chính mình mất đi lòng tin, mau chóng loại bỏ nó đi.
- (5). Khi bị mê hoặc thì hãy nghĩ đến trực giác ban đầu.
- (6). Từ quan điểm khác đi xem xét đánh giá tiêu chuẩn, có thể phản bác lại một số những đánh giá không tốt.
- (7). Khi buồn phiền hãy làm một phép tính so sánh giữa mình và thế giới rộng lớn.
- (8). Bất luận sự việc gì, chỉ cần bạn có thể hoàn thành một việc mà bạn có sở trường đặc biệt thì mọi việc khác đều có thể theo đó được giải quyết.
- (9). Tự cắt đi đường lui, có thể phấn chấn lòng người
- (10). Chỉ cần hàng ngày kiên trì làm một việc, thì đối với việc khác cũng sẽ nảy sinh ra sức mạnh duy trì.
- (11). Tự trả thù lao cho mình, sẽ khiến cho chính mình làm những việc mà mình không thích.
- (12). Thường xuyên tự tạo một “kẻ địch giả tưởng” có thể giữ được lòng hăng hái.
- (13). Cảm thấy “nhàm rồi”, chỉ cần tạm thời nghĩ đến chuyện khác, thì có thể bình tĩnh trở lại.
- (14). Khi có cảm giác bất an, hãy lấy chính việc đó ra tự hỏi tự đáp.
- (15). Khi bất an, hãy đi ăn thoả thích những thứ mà mình thích, có thể làm tăng cường tinh thần sức lực.
- (16). Thất bại giống nhau, nhưng cách thể hiện vẻ mặt của bạn sẽ là nguyên nhân khiến cho mức độ của thất vọng không giống nhau.
- (17). Đối phương không thích mình thì hãy nghĩ giống như mình không thích đối phương.
- (18). Biết có người có khuyết điểm giống mình có thể thoát khỏi thái độ tự ti.
- (19). Đi tìm khuyết điểm của người giỏi hơn mình có thể khiến cho ưu điểm của bản thân mình được phát huy.
- (20). Những nơi có áp lực đối với bạn, chỉ cần tìm ra điểm chung giữa bạn và xung quanh thì sẽ không cảm thấy lo sợ.

(21). Từ trong con người của đối phương tìm ra những điểm giống với mình sẽ không cảm thấy sợ anh ta.

(22). Hành vi ghét bỏ đối phương, nếu từ một góc độ khác nhìn nguyên nhân có thể loại bỏ được cảm giác không vui trong lòng.

(23). Trước khi bị đối phương áp đảo, trước tiên hãy giữ vững ổn định động tác của chính mình.

(24). Tránh cảm giác ép buộc của đối phương, có thể nhìn chăm chú vào một bộ phận nào đó trên người đối phương.

(25). Đối với đối phương mà mình không thích, giữ sự lãnh đạm rất có hiệu quả.

(26). Lợi dụng lĩnh vực của mình có thể khắc phục được cảm giác sợ sệt.

(27). Tiếp xúc với đối phương mà mình không thích, phải nắm chắc thời cơ trước tiên.

(28). Không thích đối phương, tránh mọi sự ảnh hưởng, tốt nhất tránh nhìn vào mắt đối phương.

5. Giữ quan niệm cả đời thành bại

(1). Sự việc xảy ra bên mình, thường đi giải thích nó từ mặt tốt.

(2). Liên tưởng đến mặt trái của bi kịch có thể phát hiện ra lối thoát mới.

(3). Hồi tưởng lại chính mình trước đây, sẽ cảm thấy tự tin hơn đối với mình hiện tại.

(4). Khi bị rơi vào sự phủ định, dùng câu “... nhưng” có thể thay đổi được tâm trạng.

(5). Suy nghĩ nhiều về ưu điểm, thì sẽ không để ý nhiều đến khuyết điểm của chính mình.

(6). Cho rằng “Không sợ trường mới có thể trở thành sợ trường lớn” thì sẽ có thể thoát khỏi những việc không phải là sợ trường.

(7). Không đi tìm hiểu quá nhiều, là cách tốt tránh khỏi sự sợ hãi.

(8). Khi thất vọng hoặc không yên tâm, phóng đại suy nghĩ, khiến cho nó trở nên hoạt kê, có thể khiến cho tâm trạng thoải mái.

(9). Ép mình “nhất định phải làm” ngược lại sẽ làm không tốt.

(10). Tìm kiếm chân tướng của sự bất an, sự bất an sẽ mất đi.

(11). Nếu vùng lên khỏi sự tuyệt vọng thì trước tiên cần phải thừa nhận sự tuyệt vọng đó.

(12). Đối với những phần có cảm giác bất an, tích cực đi nhận thức, có thể khiến cho cả cái bất an đó trở thành tác dụng thuận.

(13). Xem những sự việc nghiêm trọng trở thành những việc nhỏ nhất, sẽ khiến trong lòng cảm thấy yên ổn.

(14). Khi vì tự ti mà cảm thấy phiền não hãy đọc hồi ký của những người thành công.

(15). Khi nảy sinh ra sự bất an, đem lạc quan, bi quan hoàn toàn tách riêng để suy nghĩ.

(16). Cách nghĩ “chỉ có” không bằng “còn có”, có thể khiến cho người ta tạo ra sự tự tin.

(17). Đối với những việc cảm thấy đáng ghét, hãy thử một chút xem có thật là nó đáng ghét không, thì sẽ có thể biến nó thành sự thích thú.

(18). Coi “những cái đã mất” thành “những cái bị vứt bỏ”, thất vọng sẽ được giảm nhẹ.

III. Không nên để sự bất mãn chôn vùi chính mình

Nguyện vọng của loài người bắt đầu từ sự không thoả mãn.

Không thoả mãn là biểu thị bạn cần những thứ tương đối tốt. Bạn nên chú ý những dấu hiệu này, vì nó có thể thúc đẩy bạn tiến hành theo phương hướng tốt hơn.

Không thể oán trời trách người, đem nỗi bất hạnh của bạn quy về cho người khác hoặc xung quanh, do đó mà trút ra sự không thoả mãn của bạn. Bạn nên để cho sự không bằng lòng kích thích bạn, để mở ra trước mắt bạn nhân sinh quan rộng lớn.

Chí hướng trái lại không phải là một bí mật trời phú. Bạn nên tưởng tượng đến sự phát triển phong phú trong tương lai, dựa vào đó mà phát triển ra chí hướng của bạn. Không thể làm một người mang giấc mộng phù phiếm. Phải hiểu được làm thế nào để thực sự tiến lên từ địa vị hiện nay của bạn, hướng tới vị trí phía trước mà bạn muốn vươn tới.

Bạn phải thực sự nhận rõ mình. “Tương lai bạn muốn làm người như thế nào, thì trước tiên phải xem xem hiện tại bạn là người như thế nào”. Mục tiêu sẽ có thể kích thích bạn làm tốt công việc hiện tại của bạn. Phải giải quyết vấn đề trước mắt thì mới có thể tiến đến mục tiêu phía trước. Đem mục tiêu làm thành một người dẫn đường cho bạn, quyết định mọi vấn đề khi bạn tiến lên phía trước.

Không nên luôn nghĩ tới sự thoả mãn khi đạt đến mục đích, hoặc là khi kết thúc. Sự thành công của một ý nguyện cần kích thích bạn tiến hành ý nguyện thứ hai.

1. Muốn trèo lên nấc thang cao nhất thì không nên quay đầu nhìn xuống

Nếu bạn cảm thấy bất mãn, hãy nhìn ra xung quanh, bạn có thể nhìn thấy rất nhiều sự vật có thể phát triển được. Những khả năng này ban đầu dường như là những cách nghĩ chủ quan mơ hồ. Vì thế nếu bạn muốn phát triển chí hướng của mình, thì cần thiết luyện phương thức sử dụng tốt năng lực tưởng tượng của bạn.

Nếu bạn có mơ ước, cho dù không thể thực hiện, cũng vẫn có giá trị, vì mơ ước như thế có thể khiến cho bạn nhìn thấy rất nhiều cơ hội có khả năng, là những cái mà người khác chưa nhìn thấy được.

Thời niên thiếu của những nhân vật vĩ đại đều chất đầy những mơ ước non nớt. Khi vua gang thép Ca-nê-gi 15 tuổi đã nói về các hy vọng và chí hướng của ông với người em trai Tôm khi đó mới 9 tuổi. Ông nói, giả dụ họ lớn hơn một chút, ông muốn làm thế nào tạo dựng một công ty mang tên anh em nhà Ca-nê-gi, kiếm thật nhiều tiền, để có thể mua cho bố mẹ một chiếc xe ngựa.

Nếu như bạn trái lại không hề cảm thấy sự không thoả mãn, bạn sẽ không hề nghĩ đến việc thay đổi tình trạng hiện nay của mình, cũng sẽ không có lý tưởng về một tiền đồ xán lạn. Nhưng nếu như bạn đã có được lý tưởng và bằng lòng với nó, biến nó thành sự an ủi cho những thất vọng trong cuộc sống hiện tại, thế cũng là sai lầm. Cái hay của lý tưởng chính là vì nó có khả năng lấy công việc hiện tại làm nổi bật tính khả năng cho tương lai.

Nếu bạn bằng lòng với những thành tựu của lý tưởng này, điều này thực tế lại là trở ngại cho sự tiến bộ của bạn. Lý tưởng ngọt ngào, cần thiết đồng thời phải có động lực luôn đi theo muốn làm thay đổi hiện trạng kiến cho nó gần với lý tưởng hơn.

Lý tưởng có thể làm thành một sự kích thích, vì lý tưởng có thể bày riêng rẽ ra trước mắt bạn hiện tại và tương lai của bạn. Lý tưởng của con người giống như một kiểu khiêu chiến, thúc đẩy người đó bắt tay vào thay đổi hiện trạng hiện có. Nếu như ông mơ ước sông trở thành một nhân vật vĩ đại, hoặc cho rằng bản thân mình đã là một nhân vật vĩ đại, thì ông sẽ mãi mãi chẳng có thay đổi nào cả. Vậy thì, trên thực tế ông làm thế nào để tiến lên phía trước?

Người thông minh ban đầu phải vạch được ra tuyến đường, theo tuyến đường đó bạn sẽ từ địa vị hiện tại tiến đến địa vị bạn muốn đạt đến. Bạn đặt ra nhiều mục tiêu nhỏ trên con đường đó, nỗ lực tích cực tiến hành đối với mục tiêu gần nhất, vì điều đó có thể thực hiện trong khoảng thời gian ngắn nhất. Khi bạn đạt được mục tiêu nhỏ này, cảm thấy bản thân mình có tiến bộ, thì sẽ cảm thấy rất nổi vui mừng, sau đó nghỉ một chút, lại cố vũ tinh thần tiến tiếp đến mục tiêu thứ hai.

Cự ly của mục tiêu lớn cuối cùng cách rất xa, sợ rằng chỉ có thể nhìn thấy mờ ảo. Mục tiêu cao nhất đương nhiên là mơ hồ, vì so sánh với mục tiêu thấp còn cách rất xa. Na-pô-lê-ông đã từng nói một câu như thế này: “một con người chỉ cần biết phải đi theo hướng nào, thì sẽ không đi được xa”.

Cuộc đời cũng giống như việc trèo núi, đầu tiên bạn cần có ước muốn mãnh liệt trèo lên được đỉnh núi. Nhưng nếu đó chỉ là bạn nghĩ, chỉ biết bạn không bằng lòng với hiện tại là mình đang đứng ở hẻm núi thì bạn cũng sẽ không trèo lên được đến đỉnh núi. Bạn chỉ nhàn rồi ngắm nhìn đỉnh núi, hoặc tưởng tượng ra bạn đã đến đó rồi, thế thì bạn tuyệt đối không thể lên trên đỉnh núi được. Bạn cần phải cố vũ tinh thần, cố gắng làm việc.

Nếu bạn chỉ hướng lên đỉnh núi, trèo lên trong sự mơ hồ, bất kể là nham thạch ở phía trước, như thế, bạn cũng không thể trèo lên đến đỉnh. Bạn cần cẩn thận với những bước chân trước mắt bạn. Mục đích của bạn là đỉnh núi, đỉnh núi có khi rõ, có khi mờ, hoàn toàn không nhìn rõ, nhưng bất kể nhìn rõ hay không, cuối cùng vẫn có thể đưa bạn đến mục tiêu cuối cùng. Bạn nên luôn luôn chú ý bước chân bước lên phía trước – làm thế nào vượt qua các tảng đá, làm thế nào

nhảy qua các khe suối, làm thế nào vòng qua chân núi, làm thế nào tránh không bị trượt ngã từ trên vách đá dựng đứng.

Mục tiêu cuối cùng là để bạn không bị mất phương hướng, cũng giống như kim chỉ nam. Có điều trèo lên núi như thế nào là nhờ vào sự cố gắng của bạn.

Sự thành công trong sự nghiệp lớn, là phải giải quyết triệt để vấn đề trước mắt. Có lúc triệt để giải quyết một vấn đề, có thể tạo ra kết quả ngoài sức tưởng tượng.

Ben phát minh ra điện thoại là nhân vật khiến cho những đứa trẻ mới lớn đều hâm mộ. Nhưng ban đầu có phải là ông quyết định lấy việc phát minh ra điện thoại làm mục tiêu không? Câu trả lời là không. Nếu đợi đến khi ông có lý tưởng này mới đi phát minh điện thoại, e rằng ông sẽ chẳng có sự thành công. Sở dĩ mà ông có thể phát minh ra điện thoại chính là vì ông cố gắng cho một mục tiêu khác.

Một mục tiêu nên trở thành kim chỉ nam dẫn đường cho bạn quyết định nên chẳng thay đổi công việc, nên đem tất cả sức lực của mình dùng vào đâu, cũng như khi phát sinh ra những vấn đề nhỏ nhặt nên ứng phó như thế nào. Mục tiêu là kim chỉ nam khi tiến hành, không phải là điểm mốc cố định cuối cùng.

Bạn hãy nhìn vào triển vọng trước mắt, đợi đến khi bạn đạt đến mục tiêu, thì có thể nghỉ ngơi hay sao? Nếu như thế thì bạn sẽ không phải là một nhân vật vĩ đại. Những người làm như thế sẽ khiến cho sự sống của anh ta mất đi ánh hào quang. Ý nghĩa của cuộc sống chính là ở trong công việc, ở đó có sự tiến bộ. Ngồi im lặng lẽ nghĩ đến thành tựu của bạn thì có lẽ đến cuối đời, thực tế chính là một sai lầm lớn. Những nhân vật vĩ đại đến khi họ hoàn toàn cạn kiệt sức lực, mới chịu buông xuôi, bất kể thành tựu trước kia của họ như thế nào.

2. Trắc trở và gian khổ là một thứ của cải

Xba-côn nói: “Có rất nhiều người cả cuộc đời nổi tiếng, sự nổi tiếng đó đã trải qua những gian khổ”. Cán rìu tốt, lưỡi dao sắc bén là do có sự rèn dũa cẩn thận trong ngọn lửa. Rất nhiều người, vốn có khả năng “làm nên sự nghiệp” nhưng cả cuộc đời không có cơ hội tranh giành với “nghịch cảnh” không có sự tôi luyện trong “gian khổ” để có thể kích động năng lực tiềm tàng bên trong, cho nên cuối đời vẫn chỉ là con số 0.

Nghịch cảnh không phải là kẻ thù của chúng ta mà thực tế nó là ân nhân của chúng ta. Nghịch cảnh có thể rèn luyện mọi khả năng “chiến thắng nghịch cảnh” của chúng ta. Cây lớn trong rừng, trải qua phong ba bão táp mới có thể mọc ra những cành cây to khỏe. Con người không gặp phải nghịch cảnh, nhân cách, bản lĩnh của anh ta cũng sẽ không trưởng thành vững mạnh lên. Mọi dẫn vật, đau khổ và ưu phiền đều giúp chúng ta trưởng thành, giúp chúng ta rèn luyện.

Trong một trận đánh trong chiến dịch Grim-mi, một quả đạn đã phá huỷ một vườn hoa đẹp trong vùng chiến khu. Nhưng chính trong lớp bùn đất của quả đạn pháo đó một dòng nước suối ngầm phun ra. Từ đó về sau, nơi đây đã trở thành một dòng suối ngầm không bao giờ tắt.

Nghịch cảnh và ưu phiền có thể phá nát tâm hồn chúng ta. Trong khe nứt do đạn pháo đó có đầy kinh nghiệm, đầy niềm vui, không ngừng phun ra! Có nhiều người không đến bước đường cùng sẽ không phát hiện ra sức mạnh của chính anh ta. Sự giày vò của những tai nạn giúp chúng ta phát hiện ra "chính mình". Khó khăn, nghịch cảnh, dường như đem sự sống của anh ta luyện thành một chiếc rìu đẹp. Duy chỉ có nghịch cảnh, khó khăn mới có thể khiến cho một con người trở nên kiên cường, trở nên vô địch.

Một nhà khoa học nổi tiếng đã nói:

Khi ông gặp phải một vấn đề khó khăn tưởng chừng không thể vượt qua, thì chính lúc đó biết mình sắp có phát hiện mới.

Nhà văn mới bước vào đời, mang bản thảo đến toà soạn, xong luôn nhận được câu trả lời "trả lại bản thảo", nhưng trái lại vì thế mà đã tạo ra nhà văn nổi tiếng.

Nghịch cảnh đủ để nhóm lên nhiệt tình của một con người, thức tỉnh tiềm lực trong một con người và khiến cho anh ta đạt đến thành công. Người có bản lĩnh, có khí phách có thể biến "thất vọng" thành "nâng đỡ", giống như con trai sau những đau khổ đã biến hạt cát thành hạt ngọc. Chim ưng con một ngày khi đã mọc đủ lông cánh chim mẹ sẽ thúc ép đàn con ra khỏi tổ, để cho chúng luyện tập bay trong không trung. Kinh nghiệm đó, khiến cho chúng về sau có thể trở thành chúa tể của các loài chim và khả năng săn mồi điêu luyện.

Tất cả người trẻ tuổi ở hoàn cảnh không thuận lợi, bị bài xích, về sau luôn trở thành những người có tiền đồ, mà những người từ nhỏ đã sống trong hoàn cảnh thuận lợi, trái lại thường "Mầm mà không tốt, tốt mà không quý". Khi hoàn cảnh tự nhiên đưa đến cho con người một chút khó khăn, thì đồng thời cũng cho con người thêm một phần trí lực.

Nghèo khổ, đau khổ không phải là chướng ngại không thể vượt qua, ngược lại lại là thứ kích thích tâm hồn, có thể rèn luyện con người của chúng ta, khiến cho con người càng trở nên càng kiên nghị. Kim cương càng cứng thì ánh sáng của nó càng đẹp, Khi muốn ánh sáng của nó hiện ra thì sự mài dũa cũng cần nhiều hơn. Chỉ có sự mài dũa mới mới có thể khiến cho nó hiện ra toàn bộ ánh sáng đẹp đẽ của nó. Viên đá lửa không qua cọ sát thì cũng sẽ không bắn ra các tia lửa; Người không gặp phải những kích thích, ngọn lửa của sự sống cũng sẽ không bùng cháy!

Trước kia, những nhân sĩ thành công thường được người đời coi là thiên tài, hoặc bảo họ có sự kỳ ngộ. Nhưng trong thế giới hiện thực này nhiều thiên tài tự vỗ ngực khen mình, luôn bị coi

là gây ông đập lưng ông, không như thế thì không ngăn nổi sự thử thách của nghịch cảnh, mà khiến cho họ ngã không thể dậy nổi. Tiền bạc và nghịch cảnh là hai mặt trong một tổng thể, những nhân sĩ thành công là những người gặp nhiều nghịch cảnh nhất. Hai sự thực quan trọng nổi bật rõ trong đời người.

Thứ nhất: Trong cuộc sống đầy biến đổi phức tạp của con người, không thể tránh khỏi sẽ gặp thất bại, có thể là không cùng cách thức, không cùng thời điểm.

Thứ hai: Mỗi một trắc trở trở đều mang trong nó một hạt giống có những thuận lợi.

Đầu tiên, thái độ đúng đắn đối với sự trắc trở, là từ chối tiếp nhận thái độ dằn vò trong thời gian dài. Phương thức duy trì tốt nhất của thái độ này phụ thuộc vào năng lực và ý chí quyết tâm vươn lên của bạn, coi sự trắc trở là thách thức và thử thách. Coi sự thách thức này giống như việc nhìn thấy những nỗi đau thông thường. Hiển nhiên, nỗi đau về thể xác là phương thức mà thế giới tự nhiên thông báo với bạn, nói rõ có những sự việc cần phải chú ý và chữa trị. Đau về bệnh tật có khi lại là sự may mắn chứ không phải là tai họa. Cùng với lý lẽ đó, khi con người gặp phải những trắc trở cũng sẽ trải qua sự đau khổ trong lòng, cũng có thể có cảm giác không dễ chịu, thế nhưng, nó lại rất có ích. Vì nó là một thông tin ngăn một người không tiếp tục đi trên con đường sai lầm.

3. Biến thất bại thành của cải cả đời

Rất có thể bạn sợ thất bại, tất cả mọi việc đều sợ hãi, không dám bắt tay vào làm, trái lại lại không dám nhìn thẳng vào vấn đề, khiêm tốn nghiên cứu đối sách, không còn nghi ngờ gì cuối cùng bạn sẽ thất bại.

Bạn không dám nhìn thẳng vào nó, chỉ muốn lén lút “mất bò mới lo làm chuồng”, ngược lại càng vá thì lại chỗ rách càng to, cuối cùng đành bỏ đi.

Đối mặt với thất bại, phải dám tự chịu trách nhiệm, một ngày nào đó nó sẽ có tác dụng.

Có một vị vua thua trận, trong khi hoảng hốt tìm lối thoát bỗng dừng một trận mưa kèm theo sấm sét nổi lên dữ dội, đành trốn vào trong một hang động nhỏ trong núi. Khi ông ta ngẩng đầu than trời trong sự tuyệt vọng, thì chính lúc đó ông phát hiện trên một cái cây trước cửa hang động có một con nhện đang cần mẫn chăng tơ, mỗi lần nó kết được một tấm lưới thì lại bị gió thổi bay đi, nhưng nó vẫn kiên trì không nghỉ, trải qua vô số lần nỗ lực, cuối cùng nó đã kết thành một tấm mạng nhện đẹp tuyệt. Điều này khiến cho ông có sự gợi mở, khích lệ hùng tâm tráng trí của ông, khiến ông trở dậy trở lại, xây dựng lại vương quốc.

Thất bại là liều thuốc đắng, nghịch cảnh là người thầy giỏi.

Càng gặp phải những nguy cơ, thất bại, chúng ta càng nên chuyển dịch tâm trạng đau khổ, lợi

dụng cơ hội, tạo dựng hạnh phúc đời người, tuy không dễ gì làm được nhưng để mưu cầu hạnh phúc, chúng ta cần phải học tập. Duy chỉ có học tập thản nhiên đối mặt với thất bại và đau khổ mới có thể có được hạnh phúc chân chính, để cho những khó khăn, trở ngại, tật bệnh và sự đau khổ khó tránh khỏi trong cuộc sống đều trở thành sức mạnh của sự thành công, kỳ tích và hạnh phúc.

Có một câu nói nổi tiếng của một vị linh mục khiến cho người đời khó quên, ông nói:

“Quan sát tỉ mỉ thế giới xung quanh, sẽ phát hiện những người bên cạnh bạn đều vác một giá thập tự, bồi thường cho đau khổ”.

Chúng ta thường coi nhẹ sự thực này, chỉ nhìn thấy nụ cười trên gương mặt người khác, hâm mộ hạnh phúc của người khác, không biết cái giá phải trả đằng sau nụ cười và hạnh phúc đó là bao nhiêu.

Nỗi đau dần dần hằn sâu vào tâm hồn chúng ta, nghịch cảnh không ngừng dao động lòng tin của chúng ta. Nhưng hạt giống sự sống mới cũng sẽ nhận được sự nuôi dạy tốt mà lớn mạnh, nỗi đau càng sâu sắc thì kinh nghiệm cuộc sống cũng càng thêm phong phú. Điều may mắn là, trải qua đau khổ, sau khi rơi lệ, sự quan tâm và tình yêu giữa người với người mới tăng thêm sức mạnh cho cuộc sống mới của chúng ta.

4. Quét sạch mọi trở ngại là thành công của bạn

Trở ngại có lúc cũng rất nghiêm trọng, đủ để huỷ hoại tinh thần tự lập và ý chí tiến thủ của một con người. Trong tình huống như vậy nên làm như thế nào?

Ở đây có thể thấy được công dụng của nguyên tắc tự răn mình. Người giỏi về nguyên tắc này sẽ không cho phép bất cứ sự việc gì huỷ hoại lòng tin của con người, cũng không thay đổi kế hoạch của người đó mà nhất định phải đạt đến mục đích của người đó. Giả dụ nếu một người đủ chín chắn để vận dụng có tổ chức tư tưởng của nguyên tắc này, anh ta sẽ biết sức mạnh của ý chí đủ để khắc phục tất cả những hành vi thô bạo trong cuộc đời. Anh ta cũng không cho phép bất cứ sự việc gì huỷ hoại ý chí giành chiến thắng của anh ta. Chúng ta có thể tưởng tượng, trở ngại trở thành liều thuốc bổ cho tâm lý, dùng để kích thích sức mạnh về ý chí của một con người.

Mỗi một tâm trạng tiêu cực đều có thể được chuyển hoá thành sức mạnh mang tính xây dựng, dùng để đạt đến những mục tiêu vốn đã hy vọng. Tự răn mình khiến cho những tình cảm không vui của con người biến thành một lực đẩy. Trải qua mỗi một lần tự răn mình như thế, sức mạnh ý chí của cá nhân sẽ tăng thêm một phần. Cần ghi nhớ kỹ, tiềm thức sẽ tiếp nhận những “trạng thái tâm lý” vốn có của cá nhân, từ đó có hành động thích hợp. Nếu trở ngại bị coi

là sự kích thích cho hành động càng lớn thì trở ngại đó sẽ trở thành thất bại vĩnh viễn. Cho nên mỗi người hình thành thói quen tìm ra điểm tốt trong mỗi lần gặp trở ngại là điều rất quan trọng. Tự răn mình như vậy là phương thức tương đối tốt tôi luyện cho sức mạnh ý chí, đồng thời lại có thể khiến cho tiềm thức xuất hiện hành động có lợi.

Con người chịu sự ràng buộc bởi thói quen. Thất bại có thể biến thành một thói quen. Không chỉ có thất bại có thể biến thành thói quen mà khốn cùng, ưu sầu, bi quan không có cái nào là không như thế. Bất cứ một trạng thái tâm lý nào, bất kể là chính diện hay phản diện, khi nó hề bắt đầu thống trị tâm trí của con người thì cũng sẽ hình thành nên thói quen. Cũng có thể chúng ta từ xưa tới nay chưa bao giờ nghĩ đến khốn cùng sẽ là thói quen. Chúng ta cần nghĩ suy lại, vì nó đích thị là thói quen. Khi một người nào đó ở vào trong tình cảnh khốn cùng, thì trạng thái tâm lý này sẽ biến thành thói quen, như thế chắc chắn anh ta sẽ nghèo khó, bất kể là hiện tại hay tương lai. Không có kế hoạch giành lấy của cải thì chỉ có đón nhận sự nghèo khổ mà thôi. Đây hoàn toàn là mặt trái của tính chất, hiển nhiên thiếu một động cơ chính xác. Bất luận anh ta tự giác tiếp nhận nghèo khó hay không, nhưng kết quả vẫn như vậy. Tiềm thức sẽ nhằm vào “trạng thái tâm lý” chủ yếu của người đó để có hành động.

Sự thành công mà chúng ta có thể biết cũng là một thói quen. Hình thức của thói quen này là do đã đề ra mục tiêu rõ ràng, chuẩn bị tốt kế hoạch để dễ dàng đạt được nó, sau đó dùng toàn bộ sức lực để thực hiện kế hoạch này. Vượt quá mức độ cố gắng này, tiềm thức sẽ tiếp nhận nó, đem lại cho người đó sự gợi mở thích đáng có thể giúp cho người đó hoàn thành mục tiêu của.

Trong phần huấn luyện này, chúng tôi liệt kê ra 27 con đường dẫn đến thất bại. Ở mỗi câu hỏi bạn hãy tỉ mỉ kiểm điểm lại chính bản thân, thử xem trong những nguyên nhân thất bại này, có bao nhiêu cái đang chắn giữa bạn và thành công:

1. Có phải bạn thiếu mục tiêu rõ ràng?
2. Có phải tính tình bạn lãnh đạm, không muốn trả giá cho sự tiến bộ?
3. Có phải bạn chỉ có kiến thức, nhưng lại không biết ứng dụng nó một cách có hiệu quả?
4. Có phải bạn thiếu sự giáo dục đầy đủ, nhưng lại không biết thu lượm kinh nghiệm và tri thức từ trong cuộc sống?
5. Có phải bạn không kiểm soát được bản thân, dẫn đến cũng không có cách gì khống chế hoàn cảnh bên ngoài?
6. Có phải bạn không đủ khoẻ mạnh nên không có cách nào đảm nhiệm những công việc to lớn?
7. Có phải bạn bị ảnh hưởng không tốt khi còn thơ ấu?

8. Có phải bạn luôn đợi đến “thời cơ thích hợp”, nhưng ngược lại đã phá hỏng cơ hội thành công của bạn?
9. Có phải bạn khi lần đầu tiên nhìn thấy dấu hiệu không rõ ràng của sự thất bại thì dễ dàng tuyên bố buông xuôi?
10. Có phải bạn có cá tính tiêu cực, bài xích người khác khiến cho người khác không muốn hợp tác với bạn?
11. Có phải bạn không kiểm soát được rung động tình dục của mình, không thể dẫn nó vào quỹ đạo mang tính sáng tạo?
12. Có phải bạn thích cờ bạc ham thích uống rượu?
13. Có phải bạn luôn do dự thiếu quyết đoán mà làm hỏng việc lớn?
14. Có phải bạn thường lo lắng mà không có cách nào bình tĩnh để phát huy hiệu có quả tài năng của mình?
15. Có phải bạn chọn nhầm người bạn đời của mình mà phá hỏng chí tiến thủ của mình?
16. Có phải bạn chọn phải một ông chủ không biết khích lệ bạn?
17. Có phải bạn quá ư cẩn thận, không thể mạo hiểm?
18. Có phải bạn quá mê tín và phiến diện đến nỗi đẩy bạn vào trong sự lo lắng và vô tri?
19. Có phải bạn chọn lựa một ngành nghề mà bạn không thích khiến cho bạn không thể toàn tâm toàn ý đi làm nó?
20. Có phải bạn cái gì cũng muốn làm, nhưng kết quả chẳng làm tốt việc nào cả?
21. Có phải bạn tiêu tiền không tính toán, cũng không có thói quen giữ tiết kiệm mà bị ép đồng ý với bất cứ điều kiện gì mà người khác đưa ra?
22. Có phải bạn thiếu mất sự nhiệt tình, nên không có cách nào giành được sự tín nhiệm của người khác?
23. Có phải bạn đã ngừng việc tiếp nhận nhưng kiến thức mới, cũng không nhận nhin với những người có ý kiến không giống với mình?
24. Có phải bạn ăn uống ngẫu nhiên và buông lỏng ham muốn?
25. Có phải bạn không có cách nào chung sống với người khác, hợp tác với nhau?
26. Có phải bạn dựa vào quan hệ tình cảm hoặc tài sản thừa kế mà có quyền lực?
27. Có phải bạn rắp tâm lừa gạt mà mất đi sự tin tưởng của người khác, thậm chí cả tự do?

Sau khi kiểm điểm bản thân xong, xem nguyên nhân thất bại như thế nào, bạn có thể thấy rõ ràng. Quét sạch mọi trở ngại chần lối thành công của bạn, thành công sẽ ở phía trước bạn.

IV. Kìm nén tâm trạng sáng tạo ngưỡng mới

Khi cái giận duy trì trạng thái nguội lạnh trái lại không có nghĩa là chúng ta nên dồn nén mãi sự phẫn nộ, mà là trong lúc thích hợp sẽ trút hết nó ra. Nói cách khác, chúng ta đem sự bức tức hoá giải thành một sức mạnh vô cùng lớn, khiến cho nó trở thành động lực đẩy chúng ta đến thành công.

“Động cơ trừng phạt” và “động cơ khuyến khích” đều tạo thành áp lực. “Động cơ trừng phạt” và cảm giác ức chế kết hợp lại với nhau sẽ nảy sinh ra áp lực tiêu cực, gọi là “bi thương”. Bi thương sẽ dẫn đến mê hoặc, hiểu sai, buồn rầu, cảm giác bất lực cũng như bệnh tật. “Động cơ khuyến khích” thì sẽ nảy sinh ra áp lực tích cực, gọi là “áp lực tốt”. Áp lực tốt sẽ dẫn dắt bạn đi đến mục tiêu, tạo ra sức sống, sức mạnh cũng như một cảm giác hạnh phúc.

Như thế, áp lực tốt cuộc là tốt hay là xấu? Câu trả lời đã khẳng định. Áp lực là tốt hoặc là xấu hoàn toàn phụ thuộc vào sự thúc đẩy mà bạn đạt được là “sự trừng phạt của thất bại”, hoặc là “sự khích lệ của thành công”.

1. Áp lực là một động lực

Tổng thống Ma-kin-li mỗi lần ở vào tình huống vốn có thể tức giận thì ông lại nén sự tức giận của mình lại, điều này có thể chứng minh ông là một người có thể vượt qua mọi cửa ải. Ông có một phương pháp rất thông minh mà lại đơn giản, có thể giảm cơn thịnh nộ của đối phương.

Có mấy vị đại biểu, tổng thống cử một số người bán hàng thu thuế và đã bị kháng nghị. Trong đó người đứng đầu lại là một nghị sĩ, cao 6,2 thước Anh, tính tình rất thô lỗ, ông ta dùng giọng điệu phẫn nộ chửi tổng thống, toàn là những lời lẽ thô tục. Nhưng tổng thống không hề lên tiếng, mặc cho ông ta đi tiêu tốn sức lực của ông ta. Sau đó tổng thống nhẹ nhàng nói: “Bây giờ ông đã thấy tốt hơn một chút chưa?”, sau đó tiếp tục nói: “Theo những từ ngữ mà ông đã nói, ông quả thực là không có quyền hiểu được tôi sẽ phái cử người nào, có điều tôi vẫn nói cho ông biết”.

Mặt của ông nghị sĩ đó dần đỏ lên, muốn xin lỗi, nhưng tổng thống đã cười và nói: “Bất kể người nào nếu không hiểu được sự thực, sẽ luôn dễ nổi khùng”. Sau đó giải thích sự thực của nó. Cách trả lời lạnh lùng và diễu cợt như vậy của Tổng thống Ma-kin-li đủ để viên nghị sĩ này cảm thấy ngôn ngữ thô lỗ mà mình dùng là sai lầm, mà lần phái cử này có lẽ là đúng. Đối phó rất thông minh kiểu này của ông đã khiến cho viên nghị sĩ kia hoàn toàn không có cách nào đối đáp lại được.

Khi viên nghị sĩ này quay về báo cáo kết quả thương lượng giải quyết thì chỉ có thể nói: “Thưa các ngài, tôi đã quên những gì tổng thống nói, có điều mọi cái ông ta nói đều đúng”.

Kết quả của sự nổi nóng, luôn là sự thừa nhận chính mình sai. Bạn có thể chế ngự không nổi cáu, chứng minh bạn đúng, đối thủ của bạn sẽ không có cách nào cả. Lạnh lùng hành động thì đối phương cũng sẽ lạnh lùng theo. Biện pháp của đối phương là muốn khích cho bạn nổi cáu mà từ đó làm ra những việc không hợp lý, khiến bạn hối hận sau việc đó. Rơi vào trong tình cảnh đó thì thật là ngu xuẩn. Một người không hề phản ứng trước sự phẫn nộ của bạn, bạn nổi cáu với anh ta thì thực sự chẳng có ý nghĩa gì. Đánh đổ sự cáu giận của đối phương, không có biện pháp nào tốt hơn là sự lạnh lùng.

Luật sư lớn Chóp-tơ dùng phương pháp này rất có hiệu quả. Khi xét xử vụ án, ông không những ngồi thoải mái dựa mình lên ghế, dùng tay ôm đầu hoặc duỗi thẳng chân, tay đút trong túi. Ông không bao giờ thể hiện sự phẫn khích hay sự phẫn nộ. Ông dường như coi xử án như một câu chuyện cười; chẳng có gì tranh luận, mà là một cuộc biểu diễn. Tính hài hước đó của ông, khiến cho toà án tràn ngập tiếng cười. Hét lên hoặc phẫn nộ với ông là điều không thể.

Phương pháp lạnh lùng này, nếu khiến cho đối phương cáu giận thì càng có hiệu lực. Đối phương vốn muốn khích bạn phẫn nộ để giành chiến thắng, nhưng lại bị thái độ lạnh lùng của bạn làm cho phẫn nộ, đây chẳng phải là điều đáng buồn cười sao?

2. Tức giận có thể chuyển hóa thành động lực sự nghiệp của bạn

Nếu khi bạn nghĩ bạn sẽ tức giận thì trước hết bạn hãy nghĩ tới kết quả của cơn tức giận này. Nếu như bạn biết tức giận sẽ làm tổn thất lợi ích của bạn, vậy thì tốt nhất bạn hãy kiềm chế bản thân, bất kể sự kiềm chế này mất bao nhiêu công sức đi nữa.

Nếu nói như vậy, một người sẽ không bao giờ tức giận sao? Điều này cũng không đúng. Có rất nhiều người đã nghĩ sai về điểm này. Họ đã đưa ra rất nhiều ví dụ để nói rằng tức giận là không tốt, do đó cho rằng một người sẽ không bao giờ phải tức giận, điều đó là sai.

Đó là bởi vì chúng ta rất dễ phẫn nộ không đúng lúc, và không phải vì thế mà chúng ta không bao giờ phẫn nộ. Do đó khi phẫn nộ phải nhìn thời cơ, trong cuộc sống phẫn nộ có giá trị rất cao, sử dụng đúng chỗ sẽ phát huy hiệu quả tốt.

Có những nhân vật thiên tài đã từng điều khiển người khác, vượt qua mọi trở ngại và phát huy được sức mạnh. Những tình cảm mãnh liệt bao gồm cả sức mạnh.

Vua đường sắt Xi-ơ chính là một ví dụ. Khi ông tức giận, tất cả mọi người đều phải trốn đi, ông không chịu nổi những kẻ bất tài; những kẻ này cần trốn khỏi ông. Đối với những kẻ bất tài bao gồm cả những người lười biếng, những kẻ không có đầu óc, đặc biệt là những người không đáng tin cậy, cơn tức giận của ông thường bốc lên. Những người này trước cơn tức giận của ông thì thường phải trốn cho thật nhanh, thế là ông liền trấn tĩnh lại. Ông lại rất nhẹ nhàng và

thân mật với những người chăm chỉ. Những người lại không bao giờ gặp phải những cơn tức giận của ông, chưa từng nghe ông nói một câu nào thô lỗ.

Khi bạn tức giận, cần phải ghi nhớ nguyên tắc sau: Bạn cần làm một việc có mục đích. Không nên áp chế mọi hành vi, bởi vì sự ép buộc sẽ làm tăng căng thẳng, khiến người ta chịu không nổi. Nếu là một việc bạn muốn làm thì việc đó phải có giá trị.

Phần nộ có thể trở thành nguồn động lực phía sau sự nỗ lực. Khi một cỗ máy với động cơ hoàn hảo chuyển động không hề phát ra tiếng động, nhưng đằng sau nó lại là sức mạnh của động cơ cực lớn. Một cỗ máy nhỏ bé yếu ớt mà chạy âm ỉ, ngoài biểu hiện của âm thanh ra bên ngoài xem ra dường như nó có một sức mạnh rất lớn, nhưng loại máy móc này vận hành không hề nhịp nhàng, nếu phía sau có một sức mạnh rất lớn, thì sẽ có thể làm cỗ máy hỏng hóc nặng.

Cũng giống như thế, nếu gặp phải khó khăn gì, bạn thường cảm thấy sốt ruột không yên mà vô tâm làm việc, thì cũng giống như tạm thời dừng cỗ máy lại (không làm một chút việc nào cả), đâu biết nếu không hoạt động trong thời gian dài, cuối cùng cũng giống như chiếc xe ô tô cũ nát, bị đưa vào bãi phế liệu.

Khi tức giận, điều quan trọng là khiến cho “nổi bực tức” tiến lên phía trước giành được sự chỉ lối đúng đắn, để tránh dồn nén, một ngày nào đó bùng lên không thể dập tắt nổi. Khi muốn tạo một cỗ máy, vừa có thể lợi dụng “nổi bực tức”, hơn nữa phải dùng nó tỉnh khô như không, thì sẽ rất có hiệu quả. Nhưng có lúc “bực tức” quá nhiều, máy móc theo không kịp, thì nhất định phải dùng một loại van an toàn đóng chặt hơi lại.

Có lúc, con người sẽ tự nảy sinh sự vô ý thức mà vô cùng điên loạn, chính là vì họ chỉ biết kìm nén bực tức trong lòng, mà không biết chuẩn bị một pít-tông đóng kín. Nhưng giả dụ nếu thét lên điên cuồng, vò đầu bứt tai, đập chén đập bát, dùng sức mạnh đóng sập cửa... đều không phải là pít-tông tốt, vì làm như vậy sẽ khiến cho trong lòng chúng ta khó có thể chịu đựng được một mặt trần trụi hiện ra, không những khiến cho mọi người chú ý mà còn trở thành trò cười, còn sẽ để lại cho chúng ta vết thương không có gì bù đắp nổi.

3. Nên tìm phương thức trút giận hợp lý

Nếu như chúng ta thường xuyên nổi nóng, tức giận vì những việc nhỏ, sau đó bình tĩnh lại, như vậy sẽ được giữ vững tinh thần để chuẩn bị ứng phó với những việc đại sự khác. Bởi vì những việc lớn luôn đòi hỏi chúng ta phải có một khả năng tự khống chế cực lớn. Nếu những bực mình nho nhỏ không được giải tỏa, lâu dần sẽ tích tụ lại thì khi đối mặt với những việc lớn, căng thẳng hơn sẽ hoàn toàn không thể tự khống chế được mình để giải quyết công việc được.

Có một điều quan trọng cần lưu ý là sau khi trút giận xong, hãy để tinh thần được hoàn toàn

thả lỏng, như vậy chúng ta mới thấy hết được hiệu quả của việc giải toả đó.

Tức giận chính là biểu hiện chứng tỏ rằng chúng ta đang ở trạng thái muốn thoát ra khỏi những bức bối khó chịu trong lòng. Với những người có sức sống mãnh liệt thì muốn thoát khỏi trạng thái này họ bắt buộc phải có một sự phản ứng thật sự mãnh mẽ.

Chương 9: Họ đã thành công như thế nào

Tấm gương có tác dụng cực kỳ quan trọng đối với việc bồi dưỡng phẩm cách của một người.

Phẩm cách, lối sống, thói quen của những người khác sống xung quanh bạn và cách nhìn của họ đối với sự vật đều ảnh hưởng đến chúng ta một cách vô tình hay hữu ý. Đôi khi, bản thân chúng ta chịu ảnh hưởng sâu sắc của họ mà chúng ta không cảm thấy được. Chuẩn mực hành vi tốt chắc chắn sẽ có tác dụng dẫn dắt đối với cuộc sống của chúng ta, còn tác dụng mà tấm gương tốt phát huy thì lại càng lớn. Hành động của tấm gương là một sự giáo dục thực tế sống động nhất, kiểu giáo dục này phong phú nhất, sinh động nhất, đầy sức cảm hoá nhất.

Bản thân tấm gương đã chiếu rọi cho chúng ta nên làm như thế nào, không nên làm như thế nào.

I. Lựa chọn người cao thượng làm tấm gương

Một điển hình xấu có thể sẽ phá huỷ một toà cung điện đạo đức đẹp đẽ trong nháy mắt.

Hành động dũng cảm thường có thể khích lệ cực kỳ lớn đối với người nhu nhược, song tác động mà hành động của một anh hùng sản sinh ra thường gây chấn động tới tâm hồn của mọi người, nó khiến cho kẻ nhu nhược đứng thẳng người lên, bất chấp tất cả xông lên phía trước. Với sự cảm chiếu của người anh hùng, biết bao nhiêu con người bình thường đã tạo nên những kỳ tích kinh động thế giới với uy lực tựa như là núi lửa vậy. Đôi khi chỉ cần nhớ tới sự tích anh hùng của các bậc anh hùng đã có thể khiến cho dòng máu nóng trong họ sục sôi, tinh thần phấn chấn, có thể khắc phục được bất kỳ trở ngại nào.

Sức mạnh cổ vũ của anh hùng giống như một chiếc kèn hiệu thôi thúc người ta dũng cảm xông lên phía trước vậy.

1. Hoàn cảnh quyết định con người: Lựa chọn tấm gương rất quan trọng

Hoàn cảnh quyết định con người, sống trong môi trường như thế nào thì sẽ sản sinh ra con người như thế ấy. Gần mực thì đen, gần đèn thì rạng. Đối với những người trẻ tuổi mà nói, trong khi phẩm cách đang được hình thành, lựa chọn bạn bè một cách thận trọng càng là điều vô cùng quan trọng.

Những người trẻ tuổi cực kỳ dễ tiếp thu, tiêu hoá những tư tưởng, sở thích của người khác, cực kỳ dễ bắt chước hành động của người khác, có sự cộng hưởng về tư tưởng với người khác. Trong số bạn bè, chỉ cần có một người nhiễm phải thói quen xấu, có sở thích không tốt, những người khác thường sẽ bắt chước theo, nhiều người đã vô tình nhiễm phải thói quen xấu như vậy đấy, lâu ngày, không có cách nào sửa đổi được, đây chính là do chơi bạn bè không cẩn thận dẫn đến.

Có người cho rằng, những người bạn trẻ tuổi ở bên nhau, rất dễ hình thành ý kiến thống nhất, vì mỗi một người đều dễ bị đối phương đồng hoá, vì vậy cả nhóm dễ đi đến thống nhất. Những người thường tụ tập với nhau, ngay cả giọng điệu nói chuyện cũng rất giống nhau. Chúng ta quan sát một người chỉ cần xem anh ta có những người bạn như thế nào là được rồi. Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã. Lựa chọn một người bạn tốt có thể sẽ giúp cuộc đời bạn thành công, lựa chọn một người bạn xấu đủ để làm hỏng bạn. Ở đây có một câu cách ngôn để bàn là: Chọn lấy những người bạn tốt để chơi, chọn lấy những người bạn không tốt để loại bỏ đi.

Cũng giống như sau khi đi qua một lùm cây nở đầy hoa tươi, người bạn tất sẽ giữ lại đầy mùi hương thơm vậy, sống lâu với những người bạn phẩm chất đạo đức cao thượng, lời nói hành động của mình cũng sẽ cao thượng lên. Đây chính là tác dụng tương hỗ giữa trái tim với trái

tim, tác dụng tương hỗ giữa tinh thần với tinh thần của con người. Con người là chúa của vạn vật, nhu cầu tinh thần càng là yêu cầu bản chất bên trong, nhu cầu tinh thần cao thượng là một thứ yêu cầu bản chất bên trong, tinh thần cao thượng là một ngọn đèn chỉ lối, ánh sáng của nó chiếu rọi trái tim con người, trưởng thành lên giữa nhân gian.

2. Anh hùng khích lệ chúng ta tiến lên

Đối với những người trẻ tuổi, tấm gương đầy sức cảm hoá, đầy giá trị không gì hơn là những tấm gương đó có thể thôi thúc những người trẻ tuổi làm việc một cách vui vẻ. Trạng thái tinh thần vui vẻ có thể thôi thúc mạnh một người làm công việc mà mình yêu thích. Một người chỉ cần làm việc một cách vui vẻ, thì khi gặp khó khăn, cũng sẽ không nản lòng nhụt chí. Thái độ lao động vui vẻ mãi mãi gắn chặt với hy vọng, thành công.

Cảm xúc, nhiệt tình là một thứ sức mạnh bản chất để con người theo đuổi mạnh mẽ đối tượng của mình, xúc cảm và nhiệt tình là người bạn tốt của lao động vui vẻ. Trong lao động tràn đầy sức sống, tràn đầy nhiệt tình, vất vả sẽ biến thành niềm vui, khó khăn biến thành động lực, ảm đạm biến thành lòng tin. Hơn nữa, một người giàu lòng nhiệt tình, giàu cảm xúc, anh ta có thể cảm hoá được nhiều người xung quanh, kéo theo nhiều người làm việc, sáng tạo giống như anh ta. Tinh thần lao động vui vẻ này có thể khiến cho khó khăn cúi đầu, khiến cho thất bại và挫折 phải nhường bước, khiến cho người bình thường trở nên cao quý. Những người đầy lòng nhiệt tình làm việc, họ tự nhiên sẽ sáng dạ khéo tay, hiệu suất rất cao. Có người nói, thay vì trở thành một chủ nhân của gia tài khổng lồ với tâm trạng u uất, chi bằng có được một tâm trạng vui vẻ, hưởng thụ ánh mặt trời của cuộc sống.

Một người lòng dạ ngay thẳng, tràn đầy sức sống và lại chịu khó làm việc có thể có ảnh hưởng cực kỳ lớn đến hàng xóm láng giềng, ảnh hưởng tới cấp dưới của anh ta, lôi cuốn nhiều người xung quanh anh ta. Tất nhiên, thành tựu mà anh ta giành được cũng sẽ khích lệ những người xung quanh anh ta.

II. Pôn Ghét-ti: Tôi đã trở thành người giàu nhất thế giới như thế nào?

Chí hướng ban đầu của Pôn Ghét-ti là làm một quan chức ngoại giao và nhà văn, nhưng cuối cùng đã trở thành vua dầu mỏ, hơn nữa trở nên giàu có nhất thế giới. Đó là câu chuyện như thế nào? Xin hãy nghe ông từ từ kể lại.

Người giàu có nhất trên thế giới là vua dầu lửa Pôn Ghét-ti (J.Paulgetty), quá trình ông làm giàu có thể coi như một cuốn sách giáo khoa được.

Nói chung con người ta có một cách hiểu sai lệch, cho rằng Ghét-ti giàu có được là nhờ vào di sản mà cha ông để lại. Trên thực tế, khi Ghét-ti bố chết, chỉ để lại cho con trai ông ta 500 ngàn đôla Mỹ. Món tiền này không nhỏ, nhưng ảnh hưởng không lớn đối với Ghét-ti. Vì trước khi cha ông chết, ông đã kiếm được vài triệu đôla Mỹ rồi.

Ghét-ti cũng giống như Hô-uốt Hiu-xơ vậy, ông thẳng thắn, trong lòng không giấu được điều gì. Ông thích nói sự từng trải của mình cho người khác nghe, vì ông tin rằng sự từng trải của mình có thể giúp cho những người trẻ tuổi nhiều điều để tham khảo. Ông thường viết bài trên tạp chí "Playboy", ông đã viết 34 bài viết ngắn, còn xuất bản ba cuốn sách. Rõ ràng là ông thích viết sách. Khi còn trẻ, một thời ông còn cho rằng mình có thể kiếm sống bằng viết sách, đến nay ông gần như vẫn chưa từ bỏ ước mơ đó. Giọng văn của ông mới mẻ, mạnh mẽ, thẳng thắn.

Dưới đây là hồi ký mà ông đích thân viết lại.

1. Thành công đầu tiên khiến người ta hưng phấn tới mức khó hiểu

Sau khi tìm kiếm giếng dầu ở Oóc-kla-hô-ma suốt chín tháng trời mà không thu hoạch được gì, cuối cùng tôi đã tìm được giếng dầu đầu tiên vào đầu tháng 2 năm 1916.

Vào ngày 2 tháng 2, chúng tôi đã đào được đất cát có vết dầu. Điều này có nghĩa là chúng tôi đã tới được giai đoạn cuối cùng của tìm kiếm; trong vòng 24 tiếng đồng hồ sau đó, sẽ có thể chứng minh được giếng dầu đó là khô hay là có dầu tồn tại.

Khi ấy tôi còn trẻ tuổi, lại chưa có kinh nghiệm. Sự căng thẳng và hưng phấn của tôi lên tới mức bản thân tôi không kiềm chế nổi. Đối với công nhân đào giếng, không những tôi không giúp được gì, ngược lại còn làm vướng chân vướng tay họ. Để tránh gây trở ngại cho công việc của họ, cũng để giảm bớt sự căng thẳng của bản thân mình, tôi quyết định quay trở lại Tun-sa, đây là một thành phố nhỏ ở gần nhất. Tôi quyết tâm chờ ở đó, đợi tới khi công việc tìm kiếm kết thúc, kết quả được sáng tỏ. Ở Tun-sa, một người bạn thân của tôi là Xmít, lớn hơn tôi nhiều tuổi, không lấy làm lạ lắm như tôi, đã tự khích lệ mình muốn tới hiện trường đào giếng, làm công việc giám sát thay tôi.

Nơi đào giếng rất xa xôi, không có điện thoại. Xmit hứa với tôi, ngày hôm sau ông ta sẽ ngồi chuyển tàu cuối cùng trở về, đem kết quả mới nhất thông báo cho tôi biết.

Ngày hôm sau, ngày 3 tháng 2, một ngày giá lạnh, tôi đứng đợi ở ga tàu hoả Tun-sa một tiếng đồng hồ. Cuối cùng, tàu đã tới. Sau bao nhiêu phút trôi qua, bóng dáng quen thuộc của Xmit xuất hiện trong toa tàu, bộ mặt ông ta cười tươi, tôi biết là đã có hy vọng.

"Xin chúc mừng, Pôn!" Ông ta kêu lên, "Giếng của cậu chiều hôm nay đã có dầu. Ba mươi thùng!"

Tôi tưởng là ông ta nói ba mươi thùng mỗi ngày, sự hưng phấn của tôi lập tức tan biến. Mỗi ngày ba mươi thùng - so với giếng dầu của những người khác, không khỏi quá nhỏ bé.

Nhưng Xmit cười nói: "Không phải mỗi ngày ba mươi thùng, mà là mỗi giờ ba mươi thùng..."
Mỗi giờ ba mươi thùng!

Điều này thì lại khác, hoàn toàn khác. Điều đó có nghĩa là giếng dầu đó mỗi ngày có thể sản xuất được 720 thùng dầu thô. Điều đó cũng có nghĩa là tôi đã gia nhập vào các doanh nghiệp dầu mỏ - chuẩn bị đứng vào đó.

Là con trai của một thương gia dầu mỏ thành đạt, từ nhỏ tôi đã làm quen với sự nghiệp dầu mỏ. Tôi và cha tôi, Gioóc-giơ Ghét-ti và Sa-na Ghét-ti, năm 1903 lần đầu tiên đến khu vực Ốc-kla-hô-ma tham quan, khi ấy tôi mới 10 tuổi. Cha tôi khi ấy là một luật sư rất có tiếng tăm ở thành phố Min-ni-a-pô-lít, khi ấy cơn sốt khai thác dầu ở Ốc-kla-hô-ma đang nước sôi lửa bỏng. Ông đã thành lập "Công ty dầu mỏ Min-ni-hô-ma", bắt đầu khai thác dầu mỏ.

Cha tôi là người đi lên từ hai bàn tay trắng, khi còn trẻ ông rất nghèo khổ, ông rất chịu khó, cũng rất có phương pháp trong việc tìm kiếm dầu mỏ. Sau khi "Công ty dầu mỏ Min-ni-hô-ma" được thành lập, ông đã giám sát việc đào giếng, đào được 43 giếng, thì có tới 42 giếng là có dầu.

Trong hai năm 1910 và 1911, tôi giúp cha tôi làm những công việc vặt ở giếng dầu, học nghề. Tháng 9 năm 1914 tôi mới bước vào sự nghiệp dầu mỏ. Tôi vừa từ trường Đại học Ốc-xphớt của Anh trở về Mỹ, tôi đã học ở đó hai năm. Chí hướng ban đầu của tôi là vào Bộ Ngoại giao Mỹ, nhưng tôi tạm thời gác lại kế hoạch này, thử vận may của tôi ở các giếng dầu ở Ốc-kla-hô-ma.

Thời cơ rất thuận lợi, khi ấy ngành dầu khí của Mỹ mới phát triển lên, đang ở vào thời kỳ phát triển tốt nhất, trên mỏ dầu vẫn tràn đầy tinh thần khai hoang miền tây, mọi người hết sức cuồng nhiệt với việc khai thác dầu, nhất là sau khi cuộc chiến tranh châu Âu năm đó bùng nổ. Các thành phố nhỏ gần Ốc-kla-hô-ma kế tiếp nhau xây dựng lên.

Mặt đường phố vẫn còn chưa được trải - mùa đông một lớp bùn đặc sệt, mùa hè bụi bay đầy phố. Xung quanh những vùng có tương đối đông dân, các quán trọ nườm nượp mọc lên, cả nơi đánh bạc cũng đã có, trở thành nơi mà mọi người ùn ùn kéo tới.

Quang cảnh đó tương tự như cơn sốt đãi vàng ở Ca-li-phoóc-ni-a năm 1849, chỉ có điều ở Óc-kla-hô-ma, cái mà mọi người muốn tìm kiếm là dầu mỏ, không phải là vàng. Tình trạng đó giống như là dịch bệnh vậy, rất ít người không bị lây nhiễm.

Hàng ngày đều có người phát tài lớn, cũng có người phá sản. Một người nghèo rớt mừng tơi, rất có thể vì đào thêm 100 thước Anh mà trở thành người thành công. Cũng tương tự, một triệu phú lớn đào hết giếng khô này đến giếng khô khác, cuối cùng thì không còn một xu dính túi.

Hoàn toàn giống như con bạc đang mạo hiểm, tôi gia nhập vào hàng ngũ với hy vọng. Bản thân tôi không có vốn, dự toán của cá nhân tôi một tháng 100 đôla. Năm đầu tiên, không kiếm chác được gì cả. Thường nghe thấy người khác đào được giếng dầu lớn, nhưng vận may của tôi dường như không hề may mắn một chút nào cả.

Sau đó, vào cuối thu năm 1915, có người muốn cho thuê một mảnh đất, tôi đi xem khu đất đó, cảm thấy có hy vọng. Tôi biết những người khai thác dầu độc lập khác cũng rất hứng thú đối với nó, điều này đã khiến cho tôi lo lắng. Bản thân tôi không có tiền bạc gì, càng không thể có được nhiều tiền để đào được giếng dầu hoặc như những thương gia dầu mỏ già có thể bỏ ra. Để che giấu sự túng quẫn của mình, tôi nhờ ngân hàng cử một đại biểu ra giá thay tôi, để tránh lộ ra thân phận của tôi.

Điều bất ngờ đối với tôi là cách làm này đã có hiệu quả. Khi bán đấu giá, đã có không ít thương nhân độc lập cực kỳ hy vọng trúng thầu, họ thấy người của ngân hàng cũng tới tham gia bỏ thầu, rất cảm thấy kinh ngạc và bất an. Họ nghĩ, nếu như ngân hàng tham gia đấu giá, nhất định là thay mặt cho một công ty dầu mỏ khổng lồ nào đó, sẵn sàng đưa ra một cái giá bất kỳ để thuê lại miếng đất đó. Họ đều cảm thấy việc ra giá đều là tổn công vô ích, kết quả, tôi đã thuê được nó với giá 500 đôla, đây quả là một cái giá vô cùng rẻ!

2. Đích thân tham gia thì mới có thể khống chế toàn cục

Không lâu sau, tôi đã thành lập một công ty, đầu tư tiền đào giếng. Bản thân tôi không có vốn, cổ phần của công ty chỉ chiếm 15%. Tôi đã tìm một đám công nhân đào giếng. Tôi khởi công vào tháng 1 năm 1916. Từ sáng đến tối tôi ở hiện trường, mãi cho tới khi công tác đào bước vào giai đoạn cuối cùng. Cuối cùng, như bên trên tôi đã nói, tôi quá căng thẳng, đành phải rời khỏi hiện trường. Về sau, Xmit nói với tôi, giếng dầu đó mỗi ngày có thể sản xuất được 720

thùng dầu thô.

Miếng đất đó sau hai tuần lại được cho một công ty dầu mỏ thuê lại, bản thân tôi kiếm trọn 12 ngàn đôla. Con số này không gây kinh ngạc đối với khoản tiền lớn mà người khác có được, nhưng cũng đủ khiến tôi tin tưởng rằng tôi nên tiếp tục công việc khai thác dầu mỏ.

Cha tôi từng lập khế ước với tôi, thành lập mối quan hệ hôn vốn. Ông ấy cung cấp tiền vốn để tôi khai thác dầu mỏ, tôi phụ trách giám sát quản lý. Nếu như có lãi, thì ông ấy hưởng 70%, tôi được 30%. Sau khi tôi đào được giếng dầu đầu tiên, tôi đã thành lập "Công ty dầu mỏ Ghét-ti" vào tháng 5 năm 1916, cổ phần của tôi chiếm 30%.

Về tình hình mối quan hệ làm ăn giữa cha tôi và tôi, trên báo chí cũng có không ít ghi chép sai lệch. Khác với điều mà mọi người nghĩ, cha tôi không tặng tôi một khoản tiền mặt để tôi mở mang sự nghiệp. Gioóc-giơ Ghét-ti không tán thành việc con trai của một người thành đạt bị nuông chiều hư một cách dễ dàng hoặc vẫn còn cho con tiền sau khi con lớn lên biết kiếm tiền. Cha tôi quả thực đã lo vốn giúp tôi vào thời kỳ đầu tôi mới lập nghiệp, nhưng đều là được tiến hành với điều kiện ba phần bảy phần. Còn việc cá nhân tôi thuê đất khai thác dầu mỏ, đều là do cá nhân tôi bỏ tiền bỏ sức ra. Cha tôi không bỏ tiền ra, cũng không thu lợi nhuận.

Đúng rồi, còn có một cách nói sai lệch nữa, tôi muốn nhân đây xin sửa lại. Nhiều người nói, khi cha tôi qua đời vào năm 1930, đã để lại cho tôi một di sản lớn. Trên thực tế, trong di chúc ông ấy để lại cho tôi 500 ngàn đôla. Tôi thừa nhận đây là một món tiền không nhỏ, nhưng cũng chỉ là một phần nhỏ trong số tài sản kếch sù của ông ấy. Đây chỉ là một di sản có tính tượng trưng. Cha tôi biết rằng bản thân tôi từ lâu đã có tới vài triệu đôla, ông ấy đem đa số tài sản chia cho mẹ tôi.

Sau khi cha tôi và tôi có mối quan hệ người hợp tác vào năm 1916, thì tôi bắt đầu bắt tay vào khai thác dầu mỏ. Giếng thứ hai của tôi là giếng khô, nhưng cũng không làm giảm đi sự nhiệt tình của tôi. Khi ấy, dòng máu nóng của tôi đã cầm chắc suốt đời kinh doanh công ty dầu mỏ. Thông thường tôi kiêm nhiệm nhiều chức: Nhà địa chất học, cố vấn pháp luật, giám sát khai thác, chuyên gia chất nổ, thậm chí có lúc còn là công nhân. Trong vài tháng sau đó, vận số của tôi tương đối tốt. Trong đa số các trường hợp, khi tôi bán đi hợp đồng thuê đều phải kiếm được một khoản, còn cơ hội đào được những giếng dầu có dầu của tôi, cũng nhiều hơn so với giếng khô.

3. Học vấn kết hợp với kỹ thuật thì tỷ lệ thắng càng lớn

Đằng sau những thành công này, không có gì bí mật, cũng không có công thức thần bí nào cả. Tình hình công việc của tôi giống như hầu hết những người khác, ngoài một điểm khác: Trong

những năm đó, địa chất học khai thác dầu mỏ còn chưa được coi trọng. Nhiều thương nhân dầu mỏ đều công nhiên bày tỏ không tin "những con mọt sách chết tiệt" có thể giúp họ tìm được dầu mỏ. Đại đa số các thương gia dầu mỏ đều hoài nghi mà không chửi mên địa chất học đã là tốt rồi. Họ không bao giờ coi trọng báo cáo của các nhà địa chất học. Tôi là một trong số cực kỳ ít người tin vào địa chất học. Mỗi khi có dịp là tôi lại cặm cụi nghiên cứu môn học này, sau đó tận dụng nó.

Người khai thác dầu độc lập cần phải có tố chất và kỹ xảo cơ bản trong một chừng mực nhất định. Anh ta cũng cần có những thủ hạ đáng tin cậy, trung thành và có kinh nghiệm. Thế nhưng, ngoài những cái đó ra, tôi cảm thấy nhân tố quan trọng nhất quyết định thành công và thất bại, e rằng còn phải nói tới vận may.

Một số người không cho là như vậy. Một người tên là Bô-en-đa, ông ta là vua dầu mỏ của Ốc-kla-hô-ma thời kỳ đầu, ông ta thường thích đưa ra kết luận của mình: "Không phải là vận may. Một người hoặc là có thể ngửi được mùi dầu, hoặc là không thể. Nếu như anh ta có được thứ khả năng này, cho dù dầu mỏ có ở dưới 3000 thước Anh, anh ta cũng có thể ngửi được".

Có thể là như vậy. Nhưng tôi vẫn có thái độ hoài nghi. Xét về bản thân tôi mà nói, tôi chưa bao giờ có cách nào để ngửi được dầu mỏ, tôi cũng chưa từng có kinh nghiệm như thế này, có cảm ứng đặc biệt khi đi qua nơi có chứa dầu. Tôi vẫn cho rằng những thành công ban đầu của mình thuần túy là do vận may.

Thế nhưng, đừng cho rằng người khai thác dầu độc lập không phải làm gì cả, chỉ ngồi chờ vận may tới là được. Khai thác dầu mỏ không phải là một công việc dễ dàng gì. Nó thường đầy vất vả, còn gặp phải vô số những khủng hoảng tài chính, nhất là thời kỳ đầu. Hơn nữa giếng dầu thường bị bốc cháy, tiền bỏ ra để dập lửa có thể còn quá cả toàn bộ số tiền kiếm được. Giếng khô, thất thoát hoặc hỏng hóc máy móc, tranh chấp về pháp luật, chẳng qua chỉ là một phần phiền phức mà thôi, những cái đó thường khiến cho người khai thác dầu rất đau đầu.

Ngoài ra, tất cả những người khai thác dầu độc lập như tôi đều phải đối mặt với sự cạnh tranh và đối kháng mạnh mẽ của các công ty dầu mỏ lớn, thậm chí một số công ty dầu mỏ lớn còn dùng những thủ đoạn không chính đáng bất hợp pháp để đối phó bạn, nếu như họ cảm thấy bạn trưởng thành lên quá nhanh.

Những người khai thác dầu độc lập tất yếu phải rèn luyện cho mình đặc điểm và kỹ xảo, khiến cho mình có thể tồn tại được, đương nhiên đây cũng không chỉ là để đối kháng với các công ty dầu mỏ lớn. Chúng tôi cần phải trở nên dẻo dai, có thể thích ứng được với nhiều hoàn cảnh, nhiều thay đổi, nhất là về mặt cải tạo kỹ thuật, vì chúng tôi cần phải tồn tại. Lấy ví dụ, các công ty dầu mỏ lớn đã thuê rất nhiều chuyên gia, cố vấn, nhân viên hành chính và nhân viên văn

phòng, ngồi trong văn phòng đẹp để chỉ huy, còn những người khai thác dầu độc lập như chúng tôi chỉ có thể tìm kiếm chuyên gia trong những thủ hạ của mình, nếu như gặp phải vấn đề, cũng chỉ có thể dựa vào phán đoán và kinh nghiệm của mình để giải quyết. Bản thân chúng tôi xử lý công việc hành chính và công văn giấy tờ. Còn văn phòng làm việc của chúng tôi chính là "chiếc xe cổ lỗ sĩ" có thể theo chúng tôi bất cứ lúc nào.

Lấy tôi ra làm ví dụ, giống như vừa rồi tôi nói, tôi là một người may mắn - vô cùng may mắn. Tôi đã đào được mấy giếng dầu. "Nghiep vụ của công ty dầu mỏ Ghét-ti" đang lên vùn vụt. Tôi được chọn làm một trợ lý của công ty, còn kiêm chức thư ký, nhưng không có nghĩa là nói, tôi có thể cởi bỏ bộ quần áo lao động, đổi sang mặc com-plê. Tuy tôi đã có chức vụ mới, tôi vẫn làm việc tại giếng dầu. Bản sắc của tôi cũng không thay đổi, tôi thuê đất, tôi bán hợp đồng thuê, tôi đào giếng, tìm kiếm dầu mỏ.

"Công ty dầu mỏ Ghét-ti" ngày càng kiếm được nhiều tiền, cổ phần của tôi cũng tăng lên tới 30%, đồng thời tôi cũng kiếm được không ít tiền từ các mặt đầu tư khác. Tất cả những cái đó đều buộc tôi phải cực kỳ bận rộn, bận tới mức tôi không có thời gian để ý xem rốt cuộc mình đã kiếm được bao nhiêu tiền. Vào một ngày sau đó, tôi dừng lại, mới có thể kiểm tra tỉ mỉ được tình hình tài chính của tôi. Tôi đột nhiên phát giác ra, mình đã đạt được mục tiêu đặt ra vào tháng 9 năm 1914 từ lâu. Trong các doanh nghiệp dầu mỏ của Mỹ, tôi đã xây dựng được một nền tảng sự nghiệp cho bản thân mình.

Khi ấy tôi còn chưa đầy 24 tuổi, nhưng tôi đã trở thành một người khai thác dầu mỏ độc lập thành đạt. Tôi đã kiếm được một triệu đôla đầu tiên của mình.

Tôi đã là một người thành đạt.

Trước đó, cuộc sống của tôi chủ yếu là tiêu phí vào trường thành lên, học hành và xây dựng sự nghiệp. Nay, 24 tuổi, tôi phát hiện thấy mình đã kiếm được đủ tiền hoặc đủ để cho tôi sử dụng một thời gian. Tôi lập tức hạ quyết tâm, từ nay về sau, vứt bỏ hết tất cả mọi công việc, chuyên tâm vào vui chơi, hưởng thụ.

Tôi đưa ra quyết tâm này, một phần là vì chiến tranh châu Âu đang diễn ra, tuy nước Mỹ chưa tham chiến, nhưng tôi tin Mỹ bị cuốn vào cuộc chiến tranh là điều không thể tránh khỏi.

Tôi đã gửi đơn, một khi nước Mỹ tham chiến, thì tôi sẽ báo đền đất nước, tôi tin mình sẽ nhận được giấy gọi, chỉ là thời gian sớm hay muộn mà thôi. Trước đó, tôi muốn xả hơi một chút, vui chơi thoải thích một chút.

Kể từ năm 1906, mẹ tôi, cha tôi và tôi có một ngôi nhà cố định ở Lốt An-giơ-lét. Tôi đã học tại bang Ca-li-phoóc-ni-a trước khi học trường Ốc-xphót, sau đó tôi bắt đầu sự nghiệp của mình ở

mỏ dầu Oóc-kla-hô-ma.

"Con đã kiếm được nhiều tiền - Con muốn nghỉ hưu". Tôi nói thẳng với cha mẹ tôi đang ngạc nhiên.

4. Công việc mới là trọng tâm của cuộc sống

Mẹ và cha tôi đều không thích quyết định này của tôi. Khi còn trẻ họ làm việc rất chăm chỉ. Khi họ mới cưới, mẹ tôi tiếp tục dạy học ở trường, nhằm có thể cung cấp chi phí cần thiết để cha tôi tiếp tục học xong nghiên cứu pháp luật. Hai người họ đều tin tưởng chắc chắn rằng, một người cần phải nỗ lực làm việc, nếu không thì sẽ sống vô ích, lại nói người có tiền cần phải tiếp tục đầu tư, thì mới không coi là kiếm tiền vô ích. Cha tôi cho tôi biết, tiền của một thương nhân là tiền vốn dùng vào đầu tư, tái đầu tư.

"Con cần phải tận dụng tiền của con để sáng tạo, kinh doanh, để gây dựng sự nghiệp", ông ấy nói, "Của cải của con cho thấy con có thể tạo việc làm cho vô số người khác - có thể tạo của cải cho nhiều người trong đó có con, sống cuộc sống tương đối tốt".

Tôi không hiểu những lời của ông ấy cho lắm, vào khi ấy. Về sau tôi mới hiểu được ý nghĩa trong những lời của ông ấy, nhưng tôi trước tiên làm theo ý của mình. Tôi mua một chiếc xe Ca-di-lắc mui trần mới tinh, quần áo đẹp, còn có tiền tiêu không hết. Tôi đã quyết tâm vui chơi cho thoả thích một phen, có những điều kiện tiên quyết này, tôi đến bang Nam Ca-li-phoóc-ni-a, Lốt An-giơ-lét, Hô-li-út một cách không hề khó khăn gì, sống cuộc sống nhung lụa. Tuy khi ấy nước Mỹ đã tuyên chiến, lệnh nhập ngũ của tôi đầu tiên là kéo dài, về sau lại bị huỷ. Chính phủ nói: "Không cần anh tham gia phục vụ quân ngũ". Kết quả, trong mấy năm đại chiến thế giới lần thứ nhất, tôi thì lại đang vui chơi.

Qua một thời gian, tôi mới phát hiện thấy mình đang lãng phí thời gian, thật vô vị. Cuối năm 1918, tôi quả thực cảm thấy tẻ nhạt không thể chịu nổi. Đầu năm 1919, tôi lại quay lại với sự nghiệp dầu mỏ. Khi tôi nói với cha tôi, tôi nghỉ hưu năm 24 tuổi, năm 26 tuổi lại quay trở lại, cha tôi đã nở nụ cười với tôi "Cha đã bảo với con trước rồi", tôi cũng không cảm thấy ngượng ngùng.

Năm 1919, sự chú ý của các thương gia dầu mỏ đã từ bang Oóc-kla-hô-ma chuyển sang bang Nam Ca-li-phoóc-ni-a, ở đó đã phát hiện được mỏ dầu mới. Một cơn sốt dầu mỏ mới đã bắt đầu, tôi quyết tâm dấn thân vào ngay khi bắt đầu. Lần thử dầu tiên là một thất bại lớn. Giếng dầu đầu tiên tôi đào lại trống rỗng.

Thế nhưng, vận may ở Oóc-kla-hô-ma của tôi không vĩnh viễn từ bỏ tôi. Về sau tôi đào được không ít giếng dầu, một số giếng dầu sản xuất được rất nhiều dầu.

Tôi tiêu tốn hầu hết thời gian vào các mỏ dầu, làm việc cùng với các thủ hạ của tôi. Thói quen được hình thành khi ở Oóc-kla-hô-ma của tôi đã khiến cho tôi có được nhiều thu hoạch bất ngờ. Thủ hạ của tôi coi tôi là bạn bè cùng chí hướng, trước kia họ chưa bao giờ thấy một ông chủ công ty lại làm việc cùng với họ, điều này khiến cho sản lượng và sĩ khí đều rất cao.

Điều này rất quan trọng, vì bang Nam Ca-li-phoóc-ni-a mới phát hiện được hàng trăm giếng, những công nhân mỏ có kinh nghiệm cung không đủ cầu. Người phụ trách nhân sự của các công ty lớn điên cuồng kiếm người, họ tranh nhau dùng giá cao để tuyển mộ nhân công.

Nhưng đa số các thợ mỏ cứng không thích làm việc cật lực bởi sự căm dỗ lợi ích, họ thà rằng làm việc cho những ông chủ không trả giá cao, nhưng lại hiểu được họ, sánh vai cùng họ làm việc.

Tôi không thể quên được khi tôi đào giếng đầu tiên, gần đó vừa vặn có một công ty dầu mỏ lớn cũng đang đào giếng. Công ty đó trả đãi ngộ cực kỳ tốt cho công nhân, lại còn không ít tiền thưởng. Họ thậm chí cung cấp cả tắm nước nóng cho công nhân, còn có cả máy giặt nữa.

Sau khi khởi công, một buổi chiều, một công nhân đến bên giếng của tôi, nói anh ta muốn gặp ông chủ. Sau khi có người chỉ về phía tôi, anh ta bước lại, lập tức xin tôi cho anh ta một công việc.

"Hiện nay anh có việc làm chứ?" Tôi hỏi.

"Vâng." Anh ta trả lời.

"Ở đâu?"

"Bên kia". Người công nhân đó trả lời. Tôi nói với anh ta, thủ hạ của tôi không có điều kiện vật chất để chịu gì. Tôi còn nói, tôi quả thật không hiểu tại sao anh ta lại muốn rời khỏi môi trường làm việc sướng như tiên kia để gia nhập vào môi trường làm việc nguyên thủy của tôi đây.

"Tôi đã ở bên đó bốn tháng," người công nhân đó không vui nói, "nhưng chúng tôi chỉ đào được 4000 thước Anh!"

Tôi cười. Hiệu suất kém như vậy, mới có 4000 thước Anh!

"Anh thử đoán xem ở đây tôi đào 4000 thước Anh phải mất bao nhiêu thời gian?" Tôi hỏi.

"Xét tình hình công việc của các anh, mất khoảng 10 ngày là xong!" Anh ta cười nói, "Vì vậy, tôi thà rằng làm việc cho anh..."

Tôi đã thuê anh ta, anh ta làm việc cho tôi mấy năm trời. Tôi lại bổ sung thêm một điểm, tôi đào xong giếng đúng thời hạn, chứng minh là giếng dầu. Còn giếng bên cạnh kia là giếng khô,

cuối cùng đành phải từ bỏ.

5. Chủ và thợ tin tưởng lẫn nhau sẽ tạo nên thành tích

Một ví dụ khác có thể chứng minh nếu như chủ và thợ đều có lòng tin về nhau, sẽ tạo nên thành tích cực kỳ tốt:

Có một miếng đất trong rừng rậm muốn cho thuê. Rất bất ngờ, những công ty đang khai thác dầu mỏ ở gần đó lại bỏ qua mảnh đất đó. Một công ty mà tôi có cổ phần rất lớn đã thuê được nó, nhưng đang chuẩn bị chấp nhận tổn thất từ bỏ nó. Mọi người đều đồng ý, miếng đất đó quả thực không thể cứu vãn được nữa. Thứ nhất, diện tích của nó còn nhỏ hơn cả một ngôi nhà. Thứ hai, chỉ có một con đường nhỏ dài vài trăm thước Anh thông tới mảnh đất đó, nhưng chỉ rộng bốn thước Anh, không có cách nào để xe tải vận chuyển đồ đạc vào được. Cho dù có vào được, thì cũng không thích hợp để thao tác công việc đào giếng. Cộng thêm các công ty khai thác dầu mỏ gần đó từ chối việc chúng tôi đi qua đất của họ, họ sợ chúng tôi đào được một giếng, dầu có thể có cùng một nguồn, tất sẽ ảnh hưởng tới sản lượng dầu của họ.

"Thôi bỏ đi," các trợ thủ của tôi nói với tôi, "Anh không có cách nào để khai thác ở đó đâu, trong vòng một triệu năm cũng không được."

Nhưng tôi lại ngoan cố cho rằng nhất định sẽ có cách. Tôi đưa vấn đề này ra với những người tôi tin nhiệm nhất, họ đều là thủ hạ của tôi. Họ nghe tôi nói xong đều có phản ứng giống như tôi. Họ cho rằng đây là thử thách thức không thể từ bỏ được.

"Chúng ta hãy đi xem xem, ông chủ," một thủ hạ của tôi nói, "chúng ta sẽ nghĩ được cách - đừng lo". Một vài người cùng tôi tới hiện trường quan sát, chúng tôi cảm thấy quả thật hy vọng rất mỏng manh.

"Tôi nghĩ chúng ta có thể sử dụng công cụ nhỏ hơn một số để đào," người kia nói sau một hồi suy nghĩ, "nếu như anh tìm được người thiết kế, chế tạo ra, thì chúng ta có thể ra tay được. Tôi biết làm thế nào mới có thể vận chuyển được những thứ cần thiết tới đây..."

Vấn đề giao thông luôn khiến tôi tuyệt vọng, mặc dù tôi đã chuẩn bị tiếp nhận kiến nghị của người kia. Nhưng tôi nghĩ, nếu như chúng tôi có thể sử dụng công cụ nhỏ hơn, tại sao lại không sử dụng đường sắt nhỏ hơn một cỡ? Đây là một đáp án hoàn mỹ, tận dụng đường ray loại nhỏ để vận chuyển những thứ cần thiết tới hiện trường.

Không chịu thua? Hay là cố ý chứng minh chúng tôi có thể thực hiện được ước muốn mà người khác cho là không thể thực hiện được? Có thể lắm. Nhưng cũng chỉ là có thể mà thôi. Tuy nói là vậy, máy móc cỡ nhỏ và đường sắt loại nhỏ rốt cuộc đều có thể thực hiện được. Chúng tôi vận chuyển linh kiện của máy móc cỡ nhỏ đến hiện trường, lại lắp ráp lại. Chúng tôi đã đào

giếng, đã phát hiện được dầu mỏ.

Tôi còn nhớ những câu chuyện đào giếng khác vào những năm 20. Tôi đã mua một miếng đất với giá 12 ngàn đôla tại ngoại ô Lốt An-giơ-lét. Vì tôi tự làm ông chủ, tôi biết tiền mặt của tôi không nhiều, vì vậy tôi kiêm luôn cả giám sát hiện trường. Thủ hạ của tôi có ba thợ giỏi nhất trong ngành dầu mỏ. Ngày 16 tháng 2 năm 1925 chúng tôi đào chiếc giếng đầu tiên, giếng đó sâu 4350 thước Anh, mỗi ngày có thể sản xuất 1500 thùng dầu. Sau đó không lâu, tôi lại đào được chiếc giếng thứ hai, mỗi ngày sản xuất được 2000 thùng dầu thô. Trong 9 năm sau đó, sau khi hai giếng dầu ở vùng này đã khấu trừ hết chi phí, chúng đã giúp tôi kiếm được 400 ngàn đôla Mỹ ròng.

Điều khả quan hơn là ở miếng đất mà A-la-mi đã mua được, đó là miếng đất một mình tôi mua vào tháng 10 năm 1926 với giá 8000 đôla, mấy ngày trước đó anh ta mới dùng 4000 đôla mua được, anh ta bán trao tay kiếm được gấp đôi, tôi thì lại mua được một miếng đất vàng.

Ngày 21 tháng 2 năm 1927 đào được chiếc giếng đầu tiên, về sau lại đào được ba giếng nữa trên cùng một mảnh đất. Bốn giếng đó đều sản xuất ra lượng dầu thô khổng lồ, mỗi ngày có thể đạt tới 17 ngàn thùng Mỹ. Trong thời gian từ năm 1927 đến 1939, mấy giếng dầu này đã kiếm giúp tôi 800 ngàn đôla Mỹ - lợi nhuận 10000%. Thế nhưng, trong vòng vài tuần sau khi đào chiếc giếng đầu tiên, tôi không những suýt nữa mất đi một món của lớn, còn suýt nữa mất đi miếng đất này. Trong sự kiện này có hai câu chuyện. Một câu chuyện cho thấy tình hình xung đột giữa những người khai thác dầu tự do với những công ty dầu mỏ lớn. Một câu chuyện khác chứng minh, khi một số công ty dầu mỏ nào đó định huỷ diệt một người khai thác dầu tự do, các công ty dầu mỏ khác sẽ trợ giúp nó.

Sau khi tôi đào được chiếc giếng đầu tiên có thể mỗi ngày sản xuất được 5100 thùng, tôi bèn đến khắp nơi tìm người tới mua dầu của tôi. Điều khiến tôi kinh ngạc là, tất cả các công ty dầu mỏ mà tôi tìm đến kia lại không có công ty nào mua dầu của tôi. Động cơ đằng sau chưa đầy mấy ngày sau đã lộ ra ngoài. Có tới mấy vị khách giấu tên gọi điện tới cho tôi, đòi mua dầu của tôi với giá rất thấp rõ ràng là muốn ép giá. Mấy vị khách giấu tên đó từ chối tiết lộ chủ mua thực sự là ai. Lúc này, tôi đã là một tay lõi đời trong giới dầu mỏ. Tôi thấy được có người đang có hành động một cách có tổ chức. Có người muốn mua miếng đất của tôi. Nếu như tôi không bán nó với giá rất thấp, thì tôi không thể tìm được người mua dầu.

Đã không bán được dầu, thì tôi phải tìm lấy một nơi chứa dầu. Tại khu vực Lốt An-giơ-lét, nơi chứa dầu duy nhất là một nhà máy luyện dầu cũ nát - hai chiếc thùng khổng lồ, tổng cộng có thể chứa được 155 ngàn thùng dầu thô, tôi lập tức thuê chúng. Đồng thời, trong khi tôi đang cố gắng tìm người mua 5100 thùng dầu thô mà giếng dầu thứ nhất mỗi ngày sản xuất ra, thì giếng

dầu thứ hai mỗi ngày lại cho ra 5000 thùng dầu thô. Tiếp đến, giếng thứ ba lại mỗi ngày sản xuất được 5100 thùng, giếng thứ tư mỗi ngày 2100 thùng dầu.

Tốc độ sản xuất như vậy, chẳng mấy chốc sẽ đổ đầy vào hai thùng dầu lớn kia - tôi vẫn không thể nào tìm được người mua. Tôi biết rằng một khi dầu đã đầy, thì tôi phải lập tức dừng lại mọi công việc.

6. Liều chết một phen với âm mưu của kẻ khác

Rõ ràng, bốn giếng dầu này không đem lại cho tôi một xu nào. Tiền vốn hoạt động của tôi đã sắp hết. Khỏi phải nói, tình trạng này rất dễ gây ra thảm kịch lớn về mặt tài chính. Tôi quyết định đụng đầu với một công ty dầu mỏ lớn nhất. Công ty này là Công ty dầu mỏ Shell.

Chủ tịch hội đồng công ty dầu mỏ Shell là tước sĩ Gioóc-giơ vừa vặn lại đến Lốt An-giơ-lét. Trong tình trạng không còn cách nào khác, tôi yêu cầu đích thân tới thăm ông ta, kết quả đã được đồng ý. Tước sĩ Gioóc-giơ là một người nhiệt thành thân thiện, ông ta yên lặng nghe hết những lời tôi nói. Ông ta nói với tôi, công ty của ông ta không tham gia vào âm mưu này, mà ông ta cũng không tán thành việc sử dụng thủ đoạn này. Khi tôi nói xong, ông ta mỉm cười bảo đảm với tôi.

“Đừng lo”, ông ta cười nói: “Chúng tôi sẽ giúp anh”.

Tước sĩ Gioóc-giơ bảo với tôi, để giữ chữ tín, có một sự khởi đầu tốt, công ty của ông ta sẽ mua 1,75 triệu thùng dầu mà mảnh đất này đã sản xuất được của tôi. Ông ta còn đồng ý lắp đặt một đường ống dẫn dầu, trực tiếp nối tới công ty dầu mỏ Shell. Công trình bắt đầu ngay vào ngày hôm sau.

Tước sĩ Gioóc-giơ và công ty dầu mỏ Shell đã giữ đúng lời hứa, ngay sáng sớm ngày hôm sau, nhân viên của họ đã tới lắp đặt đường ống dẫn dầu. Âm mưu của người khác đã đổ bể, mỏ dầu của tôi đã giữ được, lợi nhuận lại có.

Cuối thập kỷ XX, các doanh nghiệp dầu mỏ của Mỹ đã có sự thay đổi mạnh. Làm tiếp nghề này khó khăn rất nhiều. Chi phí khai thác dầu mỏ tăng lên rất nhiều, cần nhiều tiền vốn hơn để mua máy móc, khí tài. Dầu ở đa số các vỉa bề mặt đều đã bị phát hiện và hút hết, cần phải khai thác ở tầng sâu hơn mới được.

Nhiều công ty dầu mỏ đã hợp nhất, không ít người khai thác dầu độc lập đã phá sản, hoặc bán cho các công ty dầu mỏ lớn. Nền kinh tế nước Mỹ đứng trước thử thách lớn, giá cổ phiếu tăng lên nhanh chóng. Có người cảnh báo, phiền phức lớn hơn vẫn còn ở phía sau.

Đối với người khai thác dầu độc lập, nhất là đối với tôi mà nói, đây là lúc đầy rẫy khó khăn. Tôi cần phải quan tâm tới những sự nghiệp đang không ngừng phát triển của mình. Còn nữa,

những năm nay, tôi đã bán đi không ít cổ phiếu của những công ty kia của cha tôi. Hiện tại, tình hình sức khoẻ của cha tôi ngày càng xấu đi, tôi càng cần tích cực tham gia vào việc kinh doanh của những công ty này.

Năm 1929, thị trường cổ phiếu sụp đổ. Năm sau đó, cha tôi bị trúng gió, tuy tuổi của ông đã 75,76 rồi, vẫn dũng cảm đấu tranh với tử thần được mấy tuần, không may đã bị tử thần đánh bại vào ngày 31 tháng 5 năm 1930.

Mẹ tôi và tôi không có thời gian để đau buồn. Chúng tôi cần phải làm cho công việc kinh doanh của công ty ông ấy được tiếp tục. Chính quyền lại đang thúc giục nộp thuế di sản. Nhiều việc cần phải giải quyết ngay. Lại cộng thêm đang ở vào thời kỳ lo sợ lớn, tất cả lại càng không thể tưởng tượng nổi. Nhiều người khuyên tôi bán quách mọi thứ, không những bán đi công ty của cha tôi, còn bán tất cả những cái của tôi.

“Tình hình thương mại càng ngày càng tồi tệ,” họ dò đoán, “nền kinh tế Mỹ sẽ sụp đổ hoàn toàn.”

Tôi lại không cảm thấy như vậy. Tôi tin nền kinh tế Mỹ chủ yếu vẫn là kiện toàn, mặc dù trong tương lai gần nhất có thể sẽ còn tồi tệ hơn, cuối cùng vẫn có thể sống lại, phát triển hơn trước. Tôi cảm thấy đây là lúc nên mua chứ không phải là bán.

Giá cổ phiếu của nhiều công ty dầu mỏ đều ở mức thấp nhất, hoặc là thứ giá rẻ nhất. Tôi dường như thấy được một số điều, các công ty dầu mỏ tương lai cần phải làm việc một cách nhất quán mới ổn, khai thác, vận chuyển, luyện dầu, tiêu thụ đều cần phải nhất thể hoá, mà khi ấy tôi chỉ tiến hành khai thác một cách cô lập.

Trong thương mại, cũng giống như trong chính trị vậy, muốn đi ngược lại với suy nghĩ và cách làm của đại đa số người là một việc rất khó. Những thương gia có suy nghĩ khác với mọi người rất dễ bị chửi rủa, bị người khác chèn ép. Vì vậy, khi nền kinh tế Mỹ sa sút nhất vào những năm 30, tôi thì lại càng ra sức mua cổ phiếu của các công ty dầu mỏ, xây dựng được doanh nghiệp dầu mỏ của riêng mình. Bạn bè của tôi và những người quen biết với tôi - càng khỏi phải nói tới những đối thủ của tôi - đều nói tôi liều mạng mua vào như vậy sẽ là một vết thương chí mạng. Sau đó, khi tôi tuyên bố mua một trong bảy công ty dầu mỏ lớn, ngay cả những người trước đây ủng hộ tôi, cũng hoài nghi việc tôi có còn lý trí hay không.

Công ty dầu mỏ lớn có thể thường mua lại các công ty nhỏ khai thác dầu độc lập. Thế nhưng, một người khai thác dầu độc lập đòi mua một công ty dầu mỏ lớn sẽ khiến người ta hoàn toàn cảm thấy là một trò đùa, cố tình lấy trứng chọi với đá.

Thế nhưng, tôi vẫn cứ tiến hành theo kế hoạch, vì cái mà tôi cần là tương lai, tất cả những

công ty mà tôi có cổ phần cực kỳ lớn, có thể kiểm soát được, chủ yếu đều là tìm kiếm dầu mỏ, khai thác dầu mỏ. Để tìm thị trường cho dầu mỏ, tôi còn cần phải đầu tư một công ty, bản thân nó cần có đủ thiết bị tinh luyện và tiêu thụ, ở bang Ca-li-phoóc-ni-a chỉ có bảy công ty như vậy, đều là các tổ chức khổng lồ.

Một công ty lớn nhất là công ty dầu mỏ Standard ở bang Ca-li-phoóc-ni-a - rõ ràng là đối với một người khai thác dầu độc lập mà nói, quả là hơi lớn quá, không thể tiêu hoá. Đừng nói tôi, ngay cả công ty Shell cũng không nuốt nổi nó. Vậy thì liên hợp các công ty dầu mỏ lại thì thế nào? Nhưng bản thân nó có nguồn dầu thô. Công ty dầu mỏ General? Cũng như vậy. Huống hồ nó là một công ty khép kín, cổ phiếu không bán công khai. Còn lại ba công ty, công ty dầu mỏ Futian, khi ấy nợ nần không ít, vì vậy không phải là đối tượng được chọn; công ty dầu mỏ bang Téch-dát, gánh nặng cũng không nhỏ; cuối cùng là công ty dầu mỏ Tai-đơ.

Công ty Tai-đơ gần như là đối tượng cực tốt để lựa chọn. Bản thân công ty này chỉ có thể cung cấp một nửa nguồn dầu thô cần thiết, một nửa khác phải mua của người khác. Nhưng nó có một tổ chức tiêu thụ rất tốt, sản phẩm của nó rất có uy tín trong người tiêu dùng.

Nếu như liên hợp công ty của tôi với công ty Tai-đơ, tôi thấy có nhiều điểm có lợi. Trước tiên, công ty của tôi - bao gồm công ty Gioóc-giơ Ghét-ti và công ty phương Tây Thái Bình Dương, dầu thô khai thác được không sợ không có người mua; đồng thời công ty Tai-đơ cũng không lo không có dầu thô nữa. Ngoài ra, hai công ty này cùng làm việc với nhau, có thể tiết kiệm được rất nhiều tiền. Từ đó hạ thấp giá thành, khiến cho người tiêu dùng được lợi, họ có thể mua được dầu mỏ với giá tương đối thấp. Hơn nữa những người sở hữu của 34.668 cổ phiếu của công ty Tai-đơ cũng có thể có được cổ tức tương đối cao.

Tháng 3 năm 1932, tôi bắt đầu mua 1200 cổ phiếu công ty Tai-đơ với giá mỗi cổ phiếu 2,5 đôla. Trong vòng sáu tuần, cổ phiếu của tôi tăng lên tới 41 ngàn cổ phiếu. Sau 20 năm, chỉ khi tôi đã mua được mấy triệu cổ phiếu, tôi mới hoàn toàn có được công ty này.

7. Thời gian sẽ chứng minh sự chính xác của đôi mắt

Khi tôi bắt đầu mua vào cổ phiếu của công ty Tai-đơ với giá cực kỳ thấp, dự đoán của tôi không sai. Qua 5 năm, mỗi cổ phiếu lên tới 16 đôla. Cuối cùng, mỗi cổ phiếu lại tăng thêm mấy lần.

Muốn khống chế được công ty Tai-đơ không phải là chuyện dễ. Phải mạo hiểm không ít, phải đối phó với không ít đối thủ, kiện cáo không ít vụ, xảy ra vô số tình huống căng thẳng. Kết quả ra sao, thường là một con số chưa biết.

Lần đầu tiên tôi muốn có được quyền phát ngôn của công ty Tai-đơ là vào tháng 5 năm 1932.

Tôi đem theo 4100 cổ phiếu của mình, cùng với 126 ngàn cổ phiếu mà người khác trao cho tôi quyền cổ phiếu để tham dự Đại hội cổ đông. Đến giờ phút cuối cùng, tình hình bỏ phiếu bất lợi với tôi, những cố gắng của tôi đều uổng công vô ích. Tôi mua thêm càng nhiều cổ phiếu hơn, muốn thuyết phục các ủy viên hội đồng quản trị của công ty Tai-đơ. Nhưng quan điểm của họ khác với của tôi, vì vậy đã bắt đầu một cuộc phấn đấu gian khổ lâu dài.

Tại sao?

Tôi nghĩ có mấy lý do. Thứ nhất, tôi là người ngoài cuộc. Tôi không có kinh nghiệm với kiểu họp hội đồng quản trị.

Một ủy viên hội đồng quản trị của công ty Tai-đơ nghe nói tôi mua cổ phiếu của công ty này từ nhiều phía, không những đã cười khẩy, ông ta nói: “Pôn Ghét-ti nên ở chỗ mà anh ta cần ở - trên mỏ dầu”. Tôi lo lắng các ủy viên hội đồng quản trị khác lại càng không có thiện cảm đối với tôi và lòng tham của tôi.

Tôi nghiên cứu chi tiết tình hình tổ chức và kinh doanh của công ty Tai-đơ, giới thiệu nó nên có một số cải cách và phương thức làm việc. Những kiến nghị này đối với những ủy viên hội đồng quản trị bảo thủ kia rõ ràng là quá đáng, vì vậy đã gây ra sự ác cảm cực kỳ lớn.

Đồng thời tôi cảm thấy, thiết bị luyện dầu của công ty Tai-đơ quá cũ, cần phải lập tức đào thải. Tôi tin rằng công ty này cần phải đổi mới, thế nhưng những người đang giữ chức lại từ chối việc tăng chi tiêu do cục diện kinh tế không được tốt lắm. Các ủy viên hội đồng quản trị gọi đó là “sự cảnh giác cần thiết”. Tôi cho rằng họ nhìn quá ngắn, quá vì cái nhỏ mà đánh mất cái lớn.

Năm 1933, tập đoàn tài chính Ghét-ti có được 260 ngàn cổ phiếu của công ty Tai-đơ - đây là một con số không thể coi thường. Tôi cũng được bầu làm ủy viên hội đồng quản trị, nhưng đây không thể coi là thắng lợi, vì chỉ là một trong số nhiều ủy viên hội đồng quản trị, các ủy viên hội đồng quản trị khác đều phản đối tôi và các kiến nghị của tôi.

Tôi tiếp tục mua cổ phiếu của công ty Tai-đơ. Sau đó xảy ra một loạt các xung đột, kiện cáo không ít vụ. Cuối năm 1937, tập đoàn tài chính Ghét-ti có đủ số cổ phiếu, cuối cùng đã có được quyền phát ngôn. Ba năm sau, chúng tôi tổng cộng có 1,734577 triệu cổ phiếu, vượt quá một phần tư, vì vậy nhiều kiến nghị của tôi đều được thực hiện. Năm 1951, tôi coi như là đã có thể kiểm soát công ty này một cách có hiệu quả. Hai năm sau, ngoài một ủy viên hội đồng quản trị ra, tất cả các ủy viên khác đều do tập đoàn tài chính Ghét-ti bầu ra, chiến dịch coi như đã kết thúc. Ngày nay, tài sản của công ty Tai-đơ đã vượt quá 800 triệu đôla.

Năm 1938, tôi đã mua khách sạn Bin ở Niu Oóc, giá cả là 2,35 triệu đôla, còn chưa bằng một

phần tư giá thành vốn có của nó. Về sau, tôi mua mấy miếng đất mấy trăm mẫu ở Mê-hi-cô, xây dựng khách sạn Bin-ma-ki ở cạnh bờ biển. Các khách sạn mà tôi có cũng chỉ có hai, và chứ không phải là nhiều như người ta đồn đại ở bên ngoài.

Năm 1937, tôi đã nắm được công ty Mi-xin. Nó có 57% số cổ phần của công ty Xke-li, đây là một công ty dầu mỏ tương đối quan trọng, trụ sở đặt ở Tun-sa của bang Oóc-kla-hô-ma. Khi tôi kiểm soát được công ty này, giá trị của nó là 6,4 triệu đôla, giá trị của nó ngày nay là 330 triệu đôla Mỹ.

Đây không phải là toàn bộ câu chuyện. Công ty dầu mỏ Xke-li có một công ty con, và công ty chế tạo máy bay Xpa-đa từ năm 1928 cho đến nay luôn chế tạo máy bay, huấn luyện phi công và nhân viên hàng hải tại Tun-sa. Ngày 7 tháng 12 năm 1939, lần đầu tiên tôi tới nhà máy Xpa-đa tham quan. Tình hình chế tạo máy bay rất có hạn: nhà máy chỉ có 60 công nhân. Trung tâm huấn luyện phi công còn tương đối sôi động. Trên thực tế, đây là trường huấn luyện bay tư nhân lớn nhất ở Mỹ.

Tôi vừa mới từ châu Âu trở lại, cuộc đại chiến thế giới lần thứ hai bắt đầu không lâu, tôi từ lâu đã tin rằng nước Mỹ tất sẽ có ngày tuyên chiến với các nước chủ chốt. Vì vậy, tôi cảm thấy vai trò mà công ty Xpa-đa đảm nhiệm trong việc chế tạo vũ khí sẽ ngày càng quan trọng, tuy tôi vẫn chưa biết sẽ trở nên quan trọng tới mức nào.

Một ngày với ngày tôi lần đầu tiên tham quan công ty Xpa-đa của hai năm sau, Nhật Bản tấn công Trân Châu cảng, nước Mỹ tham chiến. Trong cùng tháng đó, người mẹ kính yêu của tôi đã qua đời. Đây là một tác động lớn. Tuy nhiên khi ấy tôi đã gần 50 tuổi rồi, đối với sự ra đi của bà, tôi vẫn có cảm giác giống như những người trẻ tuổi mất đi người mẹ.

Những tin đăng tải trên báo chí đều là tin tức chiến tranh. Tôi không được nhập ngũ khi đại chiến thế giới lần thứ nhất, nay chỉ có hy vọng mình có thể dốc hết tâm lực trong cuộc đại chiến thế giới lần thứ hai. Tôi từng nghiên cứu hàng hải học, tôi lần lượt có ba chiếc tàu, chiếc lớn nhất 260 thước Anh, 1500 tấn, thủy thủ 45 người. Căn cứ vào điều này, tôi tự nguyện báo đáp hải quân. Thế nhưng, họ khách khí và kiên quyết thông báo cho tôi rằng, một thương nhân trung niên không có ích lắm cho hải quân, trừ khi anh ta chấp nhận một công việc hành chính bình thường, ở trên bờ. Khi tất cả các ngã đường đều đã thử hết rồi, tôi gặp gỡ với Bộ trưởng hải quân Nô-cát, đưa ra lời đề nghị của tôi. Tôi nói với ông ta rằng, tôi muốn gia nhập hải quân, tham gia chiến đấu.

“Anh có thể làm một quan văn”, Bộ trưởng Nô-cát nói, “nhưng không được ra biển”. Ông ta dừng lại, nhìn kỹ tôi. Một hồi sau, ông ta nói, “Tôi hiểu anh có công ty chế tạo máy bay Xpa-đa.”

Tôi nói đúng là như vậy.

“Hải quân cần phải nhanh chóng có được những chiếc máy bay sản xuất hàng loạt”, ông ta nói với tôi, “Phục vụ quan trọng nhất của anh đối với đất nước là từ bỏ đi tất cả các hoạt động kinh doanh khác, đích thân tiếp quản Xpa-đa.”

Tháng 2 năm 1942, tôi tới Tun-sa, trở thành tổng giám đốc của Xpa-đa. Có quá nhiều việc phải làm, mà thời gian thì lại quá ít. Chế tạo thiết bị, bao gồm nhà xưởng cần phải mở rộng, cần phải mua máy móc công cụ, cần phải mời các kỹ sư và các chuyên gia, còn cần phải thuê hàng ngàn công nhân. Tuy có không ít thiếu thốn, gặp không ít khó khăn, nhưng chưa đầy 18 tháng, chúng tôi đã đạt đến đỉnh cao nhất về sản lượng.

Trong thời kỳ chiến tranh, tôi luôn quản lý công việc của Xpa-đa, làm việc rất sôi nổi. Trước khi chiến tranh kết thúc, Xpa-đa huấn luyện phi công, có một thời gian lên tới 1700 người. Vào thời điểm nhiều nhất, Xpa-đa thuê 5500 công nhân, mãi cho tới khi Nhật Bản đầu hàng, luôn là công ty chế tạo máy bay lớn, sản xuất linh kiện máy bay các kiểu các loại.

Số lượng sản xuất của Xpa-đa được phía lục quân hết sức khen ngợi.

Tôi ở Xpa-đa mãi cho tới năm 1948, công ty sau chiến tranh được cải tạo thành sản xuất xe kéo hàng. Tiếp đến, tôi lại quay trở lại với sự nghiệp mà tôi yêu thích nhất, nghề cũ của tôi - dầu mỏ.

8. Mở mang thị trường mới để duy trì sự trưởng thành

Tình hình nghiệp vụ của các công ty dầu mỏ của tôi quả thực mỗi ngày một phần vinh lên, nhưng cũng đã đến lúc cần phải mở rộng thêm. Nhu cầu dầu mỏ trong thời gian đại chiến cực kỳ lớn, còn sau chiến tranh lượng tiêu hao dầu mỏ trên toàn thế giới cũng tăng lên rất nhiều. Những người trong giới dầu mỏ ở các nơi như Ca-na-đa, Trung Mỹ, Nam Mỹ, châu Phi đều đang tìm kiếm các nguồn dầu mỏ mới, Trung Đông còn rất ít người hỏi tới. Thế nhưng, giác quan thứ sáu bản năng và vận may mách bảo tôi, Trung Đông là nơi sản xuất dầu mỏ lý tưởng nhất, có hy vọng nhất. Ngay từ những năm 30 tôi đã gần như có được quyền khai thác dầu ở Trung Đông, nhưng tôi không thể không đánh mất cơ hội của mình. Lúc này tôi quyết định giành lấy quyền lợi, bắt đầu khai thác dầu ở Trung Đông, nhằm bù lấp cơ hội mà tôi đã đánh mất. Tháng 2 năm 1949, công ty của tôi đã có được quyền khai thác ở “khu vực trung lập”, kỳ hạn là 6 năm, lợi nhuận là 50%, khu vực trung lập đó đất đai cằn cỗi, dọc theo vịnh Ba Tư, nằm giữa Ả-rập Xê-út và Cô-oét.

Quyền khai thác dầu là do quốc vương Ả-rập Xê-út ban cho. Vì vậy, tôi đã trả cho chính phủ Ả-rập Xê-út 12,5 triệu đôla Mỹ. Đây là một sự mạo hiểm lớn. Nhiều nhân vật trong giới dầu mỏ lại

một lần nữa công khai dự báo rằng, tôi sẽ làm cho công ty của tôi và bản thân tôi phá sản.

Trước khi chúng tôi hút được giọt dầu đầu tiên, chúng tôi đã trải qua 4 năm, đã tiêu tốn khoảng 40 triệu đôla, nhưng đến năm 1954, tôi có thể thư thái hơn, ngắm ngẫm cười những người mong cho tôi thất bại kia, chúng tôi đã đào hết giếng dầu này đến giếng dầu khác, các nhà địa chất học đánh giá một cách bảo thủ rằng, tôi có thể hút được 130 triệu thùng dầu thô.

Do khu vực này sản xuất dầu nhiều như vậy, cộng thêm dầu sản xuất được ở các nơi khác, chúng tôi phải phát triển về các hướng khác. Những công ty kia của tôi cần phải xây dựng và mua lại các nhà máy luyện dầu khác để xử lý lượng dầu thô khổng lồ. Đường ống dẫn dầu, thiết bị trữ dầu, nhà ở công nhân, còn có rất nhiều thiết bị khác, không phải là đã xây dựng xong, thì cũng là đang xây dựng.

Năm 1957, ở Tê-ra-va, công ty dầu mỏ Tai-đơ đã xây dựng một nhà máy luyện dầu 200 triệu đôla Mỹ. Về sau, lại xây dựng một nhà máy luyện dầu 60 triệu đôla Mỹ ở Xan Phran-xít-xcô. Ở Ý còn có một nhà máy luyện dầu có thể chứa được 40 ngàn thùng dầu thô, một nhà máy luyện dầu khác ở Đan Mạch, mỗi ngày có thể chứa được 20 ngàn thùng.

Trong hai năm 1954 và 1955, tôi bắt đầu đóng một số tàu chở dầu. Một số đã đóng xong, bắt đầu vận chuyển dầu trên biển. Tổng trọng tải của các tàu chở dầu lên tới trên một triệu tấn.

Công ty của tôi gần đây đã xây dựng một số toà nhà văn phòng mới ở Xan Phran-xít-xcô của bang Ca-li-phoóc-ni-a, Tun-sa của Oóc-kla-hô-ma, còn cả ở Niu Oóc - tiêu tốn mất gần 40 triệu đôla Mỹ. Bất kể là sản phẩm của chúng là những gì, các công ty và nhà máy mà tập đoàn tài chính Ghét-ti có được đều là nhằm trưởng thành và mở rộng. Các nhà quản lý lúc nào cũng tìm kiếm phương pháp khiến cho doanh nghiệp phát triển, tăng sản phẩm; đồng thời đặt ra kế hoạch quy mô lớn, phát triển sản phẩm mới, và sắp xếp mục đích sử dụng mới cho các sản phẩm cũ. Công ty của tôi làm công việc khai thác dầu mỏ suốt ngày đêm ở bốn lục địa lớn.

Câu chuyện trên đây cho thấy tôi đã bước vào con đường thành công của mình như thế nào, tôi đã bắt đầu gây dựng sự nghiệp của mình ở mỏ dầu Oóc-kla-hô-ma, kiếm được nhiều tiền như thế nào. Thế nhưng, ở đây tôi cần phải thêm một đoạn chú thích ngắn gọn, hơi không thích hợp một chút.

Bao nhiêu năm nay, tôi luôn tránh tỏ ra mình nổi trội. Hay là nói, tôi đã không theo đuổi cái gì hoặc né tránh cái gì, tôi nghĩ có thể nói một cách chuẩn xác hơn, sự nổi trội đang né tránh tôi. Nhưng, tháng 10 năm 1957, tình trạng muốn giữ để tên tuổi của mình không nổi trội này của tôi đột nhiên đã thay đổi, vì tạp chí “Các nhà tỷ phú” đã đăng một bài viết, liệt kê ra những người giàu có nhất trên toàn nước Mỹ. Tên của tôi đứng đầu trong danh sách, bài viết đó nói

tài sản của tôi lên tới mấy tỷ đôla Mỹ, “người Mỹ giàu có nhất”, kết quả, về sau các tạp chí khác, thậm chí nói tôi là “người giàu có nhất trên thế giới”.

Từ đó về sau, mọi người đều luôn muốn tôi nói ra rốt cuộc tôi có bao nhiêu tiền. Mỗi lần tôi nói một cách thành thực rằng tôi không biết, tôi cũng không có cách nào để biết được, rất ít người tin tôi. Tài sản của tôi đa số đều đầu tư vào trong những sự nghiệp mà tôi có hoặc tôi khống chế; tôi không thể tính ra được giá trị của chúng là bao nhiêu, tôi cũng không quan tâm là tôi giàu có tới mức nào.

Ngày nay, công việc làm ăn của công ty của tôi không tồi, bảo tôi có hùng tâm không ngừng mở mang thì tôi thừa nhận. Trọng tâm chủ yếu và hứng thú chủ yếu của tôi là, làm thế nào để khiến cho các công ty con của tôi tiếp tục trưởng thành, cung cấp cho mọi người càng nhiều cơ hội việc làm và càng nhiều sản phẩm tốt hơn.

Các bạn của tôi và bản thân tôi tin tưởng sâu sắc rằng, cục diện kinh tế nói chung càng ngày càng tốt lên, mặc dù thế hệ chúng ta đầy rẫy những nỗi sợ sệt, nhưng rốt cuộc chúng ta đã sắp sửa bước vào một thời đại phồn vinh nhất trong lịch sử. Chúng ta cần cống hiến một phần mình cho sự phồn vinh đó, chúng ta cũng cần cùng chung hưởng sự phồn vinh đó với mọi người trên tất cả các nước trên thế giới.

III. Hin-tơn: Tạo dựng một đế quốc khổng lồ

Trò chơi của Hin-tơn là bất động sản, - nhất là khách sạn. Ông mua chúng, xây dựng chúng, kinh doanh chúng, chỉnh lý chúng, bán chúng đi, chơi đùa với chúng như là đang chơi cờ vậy.

Khoảng 20 năm trước, một nhà văn tên là Tô-m Ê-vin Đa-bu-ni đã viết một cuốn truyện ký cho cự phách ngân hàng Cô-nát Hin-tơn. Khi ấy Hin-tơn đã 60 tuổi, Đa-bu-ni tất nhiên cho rằng nhân vật chính của cuốn sách đã đạt tới hoặc gần đạt tới đỉnh cao sự nghiệp của mình. Đa-bu-ni nghĩ: Một người 60 tuổi có vô số tài sản, về lý mà nói sẽ đi xuống dốc, chuẩn bị nghỉ hưu, đúng không?

Không đúng.

Đầu tiên Đa-bu-ni đặt cho cuốn sách này cái tên "Con người mua Quảng trường", "Quảng trường" là chỉ khách sạn Quảng trường, nó là một trong số ít những khách sạn sang trọng nhất trên toàn thế giới. Cuốn sách này chuẩn bị đưa tới nhà in, thì Hin-tơn lại đưa ra một chiêu, cũng có thể nói là một chiêu đặc ý nhất trong sự nghiệp của ông: Ông đã mua "khách sạn Ua-đốp" ở Niu Oóc. Nếu như "Quảng trường" là hoàng hậu trong các khách sạn, thì "Ua-đốp" chính là hoàng đế. Đa-bu-ni và nhà xuất bản của ông ta vội vàng giành lấy bản thảo từ phía nhà in lại, đưa thêm một chương mới vào, và đổi tên cuốn sách này thành "Người đã mua Ua-đốp".

Cuốn sách đó xuất bản không lâu, Cô-nát Hin-tơn lại làm một việc khiến cho cuốn sách này lỗi thời. Lần này ông mua lại toàn bộ khách sạn liên hoàn Xta-lơ. Ông đã chi ra 110 triệu đôla. Mọi người đều biết, đây là một cuộc giao dịch lớn nhất trong lịch sử.

Cô-nát Hin-tơn năm nay đã hơn 80 tuổi, còn khi bài viết này được in ra, ông chắc chắn vẫn chưa định nghỉ hưu. Chưa biết chừng cũng giống như đối với Đa-bu-ni vậy, khiến cho những tư liệu mới nhất mà chúng ta có trong tay trở nên lỗi thời.

1. Người thành công mãi mãi không bao giờ nghỉ hưu

Hin-tơn rõ ràng là một người yêu sự nghiệp của mình. Cũng giống như những nhân vật chính trong cuốn sách này vậy, ông không thích rảnh rỗi. Từ lâu ông đã có số tiền tiêu không hết. Ông vốn dĩ có thể rút lui vào những năm 40, sống cuộc sống dễ chịu, vĩnh viễn không cần phải chịu sự quấy rầy của bụi trần. Nhưng ông không thể rời bỏ được trò chơi của mình.

Trò chơi của ông là bất động sản - nhất là khách sạn. Ông mượn tiền của người khác một cách thông minh để đạt tới mục đích này.

Cô-nát sinh ra vào ngày lễ Giáng sinh năm 1887 tại bang Niu Mê-xi-cô. Cha ông đã kinh doanh vài kiểu nhỏ, bao gồm cả một công ty du lịch nhỏ cũ kĩ. Những kiểu làm ăn nhỏ này có

khi tốt, có khi xấu.

Khi cha ông qua đời, việc làm ăn sa sút, để lại cho Cô-nát số di sản hai, ba ngàn đôla. Món di sản này, cộng thêm số tiền mà ông tiết kiệm được, tổng cộng là 5000 đôla, chàng trai trẻ này đã bước ra chinh phục thiên hạ.

Ông vốn đã rất hứng thú đối với ngành ngân hàng ở các thành phố nhỏ. Khi cha ông còn sống đã từng mở một ngân hàng (tài sản là 30 ngàn đôla). Do có hiểu biết sâu sắc về sự nghiệp ngân hàng, cộng thêm ông quen biết với một số nhà ngân hàng cũ ở bang Niu Mê-xi-cô, Hin-ton trẻ tuổi biết rằng mình có thể tận dụng số tiền vốn nhỏ của mình để làm lớn một phen. Ông có thể tận dụng tiền nhỏ để mượn tiền lớn. Nếu như ông tìm được một bất động sản mà mình muốn mua, ông có thể đem 5000 đôla làm tiền đặt cọc, lại đến ngân hàng vay thêm vài chục ngàn đôla nữa.

Ông vốn định mua một ngân hàng nhỏ, không ngờ kết quả lại mua một khách sạn.

Khi chính phủ Poóc-tô Ri-cô vào những năm 40 đã viết sáu, bảy bức thư gửi cho một số người kinh doanh ngân hàng, hỏi họ có muốn xây dựng một khách sạn tại San-huang, Cô-nát Hin-ton đã dùng tiếng Tây Ban Nha trả lời thư: "Tôi rất sẵn lòng, thưa bạn". Sau đó, ông lại dùng tiếng Tây Ban Nha viết ra kế hoạch.

Dùng tiếng Tây Ban Nha để viết lá thư này là một hành động thông minh của Hin-ton, mở đầu đã gây cho chính phủ Poóc-tô Ri-cô ấn tượng tốt, khiến cho đối phương cảm thấy việc kinh doanh khách sạn ngoài ông làm ra không ai làm được. Ông đồng thời cũng sáng suốt xây dựng một điển hình trong ngành khách sạn liên hoàn quốc tế rất kiếm tiền này.

Cô-nát chắc chắn là một nhà viễn tưởng, nhưng càng là một nhà viễn tưởng có thể biến mộng tưởng thành hiện thực. Năm 1919, ông khâu số tiền vốn có hạn của mình vào một chiếc áo khoác, đi tới bang Téch-dát mua khách sạn đầu tiên của mình.

Ông Hin-ton ngày nay là chủ tịch hội đồng quản trị và tổng giám đốc của "Công ty khách sạn Hin-ton" và "Công ty quốc tế Hin-ton". Ông có 67 khách sạn đứng tên mình, từ chân trời cho tới góc biển, đều có cắm lá cờ của Hin-ton. Những khách sạn ở nước ngoài của ông hiện nay còn nhiều hơn cả so với trên đất nước Mỹ. Lợi nhuận một năm tại nước Mỹ là 187 triệu đôla, ở hải ngoại là 94 triệu đôla.

Cô-nát Hin-ton nổi tiếng vì mua khách sạn Ua-đốp, đây là niềm vinh quang cao nhất của người kinh doanh khách sạn.

Năm 1954, ông đã mua khách sạn liên hoàn Xta-lơ với số tiền lớn.

Một ví dụ có thể chứng minh sự tinh tường của ông. Khách sạn Hin-ton ở Chi-ca-gô có một

phòng rộng 90 thước (Anh) vuông. Ông chia thành hai nửa, ở giữa lại xây một tầng lầu, như thế đã nhiều thêm ra được không ít không gian có thể sử dụng.

Cô-nát Hin-ton người cao to, nghiêm chỉnh, nho nhã, ông đã tiếp phóng viên tờ tạp chí "Doanh nghiệp toàn quốc tại căn hộ sang trọng của mình, giới thiệu về lịch sử thành công của mình.

Dưới đây là nội dung cuộc nói chuyện của họ:

Hỏi: Kinh nghiệm đầu tiên của ngài trong ngành khách sạn, là khách sạn kiểu dạng như ngủ trọ ở bang Niu Mê-xi-cô của lệnh tôn năm xưa, có phải không?

Trả lời: Đó là kinh nghiệm rất có hạn. Trong nhà có 8 người con, trong nhà mỗi khi có thêm một người, thì cha tôi lại thêm một phòng. Sau đó, đợi khi chúng tôi rời khỏi nhà đến ở trong trường, thì ông ấy đã cho thuê lại vào những khi phòng trống. Nhưng khách sạn đầu tiên mà tôi có là khách sạn Phê-bu-li ở Xít-xcô của bang Téch-dát.

Cha tôi thuộc loại người nơi khác đến thành phố nhỏ Xanh An-tô-ni của bang Niu Mê-xi-cô này sớm nhất. Tôi nghĩ ông ấy bắt đầu việc kinh doanh của mình từ một chai uýt-xki. Có lẽ ông ấy còn bán một chút vải in hoa nữa. Bất luận là thế nào, ông ấy là một người chịu khó, vì vậy có một người phát hiện ra mỏ than, đã cho ông ấy thuê mỏ than.

Như thế, ông ấy đã có mỏ than này, dần dần cũng đã có được thành phố nhỏ này, cha tôi gần như tạo cơ hội việc làm cho bất cứ người nào: Người khai thác than, người vận chuyển than. Ông ấy mua lại sản phẩm của nông dân; ông ấy có được cửa hàng nhỏ; ông ấy có được bưu điện, cuối cùng, chúng tôi đã có được một ngân hàng nhỏ; còn có một khách sạn nhỏ này.

Tự tôi thành lập ngân hàng, đó là chủ ý của tôi.

Hỏi: Đó là một trong những ước muốn ban đầu nhất của ông - làm một nhà ngân hàng, có đúng không?

2. Thay đổi cả đời vì một câu nói

Trả lời: Đúng. Sau cuộc đại chiến thế giới lần thứ nhất, cha tôi qua đời, tôi lại không biết nên làm cái gì.

Một người bạn tên là Ê-mi Phan-phây bị bệnh ở An-cốc, tôi đã đi thăm anh ta. Đến giờ tôi vẫn còn nhớ rõ câu mà anh ta nói. Anh ta nói: "Mình không biết còn sống được bao lâu nữa. Ông trời sắp bắt mình đi, nhưng nếu như cậu đến bang Téch-dát, thì sẽ phát tài lớn."

Đây là một lời khuyên chân thành của một người sắp chết nói ra, gần như là mệnh lệnh, đã khiến cho tôi cảm động sâu sắc, tôi quyết tâm thử đi xem sao.

Tôi đã đi, nhưng vẫn không biết nên làm gì, không biết nên làm ngân hàng hay cái gì khác. Đầu tiên tôi dừng lại ở Uy-ki-ca-phu của bang Téch-dát. Tôi bước vào một ngân hàng, chủ nhân nói: "Bất kể là giá nào, tôi cũng không bán ngân hàng này cho anh".

Khi tôi nhắc tới mua ngân hàng, tôi muốn nói là loại nhỏ, bạn biết là lúc ấy tôi không có bao nhiêu tiền cả. Trên thực tế, tôi có khoảng 5000 đôla, nhưng uy tín của tôi không tồi.

Một người bạn ở đó nhắc nhở tôi: "Tại sao không tới những mỏ dầu ở miền nam kia? Ở đó có một thành phố nhỏ phồn vinh, tôi nghĩ cậu sẽ tìm được một ngân hàng ở đó".

Thế là, tôi lưu lại ở thành phố Xít-xcô của bang Téch-dát. Khi ấy làn sóng đào giếng dầu rất thịnh hành, tôi đã tìm được một ngân hàng muốn bán, giá cả là 75 ngàn đôla Mỹ.

Thế là tôi nghĩ: "Quy mô này chính là cái mà tôi cần". Ở đó có một nhà ngân hàng mà tôi vốn đã quen biết, tôi cùng anh ta điều tra một chút. Anh ta ở En-sô, trước đây đối tượng quan hệ ngân hàng của tôi chính là anh ta.

Anh ta nói: "Cậu là một thằng đại ngốc! Mau mua ngân hàng đó đi. Đây là một cuộc làm ăn tốt. Tiền không đủ, thiếu nhiều hay ít, đều có thể vay của tôi".

Thế là tôi quay trở lại Xít-xcô, đánh một bức điện báo cho người đó: "Tôi muốn mua ngân hàng". Tôi có một ước mơ lớn, nó sẽ là một nền tảng của tôi tại vương quốc ngân hàng bang Téch-dát. Tôi thậm chí còn ngại cả mặc cả giá. Anh ta trả lời tôi một bức điện báo: "Giá cả lên. Chỉ ít là 80 ngàn đôla Mỹ". Tôi tức điên lên. Giá tiền mà anh ta đưa ra đã không phù hợp với dự đoán bản năng của tôi và kinh nghiệm khi cùng với cha tôi làm kinh doanh rồi, bây giờ anh ta lại tăng giá nữa.

Tối hôm đó tôi trở lại khách sạn nhỏ của mình, quán trọ Mô-bu-li, phát hiện ra người chen lấn người, tất cả đều bận rộn vô cùng, có người đã đợi 8 tiếng đồng hồ để thuê một phòng. 24 tiếng đồng hồ, khách thay ba lần. Tôi bèn đi nói chuyện với ông chủ quán trọ: "Công việc làm ăn của ông xem ra không tồi đấy chứ".

Ông ta nói: "Việc kinh doanh của tôi đúng là không tồi, nhưng tôi đến mỏ dầu còn có thể kiếm được nhiều tiền hơn".

Tôi nói: "Nói hư vậy, ông muốn bán quán trọ này đi?" Cố ý không để lộ ra là mình muốn mua.

Ông ta nói: "Có thể sau này tôi sẽ bán nó đi".

Trong lòng tôi nói, mình lập chí sẽ mua quán trọ này.

Về sau tôi đã mua được thật.

Đây là sự khởi đầu của tôi.

Hỏi: Đó là một thành phố nhỏ đông đúc, số lần họ thay phòng rất nhanh, còn ông mới xem sổ sách, đã quyết định đây là công việc kinh doanh có thể làm. Đúng không?

Trả lời: Tôi cảm thấy làm ngân hàng hay hơn nhiều. Khi ấy tôi đã ý thức được đây sẽ là cuộc sống của tôi sau này.

Hỏi: Khi ấy đã quyết định rồi?

Trả lời: Vâng, chính là ở đó, tôi đã quyết tâm, tôi sẽ không làm gì khác nữa.

Đó là việc của năm 1919. Có lẽ tôi phải cảm ơn nhà ngân hàng đó, may mà anh ta đã nâng giá cao thêm 5000 đôla, nếu không có lẽ tôi còn chưa thể rời khỏi giới ngân hàng để kinh doanh ngành khách sạn được. Nhưng đây dẫn thực sự là do tôi thấy được tình hình chen lấn ở quán trọ kia. Khi ông ta cho tôi xem cuốn sổ kế toán, tôi đã tính ra được trong vòng một năm có thể thu hồi được vốn.

Khi ấy chúng ta chưa có thuế thu nhập, vì đây là một cuộc mua bán rất tuyệt vời! Hãy thử nghĩ xem, trong vòng một năm đã thu hồi được vốn. Ngày nay, cái mà anh nghĩ tới là, trong vòng 20 năm thu hồi được vốn. Đây là vì quy định thuế, còn cả chi phí nhân công nữa. Khi ấy không phải là như vậy.

Khi tôi kinh doanh Mô-bu-li, tôi đã học được mấy nguyên tắc kinh doanh ngân hàng chủ yếu.

Hỏi: Những nguyên tắc nào?

3. Tận dụng hết không gian là một nguyên tắc

Trả lời: Tôi đã quan sát xung quanh khách sạn, phát giác ra họ không tận dụng tất cả mọi chỗ. Vì vậy tôi đã thay đổi một chút. Anh biết đấy, tôi có một chuẩn mực suốt đời tuân thủ, chính là tận dụng hết không gian. Anh biết rằng, nếu như anh không kiếm được tiền, thì tức là bù tiền, cần xem anh có biết cái mà mọi người cần là cái gì hay không. Anh cần phải tìm hiểu điều này, hơn nữa cố gắng hết sức đem lại cho họ không gian lớn nhất.

Tôi nghĩ nếu như khách của Mô-bu-li có thể ăn cơm ở nơi khác, và họ lại không cần nhà ăn của khách sạn. Vì vậy, chúng tôi đã cải tạo nó thành mấy phòng. Chúng tôi không cần phải đặt cược vào các món ăn, mà các phòng này lại cực kỳ cần đến. Ngày nay, bạn có thể sẽ phát hiện thấy, nơi có thể tận dụng đầy đủ nhất là một nhà ăn.

Một việc khác là, tôi gọi tất cả các nhân công lại, nói với họ rằng, khách khứa của khách sạn có hài lòng hay không, có còn đến nữa hay không, họ phải chịu phần lớn trách nhiệm. Cả đời tôi đều làm như vậy.

Hỏi: Ông cảm thấy thành tựu lớn nhất trong sự nghiệp của cả đời ông là ở chỗ nào? Đã mua

được Ua-đốp?

Trả lời: Việc làm quan trọng mà tôi đã làm trong cả đời, chỉ tính riêng trong ngành khách sạn, là đã mua được Ua-đốp và khách sạn liên hoàn Xta-lơ. Với kiến thức mà tôi có, tôi cảm thấy, chúng tôi có một số ưu điểm về mặt khách sạn quốc tế nào đó, còn ở đó thì lại không có. Mà nhân công của các nơi khác lại rẻ hơn ở đây, anh biết đấy.

Về khách quan các nước cực kỳ cần khách sạn, cũng là một nguyên nhân hết sức quan trọng. Chúng tôi vừa mới xây khách sạn Pa-ri Hin-tơn tại Pa-ri, đây là khách sạn mới đầu tiên tại Pa-ri kể từ 33 năm trở lại đây. Hãy thử nghĩ xem, một thành phố lớn như vậy, trong 33 năm không tăng thêm được một khách sạn mới nào.

Hỏi: Tại sao không có ai xây khách sạn?

Trả lời: Những người trong ngành khách sạn ở Pa-ri không mong có thêm khách sạn mới nữa. Họ thích hiện trạng. Hơn nữa bây giờ thuế nặng như vậy, giá nhân công đắt đỏ như vậy, muốn xây một khách sạn không phải là dễ. Nhưng điều mà chúng tôi muốn đạt được là, tại các thành phố chính trên thế giới đều xây một khách sạn.

Hỏi: Thừa ông Hin-tơn, có được Ua-đốp là một trong những ước mơ lớn của ông trong mấy năm nay. Nhưng các uỷ viên hội đồng quản trị của công ty Hin-tơn kia, khi ấy không mấy chắc chắn về nó, chẳng phải vậy sao?

Trả lời: Đúng.

Hỏi: Tại sao trong con mắt ông Ua-đốp lại là một mục tiêu lớn như vậy?

Trả lời: Tôi xem nó như một khách sạn vĩ đại nhất trên thế giới. Những phòng lớn lịch sự đã từng được hoàng tộc của nhiều nước ở. Khi người khác gọi điện thoại đến tìm "quốc vương", nhân viên tổng đài của Ua-đốp cần phải hỏi: "Xin hỏi là vị quốc vương nào?" Nhưng khách sạn này lại phá sản. Tôi nhớ có một uỷ viên hội đồng quản trị ra sức phản đối, năm 1942 tôi mua trái phiếu của Ua-đốp, mỗi cổ phiếu mới có 4,25 cen, tôi tị tới mức đó. Còn tôi thì đã để ý tới Ua-đốp vào năm 1939.

Vị uỷ viên hội đồng quản trị đó thậm chí từ Lốt An-giơ-lét gọi điện thoại cho tôi, cảnh cáo tôi cần cẩn thận. Ông ta nói: "Tôi vừa mới nhận được điện thoại của người này người nọ. Hãy nể mặt ông trời, đừng để Cô-nát mua Ua-đốp."

Hỏi: Nhưng ông không bị ngăn cản?

Trả lời: Hoàn toàn không, vì tôi biết rằng công ty chúng tôi có một khách sạn như thế, sẽ đem lại cho chúng tôi giá trị và địa vị lớn biết bao.

Những vị ủy viên hội đồng quản trị của tôi kia không thể chia sẻ sự cuồng nhiệt của tôi. Thế nhưng, là chủ tịch hội đồng quản trị của công ty khách sạn Hin-ton, không có sự đồng ý của họ, tôi không thể mua được.

Song, là Cô-nát Hin-ton, tôi có thể làm giống như tôi đã làm ở Xít- xcô của bang Téch-dát cách đây ba mươi năm, tôi có thể tự mình mua. Tôi giới thiệu quan điểm của mình cho những người có thể có suy nghĩ giống tôi.

Vì vậy tôi bắt đầu bắt tay vào làm theo như cách cũ quen thuộc cách đây rất nhiều năm của mình. Tôi đã từng thuê một khách sạn cũ ở bang Téch-dát, lại từng xây dựng khách sạn ở Đa-lát, đó là vì tôi kiếm được một triệu đôla mới làm được. Còn sau cuộc đại tiêu điều của nền kinh tế, tôi đã mua được khách sạn với giá rẻ, lại làm cho chúng sống lại. Những chuyện rườm rà tôi không nói, tiếp đến tôi gọi điện thoại cho một đàn anh trong nhóm người có cổ phiếu của Ua-đốp ở phố Uôn.

“Ngày hôm nay tôi có thể ra giá,” tôi nói, “Tôi qua đó mấy giờ?”

Buổi chiều hôm đó tôi bước vào phòng làm việc của ông ta, cần mua 249.042 cổ phiếu với giá mỗi cổ phiếu 12 đôla - đây là con số không chế cổ phần.

“Giá này có hiệu lực trong vòng 24 tiếng đồng hồ,” tôi nói. Sau đó, tôi đã đặt cọc bằng tờ séc 100 ngàn đôla.

Ông ta nói: “Cho ông 48 tiếng đồng hồ đấy”.

Tôi đã đồng ý với ông ta.

Ông ta chấp nhận giá đó. Còn giữa tôi và Ua-đốp, chỉ còn thiếu có ba triệu đôla.

Tôi đi tìm một số người khác. Tôi nói: “Anh có muốn đầu tư 250 ngàn đôla, cùng với tôi mua Ua-đốp hay không? Tôi không muốn nhượng cho anh, quả thực nếu như không có cách nào khác cũng có thể phải nhượng lại cho anh.”

Ông ta nói: “Được thôi.”

Tôi nghĩ tôi có thể kiếm được đủ tiền.

Tôi vốn nghĩ nếu như cứ tuân thủ cách sống của tôi như trước đây, buổi chiều 6 giờ nghỉ làm, buổi tối đi khiêu vũ, chơi gôn. Nhưng để mượn được khoản tiền cuối cùng này, không thể không dừng lại cách thú tiêu khiển của mình.

Chính vào lúc đang gom tiền, các uỷ viên hội đồng quản trị của Hin-ton nói: “Anh sống như vậy là không nên. Anh đã làm được tới đây rồi, khách sạn này cần phải thuộc về công ty khách sạn Hin-ton mới được”.

Hỏi: Thế là công ty đó đã bỏ ra số tiền còn lại?

Trả lời: Đúng, họ đã bỏ tiền ra.

Hỏi: Khi ông xây dựng một khách sạn - Đa-lát Hin-tơn, để có tiền, khó khăn gặp phải còn lớn hơn, có đúng không?

Trả lời: Đúng. Vì khách sạn đó, tôi gần như sắp sửa phá sản. Khi ấy là năm 1025, đó là khách sạn đầu tiên mà tôi xây dựng.

Tôi nói với người có mảnh đất đó rằng tôi muốn xây dựng một khách sạn trị giá một triệu đôla. Tôi bảo với ông ta rằng, tôi không mua đất của ông ta, nhưng muốn thuê nó 99 năm.

Anh ta đối đáp lại: “Tôi không phải là Bành Tổ, tôi không sống được 99 tuổi.”

Nhưng tôi nói với anh ta: “Nếu như tôi không trả tiền, anh không những thu hồi lại đất, toà kiến trúc cũng là của anh”. Sau khi anh ta tỏ ra đồng ý với điểm này và số tiền thuê, tôi đưa ra chiêu cuối cùng: “Tôi còn cần nói rõ trong kế ước, tôi có quyền dùng bất động sản này làm thế chấp để vay tiền”. Anh ta kêu to lên.

Nhưng cuối cùng tôi đã được như ý muốn.

4. Thiếu kinh nghiệm cần phải suy nghĩ kỹ rồi làm

Thế nhưng khi ấy tôi còn thiếu kinh nghiệm và kiến thức. Có rất nhiều việc đều nên suy nghĩ kỹ càng trước khi làm. Tuy tôi đã gom được một triệu đôla, nhưng món tiền này vẫn không đủ, khiến cho túi tôi trống rỗng.

Về sau, để thoát khỏi cảnh khốn quẫn, tôi lại quay lại chỗ người có miếng đất, nói với anh ta: “Hãy nghe tôi nói, nếu như anh tiếp tục xây dựng xong khách sạn, thì tôi sẽ thuê lại với giá cao.”

Anh ta rất giàu, thế nhưng lại không muốn làm như vậy. Nhưng tôi đã nói không ít lời, cuối cùng, anh ta nói: “Được rồi.”

Đây chính là tình huống thoát khỏi cảnh khốn quẫn lần đó của tôi.

Hỏi: Ông có cho rằng mình có bản năng trực giác về địa điểm lý tưởng để xây dựng khách sạn hay không?

Trả lời: Tôi nghĩ mình có đủ kiến thức, biết nơi nào là địa điểm tốt để xây dựng khách sạn, nơi nào không phải. Cái này (chỉ khách sạn Bi-phô-li Hin-tơn), tôi vốn dĩ biết rằng là một địa điểm tốt để xây khách sạn, về sau hễ cứ nghĩ đến, là tôi rất tức giận. Nơi đó vốn là một vườn trà, tôi luôn nói với mình: “Đây là nơi nên xây khách sạn. Tại sao anh không mau chóng bắt tay vào xây đi?” Cuối cùng tôi đã xây, nhưng suýt nữa thì quá chậm.

Suýt nữa thì tôi quá chậm, vì có người khác cũng định mua miếng đất đó. Anh biết rằng người khác cũng thấy được.

Hỏi: Nhưng ông đã nhanh hơn một bước.

Trả lời: Tôi chỉ bước lên, nói: “Tôi muốn thực hiện cuộc giao dịch.” Thế là tôi đã đi đến thoả thuận.

Hỏi: Khi ông mua lại khách sạn liên hoàn Xta-lơ chẳng phải là cũng phiền phức tương tự sao? Xa-ken-đốp của “Công ty Uy-bô và Náp” chẳng phải là cũng muốn mua sao?

Trả lời: Đúng, ông ta đã bỏ thầu.

Hỏi: Vậy ông đã mua được như thế nào?

Trả lời: Khi ấy tôi luôn nghĩ tới khách sạn liên hoàn Xta-lơ, vì tôi biết trong nội bộ họ có vấn đề, xung đột rất lớn. Tôi có một người bạn, anh ta là phó chủ tịch hội đồng quản trị - thượng đế ban phúc cho anh ta, anh ta đã mất - Jim-mi Mắc-ca-bu, một người tốt bụng.

Một hôm, mấy người được mời ngồi lên một chiếc máy bay mới của công ty hàng không liên hợp, bay tới thung lũng lớn du lịch. Tôi nói: “Tôi tin rằng tôi sẽ ngồi cùng với Jim-mi Mắc-ca-bu.” Trên đường đi du lịch, anh ta đã nói với tôi: “Tại sao anh không ra tay, mua lại khách sạn liên hoàn Xta-lơ?”

Hỏi: Xa-ken-đốp đã bắt đầu giao dịch rồi chứ?

Trả lời: Đúng. Họ đã đặt cọc một triệu đôla. Sau khi ông Xta-lơ rời khỏi trường Cô-nen, phu nhân Xta-lơ đã kiểm soát không ít cổ phiếu của công ty. Bà ấy cũng kiểm soát cả cổ phiếu của mấy người con.

Vì vậy, tôi còn nhớ trước đó hai ngày, tôi gọi điện thoại cho Zô-bít ở Niu Oóc, ông ấy khi đó là phó chủ tịch hội đồng quản trị của chúng tôi, tôi nói: “Phu nhân Xta-lơ đang ở đâu?”

“Ồ,” ông ấy nói: “Bà ấy ở đây, nhưng bà ấy sắp đi.”

Tôi nói: “Hãy giữ bà ấy lại, tôi muốn gặp bà ấy. Tôi sẽ lập tức đến ngay”. Tôi còn đang ở bang Ca-li-phoóc-ni-a.

Ông ấy gọi điện thoại lại, nói: “Bà ấy sẽ ở đây chờ ông.”

Tôi nhớ người khổng lồ cổ phần tổng cộng có ba người, thế là tôi nghĩ: “Chà, cậu không thể làm bậy ở đây được. Nếu như cậu muốn có những khách sạn liên hoàn này, thì động tác cần phải nhanh.”

Tôi nói với phu nhân Xta-lơ: “Bà sẽ ủng hộ tôi đấu thầu chứ? Tôi sẽ cho bà một phiếu, sẽ tốt

hơn so với những gì bà có được hiện nay.”

Bà ta nói: “Được”. Không ngờ lại thuận lợi như vậy, tuyệt quá.

Hỏi: Bà ấy muốn nghe theo một chuyên gia khách sạn khác?

Trả lời: Đúng. Bà ấy rất quan tâm tới truyền thống của những khách sạn đó, bà ấy muốn thấy được một chuyên gia khách sạn quản lý những khách sạn đó.

Xa-ken-đốp đã đưa ra giá rất cao - 11 triệu đôla, nhưng ông ta chỉ bỏ ra một triệu đôla tiền đặt cọc. Còn tôi bỏ ra 7 triệu đôla.

Họ phải chấp nhận điều kiện của tôi. Là người quản lý cổ phiếu, họ cần phải chấp nhận tiền đặt cọc 7 triệu đôla, chứ không phải là một triệu đôla.

Hỏi: Đó là một món tiền đặt cọc có ý mua, đúng không?

Trả lời: Đó là một món tiền mặt đặt cọc, bảo đảm tôi có ý mua những khách sạn đó, nhưng tổng giá mà tôi đưa ra cũng như thế.

Hỏi: Tổng giá là 11 triệu đôla, toàn là tiền mặt?

Trả lời: Đúng. Tôi tin đây là một cuộc giao dịch bất động sản lớn nhất trong lịch sử nhân loại.

Hỏi: Ông Hin-ton, tôi biết khi cuộc đại tiêu điều kinh tế, ông có một quãng ngày tương đối vất vả, khách sạn của ông mất đi từng cái một, ông đã vay tiền tới mức không thể nào vay được nữa, sức mạnh nào đã khiến ông tiếp bước?

Trả lời: Tôi không chịu từ bỏ. Tôi không chịu từ bỏ, vì đó không phải là triết học sống của tôi, hơn nữa, tôi cho rằng mình sớm muộn thì cũng có cách xoay chuyển tình thế. Khi ấy rất nhiều khách sạn ở các nơi trên các nước đều phá sản. Trên thực tế, tôi nghĩ đó là điều có ghi chép có thể tra ra được, toàn nước Mỹ có tới 80% số khách sạn bị phá sản.

Có lúc tôi nợ tới 500 ngàn đôla Mỹ, và không có lấy một xu thu nhập nào, nhưng tôi cũng đã vượt qua được cửa ải khó khăn.

Hỏi: Ngoài tìm kiếm những khu đất bỏ hoang, xây dựng tinh thần đồng cam cộng khổ ra, ông áp dụng nguyên tắc nào về mặt kinh doanh khách sạn?

Trả lời: Một nguyên tắc mà tôi đã kiên trì là - qua những bức thư mà tôi nhận được, nguyên tắc này rất hiệu quả - tất cả các khách sạn của tôi đều cần phải là hàng đầu. Tôi cần khách bước vào, cái mà họ trông thấy là một căn phòng tốt, một phòng tắm sạch sẽ, vì vậy tôi kiên trì điểm này.

Tôi phát hiện ra, khi bạn bước vào khách sạn của tôi, thiết bị và phục vụ mà tôi cung cấp cho

bạn khiến cho bạn hài lòng, bạn sẽ không phàn nàn việc tôi thu của bạn bao nhiêu tiền nữa. Thế nhưng, nếu như thảm mà tôi cung cấp cho bạn vừa cũ vừa rách, bạn chắc chắn sẽ không thích, bạn sẽ cảm thấy không vui.

Tôi cũng chú ý tới, mỗi một khách sạn đều sẽ có bầu không khí khác nhau do địa điểm khác nhau; về mặt dự tính nhu cầu bạn cũng cần phải chính xác; còn nữa, nếu như mỗi lần bạn mua nhiều thì có thể tiết kiệm được tiền; ngoài ra, bạn cần tuyên truyền, quảng cáo và huấn luyện.

Hỏi: Đọc cuốn sách “Hãy làm khách của tôi”, tôi đoán người nhà của bạn, nhất là mẹ của bạn, có ảnh hưởng rất lớn đối với bạn.

Trả lời: Đúng. Tôi thỉnh thoảng nghĩ tới điểm này, khi tôi đặc biệt thành công, trong nhà luôn có người dương dương đắc ý. Lần này tôi trở về nhà, nói với mẹ tôi: “Con người trước mặt mẹ đây hiện nay có khách sạn trị giá 41 triệu đôla.”

Bà ấy trả lời tôi: “Mẹ cảm thấy con trông không khác gì so với trước đây cả, ngoài trên cà vạt của con có vết bẩn.”

5. Điều kiện cơ bản của thành công sự nghiệp

Hỏi: Trong cuốn sách của ông, rõ ràng ba nguyên tắc trong cuộc đời ông là niềm tin, cố gắng và tầm nhìn. Bất kể là làm nghề gì, nếu như muốn thành công, ông cho rằng một người cần có những điều kiện gì?

Trả lời: Chà, hãy nghe tôi nói này. Có một nguyên tắc mà tôi tuân thủ nghiêm ngặt, chính là: Cần thẳng thắn. Trong bất cứ trường hợp nào, đều không được lừa gạt bất cứ ai, nói lời phải giữ lấy lời.

Trong bất cứ trường hợp nào, không được đi ngược lại điểm này.

Hỏi: Kinh doanh doanh nghiệp vòng quanh thế giới, ông cho rằng phương pháp tốt nhất là gì? Hay là mỗi nước một khác? Tôi biết ông có cùng hùn vốn với chính phủ một số nước.

Trả lời: Tôi thích hùn vốn với chính phủ, như thế chúng tôi sẽ không có bất kỳ phiền phức nào. Xét các khách sạn trên toàn thế giới của chúng tôi mà nói, chúng tôi có ý nói: “Chúng tôi sẽ kinh doanh khách sạn này, anh hãy xây nó lên, sắp đặt nó xong, sẽ do chúng tôi cung cấp tiền vốn kinh doanh, cung cấp nhân viên, còn từ đó về sau, anh có thể bỏ mặc không quản. Chúng ta phân chia lợi nhuận, hai phần ba thuộc về anh, một phần ba thuộc về tôi.”

Đây là phương thức mà chúng tôi nghĩ.

Hỏi: Ông quyết định cách chia hai phần ba, một phần ba này như thế nào?

Trả lời: Tôi chỉ cảm thấy đây là cách chia công bằng, kết quả hai bên quả nhiên đều cảm thấy

IV. Lút-vích: Vua đóng tàu thế giới huy hoàng nhất, trầm lặng nhất

Khi Lút-vích còn trẻ, rất ít khi có tiền mặt để tiêu, có tới mấy lần đứng bên bờ phá sản. Về sau, số tải trọng tàu mà ông có còn nhiều hơn cả vua đóng tàu Hy Lạp Âu-na-xít. Muốn hỏi xem bản lĩnh của ông là ở chỗ nào? - Ông giỏi dùng tiền vay được để kiếm tiền...

Ông là một người giữ bí mật cực độ, con người Đa-ni-en Lút-vích này! Ông giống như một ẩn sĩ sống trên tầng cao nhất của một ngôi nhà chung cư ở Ma-hát-tơn, nơi làm việc cũng chỉ cách đó vài con phố. Ông luôn luôn đi bộ đi làm. Ông đã hơn 70 tuổi. Vì trước đây phần lưng bị thương nhẹ, nay hơi có chút gù gù. Khi ông đi một mình trên phố, từng bước chậm rãi đi về phía trước, dễ bị người khác lầm tưởng là một người về hưu buổi sáng thức dậy đi tản bộ, hít thở không khí trong lành.

Ông không trả lời phỏng vấn của phóng viên báo chí đã lâu lắm rồi. Cho dù có tiếp, cũng giữ im như thóc, không tiết lộ một chút một ít thông tin nào, từ những việc đại sự tin tức quan trọng cho tới những việc nhỏ nhất, ông đều giữ im lặng như nhau, không nói một chữ.

1. Đặc trưng lớn nhất là giữ im như thóc

Năm 1957, Lút-vích phá lệ tiếp phóng viên tờ tạp chí “Những người giàu có” San-tét. Tờ tạp chí này đưa tin nói đây là lần gặp phóng viên đầu tiên trong đời Lút-vích - cho dù khi ấy ông dường như không có ý thay đổi tác phong của mình. Chẳng hạn, San-tét nhắc tới, con người đã hay lần kết hôn Lút-vích này nói mình không có con. Trên thực tế, người vợ trước của ông đã sinh cho ông một con gái. Việc này có quan trọng không? Chưa chắc. Nhưng sai sót nhỏ đặc biệt này đã cho thấy tính cách của Lút-vích: Ông vẫn không muốn người khác biết tình cảm thật của mình. Vì vậy, trong bài viết của mình, San-tét than nói: “Một đặc trưng rõ rệt nhất của Lút-vích là cả đời ông giữ im như thóc”.

Hiện nay ông vẫn không hay mở miệng, trợ thủ của ông cũng giống như ông. Khi phóng viên gọi điện thoại tới tổng công ty Niu Oóc của Lút-vích, nhân viên trực tổng đài nói rõ ràng, trong công ty không có người nào tên là Đa-ni-en Lút-vích - chí ít là trong danh sách mà cô ta quản lý là như vậy. Nếu như bạn thêm một bước nữa tới tận nơi hỏi thăm, cho dù có chào Lút-vích một cái, hay tình cờ ông bước vào, cũng không có ai thừa nhận biết ông là ai, nói cho bạn biết ông đang làm gì, hay làm thế nào để có thể gặp được ông.

Nhưng con người Lút-vích này không phải là không có thật. Dấu chân của ông có thể tìm thấy được ở khắp thế giới. Số tải trọng tàu mà ông có đứng đầu toàn thế giới, nhiều hơn cả Xta-phây Ni-át hay Âu-na-xít. Hai vua đóng tàu người Hy Lạp này thường thích đưa ra những tin tức thêu dệt, nổi trội hơn Lút-vích nhiều, nhưng nếu như tính về số tải trọng tàu, thì lại không

bằng ông.

Lút-vích còn một mình có một công ty cho vay vốn, chí ít là cổ đông lớn của họ. Ông còn có rất nhiều khách sạn, văn phòng làm việc, bất động sản ở ngay trên nước Mỹ và ở nước ngoài, cùng với việc khai thác các mỏ ngăm và tài nguyên thiên nhiên từ châu Âu cho tới Mê-xi-cô, việc khai thác dầu mỏ ở Flo-ri-đa và Pa-na-ma và luyện các chất hoá học dầu mỏ.

Ông đã tạo ra được một món của cải khổng lồ trong bầu không khí im lặng đáng sợ. Từ nhiều năm nay, ông cùng vợ mình sống trong một ngôi nhà không mấy bắt mắt tại một thị trấn nhỏ Đa-ri-an ở ngoại ô bang Cô-nát-ti-côt.

“Chúng tôi gần như chưa bao giờ gặp họ”, một người là hàng xóm của họ 17 năm nói, “Họ chưa bao giờ tham gia một bữa tiệc cốc tay nào trong thị trấn hay các hoạt động ở đây. Không ai biết được thân phận thật sự của họ. Chúng tôi luôn cho rằng ông ấy là người đại loại như viên chức cao cấp của ngân hàng, anh biết đấy, sống dựa vào đồng lương, có lẽ mỗi năm kiếm được 40 ngàn đôla, cũng không có gì ghê gớm cả”.

Lút-vích năm xưa là một người cao lớn, khoẻ mạnh, đầy vẻ đẹp nam tính. Ông sinh ra tại một thành phố nhỏ ven hồ ở bang Mi-chi-gân vào tháng 6 năm 1897. Cha ông là một người môi giới bất động sản, bản thân mình cũng kinh doanh bất động sản, cuộc sống dễ chịu, nhưng không phải là rất nhiều tiền. Đa-ni-en hồi trẻ rất thích chơi thuyền, thấy tàu là xem. Khi 9 tuổi, ông phát hiện một chiếc tàu máy nhỏ bị chìm. Ông đã mua lại với giá 25 đôla, món tiền này là do ông làm công việc vặt và tích góp được từ cha ông. Ông vớt tàu lên, bỏ ra cả một mùa đông sửa lại nó. Mùa hè năm sau, ông cho thuê chiếc tàu, kiếm được 50 đôla Mỹ. Đây là kinh nghiệm đầu tiên trong sự nghiệp vận tải tàu thủy của ông. Ông vô cùng vui mừng, nhất là khi ông biết mình đã kiếm được một món tiền.

Khi ông hơn 10 tuổi, cha mẹ ông đã ở riêng, ông cùng với cha tới cảng A-thơ của bang Téch-dát, một cảng nhỏ đóng tàu. Cha ông tìm được ở đó một số cơ hội kinh doanh bất động sản.

Đa-ni-en vẫn mê mết tới tàu thủy, không còn cả tâm trí nào để học trung học nữa, nên đã nghỉ học tới làm việc ở bên bờ biển. Lênh đênh mấy năm, về sau dừng lại ở một nhà máy động cơ hải quân. Nhà máy cử ông đến các cảng trên toàn quốc, giúp họ lắp động cơ vào tàu. Đây là lần đầu tiên ông làm việc dưới quyền người khác duy nhất trong đời. Ông thích công việc đó, thêm nữa còn phát hiện thấy tay nghề của mình cũng không tồi, thế là mỗi khi rỗi rãi ông bèn một mình lắp đặt động cơ cho người khác.

Về sau những công việc mà ông nhận nhiều tới mức làm không xuể, nên ông từ bỏ công việc ở nhà máy.

Trong 20 năm sau đó, có tới vài tháng ông lại mong được làm việc cho người khác. Khác với những người khác trong cuốn sách này, Lút-vích không phải là giành được thành công từ rất sớm. Ông đi từ cảng này đến cảng khác, mua tàu bán tàu, cho thuê sửa chữa tàu, có lúc kiếm được tiền, có lúc thua lỗ. Ông rất ít khi có tiền mặt để tiêu, gần như luôn luôn nợ nần, có tới vài lần đứng bên bờ phá sản.

Khi 24 tuổi, hoạ vô đơn chí, thùng dầu của một chiếc tàu bị nổ, ông đã bị thương. Khi ấy ông đang ở trong khoang tàu. "Lý do ông ở trong khoang tàu là," một viên chức cao cấp trước kia của Lút-vích nói, "có hai thuyền viên bị ngất vì khói. Ông xuống cứu họ ra. Sau vụ nổ đó, suốt đời ông bị đau lưng. Nhưng nếu anh hỏi lưng ông ấy tại sao lại bị thương, thì ông ấy chỉ nói: "Chà, đó chỉ là một sự việc ngoài ý muốn mà thôi". Nhiều người cho rằng đó là một vụ tai nạn ô tô. Đa-ni-en chính là con người như vậy, không bao giờ nói về mình cả".

Thời kỳ cuối những năm 30, khi Lút-vích gần 40 tuổi, cuối cùng ông đã đặt được nền tảng cho món của cải khổng lồ hiện nay của mình. Ông phát hiện ra giá trị của việc vay tiền.

Đúng, trước kia ông đã từng vay tiền, từ năm lên 9 tuổi ông đã vay tiền của cha để mua tàu, lịch sử vay mượn của cả đời ông đã bắt đầu. Ông còn chưa tới mức lợi dụng tiền của người khác để tăng thêm sức mạnh kiếm tiền của mình".

2. Hai bước trong lợi dụng vay tiền để kiếm tiền

Công thức vay tiền để thành công của Lút-vích có hai bước:

Bước thứ nhất, ông chuẩn bị vay tiền để mua một chiếc tàu hàng, sửa thành tàu chở dầu (chở dầu có thể kiếm lời nhiều hơn so với chở hàng). Ông đến mấy ngân hàng ở Niu Oóc để bàn chuyện vay tiền. Mọi người thấy cổ chiếc áo sơ mi của ông bị sờn rách, hỏi ông có gì có thể thế chấp hay không. Ông thừa nhận mình không có gì để thế chấp cả. Nhưng ông có một chiếc tàu chở dầu cũ trên nước - chính là chiếc tàu khiến cho ông bị thương ở lưng, có lẽ ông có thể tận dụng chiếc tàu của mình để vay một món tiền.

"Ông ấy đến ngân hàng này," người của Ngân hàng Express nhớ lại nói, "Nói với chúng tôi, ông ấy cho công ty dầu mỏ gì gì đó thuê chiếc tàu chở dầu. Mỗi tháng ông ấy nhận tiền cho thuê, vừa vặn có thể hàng tháng trả một phần món tiền mà ông ấy muốn vay. Vì vậy, ông ấy kiến nghị giao hợp đồng thuê cho ngân hàng, do ngân hàng tới công ty dầu mỏ đó thu tiền thuê, như thế có nghĩa là ông ấy trả góp".

Cách làm này nghe có vẻ hơi hoang đường, nhiều ngân hàng không muốn chấp nhận. Nhưng trên thực tế, việc này tương đối an toàn đối với ngân hàng. Uy tín của bản thân Lút-vích có thể không phải là vạn nhất có xảy ra điều gì, nhưng uy tín của công ty dầu mỏ kia thì lại tương đối

đáng tin cậy. Ngân hàng có thể đảm bảo công ty dầu mỏ hàng tháng trả tiền không có vấn đề gì, trừ khi có tai họa kinh tế to lớn bất ngờ xảy ra. Lùi lại một bước để suy nghĩ, nếu như kết quả của cách làm cải tạo tàu chở hàng thành tàu chở dầu của Lút-vích cũng thất bại như những cách làm khác, nhưng chỉ cần chiếc tàu chở dầu cũ và công ty dầu mỏ kia tiếp tục tồn tại, thì ngân hàng không sợ không thu được tiền. Sự thông minh của Lút-vích là ở chỗ lợi dụng uy tín của công ty dầu mỏ kia để tăng thêm uy tín của mình.

Kết quả là ngân hàng đã cho ông vay tiền. Lút-vích đã mua chiếc tàu chở hàng cũ mà mình muốn, cải tạo thành tàu chở dầu, lại cho thuê, sau đó lại lợi dụng nó để vay một món tiền khác, từ đó lại mua một chiếc tàu khác.

Tình hình này tiếp diễn vài năm. Mỗi lần sau khi thanh toán hết nợ xong, Lút-vích lại trở thành chủ nhân của một chiếc tàu nào đó, tiền thuê không còn bị ngân hàng lấy đi, mà là do ông bỏ vào túi của mình. Tình hình tiền mặt của ông, tình hình uy tín của ông, cổ áo sơ mi của ông, đều đã nhanh chóng được cải thiện.

Đến lúc này, ông lại nảy sinh một suy nghĩ tuyệt vời hơn, - nếu như ông có thể dùng một chiếc tàu hiện có để vay tiền, tại sao lại không thể dùng một chiếc tàu còn chưa đóng để vay tiền cơ chứ?

Đây là bước thứ hai mà ông lợi dụng việc vay tiền để kiếm tiền.

Phương pháp mới của Lút-vích là thế này: Ông thiết kế một chiếc tàu chở dầu, hoặc tàu với mục đích sử dụng đặc biệt khác. Khi còn chưa khởi công chế tạo, ông đã tìm được người, cho thuê nó khi nó còn chưa được hoàn thành. Trong tay cầm bản hợp đồng thuê, ông tới một ngân hàng vay tiền để vay tiền đóng tàu. Kiểu vay tiền này là phương thức trả góp lâu dài, ngân hàng cần phải sau khi tàu hạ thủy rồi mới có thể bắt đầu thu tiền. Một khi tàu hạ thủy, thì tiền thuê có thể chuyển nhượng cho ngân hàng, thế là món tiền này cũng được trả hết giống như cách thức bên trên đã nói. Cuối cùng, đợi đến khi tất cả được bàn giao, Lút-vích đã có thể lái chiếc tàu đi với thân phận chủ tàu, thế nhưng thoát đầu Lút-vích không phải mất một xu nào.

Khi mới bắt đầu, ý tưởng này cũng làm ngân hàng chấn động. Thế nhưng, sau khi nghiên cứu kỹ, họ cảm thấy những lời ông nói rất có lý. Vì uy tín của bản thân Lút-vích lúc này đã không còn là vấn đề nữa. Huống hồ, cũng giống như trước, còn có uy tín của người khác tăng thêm bảo đảm cho món tiền vay.

"Vay tiền kiểu này," người của Ngân hàng Express nói, "chúng tôi gọi là "văn kiện song trùng", ý là nói, khoản tiền vay này do hai công ty, hoặc hai người bảo đảm trả, còn kinh tế giữa họ với nhau lại tương đối độc lập. Vì vậy, ngay cả một bên trong số đó không trả được, bên còn

lại cũng sẽ giải quyết món nợ. Thế là ngân hàng có được sự bảo đảm song trùng".

Sau khi phương thức vay tiền mà Lút-vích phát minh ra này thịnh hành, ông có thể bắt tay vào xây dựng món của cải khổng lồ của mình. Đầu tiên ông thuê bến tàu và chỗ neo tàu của người khác. Tiếp đến vay tiền của người khác để đóng tàu của mình. Sau khi công ty đóng tàu nhỏ của ông được thành lập, trong thời gian đại chiến thế giới lần thứ hai, chính phủ Mỹ đã mua từng chiếc tàu mà ông đã đóng. Công ty chế tạo tàu của ông đã trưởng thành nhanh chóng lên như vậy.

3. Ra bên ngoài đầu tư có thể tiết kiệm được chi tiêu

Cuối những năm 40, sau đại chiến thế giới, nền kinh tế Mỹ phồn vinh khắp nơi, Lút-vích đã tìm được phương pháp mở rộng ra. Ông cảm thấy sự nghiệp này của mình nếu như lấy nước Mỹ làm căn cứ, là một điều không lý tưởng nhất, nhiều người đóng tàu và chủ tàu trong cùng nghề cũng có suy nghĩ như vậy. Vì chi phí lao công, chi phí máy móc, thuế đều quá cao. Toàn bộ ngành đóng tàu đều hoa mắt chóng mặt vì các loại thuế phức tạp và những hạn chế khác.

Lút-vích nghĩ: Đây có lẽ là lúc để ra các nước khác xem xem.

Đầu những năm 50, ông tìm được một vụ làm ăn hấp dẫn ở Nhật Bản. Nước Nhật chiến bại tất nhiên cũng là kẻ thất bại về kinh tế. Ở đó có một ụ tàu hải quân khổng lồ Kô-rô, nguyên là nơi ra đời của các chiến hạm, máy bay, sau chiến tranh do toàn bộ nơi đó bị đóng cửa, khiến cho hàng ngàn người thất nghiệp, làm cho nơi này xuất hiện sự tiêu điều về kinh tế nghiêm trọng. Chính phủ Nhật Bản nôn nóng mở cửa lại nơi này, lại lo nó sẽ biến thành ụ tàu của Mỹ, trở thành căn cứ quân sự vĩnh cửu của Mỹ. Trong tình hình đó, khi một người Mỹ trên người có rất nhiều tiền mặt, thậm chí còn có rất nhiều uy tín là Lút-vích xuất hiện, chính phủ Nhật Bản đương nhiên là tỏ ra hoan nghênh nhiệt liệt ông. Nghe nói, một quan chức Nhật Bản địa phương về sau khi ký kết hợp đồng với ông, còn chảy cả nước mắt.

Chính phủ Nhật Bản mau chóng đi đến thoả thuận với người Mỹ trầm lặng này. Điều mà chính phủ Nhật Bản muốn ông làm được là: thuê nhân công của Nhật Bản, mua sắt thép của Nhật Bản..., còn chính phủ Nhật Bản đồng ý cho ông thuê ụ tàu Kô- rô với giá rẻ và lâu dài, cộng thêm những ưu đãi hậu hĩnh về các mặt thuế quan, thuế vụ...

Từ đó cho tới nay, Lút-vích luôn chế tạo tàu chở dầu và các loại tàu khác ở Kô- rô. Những chiếc tàu ông đóng ngày một lớn, ngược lại chi phí vận tải ngày càng thấp. Một số tàu của ông đã được bán, cũng giữ lại một số. Nhưng sự phát triển của sự nghiệp tất sẽ khiến cho số tàu đóng ngày một nhiều. Ông thành lập các công ty mới ở các nơi trên thế giới, điều khiển những chiếc tàu đó. Tổng công ty của ông đặt ở Li-bi-a, Pa-na-ma., những nước này tạo đủ các loại

điều kiện như thu thuế đối với chủ tàu, luật lao động và đăng ký tàu...

Không lâu sau, các công ty của ông ở các nơi trên thế giới đã tạo thành một vương quốc có tính toàn cầu. Ông mua mỏ quặng, mỏ dầu, và lợi dụng những chiếc tàu của mình làm công cụ vận chuyển. Ông thành lập ngân hàng và công ty cho vay vốn, tham gia vào sự nghiệp tài chính tiền tệ trong các vương quốc khác. Tài sản của ông dự tính từ khoảng hai đến ba tỷ đôla Mỹ, là một trong số ít những người giàu có nhất trong lịch sử toàn thế giới. Nhiều công ty và bất động sản của Lút-vích, chỉ có một mình ông làm cổ đông. Ông chưa bao giờ nhường lại bất kỳ quyền cổ đông trong sự nghiệp của mình để đầu tư vào một sự nghiệp nào đó. Lút-vích không muốn chịu sự ảnh hưởng của những người nắm cổ phiếu trong tay.

Ông luôn thích vay tiền của người khác, sau đó bản thân mình có được toàn bộ công ty. Trừ những cuộc giao dịch riêng tư, không ai có cách nào nhúng tay vào sự nghiệp của ông. Ông không thích phân tán quyền lực của mình, cũng không huấn luyện một loạt người có thể kế tiếp sự nghiệp của mình.

Một nhân viên từng làm việc dưới quyền của Lút-vích nói: "Ông Lút-vích đã kinh doanh doanh nghiệp của mình theo phương thức phân tán. Trong tổ chức doanh nghiệp của ông, các bộ phận "làm việc của mình". Trừ dựa vào các tin đồn đại, mọi người không biết đôi bên đang làm gì. Chỉ có bản thân ông Lút-vích là biết được vương quốc của ông lớn tới chừng nào, và đã được tổ chức lên như thế nào".

Nói chung, vương quốc của ông có thể chia thành sáu bộ phận chính:

Ngành tàu - ông có 56 chiếc tàu viễn dương lớn, bao gồm 6 chiếc tàu chở dầu lớn nhất trên thế giới. Tổng trọng tải là 5 triệu tấn.

Tài chính tiền tệ - Số công ty mà ông có và kiểm soát về mặt này có tổng giá trị tài sản là 200 triệu đôla, tiền tiết kiệm lên tới 400 triệu đôla.

Bất động sản - Ngoài ở nước Mỹ, ở Pa-na-ma, Ốt-xtrây-li-a cũng có hàng loạt đất đai và kiến trúc.

Khách sạn - Đã có các khách sạn nổi tiếng như "Hoàng tử Béc-mu-đa", "Hoàn cầu"...Ông còn định mở khách sạn ở các nơi như Xan Phran-xít-xcô, Béc-mu-đa, Đức và Mê-xi-cô...

Tài nguyên thiên nhiên - Trừ ở Mê-xi-cô có một nơi sản xuất muối lớn nhất được sản xuất với phương thức tự nhiên ra, còn có mỏ than ở Ốt-xtrây-li-a, mỏ ka-li ở châu Phi, mỏ sắt ở Ốt-xtrây-li-a và Ca-na-đa.

Dầu mỏ và công nghiệp hoá dầu - Đã mở các nhà máy khổng lồ ở Pa-na-ma và Flo-ri-đa ở nước mình.

4. Thích quan hệ với những nhân vật lớn

Những nhân vật mà Lút-vích có quan hệ về mặt làm ăn, cao thì lên tới người đứng đầu chính phủ một nước, nhà ngân hàng quốc tế, thấp thì là những thuyền trưởng của các tàu của mình. Ông thích quan hệ với những nhân vật lớn. Trước khi Ních-xơn lên làm tổng thống đã từng là một thượng khách trong nhà ông. Quan điểm chính trị của ông là bảo thủ. Tại nơi ông sống ở Niu Oóc, có treo một bức ảnh chụp chung với thống đốc bang Ca-li-phoóc-ni-a Ri-gân.

Thế nhưng, Lút-vích gần như không có bạn, cũng rất ít khi thấy ông xuất hiện ở những nơi công khai. Đôi khi ông là một chủ nhân tồi tệ. Có người bạn nói, có lần ông đã làm nhục một minh tinh Hô-li-út được mời tới ăn cơm, khiến cho anh ta tức giận khóc lớn bỏ đi, khi ấy ông cũng không tỏ ý gì. Ông cũng không phải là một người hiếu khách. Có người nói: "Ông không thích tán gẫu. Khi ông được mời tới ăn cơm, ông sẽ bắt tay một cái, nở nụ cười hấp dẫn, sau đó tránh vào một góc bàn chuyện làm ăn."

Lưng của ông đã đau 40 năm. Nghe nói tình hình sức khỏe của Lút-vích đã rất tồi tệ. Hiện nay ông cảm thấy rất hứng thú với thuốc thang. Gần đây nhất, ông đã lập một quỹ, đầu tư một khoản tiền nghiên cứu bệnh ung thư. Đa số tài sản của ông sẽ chuyển vào quỹ này. Cũng giống như cách làm nhất quán trước đây, khi ông làm việc này, rất lặng lẽ, không tuyên truyền, cũng không làm kinh động bất cứ ai.

Lút-vích đã qua tuổi nghỉ hưu từ lâu, nhưng ông vẫn cai quản vương quốc của mình một cách oanh liệt như vậy đấy.

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

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>