

PHẠM CÔN SƠN

DẪN THÂN VÀO ĐỜI

PHƯƠNG PHÁP THÀNH CÔNG
TRÊN ĐƯỜNG ĐỜI
DÀNH CHO BẠN TRẺ

Gồm những nguyên tắc căn bản trau luyện một ý chí sắt đá chấp nhận gian lao trong mọi hoàn cảnh, một tinh thần cạo cả thắng tiến cùng một khả năng tài đức vững mạnh để tạo lập sự nghiệp hiển vinh.



XUÂN-THU

*Thương yêu
dành cho
các con,*



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

TIA SÁNG

Nguyên tắc đầu tiên ý hợp đã giúp cho Thomas A. Edison trở thành một nhà phát minh quan trọng mặc dầu ông đã không được giáo dục, thiếu kiến thức khoa học để làm việc, một hoàn cảnh đem lại hy vọng cho tất cả những ai tin tưởng sai lầm nơi chính mình để bị yếu thế một cách đáng ngại vì không được hấp thụ một nền giáo dục căn bản.

NAPOLÉON HILL

Học hành hồng, nghề nghiệp hồng, gia đình hồng, tương lai hồng, cuộc đời hồng, hãy coi chừng kiếp sau cũng hồng hết luôn.

WATERSTONE

Cần đảm thật sự là một trong những đức tánh thừa nhận nhiều tâm hồn cao cả. Tôi nhận thấy có rất nhiều loại: cần đảm đối với số mạng là triết lý, đối với thông khổ là nhân nhục, đối với chiến tranh là giá trị, đối với kinh doanh là gan dạ, đối với kiểu hãnh và táo bạo là to gan, đối với bất công là cương nghị, đối với thói xấu là nghiêm khắc, cần đảm về suy tư, về chừng mực, v. v...

VAUVENARGUES

Tri tuệ không phải chỉ có mục đích duy nhất là sức tích kiến thức, nó còn là dụng cụ để thấu hiểu, phán đoán, phẩm bình, và tế nhị nữa.

JEAN LE PRESBYTRE

Có ai sống được hai lần những mộng biết của tuổi xanh?

WATERSTONE

Một thân hình vạm vỡ, một ý chí gang thép, một tri tuệ thông minh, một con tim mềm như chuối, một động lực hoạt động, đó chính là người đàn ông.

TRINIPROTATE

Người mạnh nhất là người cầm cương sức lực của mình.

VICTOR HUGO

Tôi làm chủ tôi cũng như làm chủ vũ trụ.

CORNEILLE

Không phải chỉ nói suông mà có thể thay đổi được một tình trạng, chính là phải biết hy sinh.

G. CLÉMECNEAU

DẪN NHẬP

Cách đây khoảng tám tháng, một bạn trẻ, 22 tuổi, khi gặp chúng tôi trong một dịp tình cờ, đã hỏi: «Tôi có thắc mắc là làm sao có thể thành công hết cả mọi việc đưa đến cho mình?»

Thành thật mà nói, câu hỏi của bạn trẻ này đã khiến cho chúng tôi suy nghĩ nhiều từ đó tới giờ. Chúng tôi đã tóm lược nói cho bạn trẻ ấy nghe hiểu vài nguyên tắc làm việc, vài phương pháp tranh-thủ, sống ở đời, nhưng, chúng tôi đã thật sự không hoàn toàn thỏa mãn với những điều đã nói với bạn trẻ ấy. Bởi lẽ, trong một thời gian nói chuyện ngắn ngủi, làm sao có thể giải-thích cặn kẽ được mọi điều gút mắc ở đời, và hơn nữa, làm sao bạn trẻ ấy có thể thấu đạt được hết những điều chỉ giải bày bằng lời nói bay thoáng chốc?

Dẫu sao thì câu hỏi đó cũng có giá trị rất lớn và quan hệ với chúng tôi. Ít nhất đó là câu hỏi thúc đẩy chúng tôi suy nghĩ nhiều hơn, đưa đến quyết định viết thành một quyển sách đáp ứng nhu cầu tìm biết của các bạn trẻ. Đến hôm nay thì chúng tôi ngồi lại đây khởi sự viết, viết về những điều mình suy nghĩ, về những điều mình đã thấu đạt được qua cái vốn liếng đọc, và học hỏi kinh-nghiệm ở trên đường đời, và viết về những nỗi thắc thỏm, lo âu, ngại ngùng của các bạn trẻ mới hay sắp vào đời.

Có người đã quan-niệm rằng: «Đời là giòng thời-gian sống nhọc nhằn, phải tranh-đấu luôn luôn». Do quan-niệm

này mà cũng có người nói : «Đường đời như thề thạc trường, mỗi người, mọi người phải gắng sức tranh đua để sống». Nhưng, nhiều người khác, có đầu óc bi-kịch đã nói rằng : «Đường đời như thề đấu trường, ở đó, mỗi người như thề một dũng sĩ giác đấu, luôn luôn phải chiến đấu, khôn thắng thì sống, đại thua thì chết». Cái tư-tưởng thâm-kịch-hóa cuộc đời này không phải là vô lý. Lịch-sử nhân loại đã từng chứng minh ở khắp mọi nơi, bất cứ lúc nào trên quả địa cầu này.

Không phải chỉ có ở giác đấu trường La-Mã, mà cũng không phải chỉ có Tam Giang, Ngũ Hồ Hoa Lục, lại càng không phải chỉ có đồng cỏ miền Viễn Tây Hiệp-Chủng-Quốc, trong những thời đại xa xưa trước, mà, luôn luôn quanh chúng ta đều có những sự kiện xảy ra hàng ngày, liên quan tới cái định luật «khôn sống, đại chết» đó.

Nói như vậy, không phải chúng tôi hoàn toàn đồng quan-niệm với những người thường bi-kịch-hóa cuộc đời, nhưng tác giả sách này đã nhận thức được rằng sống ở trong xã hội ngày càng tiến bộ, phức tạp này, cái học không cũng chưa đủ, cái giàu có không cũng chưa đủ, mà cả đến cái sức khỏe sẵn có như voi, cũng chưa đủ nữa. Cần phải có trí khôn biết phán xét, suy tưởng không ngừng và phải có khả năng thật sự đa hiệu. Đây là những điều tiên quyết gần như trong hầu hết mọi việc, rồi mới tới những điều kia là thứ yếu.

Người có trí, giải quyết được nhiều việc hơn người. Trí sáng suốt và thông minh, nhìn thấy trước người và ứng biến nhanh lẹ. Đó là lợi diêm trong một cuộc tranh đua. Người có trí mà lại biết suy tưởng, diễn dịch từng vấn đề sự việc, biết chọn lấy cho mình nhiều giải pháp để làm, biết tuân tự thi-hành từng giải-pháp đó, nếu gặp thất bại, biết xoay chuyển tình thế, thay đổi giải pháp, tháo gỡ thất bại, kéo dài thành công, ấy là một người vừa có trí vừa có mưu

lược. Người như vậy, lại vừa đa hiệu nữa, mà đã đa hiệu thì tức là phải đa năng, có tài, có học, có đức; tức phải là một con người trên mức trung-bình, nếu không là con người xuất chúng, ngoại hạng.

Bạn trẻ có muốn mình trở thành một người như vậy hay không ?



Khi viết những dòng chữ này, chúng tôi nghĩ ngay tới những bạn trẻ, nam và nữ, ở vào khoảng tuổi những năm hai mươi và những năm ba mươi, khoảng tuổi mà chúng tôi đã đi qua với bao nỗi lo ngại, ru rú.

Chúng tôi cũng hiểu rằng đa số trong các bạn trẻ đều có ít nhiều mối lo nghĩ về cuộc đời, đó là điều mà chúng ta không sao tránh khỏi. Chúng tôi đã và đang tìm hiểu bạn đang suy tư về việc gì. Chúng tôi biết bạn có thể thất vọng về cuộc đời quá hỗn tạp và đang băn khoăn không biết làm cách nào để tự mình vươn lên, chiếm đoạt một cuộc sống trên mức trung bình hay được sung túc. Bạn cũng có thể đang buồn về hoàn cảnh thua thiệt của bạn, có thể là bạn kém may học ít, hay là có số phận hẩm hiu vì tàn phế, hoặc là nghèo khổ, chẳng có người giúp đỡ.

Chúng tôi hiểu rằng bạn có hoài bão là muốn thành đạt trên đường đời và sự nghiệp. Bạn đang dồn hết những nỗ lực của cánh tay nghị lực, rắn chắc và một khả năng kiên-trì, bền chí của tâm não vào công cuộc gầy dựng tương lai sự nghiệp đó.

Bạn còn trẻ, những điều lo nghĩ, suy tư của bạn rất là chánh đáng. Chúng tôi xin đến với bạn bằng tất cả thiện chí, và xin được đưa đến bạn những lời khuyên nhằm giúp bạn thành công trên đường đời và sự nghiệp.

Chúng tôi mong rằng bạn vui vẻ nhận lời, đọc sách này và chúng tôi tin rằng được bạn coi là một người bạn tâm giao.

Nơi đây, chúng tôi sẽ lần lượt trình bày với bạn những phương pháp nào đưa đến sự thành công hiển vinh trên đường đời và sự nghiệp.

Chắc bạn cũng hiểu rằng cuộc đời thành công chẳng khác nào là một căn phòng vương giả, trong đó có nệm êm chăn ấm, có trang trí long lẫy và nhiều màu sắc huy hoàng. Muốn đi tới căn phòng đó, người ta phải đi vào từ nhiều phía, qua nhiều ngõ ngách, phải vượt qua nhiều cánh cửa đóng kín. Bạn là một trong những người chấp nhận cuộc đời, đang đi tìm căn phòng vương giả đó. Vậy thì, bạn không thể là người trèo tường như kẻ trộm đạo, bạn cũng chẳng được phá vách, đập cửa như những kẻ hung tàn, táo bạo mà bạn phải tới căn phòng đó một cách vinh quang, với phục sức trang nhã, lịch sự và chiếc chìa khóa trên tay.

Chiếc chìa khóa đó, chúng tôi tạm gọi là **CHÌA KHÓA VÀNG** của **THÀNH CÔNG**. Chúng tôi cũng xin thưa với bạn rằng, đã có rất nhiều người đã sử dụng chiếc chìa khóa đó, và họ đã thành công lớn, bây giờ, chúng tôi xin mách bảo bạn phải làm mọi cách để tìm kiếm, để trang bị chiếc chìa khóa đó.

Chắc là bạn sẽ hỏi chúng tôi : Nó ở đâu ?

Câu trả lời nhanh nhẹn sẽ là : Nó ở sẵn trong người của bạn và bạn sẽ tìm thấy ngay một cách thích thú, sau khi đọc tới cuối quyển sách này.

Chúng tôi cũng xin tiết lộ với bạn điều này nữa : Nơi đây, ngoài việc dẫn chứng đưa ra những tấm gương thành công lý thú trên đường đời và sự nghiệp của một số nhiều danh nhân lớn tại Hoa-Kỳ và ở trong nước nhà, sẽ đưa ra nhiều lý thuyết thành công cá nhân, đúc kết từ những kinh - nghiệm và kết-quả hiển nhiên, trong đó có một lý-thuyết thực-dụng, một triết-lý thành-công

mà, — nếu bạn đọc và áp dụng đúng mức, — bạn có thể hãnh diện rằng đã trở nên một người có được một vốn liếng học thức đại học, mà ngay một người đã có được văn-bằng cử nhân cũng khó thể có được, cho dầu rằng bạn hãy còn học ít hay mới học tới bậc trung học, chẳng hạn.

Xin bạn đừng vội cho rằng người viết những giòng chữ trên nói ngoa hay quá óm tỏi, bởi lẽ đó không phải là ý kiến của người đã viết những giòng chữ này mà chính là nhận định của một người đã viết ra triết thuyết thực dụng đó, sau 25 năm nghiên cứu với những sự kiện thực-tế và đã được trên 40 người thành công lớn nhờ triết thuyết đó cùng đồng đạo quần chúng Hoa-Kỳ công nhận.

Vậy thì triết thuyết thực dụng đó là gì, có nguồn gốc bởi đâu và do ai gây dựng nên, sẽ đem lại cho tất cả chúng ta những điều lý thú nào ? Đó là những mẩu chốt hấp dẫn, thú vị dành cho bạn trong sách này.

Nói tới những lý thuyết, những triết lý, người ta vẫn thường có ấn tượng là dài dòng, khó hiểu, là «điên cái đầu», là sự buồn ngủ, là khó tiêu-hóa. Đúng như vậy, nhưng không đúng với trường-hợp của cái gọi là triết-thuyết thực dụng này. Hai chữ thực-dụng đã chỉ rõ sự ứng dụng chân xác ở ngoài thực cảnh, nghĩa là nó tiềm ẩn sự hoạt-dộng thích-nghỉ trong thực tế.

Vậy nên, nó không phải là thứ «điên cái đầu» khó hiểu đến buồn ngủ như người ta vẫn thường nghĩ sợ. Hơn vậy, với lối văn nói chuyện được áp dụng, chúng tôi hy-vọng rằng quyển sách này sẽ đem tới cho bạn nhiều thích thú. Bạn có thể dễ dàng làm một loại sách tài liệu quý giá cho gia đình bạn.

Chúng tôi ước mong bạn chấp nhận nó.



Chúng tôi nghĩ thêm là bạn trẻ đã có một ý-niệm rõ rệt về cuộc đời và cuộc hành-trình khoảng 50 năm tranh-đấu, kể từ khi bước chân ra xã-hội đua tranh, của bạn.

Bạn đã ưu-tư và băn-khoăn lo nghĩ về những đoạn đường tranh thủ trên những bước tiến tương lai của bạn? Chúng tôi đã thông cảm và xin lần lượt thảo-luận về những điều ưu-tư, băn-khoăn đó của bạn.

Chúng tôi sẽ góp ý với bạn trong việc rèn luyện ý-chí tranh thủ cùng một tinh-thần kiên gan tự lập, chấp nhận những thử-thách của cuộc đời, đồng thời phát-triển những khả-năng sẵn có của bạn.

Chúng tôi sẽ trình-bày cùng bạn nhiều vấn-đề, tuần tự mở xẽ từng vấn-đề đó. Chúng tôi cố tránh những lý luận dài dòng và lý thuyết suông.

Chúng tôi tin chắc rằng bạn sẽ hứng thú mà nghĩ ngợi về những thực-trạng, những hoàn cảnh, những mẫu chuyện có thật mà chúng tôi kể trong sách này. Mỗi chuyện đó là một bài học, một tấm gương cho chúng ta nhiều suy tưởng.

Bây giờ, bạn hãy chuẩn bị một tinh-thần thoải-mái và sáng suốt để bắt đầu vào sách...

PHẠM CÔN SƠN

CHƯƠNG I

HÃY TỰ CHỌN CHO MÌNH MỘT LỄ SỐNG

Chúng tôi nghĩ rằng không có gì thành thật và đơn giản để mở đầu quyển sách này bằng thuật lại chuyện có thật về một người biết tự chọn cho mình một lễ sống tốt đẹp và bình dị.

Người đó đang sống trong xã hội của chúng ta và gần gũi với chúng ta. Tên tuổi người đó cũng tầm thường như bao nhiêu người tầm thường; và khối óc, sự học vấn cùng vóc dáng của người đó cũng không có gì khác biệt. Vậy mà người đó đạt được nhiều điều mà chúng tôi tin rằng ít người có thể thành công như vậy.

CHÀNG NHẠC SĨ HỚT TÓC

Tên ông là Hóa, xuất thân trong một gia đình nghèo đông anh chị em, lại thuộc vào giòng thứ. Lớn lên, sau khi học tới lớp đệ ngũ trúng học phổ thông, chàng thanh niên tên Hóa ấy liệ bỏ nơi chôn nhau cắt rún ở miền duyên hải cát trắng Nha Thành vào Sài Gòn làm cán bộ thông tin, thuộc một ban văn nghệ trung ương. Chàng thanh niên ấy biết ca và sáng tác nhạc và đã là một nhạc sĩ dân ca vào những năm 1955-56 lấy tên là Huỳnh Ngọc Diệm, nhưng con người văn nghệ đó không gặp thời, không có cái duyên may với ngành nhạc nên sau khi bản dân ca của anh được trình diễn vài lần trên đài phát thanh cùng đại nhạc hội, đầu được xuất bản và được giới trẻ

hạm mộ, vẫn bị chìm vào sự ã ạt của những nhạc phẩm thời danh của những nhạc sĩ đang lên nhiều uy thế khác. Do đó mà tên tuổi của nhà nhạc sĩ này phải mai một.

Trước khi anh xuất bản nhạc, anh đã có một thời thất nghiệp, vì lẽ đã xung đột với người chỉ huy anh trong ban Văn nghệ Thông tin, anh xin thôi việc. Chuỗi ngày thất nghiệp là chuỗi ngày nghèo kém đáng thương của anh, nhưng con người văn nghệ đó vẫn yêu đời với cảnh ngộ của mình. Anh không hề đi xin việc làm khác. Anh hợp cùng một số bạn bè thành lập một đoàn văn nghệ, anh đảm nhận vai trò vừa là ca sĩ vừa là nhạc sĩ huấn luyện nghệ thuật ca diễn cho một số nữ ca sĩ mới vào nghề. Trong số những nữ ca sĩ do anh luyện tập hội ấy, ngày nay có một người đã nổi danh trên cả hai mặt ca nhạc và kịch nghệ, vợ của một nhạc sĩ cũng nổi tiếng mà, vì một lý do riêng chúng tôi không thể kể rõ tên người nữ ca sĩ đó.

Vậy mà chàng nhạc sĩ đó vẫn thất bại trong bước đường xây dựng tên tuổi, sự nghiệp văn nghệ của mình. Dầu cho tập trung nhiều nỗ lực và cố gắng, đoàn văn nghệ của nhóm anh không sống nổi nên phải rã. Chàng nhạc sĩ xoay qua nghề khác mà ít ai nghĩ rằng anh có thể làm được. Đó là nghề hót tóc. Anh khởi đầu công việc sinh nhai này bằng cách tới hót tóc tại một cái chòi do người quen để lại cho anh, với mớ dụng cụ hành nghề cũ kỹ, tại vùng Ngã Ba Ông Tạ. Hồi năm 1956, vùng này còn là một vùng quê vắng vẻ. Cây cối hai bên đường, từ Hòa Hưng lên tới Ngã Tư Bảy Hiền còn sâm uất, không có nhà cửa của dân chúng, trừ một trại lính và hồ tắm vừa mới xây cất.

Hằng ngày, anh chàng nhạc sĩ thất thời đó đập xé máy lọc cọc từ xóm lao động Nhà Thờ Huyện Sĩ lên đó kiếm ăn. Nhưng, cái chòi hót tóc ở bên đường vắng vẻ

đó không thu hút được ai. Có ngày anh hót được một hai cái đầu, có ngày lại không. Nếu chỉ hót được hai người một ngày, anh chỉ kiếm được từ 18 đến 20 đồng, vì hồi đó, giá hót tóc người lớn 10 đồng. Thì giờ đợi khách của nhà nhạc sĩ hót tóc dài quá. Có lẽ không việc gì đáng làm hơn là tìm sự lãng quên thì giờ và tìm nguồn cảm hứng yêu đời bên cung bậc âm thanh của chiếc đàn dây lục huyền. Anh không ngừng sáng tác và vào nhiều buổi trưa nắng, anh ca hát một mình với bản nhạc mà anh vừa viết thành ca khúc. Nhiều bạn văn nghệ của anh từ Saigon, thỉnh thoảng cũng lên thăm anh để khuyến khích, để chuyện trò. Tuy cuộc sống không có hứa hẹn ngày mai, ngày lại ngày, quá dài với anh vì chòi hót tóc không được khách chiều cổ, nhạc làm ra không được người mua, người hát, anh vẫn giữ nét mặt yêu đời. Dầu vậy, bạn bè anh thỉnh thoảng bắt chợt nhận ra những mối ưu tư, lo nghĩ. Ít lâu sau, anh dẹp cái chòi rách nát, trống trước trống sau, về Saigon với cuộc sống vô định hướng, không đồng xu dính túi, nhưng cũng còn được may là không đến nỗi bơ vơ. Một người quen của anh tiến dẫn anh tới làm cho một tiệm hót tóc tại đường Phạm Ngũ Lão. Tánh tình siêng năng, cần cù, yêu đời và với số vốn liếng học thức, hoạt bát của anh đã khiến cho người chủ tiệm hót tóc ưa thích, mà khách tới hót tóc cũng miễn chuộng. Anh tỏ vẻ hiểu biết rất nhiều chuyện và có thể đối đáp với tất cả mọi hạng người tới ngồi trên ghế cho anh hót tóc, từ các vấn đề thời sự, chánh trị, kinh tế tới các vấn đề ca nhạc, ăn chơi.

MỘT VỐN LIỀNG GIÁ TRỊ LỚN

Công việc tại đây ngày càng có triển vọng khích lệ. Anh làm chia tứ lục với chủ, anh có công hót lấy 6 đồng,

chủ lấy 4 đồng trong số 10 đồng thâu vào cho mỗi cái đầu hót. Nhưng anh quyết định không nhận lấy phần anh, anh gởi lại cho người chủ tiệm, góp thành một số tiền lớn. Hằng ngày, anh ăn ở luôn tại tiệm hót tóc, những món tiền xài lật vật như cà phê, thuốc hút, anh nhờ vào những số tiền "buộc bo" của khách, thường ưa thích anh nhờ tài nói năng khéo léo của anh trong lúc làm việc.

Cũng như mọi người thợ hót tóc khác, lúc vắng khách, anh ngồi đọc báo nghiền ngẫm. Lúc nào hết báo đọc, hay buồn chán thì anh xách lục huyền cầm ra đàn và sáng tác nhạc, đầu rằng sáng tác rồi thì để đó, chờ chẳng có phương tiện đem ra phổ biến. Đó là thời gian chờ đợi và mưu tính làm nên của anh.

Công việc làm nên của anh về sau này thành tựu. Cách thức của anh như vậy. Tiền công hót tóc, anh dành dụm hằng tháng thành một số tiền lớn, anh chơi hội, khởi đầu thì anh chơi hội tháng. Chủ hội cũng là chủ hiệu hót tóc. Ông chủ này là người cẩn mẫn, trọng tuổi và chín chắn. Ông là người miền Bắc, một mình một chiếc xe đạp từ ngoài đó vào Saigon, vào khoảng năm 1945 để làm ăn. Khi ông này tới Saigon, chỉ còn cô được vài đồng xu. Vậy mà ngày nay, ông đã tạo được một cửa hiệu hót tóc bậc trung ở tại trung tâm thành phố. Ông đang phát triển sự nghiệp chậm và chắc chắn của ông. Ngoài việc trông coi hiệu hót tóc, ông chịu khó làm chủ hội để thâu vào thêm tiền hoa-hồng. Chàng nhạc sĩ nghèo kiếm thợ hót tóc kia chơi một phần, trong lúc các tay em trong các phần hội của ông chủ tiệm hót tóc đa phần là thương gia cả. Nhưng, anh chàng nhạc sĩ nghèo tuy thua kém những người khác về vật chất, lại không kém về tinh thần. Anh hót hội chót, thường có lời nhiều. Nhưng, anh cũng vẫn không lấy hết số tiền hội hót được. Anh gởi cho

ông chủ tiệm, tiếp tục chơi nhiều phần hội khác nữa, trong lúc hằng ngày, anh vẫn cặm cùi hót tóc, kiếm thêm tiền.

MỘT CHỦ NHÂN ÔNG KHIÊM NHƯỜNG

Khoảng hai năm sau, anh có được một số tiền lớn, góp lại bằng những món tiền công hót tóc và tiền chơi hội sanh lời. Anh không cho ai biết có được bao nhiêu, chỉ trừ ông chủ hiệu hót tóc ra mà thôi, nhưng bạn bè anh có thể đoán được là hàng trăm ngàn, một số tiền không phải nhỏ vào những năm 1959, 1960. Một hôm, ông chủ hiệu hót tóc ngỏ ý với anh là muốn mượn số tiền của anh để dùng vào công việc kinh doanh của ông. Nếu anh chịu thì số tiền mượn đó sẽ được sanh lời và ông sẽ hoàn trả lại cho anh đúng ngày anh cần lấy lại.

Chàng nhạc sĩ hót tóc bằng lòng. Khoảng chừng một năm sau đó nữa, thì anh nghỉ hót tóc, lấy lại hết số tiền vốn lời dành dụm được, theo lời hẹn. Anh trở về miền quê hương duyên hải, cát trắng Nha Thành. Tại đây, anh sửa chữa lại ngôi nhà hai căn ở tại khu thương mại, sát mặt lộ con đường chánh ở Nha Trang là đường Độc Lập, căn nhà này của thân phụ anh để lại, nhưng vì anh chị của anh nghèo không sửa chữa được, bây giờ nhường cho anh tu bổ lại. Anh mở tiệm hót tóc một bên, và hiệu vẽ trang trí, rồi sửa chữa xe gắn máy một bên. Về sau, anh lập gia đình với một thiếu nữ có hoàn cảnh gần giống với anh, một thiếu nữ ngoan hiền, đẹp và người này giỏi nghề may, nên anh dành phần làm hiệu sửa chữa xe gắn máy cho vợ mở hiệu may. Mỗi người đều có vốn chút ít riêng và tự tạo dựng lấy công việc riêng. Cả hai vợ chồng đều cần cù làm ăn.

Bây giờ, cả hai vợ chồng người này đã trở thành

hai ông bà chủ nhân của hai cửa hiệu trên mức trung bình tại một thành phố lớn miền biển. Họ đã có một đời sống ngày càng tiến triển và sự nghiệp của họ ngày càng vững vàng. Có điều nên nói thêm là một người đã như vậy, mà mỗi khi vào Saigon, ông ta vẫn ghé lại thăm người chủ cũ, ở lại tiệm hớt tóc đó; suốt thời gian ở Saigon, trong những thời giờ rỗi rảnh, ông ta vẫn cầm "tông đơ", kéo hớt tóc giúp người chủ cũ, vẫn lấy tiền công theo thể thức chia tứ lục. Không ai so bì hay chê trách ông ta về việc này, vì đó là sự biếu lộ tình nghĩa và là một thái độ chí thú làm ăn đoan chánh.

Khi chúng tôi viết tới đây, đã 7 năm không nhận được tin tức rõ rệt về cuộc sống của vợ chồng ông ta, nhưng trong tình bè bạn gần hai mươi năm biết tánh ý nhau, chúng tôi có thể tin chắc mà nói cách trong đời rằng hai ông bà đó đã trở thành người giàu có ở Nha Trang, nếu không nói là đã trở nên hàng thương gia triệu phú.

Xin bạn hãy nghĩ ngợi về trường hợp làm nên của người đó. Một trường hợp cho thấy không phải là chuyện xa vời, khó tưởng; trái lại, đó là một trong những mẫu chuyện mà chúng ta có thể nghe biết được hàng ngày trong xã hội của chúng ta.

ĐỪNG VỘI CHÁN BUỒN

Chúng tôi nghĩ rằng nên gọi đến bạn ngay ở đây những lời khuyên chân thành nhất nếu bạn đã gặp những trường hợp thua thiệt trong đời. Nếu bạn đã gặp phải những thất bại, hay kém may mắn, bạn đừng vội nản chí. Bạn hãy cố gắng vượt qua những hồi khó khăn để đạt thành mong ước. Lần lượt chúng tôi sẽ đưa đến bạn những

phương pháp chế ngự sự thối chí và khắc phục trở ngại, khó khăn trên đường đời. Bạn có gặp cảnh nghèo khó cũng vậy, không nên buồn. Bạn nên nghĩ rằng bạn vẫn có thể tạo lập được sự nghiệp với hai bàn tay trắng như bao nhiêu người đã làm. Cho dầu rằng bạn có là người tàn phế đi nữa, bạn cũng còn khối óc mình mẫn, nhiều sáng kiến tinh anh.

Thưa bạn, bất cứ người nào, nghĩa là ai ai cũng đều có khả năng để thành đạt trong đời.

Chúng tôi sẽ kể tiếp sau đây nhiều chuyện lý thú. Nhưng chúng tôi thấy cần phải đem tới cho bạn một ý niệm này đã. Trong số đông chúng ta, có rất nhiều người thường tủi buồn, dầu là kín đáo hay lộ liễu, về cái vốn liếng học thức, không có cấp bằng của mình. Tủi buồn, vì ai cũng nghĩ rằng bằng cấp là cái «cần câu cơm» đắc dụng. Trong một xã hội ngàn năm thích chuộng khoa bảng, cấp bằng như xã hội chúng ta mà một người không có cấp bằng gì hết, chắc chắn phải chịu phần thua thiệt.

Nhưng bạn ơi, nếu bạn là người không có cấp bằng, chúng tôi xin bạn đừng có vội buồn, đừng có mặc cảm thua thiệt. Tại sao bạn không dùng tới sức mạnh vô biên của bạn để làm ra tiền, gây dựng nên sự nghiệp lớn, là khối óc của bạn mà bạn cứ mãi khư khư nỡ lệ tin tưởng vào cái mảnh giấy chỉ có mấy gang tay đó?

Chúng tôi không dám khôi hài với bạn, nhưng chúng tôi xin nhắc cho bạn nhớ rằng Chú Hòa trước kia ở Saigon có được mảnh bằng gì hay chỉ là người nghèo sống về nghề mua bán ve chai cũ? Nhiều người Việt gốc Hoa đã có bằng cấp gì mà đã thành công lớn, đã tiến từ chỗ đi bán đậu phộng rang «hầm xôi phá xáng» hoặc là bán «xí mà phú», ve chai cũ, mà chẳng mấy năm trở thành một chủ nhân ông giàu có lớn với sản nghiệp hàng chục triệu?

Chúng tôi cũng xin nhắc bạn nhớ rằng ông Vua Dầu Hỏa Rockefeller, ông Vua Xe Hơi Henry Ford, ông Vua Thép Andrew Carnegie, ông Vua Thuốc Lá James Buchanan Duke của Hoa Kỳ, ông Vua Xe Hơi Nhật Bản Honda, họ xuất thân từ đâu ? Họ có là người có bằng cấp kỹ sư hay là bằng cấp nào khác không ? Hay, họ chỉ là một người nghèo kém dốt nát, khởi đầu bằng những nghề thợ, nghề phu, hay là người làm công ít lương ?

Một đoạn sau, chúng tôi sẽ xin lần lượt kể lại cho bạn nghe biết những điều thích thú trong cuộc đời của những người đó, để bạn có thể đo lường giá trị vô song, và khả năng vô biên của khối óc mỗi người ; sau cùng, chúng ta sẽ học hỏi được ở mỗi trường hợp một kinh nghiệm vô giá, đưa tới một chủ thuyết thành công thực dụng trên đường đời.

Nhưng, đầu sao, thì những người kể trên cũng còn đỡ khổ, vì lẽ họ thấy đều là những người nguyên vẹn thân thể. Chính những người vừa tàn tật, vừa nghèo khổ mới đáng thương hại, và, một khi người tàn tật mà thành công lớn gây dựng được sự nghiệp to mới là điều kỳ thú bậc nhất, đem tới cho chúng ta một bài học vô cùng quý báu.

CÂU CHUYỆN LLOYD COLLIER

Chúng tôi xin kể lại đây câu chuyện của anh chàng phế nhân Lloyd Collier.

Napoleon Hill đã có thuật trong cuốn The Master-Key to Riches "Chìa khóa chánh dùng để mở sản nghiệp lớn", mà chúng tôi cùng bạn Hoàng Thái Vũ đã soạn dịch lại và nhà xuất bản Thanh Tân đã phát hành dưới nhan đề là (LÀM NẶNG TÚI TIỀN) cuộc đời tranh thủ của Lloyd Collier và mô tả là một cuộc đời vươn lên kỳ thú của một người tàn phế thân thể.

Lloyd Collier sinh trưởng trong một trang trại gần thành phố Whiteville, thuộc tiểu bang North Caroline, Hoa Kỳ, trong một gia đình nghèo rớt mồng tơi. Vì vậy mà Lloyd Collier thất học, mới vừa lớn lên là phải đi kiếm ăn vất vả.

Như vậy cũng chưa phải gọi là khổ nạn cuộc đời. Cái khổ nạn nhất của cậu bé Lloyd Collier chính là bệnh tật. Khi mới vừa lên 10 tuổi thì cậu bé này đã bị bệnh hoạn hành hạ, khiến cho thân thể bị tê liệt, rồi mang tật suốt đời với tình trạng lưng cứ gập về phía trước. Hằng ngày, cậu bé tàn phế khổ nạn đó phải ra ngồi ở một đầu đường với chiếc ly bằng thiếc và một hộp bút chì để kiếm ăn.

Tình cảnh của cậu bé đã khiến cho một số thương gia trong thành phố Whiteville thương hại, cùng nhau quyên góp một số tiền để giúp đỡ cậu bé, bằng cách gởi cậu bé Lloyd tới một nơi học sửa chữa đồng hồ. Sau một thời gian học nghề, cậu dựng một chiếc ghế làm việc, hành nghề ở phía sau một cửa tiệm bán tạp hóa nhỏ, ngay nơi khoảng đất trống không phải tốn tiền mướn chỗ và bắt đầu hành nghề bằng công việc sửa chữa đồng hồ cho dân chúng trong thành phố Whiteville.

Tuy tàn tật, Lloyd không bao giờ mất tin tưởng và trái lại, luôn luôn vui vẻ một cách hồn nhiên. Nhờ đặc tánh này, Lloyd được nhiều bạn bè quý chuộng, nhờ vậy, người thanh niên tàn tật này nhận được nhiều giúp đỡ ; công việc ngày thêm nhiều, thâu lợi ngày càng khá hơn.

Lloyd đã đọc cuốn sách Think and Grow Rich (Mưu tính và làm giàu) viết về triết lý thực dụng của Andrew Carnegie, Vua Thép Hoa-Kỳ, đưa đến sự thành công cá nhân. Cuốn sách này giúp Lloyd thêm nhiều

ngiht lực, do vậy, Lloyd làm việc hăng hái, áp dụng phương thức thành công đã trình bày trong cuốn sách.

Khởi đầu, Lloyd vạch định ra một chương trình làm việc và mục tiêu phải đạt tới cho cuộc đời của mình. Lloyd đã nghiền ngẫm, suy tư về chương trình và mục tiêu chánh đáng đó để nỗ lực làm việc và đạt tới cho bằng được. Kết quả không lâu, Lloyd đạt thành một ước, trở thành chủ nhân của một hiệu nữ trang đẹp và danh tiếng nhất thành phố Whiteville. Đã vậy, Lloyd còn lấy được một thiếu nữ đẹp nhất thành phố này làm vợ. Về sau, Lloyd có cả một đàn con, gia đình rất hạnh phúc, sống trong một ngôi nhà rất xinh đẹp.

Trong quyển The Master-Key to Riches, tác giả Napoleon Hill đã bình luận về cuộc đời tranh thủ của một thanh niên nghèo, ít học và tàn tật như Lloyd như sau :

«Đó thật hoàn toàn là một trường hợp gai góc đối với một người bất toại cả hai chân, đã khởi sự lập nghiệp với hai bàn tay trắng và cũng chẳng có chút vốn liếng nào. Nhưng ông đã tạo được sự nghiệp và lần lượt thực hiện từng điểm một trong chương trình đạt tới mục tiêu chánh của đời mình. Hơn vậy, ông thực hiện trong khi ông còn trẻ, đủ thời gian để đi hết đoạn đường dài trước mặt và còn cảm thấy hứng khởi trong việc tự lập thân».

Napoleon Hill còn mô tả sinh hoạt của Lloyd hằng ngày như sau :

«Ông ta xe dịch đó đây bằng chiếc xe lăn và lái chiếc xe chế tạo đặc biệt cho mình để khi lên hoặc xuống khỏi cần ai giúp đỡ. Cửa hiệu nữ trang của ông được điều khiển bởi những người giúp việc trung tín và do bà vợ của ông trông coi việc sổ sách. Mỗi khi có khách hàng vào

viếng xem cửa hiệu của ông, ông ta ngồi trên chiếc xe lăn chạy ra chào đón niềm nở ngay khi người khách mới vừa đặt bước chân đầu tiên tới ngưỡng cửa. Và, khách hàng sẽ có cảm tưởng rằng mình đang đứng trước một người mà sự tàn phế thân thể đối với người đó không có nghĩa lý gì cả».

Napoleon Hill đã nhận định tiếp về con người tàn tật mà thành công lớn đó như sau :

«Lloyd Collier đã thích ứng với thói quen mà những người tàn tật kém ông có thể noi gương. Mỗi ngày ông dùng lời cầu nguyện cảm tạ về những ân huệ ông đã được thụ hưởng, dầu rằng sự trở ngại về thể xác của ông, và, mỗi ngày ông sống như vậy, ông cũng tự chứng tỏ cho bằng hữu của ông thấy rằng ông không tìm sự thương hại của bất cứ ai khác. Trái lại, ông đã tìm cơ hội để chia xẻ ân huệ của mình với những người kém may mắn hơn ông với niềm tin tưởng rằng khi chia xẻ ân huệ cho người khác, ông sẽ được dồi dào thêm hơn những ân huệ riêng cho mình».

Napoleon Hill viết tiếp : «Ở Lloyd Collier, chúng ta thấy sự khác biệt lớn lao giữa một người ở góc phố, với chiếc ly bằng thiếc và một bó bút chì với một người đã tự tạo cho mình sự độc lập về tài chánh và đã tìm thấy sự yên ổn trong tâm hồn. Sự khác biệt chính là trạng thái của tâm hồn. Lloyd Collier khám phá được trạng thái thanh thản của tâm hồn để từ đó ông tìm ra con đường đi tới mọi điều mà ông mong muốn kiếm tìm».

Bất cứ lúc nào bạn bắt đầu cảm thấy buồn phiền cho chính bạn hoặc dễ trạng thái tiêu cực lẫn át bạn thì chúng tôi xin khuyên bạn nghĩ tới tấm gương tranh đấu của Lloyd Collier ở thành phố Whiteville, tiểu bang North Caroline trong vài giờ, bạn sẽ tìm

lại được sự thanh thản cho tâm hồn mình, và sẽ thấy mình tin tưởng, phấn khởi thêm hơn».

Nhưng, đó là chuyện đã xảy ra bên Hoa-Kỳ mà bạn có thể nghĩ rằng chỉ tại Hoa-Kỳ, là một Quốc gia bình yên không có chiến tranh lại giàu có thịnh vượng, mới có được một chuyện hay ho và đẹp như trong giấc mơ vậy.

Thật ra, sự thành công của một người không phải hoàn toàn nhờ hoàn cảnh thuận lợi, trái lại là đằng khác, hoàn cảnh càng bất thuận lợi, càng khó khăn bao nhiêu thì sự thành công của con người càng giá trị bấy nhiêu và những nỗ lực vượt thắng để vươn mình lên của con người ấy quả cao cả đáng ngưỡng mộ bấy nhiêu.

TRƯỜNG HỢP CỦA MỘT THANH NIÊN XẤU SỐ Ở ĐỨC HÒA

Chúng tôi xin kể lại đây một câu chuyện có thật đã xảy ra tại một quốc gia nghèo khó mà lâm vào chiến tranh liên miên như đất nước Việt-Nam này.

Chuyện có thật 100 phần 100 này xảy ra ngay trong gia đình của chúng tôi và người được kể lại trong chuyện này, với sự nỗ lực lớn lao, là một thanh niên tàn phế, đã vật lộn với tử thần suốt trong hơn 6 năm trời tại trại cứu cấp bệnh viện Chợ Rẫy.

Thanh niên đó có cuộc đời cũng gần giống như cuộc đời Lloyd Collier. Mươi, tên mà cũng là thứ trong gia đình của thanh niên đó, hiện nay vẫn còn đang lập nghiệp tại xã Hiệp-Hòa, tỉnh Hậu-Nghĩa với số tuổi vào khoảng 30.

Mười lớn lên trong một gia đình bị sạt nghiệp ở nông thôn. Cha Mười làm Xã-Trưởng ở Hiệp-Hòa, cạnh nhà máy Công Ty Đường; vào những năm tao loạn 1946,

1947, người cha khả kính của Mười đã bị một tốp người lạ mặt tới bắt dẫn đi rồi hạ sát tại Đồng Tháp Mười. với lý do giản dị là muốn lấy số tiền mà cha Mười vừa bán được ruộng mía trong mấy ngày trước

Gia đình Mười cũng nguy khốn vì vụ bắt bớ này, và sự nguy khốn đó kéo dài liên tiếp trong suốt thời kỳ chiến tranh Việt-Pháp. Nhà của Mười cũng bị phát hỏa. Mẹ Mười và các anh chị em Mười phải bồng bế, dắt dìu nhau chạy ra quận Đức Hòa để mưu sinh. Nhưng, cảnh khốn cùng, hiểm nguy tai ác vẫn theo đuổi đàn mẹ góa con côi đó. Vào một đêm có trận đụng độ lớn giữa hai lực lượng Việt Pháp, một trái tạc đạn rơi lạc vào nơi đàn mẹ góa con côi đó đang ẩn nấp. Tạc đạn nổ, người duy nhất bị thương và cũng bị thương khá nặng, tưởng chừng đã vong mạng ngay tại chỗ là Mười.

Lúc đó, Mười mới vừa được hơn 10 tuổi. Người ta tưởng rằng Mười không thể nào có thể sống được vì cả nửa thân người dưới bị những mảnh tạc đạn tàn phá. Mười phải nằm ở trại hồi sinh, cứu cấp ở bệnh viện Chợ Rẫy nhiều năm trường, phải đi tiểu bằng ống cao su đặt ở bụng. Con đau khốn đó hành hạ và làm thối tha một phần thể xác Mười, khiến cho người thiếu niên đáng thương đó hoàn toàn kiệt lực, sau cùng phải cắt bỏ một cánh chân, vì vô phương cứu chữa. Tới tuổi thành niên, Mười đã trở thành phế nhân, tàn tật, sức khỏe yếu kém.

Nhưng, không phải vì vậy mà Mười trở thành một kẻ ăn bám trong gia đình. Đã lỡ bị thất học sau gần 10 năm đau yếu nằm liệt tại bệnh viện, Mười vừa lớn khôn thì chợt thấy rõ hoàn cảnh đau buồn của số phận mình và sự nghèo khổ của gia đình mình. Mười không thể nằm yên được nữa. Những phần còn lại của một thân

thể bị tàn tật, vì đã bị tàn phá trong suốt nửa phần cuộc sống, kể từ ngày mở mắt chào đời, vẫn còn có thể cựa quậy được. Mười cố gắng, dùng hết sức lực còn lại để kiếm ăn, không chịu thua thiệt với đời.

Không thể hoạt động đầy đủ, làm việc mạnh bạo như người toàn vẹn, Mười chọn một công việc có tánh cách nhẹ nhàng và ngồi một chỗ. Cũng giống như Lloyd Collier học nghề sửa chữa đồng hồ. Mười học nghề sửa chữa máy thu thanh, với số tiền dành dụm còn lại của bà mẹ già, cộng thêm những món tiền nhỏ do các chị nghèo khó tiện tặn góp lại cho.

Tứ chi không toàn vẹn, cơ thể yếu, nhưng khối óc thông minh của Mười vẫn còn đa hiệu. Mười học nghề này rất mau lẹ và đã trở thành một người thợ giỏi. Chẳng bao lâu, Mười tự lập được một cửa hiệu sửa chữa nhỏ và đến ngày nay, công việc làm ăn của Mười khá hơn. Mười còn có thể đi lại bằng chiếc xe Honda chế tạo riêng cho Mười để tới lui một mình mua những vật dụng cần thiết cho nghề. Chàng thanh niên ba mươi tuổi tàn phế đó bây giờ kiếm một tháng ba mươi ngàn đồng không mấy khó dễ nuôi thân, nuôi bà mẹ già góa bụa mà còn giúp đỡ lại các anh chị em. Cái chân cụt được thắp thêm cái chân giả, chàng thanh niên khốn nạn đó bây giờ đã có được một cuộc sống vươn lên một cách đáng khen ngợi mà ngay cả những người toàn vẹn thân thể cũng không phải bất cứ ai cũng làm được.

Chúng tôi trình bày hai trường hợp của Lloyd Collier và Mười để vạch ra một ý niệm rằng những hoàn cảnh khốn nạn như tật nguyền cũng chưa phải là hoàn cảnh giết chết những nỗ lực sống của con người, ngược lại, thực tế chứng minh rằng, dầu ở bên Âu Mỹ hay ở tại đất nước chiến tranh liên miên như Việt Nam, những hoàn cảnh khốn khổ đó chính là môi trường phát hiện

những tâm hồn kiên quyết, những nỗ lực phi thường của những người dám sống, biết sống và cả quyết dẫn thân trước mọi thử thách, trở ngại tốt cùng của cuộc đời.

Nhưng, thế gian này cũng chẳng phải chỉ có hai trường hợp đó. Xã hội Hoa Kỳ cũng chẳng phải chỉ có mỗi một mình Lloyd Collier và chúng tôi cũng không tin rằng đất nước chiến tranh Việt Nam cũng chẳng phải chỉ có một trường hợp như trường hợp của Mười. Chúng tôi tin chắc rằng trường hợp của người thanh niên Việt đó không phải là trường hợp hãn hữu mà, đất nước này còn có nhiều thanh niên đáng thương khác, cũng âm thầm sống trong sự tàn tật vì chiến tranh, vì nghèo khó, ở khắp các nơi trong lãnh thổ.

Trong quyển SỐNG ĐỜI VƯƠN LÊN, chúng tôi đã có dịp thuật lại chuyện một chàng họa sĩ quảng cáo ở Châu Úc tên là Alex Craig, bị tàn tật ở chân, vậy mà vẫn cố gắng tập luyện trở thành một sĩ quan nhảy dù, huấn luyện du kích chiến và một thanh niên khác ở Hoa Kỳ, tên là Richard Evelyn Byrd, tuy tàn tật ở chân mà vẫn nỗ lực chinh phục được miền Bắc Cực và Nam Cực địa cầu theo mộng ước, được phong hàm chức Đề Đốc của Hải Quân Hoa Kỳ.

Đó cũng là hai tấm gương sáng chói mà chúng tôi thiết tưởng bạn cần biết và tìm đọc trong cuốn sách nói trên.

NHỮNG MỐI ƯU TƯ TRONG ĐỜI

Chúng tôi đã được nhiều dịp ghi nhận những trường hợp đáng lưu ý kể sau đối với một số người, tuổi từ 23 tới 40, trong đó có khá nhiều bạn trẻ ở vào khoảng dưới tuổi 30 :

- Mặc cảm nghèo kém, cô thế.
- Mặc cảm ít học, không bằng cấp.
- Mặc cảm thua kém địa vị, nghề nghiệp.
- Bi quan vì những thất bại liên miên.
- Bi quan trước số phận hẩm hiu, kem may, nhiều rủi.
- Bi quan trước nghịch cảnh và không nhìn thấy tương lai.

Nếu bạn có là người đang ở trong một của những trường hợp vừa kể, đang tủi buồn cho thân phận mình, chúng tôi xin khuyên bạn nhận xét thêm về trường hợp của anh chàng nhạc sĩ hót tót mà chúng tôi đã kể ở đoạn trước.

Anh chàng đó hầu như lâm vào gần hết tất cả các trường hợp vừa nêu ra, nhưng tại sao và nhờ đâu anh ta vượt qua được tất cả để thành công trên trường đời?

Điều rõ ràng là đầu gặp lúc thất nghiệp, bơ vơ, nghèo kém, anh không nản lòng, quá buồn chán, anh không so bì với những người may và được có đời sống khá hơn anh. Đã vậy, anh biết tìm vui với hiện tại, biết tìm cho mình một lẽ sống riêng, đó là sinh thú nhạc nghệ, nhờ vậy, anh quên được chuỗi thời gian khắc khoải trong đời anh.

Kế tiếp, anh biết kiên nhẫn chờ đợi dịp may đưa đến. Thừa bạn, ở điều này, chúng tôi xin thưa với bạn rằng con người có lúc cũng như sông có khúc. Không ai có thể tiến lên mãi mãi, thành công mãi mãi mà cũng không ai có thể đi xuống mãi mãi. Trong cuốn SỐNG ĐỜI VƯỜN LÊN, chúng tôi có dịp ví cuộc đời của mỗi người như cái mặt đồng hồ tròn, công việc thành bại của mỗi người cũng giống như cây kim chỉ giờ trên cái mặt đồng

hồ đó. Khi cuộc đời một người đang lên cũng giống như cây kim xê dịch từ 8, 9 tới 10, 11 giờ. Nhưng, không phải người nào cũng có thể lên tới nữa, sau 12 giờ, cây kim sẽ xê dịch qua 1, 2 và sẽ đi xuống tới 4, 5, 6 giờ. Đối với những người thất bại đang đà đi xuống thì cũng không phải đi xuống mãi mãi, có lúc sẽ tuần tự đi lên theo «chiều xoay vòng» của cây kim đồng hồ, tức là sẽ từ 6, 7 rồi lên 9, 10 giờ.

Vì vậy, chúng ta hãy giữ cái «lý thuyết xoay vòng» này để vững tin rằng chúng ta sẽ có lúc gượng lên trong cuộc đời, và chúng ta hãy kiên nhẫn chờ đợi.

Trong lúc chờ đợi, chúng ta làm gì? Hãy làm như anh chàng nhạc sĩ hót tót đã làm. Chúng ta tìm vui trong những việc gì chúng ta có thể làm được: sửa chữa, tìm tòi, khám phá, sáng tạo, học hỏi, đọc sách, thể thao, giúp ích những người chung quanh với những công việc vặt.

Bạn có khi nào nghĩ rằng những việc đó tuy không đem lại cho bạn trong nhất thời những món lợi vật chất, tiền bạc nhưng đem tới cho bạn một kết quả, một tài sản tinh thần lớn lao không? Những việc mà chúng tôi đề nghị với bạn đó có tác dụng đưa tới cho bạn những điều lợi ích kể sau:

— Giết thời giờ nặng nề, khỏi phải làm cho bạn cùn tri, bi quan, có thể làm tiêu hao sinh khí và hủy diệt bầu nhiệt huyết tuổi trẻ của bạn.

— Phát triển khả năng sáng tạo và mở rộng thêm kiến thức, tăng cường sức khỏe của bạn.

— Gây thêm thiện cảm, lòng mến yêu của những người khác ở chung quanh đối với bạn.

Nói tóm, đó là phương cách tạo cho bạn một năng lực mạnh mẽ chống chọi lại những nghịch thù của hoàn

cánh kếm may của mình. Bạn sẽ yêu đời, và vững tin mình có khả năng đề tiến hành đạt tới một điểm thành công nào đó trong đời. Bạn sẽ nghĩ thấy rằng cá thể mình cũng hữu ích và thật sự cần thiết trong xã hội. Chỉ có điều là bạn chưa gặp phải dịp và công việc thích ứng mà thôi.

KHÔNG CHỐI TỪ NHỮNG CÔNG VIỆC NHỎ CÓ LỢI ÍCH CHUNG TRONG NHẤT THỜI

Giúp ích những người chung quanh với những công việc vặt, đó là hình thức giao tiếp, mở rộng sự liên hệ với nhiều người trong xã hội. Đó là điều cần thiết để cho nhiều người biết mình và tạo cơ hội cho nhiều người cần đến mình, nói cách khác, đó cũng là cách mình kiếm cơ hội làm việc.

Nếu không giao thiệp, giúp đỡ ai hết, bạn cứ âm thầm sống trong nhà bạn, thì không mấy ai biết đến bạn, khả năng của bạn, lẽ dĩ nhiên là không mấy ai có cảm tình với bạn, vậy thì bạn làm sao có được những cơ hội may mắn? Bạn đừng thu mình trong cái «vỏ yếm thế», bạn hãy hăng hái hoạt động, vui vẻ, biểu lộ thiện chí giúp đỡ mọi người, ngay đến việc giúp đỡ một trẻ nhỏ qua đường, giúp một người lao công đẩy chiếc xe nặng nề vượt qua một đường mương lầy lội hay giúp người hàng xóm viết một lá đơn, một bức thư, hay đem người bị nạn tới bệnh viện cứu cấp. Tất cả những việc có ích lợi đến xã hội, trong tinh thần tương thân tương trợ đó, chắc không quá sức của bạn. Bạn đừng bao giờ nghĩ rằng những việc đó vô ích cho bạn mà bạn từ chối hay ngoảnh mặt xa lánh. Vì, mọi việc gì ở trên đời này, không bằng cách này cũng bằng cách khác, không trên

phương diện này cũng trên phương diện khác, đều có kết quả hồi đáp.

Bạn hãy liệt một viên đá xuống giếng nước. Bạn nghe thấy gì? Có phải là có tiếng vang động trên mặt nước, nghe cái «bòm» hay cái «tùm» không? Và có phải nước văng bắn ngược lên không? Đó là kết quả hồi đáp.

Bạn hãy đứng giữa đồng trống mà hú lên một tiếng. Sẽ có một tiếng hú dội lại phía xa. Đó là âm vang hồi đáp tiếng hú của bạn.

Công việc bạn làm giúp ích những người chung quanh, cũng sẽ có kết quả hồi đáp. Những người chung quanh cũng sẽ giúp ích lại cho bạn, sẽ giúp bạn có công việc làm-hữu ích và có lợi hơn. Vì vậy, chúng tôi xin khuyên bạn đừng bao giờ nệ hà những công việc giúp đỡ người chung quanh, đừng bao giờ sợ tốn công nhọc sức, khi mà chính bạn đang cần muốn người khác giúp mình việc này, việc nọ. Chúng ta sống trong một tập thể đông người, trong xã hội như người ta thường nói, cần phải có sự liên hệ giúp đỡ lẫn nhau, trong thể hỗ tương liên hoàn.

Chúng tôi biết có một người trong khu phố chúng tôi ở. Không biết ông ta học hành tới đâu, nhưng chỉ biết rằng ông nói tiếng Pháp khá trôi chảy. Hai vợ chồng cùng hai đứa con sống hết sức vất vả, vì ông bị thất nghiệp liên tiếp ba năm liền. Không hiểu vì ông kiếm không ra chỗ làm hay tại ông không muốn đi xin việc làm. Bà vợ ông phải đi buôn gánh bán bưng để nuôi sống gia đình, cho con cái đi học. Tuổi ông đã ngoài 40. Ông không làm mích lòng bao giờ với bất cứ người nào trong khu phố. Nhà ông ở là một nhà lá rách nát, nhưng không ai khinh thường gia đình ông. Ông thường giúp mọi người mà không yêu cầu một sự đền đáp nào cũng

như thường từ chối những việc có tính cách không xứng đáng. Nhiều người nói rằng ông sống một cách quá tiết tháo. Công việc ông thường giúp mọi người là làm đơn thừa kiện vì oan ức, việc sửa sang đường đi trong khu phố, giúp ý kiến, chỉ vẽ công việc làm ăn, dạy học không công cho một số trẻ con trong xóm. Về sau, người trong khu phố cử ông làm liên gia trưởng, rồi khóm trưởng, sau cùng là phường trưởng.

GIÁ TRỊ CỦA NHỮNG VIỆC CHỈ CÓ LỢI LỘC NHỎ NHẤT

Có khi bạn được ai đó đề nghị với bạn một công việc làm có lợi rất nhỏ, không tương xứng đối với công lao của bạn, hay không thích hợp với khả năng của bạn. Bạn nghĩ sao về đề nghị đó?

Bạn nhận lời hay từ chối?

Chúng tôi khuyên bạn nhận lời, nhận việc. Lẽ dĩ nhiên là sự nhận lời này không căn cứ vào lợi tức nhỏ nhoi ấy và cũng không phải vì quá túng cùng để đến nỗi làm công việc hết sức tẻ, không xứng đáng, nhưng mà, vì muốn biểu tỏ tinh thần thiện chí, chú tâm làm việc, nhất là muốn đáp ứng lời đề nghị thiện chí của người kia. Đây là cách thức được giải thích rằng có nghĩa nuôi dưỡng những sự liên hệ hợp tác với nhau trong tập thể đồng người.

Nếu không được đề nghị, bạn cũng cần tìm kiếm những việc tạm thời để làm. Công việc tuy không đem lại cho bạn những ích lợi lớn, hay không xứng đáng, vẫn là công việc đem lại cho bạn một số lợi nhỏ (có còn hơn là không) về tiền bạc, vật chất mà bạn cũng có thể sử dụng thời giờ của bạn một cách thích đáng.

Bạn còn nhớ anh chàng nhạc sĩ hót tóc đã tạm thời sử dụng thời giờ thất nghiệp của mình vào công việc hót tóc tại một cái chòi bên vệ đường ở Ngã Ba Ông Tạ? Công việc đó quả không xứng đáng, không hợp khả năng và cũng không đem lại lợi tức đáng kể cho anh chàng nhạc sĩ đó, nhưng lại chính là đầu mối đưa đến sự nghiệp sau này của anh. Cái công việc đó được khởi đầu có tánh cách tạm bợ, giúp chàng nhạc sĩ thất nghiệp «được đồng nào hay đồng nấy» cho qua cơn cơn bị nạn, nhưng về sau, công việc đó đã cho chàng nhạc sĩ nhiều kinh nghiệm. nhiều suy tư để rèn luyện một ý chí, một nỗ lực liên tục làm nên.

Chúng tôi cũng xin nhắc bạn nhớ rằng nhiều n tỷ phú, giàu có bậc nhất thế giới ngày nay cũng đã tận thân từ những công việc nhỏ nhất, có tánh cách tạm thời, tiền công chẳng được là bao nhiêu. Ông Vua Thế Hoa Kỳ Andrew Carnegie đã từng làm công việc của người giao phát thư, điện tín cho nhà bưu điện thành phố Pittsburg, chính nhờ công việc này, công việc chỉ đem lại cho cậu Carnegie mỗi ngày có năm cents tiền công, mà Carnegie đã có cơ hội tự học và gặp dịp may trở thành điện tín viên, rồi qua phục vụ cho công ty xe lửa rồi phát triển kinh tài, trở nên Vua Thép. Ông Vua Dầu Lửa Hoa Kỳ Rockefeller vào buổi mới vào đời đã làm công việc của một thằng nhỏ đi lượm khoai tây dưới nắng gay gắt cho một nông trại với tiền công mỗi giờ được 4 xu, nhưng đó lại là công việc khởi đầu cho sự làm giàu lớn của một người.

Trong số nhiều người chung quanh chúng ta thường có quan niệm làm lớn, đợi tới việc quan trọng mới làm, phải chuyện xứng đáng mới chịu đảm nhận. Những người như vậy thường để phí bỏ trôi qua nhiều thời giờ quý

báu của tuổi thanh xuân và đã không rút tía thêm được kinh nghiệm quý báu nào trong công việc và ở đời.

Chúng tôi, xin khuyên bạn đừng đòi hỏi xã hội chúng ta phải cung cấp cho chúng ta những chức vụ quan trọng và những công việc vĩ đại mà phải kiểm điểm mình coi có đủ khả năng để làm những công việc nhỏ và tầm thường không. Ở chung quanh chúng ta có vô số những công việc hết sức tầm thường mà chúng ta không thể làm được hay không biết làm. Bạn nghĩ xem có phải như vậy không?

Tuy rằng chúng ta không phải bị bắt buộc biết hay làm hết những công việc nhỏ và tầm thường đó, nhưng kỳ thật chúng ta cũng phải đề tâm làm cho được một khi công việc nhỏ nhất nào đó được đưa đến với chúng ta. Khi vậy, chúng ta tự xét mình phải làm việc với một thái độ nào, một tinh thần như thế nào?

Làm cho qua việc? Cho mau xong? Chúng ta khinh thường? Chúng ta không chú ý tới kết quả và ảnh hưởng của công việc đó? Có khi nào bạn đã lưu ý tới và đặt những câu hỏi đó trước mỗi việc? Nếu chưa bao giờ bạn nghĩ tới như vậy thì chúng tôi xin thành thật khuyên bạn:

— Nên tập cho mình một thói quen suy nghĩ trước mỗi việc, về ý nghĩa và thành quả của nó.

— Dầu là một công việc có tánh cách nhỏ nhặt, nhất thời, chúng ta cũng không nên khinh thường mà làm cho lấy có. Bạn nên nghĩ rằng việc nhỏ mà làm không được châu đáo thì việc lớn làm sao châu đáo được? Bạn phải tập thói quen tốt là làm đến nơi đến chốn tất cả mọi việc, dầu cho có đặc tánh như thế nào: quan trọng hay không, lớn nhỏ thế nào...

LÀM VIỆC VỚI TINH THẦN HĂNG SAY THÍCH THÚ

Trước mỗi việc,—dầu là một việc nhỏ như đã nói,—bạn cần tiến hành với một không khí thoải mái, thích thú. Lẽ dĩ nhiên là có nhiều loại công việc không đem lại cho bạn một thích thú nào, hơn vậy còn có thể đưa tới cho bạn nhiều bức bối, khó chịu.

Vậy thì làm sao bạn có thể tạo được không khí hăng say, thích thú hay thoải mái cho công việc đó được? Chúng tôi thông cảm với bạn điều này và câu hỏi tất nhiên phải có đó.

Chúng tôi xin giúp ý kiến cùng bạn với những điều như sau:

1. Trước mỗi việc, bạn hãy suy nghĩ và cho rằng việc sắp làm đó không phải làm cho *riêng ai hết*, mà làm *cho chính mình*. Nó sẽ đưa lại cho mình nhiều điều có lợi: chứng tỏ mình là người làm được việc, có khả năng và thiên chí, chứng tỏ cho người khác biết rằng mình là người có nhiều sáng kiến và *chịu làm việc*, không sợ công việc, không thoái thác trốn tránh công việc.

Nếu không vậy thì ít ra việc làm của mình cũng gây được một sự tin nhiệm đối với người khác, hay đối với người giao việc cho mình.

2. Knoan nghĩ tới những mối lợi lộc về vật chất, tiền bạc của công việc sẽ đem tới cho ai, bao nhiêu và cho mình, bao nhiêu. Vì có khi nghĩ tới việc này, bạn sẽ cảm thấy nản chí khi những mối lợi lộc đó không đến với mình hoặc đến với mình chậm hoặc là quá ít. Bạn phải quan niệm rằng việc làm của bạn sẽ được có kết quả, không bằng hình thức này, cũng bằng hình thức khác,

tự nhiên không cần phải lo nghĩ.

Có khi kết quả của công việc sẽ đến vào lúc nào không ngờ có giá trị tinh thần lớn gấp bội những lợi lộc vật chất hay là nó sẽ đưa tới một công việc khác khả quan hơn, thật sự có lợi hơn.

3. Bạn chỉ nên tiến hành công việc lúc nào bạn cảm thấy không bận rộn gì hết, tâm trí của bạn thanh thản. Nếu công việc không có tánh cách gấp rút, cần kíp và bạn chưa có được một sự thoải mái, hân hoan nào, bạn đừng làm vội, để công việc đó lại vào một lúc nào thích hợp mà tiến hành.

4. Nếu bạn thấy rõ trước là công việc sẽ đem tới cho bạn nhiều bức bối, tốt hơn hết trước khi bạn bắt tay vào việc, bạn đi giải khuây, đi chơi một chút. Sau cuộc giải trí, bạn cảm thấy không còn gì bức bối nữa, bạn mới bắt tay vào việc.

5. Khi tiến hành công việc, bạn có thể ca hát, huýt sáo nhỏ nhỏ, bạn cũng có thể nghe âm nhạc và nói chuyện vui đùa với người khác. Đó là cách bạn tạo những sự dễ chịu trong công việc.

Tất cả 5 điều khuyên vừa kể sẽ giúp cho bạn một không khí làm việc thích ứng, vui vẻ. Có như vậy, bạn mới đủ kiên tâm làm cho công việc được hoàn bị.

CHUẨN BỊ NHỮNG BƯỚC TIẾN

Chúng ta đang bàn tới chuyện mưu tìm một lẽ sống và đang còn xoay quanh vấn đề tạm thời làm những công việc nhỏ trong cơn bị vận để chờ thời.

Trong lúc "chờ thời",—như người ta thường nói,—bạn hãy đề tâm vào những bước tiến tương lai. Dầu rằng bạn chưa chắc chắn, với những điều kiện có thể,

tiến về một ngã rẽ nào của cuộc đời, bạn vẫn nên vạch ra trong tâm não một đường lối hướng thượng với một phương pháp vừa giản tiện vừa thích ứng, không đi ra ngoài thực tế, và có thể làm được.

Chúng tôi sẽ lần lượt trình bày cùng bạn trong chương kế tiếp sau đây.



CHƯƠNG II

HÃY CHÊ NGỰ NHỮNG MỐI LO NGẠI TRONG ĐỜI

Trong chương trước, chúng tôi đề cập đến 3 điều mặc cảm và 3 điều bị quan thường có của một số lớn bạn trẻ về những thua thiệt trong cuộc đời.

Chúng tôi thiết tưởng cũng cần nhắc thêm vài ý kiến của tác giả Napoleon Hill, viết trong cuốn The Master-Key to Riches, mà chúng tôi đã soạn dịch thành cuốn **LÀM NẶNG TUI TIỀN**.

Để chế ngự những mối lo ngại đó và chuẩn bị gầy dựng sản nghiệp, Napoleon Hill đã khuyên bạn trẻ muốn vươn lên trong đời, trước nhất phải theo 12 điều kể sau :

1. Hãy chuẩn bị một tinh thần luôn có trạng thái thanh thản.
2. Hãy luyện tập cho thể xác được lành mạnh.
3. Hãy hòa điệu trong hệ lụy nhân sinh.
4. Hãy vượt thắng những mối lo âu.
5. Hãy hy vọng đạt tới ước mơ.
6. Hãy tạo năng lực cho niềm tin.
7. Hãy tình nguyện chia sẻ những ân sủng.
8. Hãy tạo sức mạnh cho tình yêu.
9. Hãy mở rộng trí óc trước mọi vấn đề.
10. Hãy tự khắc phục.
11. Hãy tạo khả năng thấu hiểu con người.
12. Hãy chuẩn bị một sự bảo đảm về kinh tế cho cuộc sống.

Bạn có thể đọc thêm trong cuốn LÂM NẶNG TỬ TIỀN, cũng do nhà xuất bản Thanh-Tân ấn hành, đề hiểu thêm một cách rộng rãi về 12 điều khuyên quan trọng này.

Ở đây, chúng tôi xin tiếp tục thảo luận cùng bạn phương pháp chế ngự những mối lo ngại trong đời của mỗi người chúng ta.

CUỘC ĐỜI KHÔNG PHẢI LÀ

CON ĐƯỜNG ÊM MÁT VÀ THẲNG TẮP BẤT TẬN

Mỗi người trong chúng ta, dầu ở trong hoàn cảnh cuộc sống nào cũng có những mối âu lo riêng. Không phải chỉ kẻ nghèo mà cả những người giàu có, dư dả, hạnh phúc cũng có những mối lo ngại cuộc đời.

Thật ra không ai có thể sống được một cuộc đời toàn vẹn tốt đẹp, vì không có cuộc đời nào hoàn toàn đẹp, êm mát cũng như không hề khi nào chúng ta có thể đi được trên một con đường êm mát và thẳng tắp bất tận.

Trên đường đời, thỉnh thoảng chúng ta sẽ gặp những mối khó khăn và sợ hãi thuộc 7 trường hợp kể sau :

1. Sợ hãi sự nghèo khó.
2. Sợ hãi sự bệnh hoạn.
3. Sợ hãi sự mất tự do.
4. Sợ hãi sự thất tình.
5. Sợ hãi sự chỉ trích.
6. Sợ hãi về tuổi già.
7. Sợ hãi sự chết chóc.

Những mối sợ hãi này làm cho cuộc đời của con người giảm bớt phần lý thú, lạc quan và hy vọng. Chúng

được ví như những ổ gà, những con mương, những đoạn đường bị đào bới lở lõm nằm ngang mặt lộ lớn, khiến chúng ta phải giảm tốc độ, không thể nào lái xe chạy phóng nhanh được. Dầu rằng chúng là những chướng ngại trên đường đời của chúng ta, làm giảm gia tốc, chúng ta vẫn có thể vượt thắng, bằng cách :

1. Hãy chuẩn bị một tinh thần kiên quyết, chấp nhận những thử thách.

2. Phải có tầm mắt nhìn xa.

3. Phải quả quyết một lòng tiến tới.

4. Phải có can đảm tiến hành liên tục.

5. Phải quan niệm «trở ngại là mực độ đo lường khả năng vượt thắng».

Nếu bạn thực hiện được 5 điều này, bạn không phải lo sợ, bị quan hay mặc cảm gì cả.

4 KHẢ NĂNG TIỀM ẨN TRONG MỖI NGƯỜI

Chúng tôi xin thưa với bạn điều này, mỗi người chúng ta đã được trời phú cho 4 khả năng kỳ diệu :

- Khả năng nhìn xa của đôi mắt tinh anh.
- Khả năng suy đoán thần diệu của khối óc minh mẫn.
- Khả năng hoạt động sáng tạo của tay chân.
- Khả năng thưởng thức, cảm nhận của con tim.

Chúng ta phải hòa hợp bốn khả năng đó để sống, tạo thành một trạng thái đều hòa thích ứng với mọi sinh hoạt. Nếu chúng ta không kiểm soát, không điều khiển được đều hòa 4 khả năng đó để cho 1 trong 4 khả năng đó vượt trội, con người chúng ta sẽ dễ lệch lạc, những mối sợ hãi có cơ hội phát hiện. Vì vậy, bạn cần

luyện tập cho 4 khả năng này được đều hòa và kết hợp bổ túc hỗ trợ cho nhau trong tất cả mọi việc.

Chúng tôi xin lần lượt vạch rõ cùng bạn tiếp sau đây:

Bạn hãy nghĩ tới lúc bạn lái một chiếc xe trên xa lộ. Có phải bạn luôn luôn cần thận:

— Mắt nhìn về phía trước để nhận định về những hoạt động xe cộ trên đoạn đường trước mắt. Ít ra bạn cũng phải phóng tầm mắt để thấy rõ khoảng đường mà bạn lái xe chạy tới có những gì. Đây là bạn tận dụng *khả năng nhìn xa*, trong khi lái xe.

— Khi nhìn thấy mọi vật hay xe cộ trên khoảng đường trước mắt, có phải bạn phán đoán xem vận tốc của mỗi chiếc xe lưu thông trên đoạn đường đó như thế nào hoặc là bạn suy nghĩ về những dấu hiệu lưu thông bên vệ đường để quyết định bạn phải lái xe như thế nào, hoặc là quẹo về phía tay mặt hoặc là chạy chậm lại, rẽ sang tay trái, hoặc là nhận còi xin qua mặt và tăng tốc độ? Đó là bạn tận dụng *khả năng suy đoán* của khối óc.

— Động tác nhận còi, nhấn ga thêm tốc độ, quay tay lái về phía mặt hay phía trái, tức là tận dụng *khả năng hoạt động* của tay chân.

— Khi bạn vượt qua được một đoạn đường khó khăn, nhiều xe cộ hay vừa vượt qua mặt được một chiếc xe chạy cản đường, bạn khoái trá hay, bạn vừa thoát khỏi một tai nạn trong đường tơ kẽ tóc, bạn mừng rỡ. Đó là bạn đã tận dụng *khả năng thưởng thức, cảm nhận*.

Lấy thí dụ này làm căn bản, chúng ta sẽ đi sâu vào nhiều chi tiết, vấn đề khác nữa...

KHẢ NĂNG NHÌN XA TRONG CÔNG VIỆC

Chắc là bạn có thể mỉm cười mà nói rằng: «Vấn đề

đưa ra dễ dàng quá, tầm thường quá. Ailái xe mà không làm vậy? Ai làm việc gì cũng đều phải như vậy hết».

Xin thưa cùng bạn, nếu bạn nói như vậy, tức là chứng tỏ bạn đã quen thực hành bốn điều đó, bạn có thể là người ý thức, nhưng chúng tôi cũng xin thưa với bạn rằng không phải bất kỳ người nào cũng đều ý thức như bạn hết. Chắc là bạn có nghe người ta nói đến trường hợp những tài xế lái xe đường trường mà «ngủ gục trong ruột» chứ? Không thiếu gì những người như vậy, những người để cho tiềm thức lái xe chứ không phải họ lái. Họ sẽ có lúc tỉnh giấc bàng hoàng sau một tiếng động của một chiếc xe qua mặt hay tiếng người gọi lớn nào đó.

Trong những công việc khác, cũng có nhiều người đã làm mà không chủ định.

Những người đó chỉ làm cho có làm, không cần biết họ làm để chi. Câu này mới đọc qua có vẻ vô nghĩa lý, kỳ thật cũng không thiếu gì những người làm việc như vậy. Họ làm việc với tình trạng tắc trách, với tinh thần vô định hướng.

Chúng tôi xin khuyên bạn, trước mỗi việc, nên để một khoảng thời gian nào đó để suy nghĩ trước về những điều thuộc về hậu quả của công việc hay là thuộc về một tương lai gần sẽ tới với bạn.

Bạn hãy tập xử dụng những câu hỏi này trước mỗi công việc mà bạn sắp làm:

— Công việc này sẽ đưa tới hậu quả nào? Nó có gây được sự tín nhiệm của người khác đối với mình không? Nó có thể chuyển tiếp qua một công việc nào khác không?

— Công việc mà người ta giao cho mình có phải do sự tín nhiệm của người giao việc đối với mình không? Mình cần phải làm sao để phát triển lòng tín nhiệm đó?

Sau cùng, bạn hãy quan niệm rằng công việc hôm nay sẽ có ảnh hưởng tới công việc ngày mai, và công việc này sẽ dẫn nối tới công việc khác. Công việc cũng giống như con người, đều có liên hệ với nhau như những mắt sên trong một sợi dây sên (chaine). Bạn cần làm công việc này chắc chắn để dẫn tiếp tới một hay nhiều công việc khác chắc chắn hơn. Rất có thể công việc hiện tại không đem lại cho bạn một kết quả mong muốn, nhưng nó sẽ là đầu mối của những công việc khác khả quan hơn.

Có hiểu biết như vậy, bạn mới đạt tới một khả năng nhìn xa công việc mà làm với tinh thần tiến bộ chắc chắn.

KHẢ NĂNG SUY ĐOÁN CÔNG VIỆC

Bạn đã nhìn rõ thực chất giá trị của công việc không phải chỉ ở hiện tại mà là ở tương lai, một tương lai gần. Đó là chặn đường đầu tiên của công việc.

Nhưng, nếu bạn đang đảm nhận một công việc rắc rối, không những có kết quả tốt, mà nó sẽ đưa tới kết quả xấu thì sao? Bạn có thích công việc của bạn sẽ có kết quả xấu không?

Nếu không thì tốt hơn hết bạn phải để trí óc làm cho nó tốt và tránh trước những sự kiện có thể khiến cho nó trở thành xấu mà gây ra tai hại.

Vậy thì, bạn nên suy tính, có thể với nhiều giải pháp cho công việc càng hay. Trong số nhiều giải pháp đó, bạn chọn những giải pháp tốt nhất để làm và chia thành thứ tự hoặc theo sự quan trọng của từng giải pháp, hoặc chia thành loại, ứng biến theo thời gian. Nếu giải pháp một không ổn, bạn hãy thay đổi, tiến hành giải pháp hai, nếu giải pháp hai không thành nữa thì bạn bắt qua giải pháp ba ...

Nếu bạn làm việc mà không có giải pháp nào hết, chỉ có một lối làm việc duy nhất là lối làm bừa, làm càn, không suy tính, khi gặp trắc trở thì sẽ phải làm sao, nếu không có cách nào khác để thay đổi? Sự thất bại sẽ dễ dàng xảy ra.

KHẢ NĂNG HOẠT ĐỘNG CỦA CHÂN TAY

Trong tất cả mọi việc, sự thành hình và phát hiện kết quả vẫn do sự kết thúc hoạt động chân tay. Những tác phẩm sáng tạo thường do bàn tay khéo léo và công việc mau lẹ nhiều trường hợp do đôi chân nhanh nhẹn phụ lực với đôi tay đa năng, đa hiệu.

Bạn cần luyện cho đôi tay của bạn được khéo léo và đôi chân rắn chắc, nhanh nhẹn.

Nhưng công việc gì cũng vậy, tay chân làm việc thường do động lực thúc đẩy của trí óc, điều khiển do trí óc, theo đường lối chỉ vạch của trí óc. Bởi vậy, khi tiến hành công việc, dầu là một việc nhỏ như đã nói, đều phải có sự hòa hợp liên tục của tay chân và trí óc.

Bạn nên tập quen những điều kể sau:

— Chú tâm vào công việc, ngay từ khởi đầu, lúc diễn tiến tới khi kết thúc.

— Trong lúc làm việc, trí óc không nên rời bỏ tay chân, nghĩa là không nghĩ ngợi việc khác, không lo ra.

— Tập trung tất cả tinh thần, ý tưởng vào công việc để làm cho có kết quả tốt từng giai đoạn một, cho được mau lẹ hay bảo đảm được phẩm chất công việc hay món vật.

Một điều cần nói thêm rằng, dầu bạn đang hành nghề nào cũng vậy, bạn cần phải tập cho đôi tay của

bạn quen một thứ tự động tác. Điều này giúp bạn sẽ dễ dàng và mau lẹ thi hành công việc, cho dầu là công việc cấp bách thế nào đi chăng nữa.

Thí dụ bạn là một người thợ, hàng ngày làm chỉ mỗi một việc. Nhưng, công việc của bạn phải dùng tới nhiều dụng cụ thì bạn nên xếp đặt trước công việc nào bạn phải mó tay vào trước, công việc nào sau, nghĩa là bạn phải ấn định động tác 1, 2, 3, rồi tiến hành tuần tự. Chẳng hạn như bạn là người lái xe, một chiếc xe hơi chẳng hạn. Bạn không nên : cứ mỗi lần leo lên xe là sang số chạy vọt liền. Bạn nên cần thận tập quen :

1. Leo lên xe, kiểm soát lại coi tình trạng máy móc có an toàn không ? (thử thắng, ga, kèn, đèn báo hiệu)
2. Coi nhiên liệu còn đầy đủ không ? (sáng, nhớt)
3. Đề tay lên vô lăng, chân trên thắng và ga.
4. Đóng cửa xe lại, bỏ tay ra ngoài chuẩn bị làm dấu hiệu cho xe ra. Mở máy xe.
5. Nhìn về phía sau coi có trở ngại gì không, phía trước có trở ngại nào không rồi lái ra đường.

Trong trường hợp bạn hành nghề mà công việc không thể ấn định được thứ tự động tác, chẳng hạn như nghề sửa chữa máy móc, phải tùy theo tình trạng hư hỏng của máy móc cần điều chỉnh, thì bạn nên tạo một thứ tự về những vật dụng được sử dụng. Thí dụ những kềm, búa phải để ở một chỗ thích hợp, gần nơi hành nghề, sau khi sử dụng xong được đem trả về chỗ cũ. Những vật dụng đó để trên một tấm bảng gỗ. Trên tấm bảng gỗ có đánh số thứ tự những món vật được máng lên, và nơi món vật được máng phải vẽ hình của món vật đó để người khác lưu ý, sau khi mượn sử dụng.

đem trả lại đúng chỗ của nó.

Những điều trên đây sẽ giúp cho bạn thứ tự hóa công việc và không làm mất thì giờ quý báu của bạn trong khi hành nghề. Những điều đó cũng giúp cho tay chân của bạn hoạt động nhanh nhẹn, có những động tác đều hòa thích ứng, tiết giảm phí sức mà bạn cũng tránh được những bực bội, những phiền toái, mất thì giờ.

KHẢ NĂNG CẢM NHẬN

Con người là một bộ máy có cảm giác, biết xúc động. Tất cả mọi người chúng ta đều có thể nhận thức được kết quả việc mình đã làm.

Bạn cần tập một thói quen khác là nhận xét và suy định lại thành quả sau mỗi công việc đã làm của mình. Nếu công việc được toàn vẹn tốt như ý thì nên lưu ý phát triển thêm nữa trong những công việc sau kế tiếp. Còn như công việc không đạt được kết quả, điều mình mong muốn, bạn nên suy xét vì lý do nào nó có khuyết điểm để sửa chữa hoặc là để tránh ở những công việc đồng loại nối tiếp.

Đây là phương thức tự kiểm nhận. Nhưng, chúng tôi cũng xin khuyên bạn chấp nhận một phương thức cảm nhận khác. Đó là chấp nhận những lời phê bình của người khác. Những lời phê bình vô tư là những điều thật sự hữu ích mà người có thiện chí đem lại cho bạn.

Những lời phê bình về những công việc của bạn sẽ đưa tới cho bạn những nhận xét trung thực hữu ích, có thể vạch rõ cho bạn thấy những điều mà chính bạn không nhận ra được. Bạn đừng ngại.

Với những điều đó, bạn có thể suy định để tiến hành khá hơn. Bạn đừng ngại những lời phê bình có thể xúc phạm tới bạn và bạn cũng đừng sợ người khác vạch rõ những khuyết điểm của bạn hay của nghề nghiệp của bạn.

Bạn nên nghĩ rằng ở trên đời này, không ai hoàn toàn là hay, là tốt cả. Biết mình xấu, biết mình có khuyết điểm, do tự mình khám phá ra hay do người khác chỉ vẽ cho, mà cố gắng sửa chữa, làm tốt hơn theo sự chính đáng, đó mới là điều đáng ngợi khen.

Bởi vậy, bạn đừng ngại sợ những lời phê bình của người khác về bạn, mà bạn chỉ nên ngại rằng bạn sẽ không nhận được những lời phê bình của người khác về bạn. Vì như vậy, một là bạn không được người khác thương yêu, không được người khác hơn bạn trông thấy công việc bạn làm đã thật sự có giá trị đến mức độ nào và hay là công việc của bạn không đem lại một lợi ích đáng chú ý nào đối với người khác cũng như đối với bạn, thành ra không ai cảm nhận được giá trị thật sự của nó cả.

KHÔNG NÊN MẶC CẢM

Tự này giờ, chúng ta hãy còn nói chuyện chung quanh vấn đề chế ngự những mối lo ngại trong đời, và ở chương trước, chúng tôi cũng có dịp thảo luận sơ qua với bạn về những mối mặc cảm và bi quan của một số bạn trẻ.

Mặc cảm, bi quan chính là những thù địch cản trở bước tiến của chúng ta. Nếu bạn có một trong ba điều mặc cảm về sự nghèo kém, cô thế, về sự ít học, không

cấp bằng, về thua kém địa vị, nghề nghiệp, chúng tôi xin khuyên bạn, bây giờ hãy còn sớm và chúng ta có thể ngăn chặn, hủy diệt ba mối địch thù đó của tương lai chúng ta.

Bạn mặc cảm vì nghèo kém cô thế ư? Xin bạn đừng ngại. Chúng tôi xin nhắc bạn nhớ ra rằng mỗi người chúng ta khi sinh ra đời đều giống nhau cả: Chúng ta đã có gì che thân? Tất cả mọi người đều bắt đầu chào đời bằng một thân thể thiên phú là trần truồng, cũng như mọi sinh vật khác trên đời này. Còn người sở dĩ trở thành khác nhau là bị tập nhiễm những nhu cầu vật chất, mà quên đi những yếu tố về tinh thần, quên đi một số vốn liếng phong phú trời cho, đó là khả năng phát triển của bộ óc. Bạn có thể thiếu kém về vật chất, nhưng vật chất không thể tạo cho bạn một bộ óc sáng suốt cho chính bạn, ngược lại một bộ óc có thể cải tạo đời sống vật chất cho con người. Nếu bạn cảm thấy bị thua thiệt về vật chất, bạn cần phải nỗ lực tận dụng trí phán đoán, khả năng phát triển, tranh đấu làm việc cho được đời bạn trở nên khá hơn, khỏi phải bị thua thiệt. Khi đạt được mức thành công, bạn mới thấy rằng bạn thật sự giàu có không nghèo, đó là giàu ý chí tiến thủ. Đó là một tài sản vô cùng quý báu, có giá trị hơn gấp bội bất cứ tài sản vật chất nào. Hơn vậy, tài sản vật chất có thể bị suy sụp, tàn lụn, bị mất mát, còn tài sản về tinh thần đó không khi nào bị mất cắp, bị thâm lỗ.

Một khi bạn đã tạo dựng được một cuộc sống vật chất tiến bộ bằng khối óc minh mẫn, bằng ý chí tiến thủ, nghĩa là bạn đã tiến từ con số không tới con số có, bạn san bằng tất cả những trở ngại, thua thiệt, bạn đã vượt được những đoạn đường chông gai, bạn đã tạo nên một sức mạnh, một hấp lực đối với những người chung

quanh; nhiều người khác sẽ tự nhiên tới với bạn; chừng đó, chắc chắn rằng bạn sẽ thấy không bị cô thế.

Nói tóm lại, tuy bạn nghèo kém về vật chất, bị cô thế, bạn vẫn có thể với ý chí và bộ óc minh mẫn, bạn sẽ kết tụ lại được những điều bạn thua sút. Điều này hoàn toàn khác hẳn và đáng hãnh diện hơn trường hợp mà bạn vốn đã được sống trong một hoàn cảnh khá, có thể lực, có tiền bạc, vật chất đầy đủ mà bạn không biết phát triển hay không biết gìn giữ để đến đời phải tiêu tan hết đi.

Bây giờ, chúng ta hãy nghĩ đến trường hợp của người đang mặc cảm vì ít học, không bằng cấp. Xin bạn nhìn ra thực tế xã hội. Đầu phải bất cứ người nào không có cấp bằng đều phải cam sống một cuộc đời cô độc, nhọc nhằn, và cũng đầu phải hễ ai có bằng cấp cao là sống được một cuộc đời vinh quang hết cả. Vô số người trong chúng ta, đang ở xung quanh chúng ta đã thành công đầu phải đều do bằng cấp đem lại? Bạn hãy thử tìm hiểu xem những người thành công lớn nhỏ ở trên trường đời do những điều kiện nào? Có phải họ nhờ tài khôn khéo, biết tổ chức và biết nắm lấy dịp may đưa tới cho họ không?

Bằng cấp chỉ là mảnh giấy chứng nhận khả năng và mức độ học vấn của người nào được cấp phát. Nó chỉ là phương tiện cho một cuộc sống chứ không phải là một nhu cầu. Nhưng sở dĩ người ta quá chú trọng tới nó, chẳng hạn như trong xã hội chúng ta, chỉ vì một quan niệm lầm lạc đánh giá trị con người qua cấp bằng, đáng lẽ ra là phải chú trọng ở khả năng thật sự của mỗi người. Có vô số những người cố học hay tìm đủ mọi cách (gian

lận, mua bằng) để có được cái bằng cấp, để rồi ý lại, tự tôn, không cầu học, rốt lại chỉ có thể thành một người «hữu danh vô thực», một cái «khung lộng bằng cấp» mà thôi. Nói như vậy, không phải chúng tôi xóa bỏ giá trị của cấp bằng mà chính ra, chúng tôi muốn nói với bạn rằng bằng cấp không phải là một điều kiện cần và đủ giúp bạn thành công trên đường đời. Điều kiện cần và đủ đó là khối óc của bạn.

BẠN CÓ THỂ VƯỢT TRỘI HƠN NGƯỜI BẰNG Ý CHÍ TIẾN THỦ CỦA BẠN

Bạn không có bằng cấp, bạn ít học, nếu bạn có chí tiến thủ, bạn tự học không ngừng, bạn vẫn có thể đạt tới một trình độ khá. Có rất nhiều người chỉ tự học bằng cách đọc và chịu nghe lời chỉ dẫn của người khác, biết phục thiện nghe những lời phê bình mà sửa chữa, đã không bao lâu trở thành một người có khả năng mà những kẻ có bằng cử nhân vốn ý lại, không học hỏi thêm, ở lý một chỗ, không thể bì kịp.

Và, nếu bạn là người có bằng cấp, một người khoa bằng, chúng tôi cũng xin khuyên bạn là đừng tự mãn, cho rằng như vậy là đủ, là hơn người. Bạn nên học hỏi thêm nữa, cần biết thêm nữa. Trong thời đại văn minh tiến bộ của chúng ta, tất cả mọi việc đều ngày càng mới, ngày càng thay đổi. Nếu chúng ta bo bo với điều mà chúng ta tự coi là nhất rồi, tốt rồi, và nếu chúng ta cứ khư khư đứng lý lại một chỗ, tất nhiên chúng ta thoái bộ, bị bỏ rơi trong lúc nhiều lớp người khác tiến lên, vượt qua mặt chúng ta, và sẽ bỏ chúng ta, đi khuất dạng đằng xa.

Thiết tưởng, chúng tôi cũng cần thưa với bạn điều



hiên nhiên là những người có bằng cấp đa phần trở nên những chuyên viên chứ không phải là nhà tổ chức, chỉ huy công việc lớn. Lịch sử tiến bộ của nhân loại trong thế kỷ này đã chứng minh rằng những người bằng cấp thường khó làm được việc lớn, những công việc này chỉ dành cho những người có khối óc vĩ đại. Nếu không vậy, tại sao nhà lý thuyết về môn khoa học tổ chức của Pháp là Henri Fayol đã từng kêu lên rằng nền giáo dục hiện nay của thế giới chỉ đào tạo những chuyên viên chứ không nhằm đào tạo những nhà tổ chức, chỉ huy công việc. Hơn nữa, thực tế đã chứng minh rằng những người thành công lớn trên thế giới hiện hữu chỉ là những người có bộ óc chứ không có bằng. Từ các ông Vua Dầu Hỏa, Vua Xe Hơi như Rockefeller, Henry Ford, tới các ông Vua Thép, Vua Thuốc Lá Hoa Kỳ là Andrew Carnegie, James Buchannan Duke, đều là những người xuất thân là thợ, làm công nghèo nàn ít học, đâu có bằng cấp gì... Vậy mà sao họ thành đạt, có được một tài sản kết sù, có phải chăng là nhờ bộ óc thần diệu của họ?

Vì vậy mà chúng tôi khuyên bạn đừng có mặc cảm vì ít học, thiếu bằng cấp; chúng tôi lại khuyên bạn kiên nhẫn, thấy mình thiếu kém gì thì học hỏi thêm, và *học hỏi không ngừng trong suốt đời của bạn*.

Tới đây, chúng ta lại bàn qua vấn đề mặc cảm vì thua kém địa vị, nghề nghiệp. Nếu bạn ý thức được hai vấn đề mà chúng ta vừa bàn tới thì chắc bạn đã có đủ một tư tưởng vững vàng để không còn phải thắc mắc vì những thua kém địa vị. Về nghề nghiệp, mỗi người chúng ta có thể tìm một nghề thích hợp và nghề nào cũng đặc dụng trong xã hội chúng ta, cũng có thể đem lại một sự no ấm,

nếu chúng ta biết trau luyện cho nghề nghiệp chúng ta ngày càng tinh vi để tiến thân.

Chắc bạn còn nhớ trường hợp của chàng nhạc sĩ đi hát tót? Nghề hát tót không phải là nghề thích hợp của chàng nhạc sĩ đa cảm, nhưng với một ý thức tiến bộ, chàng nhạc sĩ vẫn có thể làm để đưa mình từ một hoàn cảnh thất nghiệp nghèo đói lên tới mức độ trên trung bình và nay đã thành người giàu có.

Xin bạn hãy nghĩ thêm về trường hợp này và cũng xin bạn đừng vội thất vọng, bi quan về nghề nghiệp hiện tại của mình. Có lẽ điều mà bạn cũng cần nghĩ tới là mỗi người chúng ta cần sống hướng nhìn về tương lai hơn là chỉ sống cho hiện tại, vì rằng hiện tại sẽ qua mau, lui vào dĩ vãng và tương lai là sự sống mới mẻ sẽ đến với chúng ta. Chúng ta phải làm sao để cho cuộc sống đó ngày càng tốt đẹp hơn?

Đó là vấn đề cần phải suy tính, phải không thưa bạn?

TAI SAO CHÚNG TA PHẢI LUÔN LUÔN BI QUAN?

Chúng tôi cũng đã vạch ra ba điều bi quan của hầu hết chúng ta. Đó là bi quan vì những thất bại, vì số phận hẩm hiu, ít may nhiều rủi, vì nghịch cảnh, chưa thấy tương lai.

Cũng như những mặc cảm, những bi-quan trong đời thường làm u ám tư-tưởng và giết mất những sáng kiến cùng những ý hướng tiến bộ của con người. Nếu bạn muốn trở thành một người có bản năng tranh đấu, quyết chọn tìm một con đường sáng để lập công danh, trước hết bạn nên xua đuổi tất cả những điều bi-quan của bạn.

Muốn được như vậy, chúng tôi xin khuyên bạn tập theo những điều khuyên kể sau :

1. Bạn nên hoạt-động, đừng bao giờ ngồi cú rữ, ngồi thừ một mình ở một nơi xó kẹt. Bạn nên ngồi ở chỗ thoáng mát, đi lại ở chỗ đông người và thường tìm những việc dễ dễ làm, đầu công việc đó là trò chơi hay là công việc có tánh cách vui sinh kể.

2. Bạn không nên quan-trọng-hóa những thất bại, coi những kết quả xảy ra sau mỗi việc, dầu là không đúng hay không làm vừa lòng bạn hoặc là người khác, hoặc là khiến cho có sự đổ vỡ nào đó không là những thất bại mà là một kinh-nghiệm. Bạn đừng thối chí nản lòng vì kết quả đó. Bạn hãy suy nghĩ về những hiện tượng đã xảy ra và hãy tìm những giải pháp khác tốt hơn, thích hợp hơn cho những việc đồng loại hay tương tự về sau. Người mình thường nói là «thất bại là mẹ thành công» rất là hữu lý. Có được kết quả trái ngược với điều mong tưởng, tức là thất bại theo ý-nghĩa thông thường, bạn có thêm một kinh-nghiệm làm việc, thêm một yếu tố chấn chỉnh lẽ lối làm việc để bạn đạt được một tình trạng khá hơn trong lần làm việc khác. Sau nhiều lần thất bại, bạn vẫn kiên trì thử thách mình với công việc, vẫn tiếp tục công việc với mọi cố gắng, khi thành công, bạn sẽ thấy mình thành công lớn và sự thành công đó quả thật đáng giá.

Chúng tôi xin khuyên bạn đọc thêm cuốn SỐNG ĐỜI VƯỜN LÊN và cuốn LÀM NẶNG TUI TIỀN do chúng tôi biên soạn và diễn dịch, bạn sẽ ghi nhận được những trường-hợp đáng ngưỡng mộ của những người đã thất bại nhiều lần mà không sờn lòng, nản chí, vẫn tiếp tục tiến bước tới thành công, với sự thành đạt tốt đẹp vinh quang.

CÂU CHUYỆN CỦA MỘT NGƯỜI PHẦN ĐẦU TỰ LẬP

Bây giờ, chúng ta nói đến trường hợp của những người bi-quan về số phận hẩm hiu, ít may nhiều rủi hay vì nghịch cảnh mà không thấy tương lai.

Thế nhưng, chúng tôi thiết nghĩ cách biện luận nào về vấn-đề này cũng không hay bằng câu chuyện thực tế kể sau :

Năm 1953, một thiếu niên tên Minh đã gục khóc bên quan-tài của người cha yêu dấu. Thiếu niên đó khóc vì thương tiếc người cha yêu kính của mình quá vắng số mà cũng khóc vì tương lai của cậu sụp đổ, mộng ước không thành sẽ tiếp liền theo cái chết của người cha đó.

Cha cậu đang lo cho cậu sang Pháp du học, theo đuổi ngành kiến-trúc hoặc là luật, nhưng chẳng may, cha cậu bị bạo bệnh mà từ trần.

Cậu là con duy nhất của một gia-đình chạy ăn hàng bữa, cha cậu mất đi thì trách-nhiệm một phần lớn thuộc về cậu. Hai năm sau, cậu phải đi làm; vừa đi làm vừa học thêm. Nhưng thời cuộc lúc bấy giờ xáo trộn luôn, cậu phải thôi học, để tâm vào công việc lo sinh kế. Nhưng, cậu thiếu niên đó chẳng may ra đời không nhằm lúc, những công việc làm ăn của cậu liên tiếp gặp phải thất bại.

Khởi đầu, một giáo-sư của cậu tiến dẫn cậu ra làm báo, nghề này cũng là nghề của thân phụ cậu trước kia. Làm được hơn hai tháng thì tờ báo bị đóng cửa, cậu lâm vào tình-trạng thất nghiệp. Đi xin chỗ làm nhiều nơi không được, cậu tiếp tục trau dồi nghề báo vừa học thêm. Suốt trong bốn năm liền, cậu bị lận đận, cộng tác với nhiều báo, nhưng không tờ báo nào được lâu quá ba tháng vì,

báo bị đóng cửa hay vì những lý do khác ngoài khả-năng và ý muốn của cậu. Tuy vậy, trong vòng thời-gian đó, cậu trở nên một ký-giả trẻ đa năng, đa hiệu, có thể viết và làm bất cứ phần vụ nào trong một tòa báo.

Những sự không may mắn trong nghề báo đã đem lại cho cậu,—bây giờ trở thành một thanh niên,—nhiều ý nghĩ buồn chán và cho rằng, có lẽ không có duyên may với nghề báo. Lúc bấy giờ, đã ngoài 20 tuổi mà người ký giả trẻ đó không nhìn thấy tương lai gì cả.

Xoay qua nghề viết sách rồi đi làm ở tư sở, và làm thợ vẽ quảng cáo, rồi trở về làm báo, chàng thanh-niên đó không ngừng tranh đấu. Tên tuổi đã được quen biết nhiều trong giới báo chí nhưng nghề nghiệp không đem lại cho chàng ta một số lợi tức đáng kể nào. Năm 1960, chàng thanh-niên đó được mời giữ một chân Phụ-Tá Giám-Đốc cho một văn-phòng phụ-trách về vận tải đường thủy với số lương tương đối khá, song song, chàng thanh-niên đó còn viết cho hai tờ báo. Lúc bấy giờ, cuộc sống tạm vững và chàng thanh-niên đó lập gia-đình, với một người con gái, còn trưởng của một thương gia.

Vốn là người tự lập, tánh không chịu phục tùng, chàng thanh-niên đó quyết định làm lễ cưới với tất cả số tiền do mình kiếm được và không nhận sự giúp đỡ nào của bên vợ. Chàng thanh-niên đó dành dụm tiền bằng cách chơi hụi. Khi anh làm lễ cưới, anh hốt hết tất cả các phần hụi rồi chạy vay mượn thêm một ít cho đủ số cần dùng.

MỘT BIẾN CỐ GÂY SỤP ĐỔ SỰ-NGHIỆP

Làm lễ cưới xong, khoảng sáu tháng sau, lúc vợ anh đang mang thai thì một biến cố của đất nước ảnh hưởng tới cuộc sống của anh. Biến cố ngày 11.11.60 xảy ra, tất

cả công việc của anh bị đổ vỡ : Chức vụ Phụ Tá Giám-Đốc của anh mất vì văn phòng anh làm việc bị giải tán và hai tờ báo anh viết cũng bị đóng cửa. Mất việc cùng một lúc ba nơi, anh lâm vào cảnh thất nghiệp và khủng hoảng tinh thần. Lúc đó anh kiếm vào hàng tháng, do ba công việc ấy, khoảng trên 20 ngàn đồng và anh cũng đang còn một số tiền nợ (do lễ cưới) cần phải trang trải cho các chủ hụi, vì đó là nợ hụi.

Vì không muốn người vợ cự mang và bà mẹ biết rõ sự thật, anh dấu việc mất công ăn việc làm ở cả ba nơi, hàng ngày đúng giờ, hai buổi đi làm, nhưng kỳ thật là anh đi lang thang ngoài đường hay vào ngồi ở trong các nhà hàng, quán nước. Nhưng tới cuối tháng tới kỳ lãnh lương thì sao, trong khi mẹ và vợ anh vẫn đinh ninh là anh còn đi làm ?

Tới ngày mà các tháng trước anh đã lãnh lương, anh nhờ một người bạn đi vay cho anh một số tiền tương đương với số tiền mà mấy tháng trước anh đem về nhà. Vì trong trường hợp cấp bách, anh phải vay bạc 12 và đúng, nghĩa là vay 1 ngàn đồng, mỗi tháng phải trả tiền lời 2 trăm đồng, tới khi nào trả được số tiền mượn đó thôi.

Giải quyết được một tháng, anh tiếp tục cuộc sống vật vờ thêm một tháng nữa. Lại tới ngày đem tiền lương về nhà, tiền mượn trước, cả vốn lẫn lời chưa trả được, anh lại phải nhờ người bạn mượn thêm cho anh một số tiền khác và anh phải chấp nhận một điều kiện rất đau khổ là số tiền mượn trước nhập với số tiền lời một tháng chưa trả được làm thành một số tiền mượn rồi cộng chung với số tiền mượn lần thứ hai. Tính trên số tiền cộng chung này mà anh phải trả tiền lời, vẫn trên

căn bản vay bạc 12 và đứng. Đây là một điều kiện vô cùng trói buộc, nhưng vì lâm vào cảnh ngặt nghèo, thương vợ, thương mẹ, anh phải chấp nhận.

Cuộc sống đau khổ về tinh thần đó kéo dài qua thêm vài tuần lễ nữa, đến một hôm, vào buổi trưa, anh về nhà theo lệ thường, mệt quá, không ăn cơm được. Anh vào phòng nằm nghỉ. Vừa đặt mình xuống giường, nằm thì cảm thấy đau nhói ở lưng khiến anh phải bật người dậy và khạt. Một đốm máu tươi bắn ra. Anh kinh hoàng. Anh khạt lần thứ hai, một búng máu lớn gấp bội vẩy ra. Anh rũ riết cả chân tay và nằm vật mình xuống, chuyện đã rõ ràng rồi: sự thất bại liên tiếp và nỗi đau khổ từ hai tháng qua đã khiến cho anh bị lao phổi và khạt ra máu.

Vợ và mẹ anh chạy vào, đưa anh đi bác sĩ, sau đó, biết không thể che giấu mãi được nữa, anh mới nói cho những người thân yêu biết rõ hết mọi nỗi đau khổ của anh. Chứng đó, để giải quyết những mối nợ oan nghiệt, vợ anh đem những nữ trang mà anh mua sắm vào ngày cưới đi cầm lấy tiền trả nợ mượn của anh. Đây cũng chỉ là một hình thức tránh bớt sự nặng nề của nợ nần vay mượn nghiệt ngã mà thôi.

Sau một thời gian dưỡng bệnh, với hết lời khuyên giải của bà mẹ và vợ, anh bình phục, trở lại đi kiếm việc làm. Một hôm, một người quen làm báo với anh từ ba năm trước, hiện đang làm Giám Đốc một cơ quan công quyền, cho người đi kiếm anh cho hay rằng muốn giúp đỡ anh bằng cách giao cho anh một công việc thích hợp với khả năng của anh, và công việc đó cũng rất khó tìm người đảm nhiệm trong lúc cấp thời. Anh đến cơ quan của người quen này, và người này cho anh biết là anh sẽ được thuê nhận vào làm tại cơ quan của ông và được giao việc, với một điều kiện là anh bằng lòng đi xa, vì công việc đó không phải ở Saigon.

Nghĩ tới số nợ nần chồng chất chưa thể trả được, tới cuộc sống gia đình khốn khổ trong những ngày sắp tới, anh nhận lời. Anh được gọi lên Cao Nguyên trông coi một phần vụ quan trọng ở đó, nhưng chỉ được hưởng một số lương khiêm nhường chỉ đủ xoay trở cuộc sống tạm thời.

BỐN NĂM TRẢ NỢ, MỘT NĂM GẦY DỰNG

Những ngày đầu tiên lên nhiệm sở mới, anh phải chống trả mọi nỗi khó khăn về tinh thần và vật chất thiếu thốn, nhưng anh cố gắng vượt qua bằng một sự tiết kiệm khắc khổ, ngay như sự ăn uống, anh không dám đi ăn hàng quán, tự tay nấu nướng lấy với phần thực phẩm đạm bạc. Sau đó, anh đưa gia đình lên tiếp tục cuộc sống thiếu thốn, nhiều tháng liền, vợ chồng anh ăn toàn cơm với rau muống chẻ chấm nước măng tre kho muối không thịt. Anh quyết định làm việc nhiều, dành dụm tiền nhiều để trả cho hết nợ. Ngoài công việc sở, anh còn viết bài gởi về Saigon đăng báo và trợ bút cho một cơ quan thông tấn. Tất cả mọi số tiền dành dụm được anh lần lượt chuộc hết những món nữ trang đã cầm và thanh toán những món nợ từ trước.

Sau khi trang trải được hết những món tiền oan nghiệt, anh được chuyển về Saigon. Kết quả sau bốn năm ở miền Thượng, anh trang trải được nợ và dư được 40 ngàn. Về tới Saigon, anh truất phân nửa số tiền dành dụm sửa tạm lại căn nhà do thân phụ anh để lại từ khoảng 15 năm trước, nay đã hư hỏng nhiều, vì từ lâu không được tu bổ, và một nửa để mua một chiếc xe gắn máy hàng ngày dùng đi làm.

Anh vẫn tiếp tục làm việc trong sự nỗ lực đều hòa,

gia tăng thêm những công việc riêng đem lại lợi tức phụ trội. Khoảng một năm, sau khi từ Cao Nguyên về, cùng với sự hợp lực của bà mẹ và người vợ đảm đang, anh có được một số tiền cất lại hoàn toàn ngôi nhà của thân phụ để lại với 6 thước ngang và 20 thước bề dài, bằng gạch, với kiểu mẫu do anh phát họa mới mẻ, khang trang, và ngôi nhà đó đã có trị giá khoảng 2 triệu đồng, ngay sau khi cất xong. Từ đó, anh tiếp tục một cuộc đời tranh đấu không ngừng để vươn mình lên, bảo đảm cuộc sống của đàn con ngày càng nhiều. Tuy nhiên, cuộc đời của anh chưa hết xáo trộn. Tình trạng quân dịch của anh vẫn còn lằng nhằng, bởi lẽ anh thiếu sức khỏe và được hoãn vì bệnh phổi (hậu quả của sự làm ăn thất bại, khất ra máu năm xưa). Cứ 6 tháng anh phải một lần đi trình diện trở lại. Tình trạng này đem tới cho anh nhiều phiền phức, không thể hoạch định những công việc dài lâu, lại vừa tốn kém. Trong những thời kỳ hoãn dịch ngắn hạn ấy, anh tiếp tục viết sách, để kiếm thêm tiền vừa nuôi sống gia đình, vừa dành dụm vốn cho vợ buôn bán thêm. Vì những bất trắc thường tới với anh, anh phải trù liệu một ngày nào đó phải lên đường nhập ngũ, dầu rằng số tuổi của anh đã cao, lúc đó, không thể nào anh lo nuôi sống gia đình được vững vàng, anh phải trao trách nhiệm cho người vợ buôn bán nuôi con, với số vốn hiện có. Về phía đàn con của anh, anh đã dự trù cho chúng một tương lai có tiền ăn học, anh đã mở cho mỗi đứa một trương mục tiết kiệm tại ngân hàng. Anh kiếm được số tiền nào là anh bỏ vào chia đều cho chúng, để trong tương lai, chúng sẽ có riêng mỗi đứa một số tiền, gặp khi bất trắc, không đủ tiền đóng học phí, chúng sẽ xử dụng tới những món tiền riêng đó.

8 ĐIỀU TỰ CỨU

Thưa bạn, xin bạn nghĩ về trường hợp này. Nếu bạn biết rằng trong tất cả những mối bi quan, khốn khổ, lao tâm trong đời của một người thanh niên nghèo, tự lập thì người thanh niên vừa được nói tới, đều có cả. Nhưng, anh đã đánh đuổi những mối bi quan cùng khổ đó để cố gắng vượt lên và san bằng được tất cả thua thiệt trong đời.

Trường hợp này cho thấy kết quả về một phương pháp tự cứu, gồm 8 điều là :

1. Nỗ lực không ngừng.
2. Chịu khó làm việc và kiên nhẫn.
3. Cần kiệm, biết hy sinh những nhu cầu nhất thời.
4. Biết tổ chức một cuộc sống thích hợp từng giai đoạn.
5. Biết tìm vui trong công việc, biết chọn một lý tưởng làm việc và biết chọn một mục đích để theo đuổi.
6. Không yếu hèn trốn tránh trách vụ và hăng hái hoạt động.
7. Nhìn đời bằng cặp mắt trung thực, sâu sắc, không dễ yếu lòng.
8. Tận dụng sáng kiến và tạo cho mình một không khí thoải mái, yêu đời.

Nếu bạn thực hiện được 8 điều nêu trên thì những mối bi quan sẽ không thể tồn tại ở trong con người bạn và bạn sẽ mau đạt được những tiến bộ khá hơn, cuộc đời của bạn sẽ trở nên thanh cao hơn.

HÃY CHỖI DẬY ĐI VÀ HẰNG HÁI DẪN THÂN

Quá rụt rè, nhác sợ, chúng ta không làm gì được. Quá u buồn lo lắng, chúng ta cũng không thể làm nên chuyện. Cho đến những ám ảnh vì những thất bại cũng là những đe dọa bước tiến của chúng ta trong tương lai.

Bạn cần đánh đuổi tất cả để cho tinh thần sáng suốt, một lòng vững tin và cho được hăng hái trong các công việc sắp tới.

Bạn phải làm sao? Nơi đây, chúng tôi sẽ trình bày với bạn những điều cần thiết phải làm.

Nếu nói đến thành công thì phải nghĩ tới thất bại. Nhưng thất bại không phải là một điều đáng sợ nhục mà đó là một tình trạng đem tới cho con người những kinh nghiệm quý giá. Một người kiên trì và có chí lớn luôn luôn coi thường những thất bại và sau mỗi lần thất bại là nỗ lực thêm hơn với một tư tưởng mới, một thái độ cương quyết hơn.

Theo triết lý thực dụng của Andrew Carnegie, trong 17 nguyên tắc của «chiếc chìa khóa vàng mở cánh cửa thành công» thì nguyên tắc thứ 6 là phải biết *chỗ dẫy từ thất bại*, nghĩa là phải tập một thói quen học hỏi những kinh nghiệm do những sự thất bại đưa lại.

Nguyên tắc này đã được Napoleon Hill vạch rõ là phải rèn luyện thành một tập quán, trong mọi trường hợp thất bại để có thể tìm thấy hy vọng, để gây hứng khởi cho con người bắt đầu trở lại khi kế hoạch của họ đi lạc hướng, vì rằng sự việc đi lạc hướng thế nào cũng phải có ít nhất xảy tới vài lần trong bất cứ đời người nào.

HÃY VUI SỐNG VÀ HÀNH ĐỘNG VỚI THÁI ĐỘ HƯỞNG THUỢNG

Điều quan trọng trong việc rút tĩa kinh nghiệm thất bại là phải giữ vững tâm trạng, không đến nỗi phải xao xuyến lo âu thái quá. Chúng ta phải tìm đủ mọi cách để có thể được sống vui. Sự vui vẻ, yêu đời chính là động lực thúc đẩy chúng ta tiếp tục tiến hành với công việc mới theo chiều hướng mới. Thiếu sót điều này, chúng ta có thể giam hãm trong ngục tù lo âu u ám và chán nản hết muốn làm được việc gì.

Muốn được vui sống và xua đuổi những hắc ám buồn lo của cuộc đời, bạn nên tìm cách giải khuây trong lành bằng ngoại cảnh và luôn luôn nghĩ tới những hình ảnh đẹp trong cuộc đời và tương lai.

Dale Carnegie đã cống hiến nhiều cách vượt thoát lo âu và vui sống mà chúng ta có thể tập luyện được.

Trong cuốn *How to stop worrying and start living* (Thôi đừng lo âu và hãy vui sống), một cuốn sách đã được ấn hành trên ba mươi lần và đã bán trên 2 triệu cuốn tại Hoa Kỳ cùng đã được phiên dịch ra 20 thứ tiếng khác nhau thuộc vùng Âu, Á và Phi Châu, Dale Carnegie đã phân tách ra nhiều phương cách căn bản để giải trừ những mối lo âu, những cách rèn luyện tinh thần được thơ-thoải và phần đầu.

Với chủ trương diệt trừ những mối lo âu, thù địch của cuộc sống vươn lên, Dale Carnegie vạch ra 7 cách thức giúp cho tâm hồn được thanh thản và tinh thần được phấn khởi là :

1. Tư-tưởng : lạc-quan, bình tĩnh và dững cảm.
2. Đừng trả thù những người đã hại mình.

3. Đừng buồn trước thể thái nhân tình, những sự chua cay, bạc bẽo. Bạn phát nhưng đừng mong sự hồi đáp của người mà chúng ta bạn phát.
4. Nên kiểm điểm những điều phước lộc của mình nhưng không nên kể những điều tai họa (count your blessings, not your troubles!).
5. Tự tìm hiểu và sống theo ý mình, đừng bắt chước người nào cả.
6. Định mạng đã sẵn - dành cho ta những gì thì nên xử dụng những thứ ấy.
7. Thương người như thể thương thân. Đem phước lành cho người khác để quên những sự khổ đau của mình.

TÌU TRỪ BUỒN NẢN, MỆT MỎI ĐỂ ĐƯỢC THƠ THỐI, HÂN HOAN

Ngoài những thất bại, những thua thiệt, những bạc bẽo ở đời, bạn có thể còn buồn nản vì mệt mỏi. Bạn cũng cần trừ khử vì đó cũng là một loại thù địch có thể làm rùn chí, cản trở lòng hăng hái của bạn.

Dale Carnegie vạch ra 6 phương cách giúp bạn được thơ thối, hân hoan như sau :

1. Khi nào bạn làm việc cảm thấy mệt, hãy nên nghỉ ngơi.
2. Trong khi làm việc, nên để một khoảng thời gian xả hơi, gọi là dưỡng sức.
3. Nên tập cách nghỉ ngơi ở nhà, nếu bạn là nội tướng, để cho được trẻ đẹp và khỏe mạnh được lâu.
4. Trên bàn làm việc, nên dọn dẹp hết các thứ giấy tờ, dụng cụ và chỉ để những gì liên quan đến công việc mà

thôi, nên làm những việc quan trọng (hay khó) trước. Trước một vấn đề khó, nên thu lượm những dữ kiện giải quyết đầy đủ rồi hãy giải quyết nhậm lẹ. Tổ chức công việc bằng cách phân quyền, ủy quyền cho người khác để cho có nhiều thì giờ điều hành và kiểm soát.

5. Nên làm việc bằng những hoạt động hăng hái; lĩnh hoạt thì sẽ tránh được sự lo lắng, mệt mỏi.

6. Không nên lo ngại về sự mất ngủ, vì chính sự lo ngại đó có hại tới sức khoẻ.

* * *



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

CHƯƠNG III

NGHỆ THUẬT DẪN THÂN LẬP NGHIỆP

Chúng tôi vừa có dịp thảo luận với bạn về việc tìm một lẽ sống trong đời và những phương cách dẹp bỏ những nỗi mặc cảm, bi quan để mưu tìm lẽ sống đó. Chắc là bạn đã thấy một nguồn hy vọng, những tia sáng cuộc đời ? Bạn hãy tin tưởng vào tương lai.

Nơi chương sách này, chúng tôi xin trình bày cùng bạn một vấn đề mà bạn có thể nghĩ tới hay đã nghĩ tới mà không thể diễn tả ra được một cách xác thật. Đó là nghệ thuật dẫn thân lập nghiệp. Làm sao chúng ta lập nghiệp được hiệu quả ? Tại sao chúng ta phải dẫn thân ? Tại sao dẫn thân là một nghệ thuật ?

Những câu hỏi liên tiếp đến với bạn, nếu bạn chưa thấu đáo, bạn dễ bối rối.

Chúng tôi xin cùng bạn giải tỏa tất cả những điều thắc mắc đó.

DẪN THÂN, MỘT THÁI ĐỘ KIÊN QUYẾT

Trước hết, chúng ta hãy nói về hai chữ «dẫn thân».

Đây là một từ ngữ mà giới sinh viên Việt Nam đã thông dụng trong những năm cuối thập niên 60 và đầu thập niên 70, biểu tỏ một thái độ quả quyết làm, chấp nhận mọi gian nguy và trở ngại, thử thách, một cuộc thử lửa khả năng và ý chí của mình.

Chúng tôi đã mượn hai chữ này để làm tựa sách và đặt thành vấn đề thảo luận cùng bạn đọc, vì nghĩ rằng hơn bao giờ hết, hai chữ này rất thích hợp với nhu cầu tranh đấu với cuộc sống của các bạn trẻ sắp hay đang vào đời, trong đó có nhiều bạn trẻ thuộc lớp tuổi đôi mươi và sinh viên.

Dẫn thân vào đời, tức là chúng ta chấp nhận cuộc đời đầy rẫy chông gai và thử thách, nhưng chúng ta không nao núng, bởi lẽ chúng ta đã vốn trau luyện một khả năng vững vàng và một ý chí phấn đấu mạnh mẽ, một tinh thần sắt đá. Dẫn thân vào một cuộc phiêu lưu nguy hiểm hay dẫn thân vào một cuộc đời tranh đấu cam go, chúng ta cũng đều cần phải có một tấm lòng quả cảm, cương nghị và một thái độ hào hùng. Hoàn cảnh có khác nhưng ý nghĩa như nhau. Chúng ta đã chấp nhận dẫn thân, tức là không thể đứng dừng lại nửa chừng hay lùi bước. Chúng ta phải tự coi mình như là một người có tinh thần thượng võ, trước những hiểm nguy, đe dọa, nếu không nói là chúng ta phải có một tinh thần hiệp sĩ.

Có như vậy, chúng ta mới không thể là một con người hèn yếu, bạc nhược mỗi khi đứng trước một biến cố, một nghịch cảnh.

THẾ NÀO LÀ MỘT NGHỆ THUẬT DẪN THÂN ?

Nói đến nghệ thuật là nói đến một đặc tánh bao quát, mơ hồ và nhiều khi quá trừu tượng. Nó hoàn toàn khác biệt với dẫn thân là một thái độ, một hành động xác thật. Nếu không nói đó là hai tánh chất hoàn toàn khác biệt nhau thì cũng có thể nói là không tương đồng. Vậy sao chúng tôi lại dùng chữ «nghệ thuật dẫn thân»

để nói tới một phương cách hành động vào đời ?

Thật ra, «nghệ thuật» và «dẫn thân» là hai trạng thái hành động khác biệt nhau nhưng có chỗ dung hòa. Điều này cũng được ví như âm dương là hai điều khác biệt nhưng vẫn có lúc dung nạp với nhau.

Ở đây cũng vậy. Dẫn thân đã biểu lộ một hành động, một thái độ quả quyết, mãnh liệt, nhưng nghệ thuật là một cái gì khéo léo, nhẹ nhàng và tinh xảo, thâm mỹ. Vậy thì nghệ thuật dẫn thân có nghĩa là phương cách chấp nhận dịu dàng, tinh tế, đẹp và cần trọng. Nói khác đi, đó là cách thể vào đời khôn khéo, thông minh và dịu dàng.

Chúng tôi không muốn để bạn nghĩ rằng dẫn thân vào đời có nghĩa là lao đầu vào cuộc sống một cách hùn hục, làm việc không suy nghĩ, làm việc trời chết, bất kể hậu quả mà, mục đích chánh của quyển sách này và những lời thân ái mà chúng tôi gửi tới bạn đều có ý nghĩa giúp bạn vạch định ra một cách vào đời chừng chạc, lịch sự, thành công và lý thú trong sự dễ chịu, không trắc trở. Chúng tôi nghĩ rằng đó là điều mà mỗi người chúng ta hơn một lần mong ước trong đời, ngó hầu tạo được một nếp sống xứng đáng và ý nghĩa, không phải cao cả mà là trên mức trung bình.

Vậy thì, dẫn thân như thế nào cho có nghệ thuật ?

Chúng tôi xin đề nghị với bạn mấy đề tài suy tưởng

kể sau :

1. Trau luyện một ý chí sắt đá.
2. Trang bị một tinh thần thanh cao.
3. Kết tạo một khả năng vững mạnh.

Đó là ba đề tài lớn. Mỗi đề tài có những vấn đề

nhỏ, kèm theo mỗi vấn đề nhỏ là những trường hợp điển hình, những mẫu chuyện sống thực gần gũi với chúng ta.

Ở hai chương trước, chúng tôi trình bày và đưa đến bạn nhiều điều khuyên. Đó là sự chân thành nhất của chúng tôi khi muốn giúp bạn tránh thoát một số thù địch, trở ngại trong cuộc đời, vào những giai đoạn đầu của cuộc tranh sống ngoài xã hội, cùng vạch định một lẽ sống cho hiện tại và tương lai.

Ở những chương kế tiếp, chúng tôi xin đề nghị với bạn một phương thức khác trong sự giao tiếp tinh thần giữa chúng ta. Chúng tôi sẽ đưa ra ít lời khuyên hơn mà trái lại, chúng tôi sẽ đưa ra nhiều trường hợp để bạn suy tư, và những điều chúng tôi trình bày chỉ có tánh cách hướng dẫn.

Chúng tôi tin rằng cách này sẽ giúp bạn tập cho trí óc làm việc nhiều hơn, suy tưởng nhiều hơn, đó là cách thiết thực hữu ích cho bạn trong tất cả mọi việc, kể cả các việc làm trong ngày, trong cuộc đời, cũng như trong công việc đọc cuốn sách này.

Vì, nếu rằng bạn đọc quyền sách này xong, bạn vứt đi vào xó kẹt nào đó, không suy nghĩ gì hết, hóa ra bạn chẳng ghi nhận được sự hữu ích nào do cuốn sách này đem lại, bạn vừa mất thì giờ, mất công đọc, và mất cả tiền mua nữa, thành thật mà nói trắng ra, và như vậy; hỡi ơi, thưa bạn, sách này thật vô dụng và nó sẽ không còn lý do tồn tại, phải không thưa bạn?

Bây giờ, chúng ta tiếp tục nói đến những đề tài liên quan tới nghệ thuật dẫn thân của chúng ta.

BA KÊ BỘ HÀNH

Bạn hãy nhìn con đường rộng lớn ở trước mặt. Đó là một đại lộ đông người và nhiều xe cộ xuôi ngược. Trước mặt bạn là một khung cảnh náo nhiệt. Con đường không có vẻ gì là êm mát. Nắng bắt đầu gay gắt, xe cộ như rượt đuổi nhau và người người đều có vẻ vội vã.

Bạn đứng quan sát con đường và chuyện gì sẽ xảy ra trước mặt bạn?

Ồ kia, anh A đang muốn băng qua đường. Bạn muốn gọi anh lại mà không được vì xe cộ, người ồn ào quá, bạn đâu có gọi lớn chắc gì anh đã nghe được, hơn nữa là người lịch sự, thính không, bạn không thể gọi lớn để có thể khiến cho những người đang đứng gần bạn phải giật mình. Bạn đành phải chịu đứng nhìn xem anh A đang làm gì. Anh A cứ thập thò, dòm băng qua đường mà không được. Anh lại không chịu đi tới lần ranh vạch sẵn dành cho người bộ hành qua đường. Anh có vẻ là người không biết luật đi đường, hoặc vả, anh biết mà không chịu tuân theo luật lệ đó cũng nên. Ở kia, anh A đã băng qua đường. Anh lăm lăm đi nhanh qua. Xe cộ đang lưu thông phải thắng gấp, một chiếc xe suýt chút nữa đụng phải anh. Anh đã làm cho nhiều người hết hồn. Thế là có một vụ chửi mắng vung vít giữa anh và người lái xe kia. Cả hai đều là người nóng tánh, không kèm giữ được ngoài công lộ.

Chắc là bạn phải phì cười chê trách lối đi ngang tàng, vô ý thức của anh A phải không?

Bây giờ, bạn hãy lưu ý tới anh B đang từ xa đi tới kia. Anh B làm gì mà có vẻ không đang hoảng, cứ ngó trước ngó sau, đi cách khập khập dường như lo ngại

một điều gì hay như đang sợ ai rình rập, đuổi theo ở phía sau. Một người đang đi trên đường thấy anh, chặn đầu anh lại hỏi thăm gì đó. Người này đưa tay cho anh bắt. Anh B nắm lấy tay người đó bằng cả hai tay của mình và cúi rạp đầu xuống một cách khúm núm.

Bạn hãy nhìn thái độ của anh B giữa đám đông người. Chắc là bạn không đồng ý những cử chỉ có vẻ thấp kém đó?

Bạn lại nhìn anh C kia. Anh này cũng đang đi huênh hoang ngoài đường với người bạn. Vừa đi, anh vừa khoa tay múa chân, cười nói hồ hởi, nghiêng ngả, anh bắt gặp những người chung quanh đang nhìn ngó anh.

Chắc bạn cũng không hài lòng về tác phong của anh C, một tác phong kém của người thiếu tự trọng?

Với ba trường hợp của ba người bộ hành này, bạn bằng lòng tư cách của người nào? Chắc là không hài lòng người nào hết phải không?

Bạn không hài lòng, rất đúng, vì cả ba trường hợp đều thiếu lịch sự, mất tư cách của người có học và đường hoàng. Ba trường hợp trên là ba trường hợp cần nên tránh theo phép lịch sự thông thường ngoài quang lộ và ở giữa chỗ đông người. Tất cả đều khiến cho những người chung quanh phải chê trách, nếu không nói là khinh bỉ.

Khi chúng tôi đem thí dụ này nói với bạn ở đây, bạn có nghĩ rằng là thừa không? Thừa bạn, không, vì đây là một cảnh trong muôn ngàn cảnh diễn ra trong cuộc sống của chúng ta, vạch rõ ràng tư cách con người rất cần thiết trong mọi sự giao dịch. Đó là yếu tố đầu tiên cần phải nghĩ đến, phải giữ gìn trong mọi sự giao tiếp ngoài xã hội, nếu chúng ta không thể khiến cho

người khác khen mình thì ít ra, đừng để người khác phải chê trách coi thường. Vì, khi người khác coi thường, khinh khi chúng ta, chúng ta khó lòng đạt được những thành công, sự cảm tình, quý mến của những người đó.

KHÔN KHÉO TRONG VIỆC GIAO-TẾ

Trong mọi việc giao dịch, đi lại bạn cần giữ vẻ hòa nhã với mọi người. Yếu tố mau sớm đem lại thành công là việc biết thu phục cảm tình những người chung quanh. Bạn cần lưu ý những điều kể sau :

1. *Dáng điệu phải chừng mực*, để gây uy tín với mọi người, bạn luôn luôn giữ thái độ đứng đắn và kính nghiêm. Bạn đừng bao giờ tỏ vẻ vội vã, bốc đồng, trẻ con. Có người đã trọng tuổi mà không giữ được thái độ nghiêm chỉnh, việc gì cũng lụp chụp, ăn nói không rành mạch, lấp vấp, hoặc làm trò cười những người chung quanh. Bạn tuy trẻ, tuy chưa có địa vị, bạn ăn nói đúng mực, đi đứng nghiêm chỉnh, trang nhã, khoan thai, cười đùa ý nhị, phải lúc, hành động thích hợp, phản ứng phải lúc, câu chuyện của bạn nói ra lý thú, không ồn ào, bạn sẽ dễ khiến người đối diện nể nang và kính mến. Khi bắt tay người nào, bạn đừng có khúm núm, đầu người đó có tuổi hay có địa vị, giàu có đến bậc nào đi chăng nữa. Bạn chỉ cần có một vài cử chỉ lịch sự vừa phải, một nụ cười cởi mở chân thật là đủ. Bạn không cần phải gặp người xuống, không phải dạ vâng luôn miệng và bạn cũng không cần phải dùng tất cả hai bàn tay mình để nâng bắt tay người đối diện, vì những hành động đó đã biểu tỏ cái tư cách yếu đuối, cái mặc cảm thấp kém của bạn, và như vậy, lại càng chứng tỏ bạn thiếu tự tin,

nghĩa là một người thiếu căn bản về đức tánh cũng như khả năng của mình.

2. Về ngoài nghiêm chỉnh, đầu sao thì bạn cũng cần có cái vẻ bề ngoài nghiêm chỉnh, cốt tránh «bộ vó xắc lảo, đều cẳng», hay «ma cà bông, ma cà chớp». Bạn nghèo, nhưng nghèo tiền, quyết không thể nghèo về tác phong. Bạn có thể mặc một cái áo rách, nhưng cái áo đó tươm tất, sạch sẽ, thẳng thớm không nhăn nát, gài nút cẩn thận. Bạn có thể không tiền trong túi nhưng đầu tóc chải dềng hoàng, không cần lảng mướt kiểu đi đực, và không đến đổi bù xù như lông chó mực lẫn bếp. Bạn có thể không đẹp mặt, đẹp trai nhưng bạn không cau có, bạn tươi cười tự nhiên, không trừng trạo, mắt không lảo liên như kẻ cắp, miệng môi không thâm trệ như kẻ hút xách, mắt không lơ dờ như kẻ nghiện ngập. Mỗi lần đi đứng, bạn nên hoạt động thoải mái, tự nhiên chớ không lơ dờ như cá lóc sắp chết. Khi giao tiếp với ai, bạn nên tỏ ra nhiệt tình, mau mắn, thiện chí giúp đỡ, biết kính nhường người lớn, biết khoan dung, rộng lượng đối với kẻ nhỏ.

3. Tổ ra là người hiền biết, nơi chỗ đông người, mỗi việc, bạn nên cẩn trọng trong lời nói, đi đứng, suy xét trước mỗi hành động. Bạn phải lưu ý nhận xét tư cách cùng thái độ của người mới quen biết để lựa lời mà nói, để khỏi vô tình làm mất lòng họ. Đối với sự chơi bời, bè bạn, bạn cần tìm những người bạn tốt, biết nhiều, có học và giỏi hơn bạn, có những đức tánh đáng mến để giao du, nhờ vậy, bạn có thể học hỏi thêm ở những người đó.

Nói tóm, đây là ba điều căn bản trong việc giao-tế và thu phục cảm tình mọi người chung quanh, nói gọn

lại là ăn nói khôn khéo, tác phong chừng chặc và biểu tỏ sự thông minh cầu tiến.

Từ đó, bạn gây tín nhiệm với mọi người được hiệu quả hơn. Nếu bạn không mấy chú trọng tới cái vẻ ngoài này, bạn sẽ mất đi phần lớn ưu thế trong cuộc làm ăn, vì thông thường người ta suy đoán cái vẻ ngoài đó để quyết định thái độ là tín nhiệm hay không. Bạn đâu có tài giỏi đến đâu mà cái «vẻ ngoài» hơi bề bối cũng dễ khiến cho người ta xa lánh hoặc không dám giao những việc có lợi lộc đáng kể.

THÁI-ĐỘ NHIỆT-THÀNH RẤT HỮU ÍCH

Trong bất cứ nghiệp vụ nào, hay bất cứ công việc nào, sự nhiệt thành cũng đem lại nhiều ích lợi và nhiều cảm mến. Nếu bạn sống về nghề thương mại, bạn lại càng phải trau luyện cho mình đức tánh này. Cho dầu bạn là một viên chức công sở, hay một người thợ trong hãng xưởng, bạn cũng phải nhiệt thành, sốt sắng trong khi giao tiếp người ngoài. Thái độ niềm nở của bạn dễ khiến cho người đối diện chẳng những có cảm tưởng tốt về bạn, về công việc của bạn mà cả với cơ quan, hãng xưởng cùng các bạn đồng sự, đồng nghiệp của bạn.

Bạn thử tưởng tượng khi bạn đi mua một món hàng mà cô đứng bán có bộ mặt đưa ma, cau có đáng ghét, hay chậm lụt với cử chỉ lơ dờ, mệt mỏi, hoặc tới một hãng xưởng mà thầy thợ không chịu tiếp, trả lời cụt sức; hay tới một công sở mà gặp những viên chức có độ mặt hầm tài, ăn nói hống hách hoặc nhất gừng. Chắc là bạn không hài lòng chút nào và cũng không buồn tới bà nữa để phải nhìn những bộ mặt đáng ghét ấy.

Trái lại, nếu bạn đi mua một món hàng, gặp phải một người đứng bán bất thiệp, luôn luôn sẵn đón, giải đáp nhậm lệ những điều bạn muốn biết, giải quyết giá cả buôn bán mau mắn, và sau cùng còn cảm ơn, mời mọc bạn trở lại, chắc là bạn cảm thấy vui lòng, có thiện cảm. Và dầu rằng bạn chỉ muốn mua mỗi một món cần thiết, nhưng trước sự vồn vã, mời mọc của người bán hàng, chắc là bạn phải mất thêm tiền mua thêm vài món khác nữa.

Ở trong một cơ quan làm việc đông người, những nhân viên thường biểu lộ đức tánh nhiệt thành trong công việc thường được thăng tiến nghề nghiệp mau lẹ hơn những nhân viên có tinh thần phục vụ "âu ơ ví dầu" cho qua ngày, qua buổi.

Trong vấn đề này, xin bạn đừng nhầm lẫn đức tánh nhiệt thành với sự nịnh bợ trong tinh thần nô dịch. Đó là hai điều khác nhau không thể đồng hóa với nhau được. Sự nhiệt thành của nhân viên đặc lực, có ý thức hoàn toàn khác hẳn những người có tâm tánh ti tiện hay bợ đỡ nịnh nọt thường cấp. Người nhiệt thành thường có ý đem lại điều tốt, ích lợi chung, sự mau mắn, còn kẻ bợ đỡ nịnh nọt thường chỉ có chủ đích làm lợi cho riêng mình, không bằng cách này cũng bằng cách khác, với nhiều ít âm mưu đen tối.

Nếu phải nói thêm thì người nhiệt thành thường là người có khả năng, có ý chí, còn người nịnh nọt thường là kẻ xảo quyệt, bất chánh, kém tài.

THEO ĐUỔI TẬN CÙNG CÔNG VIỆC

Một người nhiệt thành và có ý chí không khi nào bỏ dở nửa chừng công việc, mà theo đuổi tận cùng. Sự

bỏ dở nửa chừng dễ khiến cho công việc bị bế tắc và chẳng những mất sự liên tục, còn làm giảm mất cái không khí phấn khởi, hứng thú của công việc.

Từ những công việc nhỏ tới những công việc lớn, tới việc tạo dựng sự nghiệp trong đời, bạn càng nên làm tới nơi tới chốn. Bất cứ công việc gì, không làm thì thôi, nếu bắt tay vào là phải đề hết tâm trí vào, dầu gặp trở ngại cũng không nản lòng, cố gắng thực hiện cho tới khi kết thúc.

Một số nhiều người trong chúng ta có quan niệm làm cho hết giờ, nhất là những viên chức công sở. Cái quan niệm làm việc cho hết giờ không phải là hữu lý hoàn toàn. Quan niệm này có khi đưa đến thái độ làm việc trì hoãn và tắc trách.

Tại một số văn phòng, cái tình trạng làm cho hết giờ đã khiến cho công việc ổi động, không có kết quả gia tăng hiệu năng và phẩm lượng. Nhân viên kéo dài công việc ra, đáng lẽ một công việc giải quyết xong trong một tiếng đồng hồ thì lại làm chậm đến ba bốn tiếng đồng hồ, vì có tâm trạng sợ sệt công việc, nếu làm hết ngay việc này phải làm thêm những công việc khác, vì vậy, chẳng thà làm một công việc kéo dài thời giờ, đỡ mệt hơn là làm hết việc này rồi phải làm thêm việc khác. Đó là một thứ tâm lý biếng lười, nhác sợ công việc, của nhân viên, do một lẽ lỗi chủ trương phục vụ sai lầm sanh ra.

Đề tiến bộ, phải có tinh thần phục vụ cho lợi ích chung là làm hết việc chứ không hết giờ. Lẽ lỗi làm việc này đưa lại kết quả là giải quyết được hết mọi công việc mau lẹ mà nhân viên thừa hành cũng có thể thu thập được những tiến bộ mới là có kinh nghiệm nhiều hơn, giỏi giang hơn và lẽ dĩ nhiên sẽ có nhiều cơ hội thăng



tiến nghề nghiệp hơn. Đây là lẽ lối làm việc không những thích hợp với các hãng xưởng, các tư sở mà còn cho các công sở nữa.

PHẢI CÓ TINH THẦN SAY MÊ CÔNG VIỆC

Cách hữu hiệu nhất để tập cho mình một đức tánh nhiệt thành và thói quen theo đuổi tận cùng công việc là ngay khi mới vào đời tranh đấu với cuộc sống, bạn nên tập một lối làm việc say mê.

Muốn được như vậy, bạn nên tập :

1— Tìm cho mình một mục đích trong đời để đi tới và quyết đạt thành cho kỳ được. Tập trung hết năng lực và ý chí liên tục vào những hoạt động nhằm vào việc tiến tới mục đích đó.

2— Khi có một loạt nhiều công việc nhỏ, ngăn hạng đưa đến cho bạn, bạn hãy sắp xếp thứ tự những công việc đó lại, cốt sao khi tiến hành, bạn khỏi gặp trở ngại, khó khăn và tìm thấy những thích thú qua những công việc đó. Thí dụ :

- a) Từ việc dễ nhất tới việc khó nhất hoặc là ngược lại.
- b) Những công việc đem lại những món lợi tức ngay liền xếp đặt làm trước, để khi bạn đầu tư tiền vào, bạn được phần khởi, vui vẻ làm việc. Lợi tức sẽ khích lệ công việc của bạn.

c) Xếp đặt những công việc có tánh cách sáng tạo, có tánh cách giải trí, hoặc không làm nặng nề sự suy tính xen kẽ vào những công việc khó, để khi bạn gặp những việc khó, bạn có thể tạm ngưng chuyển sang những công việc có tánh cách sáng tạo và giải trí này, nhằm mục đích

cho khỏi bị quản trí, nhứt đầu, bức tức, mà công việc vẫn tiến hành trong sự mau mắn, dễ chịu.

3— Xếp đặt công việc cho có hệ thống trong đầu óc và hãy tưởng nhớ, kiểm điểm các công việc ấy luôn.

Đối với một mục đích quan trọng trong đời, muốn thể hiện một sinh hoạt liên tục, một tinh thần say mê công việc để mau sớm đạt thành, bạn nên theo phương pháp khai triển mục đích thật đơn giản, nhưng quan trọng ở 4 điểm kể sau :

4— Bạn có thể viết ra trên giấy hay trên tập vở để đọc nhớ luôn : Phải viết rõ ràng, đầy đủ những ý định, những lập luận chánh đáng của bạn khi vạch định mục đích quan trọng đó trong cuộc đời bạn. Bạn nên đọc cho tới khi thuộc lòng mọi chi-tiết và những chi-tiết đó biến thành những điều phải làm, cố định trong đầu óc của bạn. Thí dụ, bạn muốn mua một chiếc xe gắn máy và định rằng trong vòng hai năm, bạn phải dành dụm tiền mua cho kỳ được. Mua xe gắn máy là mục đích chánh. Việc dành dụm tiền trong hai năm và cách thức dành dụm ra sao là những chi-tiết. Bạn ghi vào một cuốn tập :

Mục-dịch chánh :	Mua xe gắn máy hiệu....
Trị giá :	Số tiền để dành là...
Thời gian :	24 tháng để dành tiền...
Cách để dành tiền :	— Mỗi tháng phải để dành...
Quyết-dịnh :	— Tiết kiệm tối đa.
	— Không tiêu xài lãng phí, không uống rượu, bạc bải, không may mặc, không xem hát, giảm bớt tiền ăn sáng, thuốc lá...
	— Tăng gia công việc làm thêm..

Một thí dụ khác, bạn muốn thăng tiến nghề nghiệp đến một chức vụ cao hơn, hay chẳng hạn như bạn muốn có một bằng cấp đại học.

Mục đích chánh : Những năm sắp tới, phải có bằng cử-nhân luật.

Cách-thức đạt tới mục đích : Ngoài giờ làm việc, đi học thêm.

Quyết-định :

- Ghi tên theo học ở trường luật.
- Mỗi ngày dành bao nhiêu tiếng đồng hồ để tới trường và học tại nhà.
- Dự chi tiền học phí và sách vở, các loại.
- Giảm bớt : những sự chơi bời mất thì giờ, tốn tiền.
- Giữ gìn sức khỏe và bổ dưỡng cho có đủ sức lực làm việc và học hành.

Sau khi ghi những chi-tiết này xong, bạn lập đi lập lại ít ra một lần trong mỗi ngày, hoặc là nhiều hơn, thường xuyên hơn. Tốt hơn hết, bạn nên nhớ đọc vào mỗi buổi sáng, vừa ngủ dậy, tinh-thần còn sáng suốt tỉnh minh.

Bạn lập đi lập lại những điều ghi nhớ này, bạn sẽ có đầy đủ niềm tin vững mạnh nơi trí thông minh hỗ trợ vô biên.

5— Bạn cũng có thể viết ra thật rõ ràng, đầy đủ một kế hoạch để dứt khoát ấn định, bắt đầu thực hiện những điều gì đầu tiên trong công cuộc đi tới mục đích của bạn.

Trong kế hoạch này bạn ấn định thời gian thực hiện tới đa để hoàn thành và thời gian tối thiểu là bao nhiêu. Tiếp theo, bạn ghi thêm những điều chú thích thật kỹ lưỡng rằng sau khi đã thực hiện được xong mục đích rồi thì bạn sẽ tiến tới đâu nữa, và kết quả sẽ đưa lại cho bạn như thế nào.

6— Bạn nên đặt kế hoạch của mình thật linh động để có thể tùy nghi thay đổi bất cứ khi nào, trường hợp nào mà bạn cần thấy phải uyển chuyển thay đổi vài chi tiết. Vì, bạn nên nhớ rằng trong nhất thời bạn không thể thiết lập một kế hoạch thích ứng và đầy đủ với một thời gian tiến hành dài. Bạn sẽ có dịp nhận thức những nhu cầu sửa đổi đáp ứng thời thế khi bạn tiến hành và nảy ra thêm được nhiều ý kiến hay hơn để tăng bổ thêm cho kế hoạch của bạn.

7— Bạn nên giữ gìn mục đích chánh của bạn cùng một hay nhiều kế hoạch thực hiện của bạn một cách cẩn thận và chặt chẽ. Trừ khi bạn cảm thấy cần phải bổ túc và sửa đổi cho thích hợp, bạn phải luôn luôn tuân hành theo những điều đã ghi chú. Bạn phải tin tưởng những điều đã ghi như là những huấn lệnh của tâm hồn, bắt buộc phải theo đuổi.

PHẢI CÓ TINH THẦN SÁNG TẠO TRONG MỌI VIỆC

Một việc có thể làm tăng trưởng không khí say mê công việc là sự sáng tạo. Nhưng sáng tạo là gì ?

Sáng tạo là điều hay việc do không mà làm ra có. Sáng tạo cũng có nghĩa là làm nên một điều gì mới mẻ. Mà, những gì có tánh chất mới mẻ vẫn thường khiến cho này nở sự thích thú.

Sáng tạo là chữ thường được dùng trong lãnh vực văn học, nghệ thuật, chỉ rõ cái công phu làm ra mới, trình bày cái mới mẻ của một văn nghệ sĩ. Cái mới mẻ đó gọi là sáng tác phẩm.

Nhưng, không phải chỉ ở trong lãnh vực văn học, nghệ thuật mới có sáng tạo, mà kỳ thật, theo định nghĩa trên, cái gì không mà làm ra có là sáng tạo, cái gì được trình bày thành mới mẻ là sáng tạo, hay cách thức làm mới mẻ là sáng tạo. Nhà sản xuất xe hơi đưa ra một kiểu xe hơi mới có nhiều tiện nghi hơn, tiết giảm được nhiên liệu và chạy nhanh hơn, không phải là sáng tạo sao?

Nghề nào cũng có thể sáng tạo, cho dầu là nghề thợ. Bạn hãy lưu ý tới những kiểu áo quần luôn luôn đổi mới, tạo thành những thời trang nô nức và lộng lẫy. Đó là kết quả công việc sáng tạo của những người thợ may có nghề tinh xảo. Bạn hãy chú ý tới công việc của người thợ hớt tóc hằng ngày. Tương đối công việc của người thợ này sánh với người thợ may thì nghề hớt tóc «nhẹ» tánh chất «nghệ thuật», ít tỉ mỉ hơn và có vẻ máy móc hơn, không cần nhiều tới việc vận dụng trí óc, sự suy nghĩ trong công việc, vậy mà nghề hớt tóc cũng có vẻ sáng tạo. Bạn không tin ư? Chúng tôi xin nhắc cho bạn nhớ. Ngày trước, người thợ hành nghề với cái «tông đơ» khi hớt tóc, nhưng kể từ khoảng giữa thập niên 50, cái «tông đơ» hầu như ít còn được trọng dụng, bởi lẽ có nhiều điều bất tiện. Người thợ cầm mỗi tay và «tông đơ» có thể làm cho người ngồi hớt tóc cảm thấy đau khi không còn sắc bén nữa, nó có thể làm kẹt tóc và thay vì nghiêng đứt tóc, nó lại nhổ tóc cùng một lúc ba bốn sợi. Tiếng «t... đơ» bên tai người ngồi hớt tóc có thể làm khó chịu người đó. Để thay thế, bây giờ, nếu người thợ hớt tóc dùng kéo



và lược khi hớt. Người thợ khỏi phải nặng tay khi cầm những vật dụng hành nghề này; tiếng kéo nhấp nhệ vui tai hơn, tóc được hớt đẹp hơn và bị cắt đứt «ngon lành» hơn.

Bạn hãy nghĩ tới công việc này. Người thợ hớt tóc thật sự không có sáng tạo thành một tác phẩm nào cả, trong lúc người thợ may thì có, khi cắt một khúc vải may thành cái áo, cái quần. Người thợ hớt tóc chỉ làm sạch sẽ và đẹp cái đầu mà thôi. Nhưng công việc của người thợ cũng có vẻ nghệ thuật: đó là làm cho đẹp. Nếu không rậm đẹp được, mà hớt cái đầu có sọc, méo sệch thì hóa la làm hại, mất thẩm mỹ. Làm cho đẹp tức là có công sáng tạo và chỉ nội cái công việc bỏ cái «tông đơ» mà xài toàn bằng kéo và lược để hớt tóc cũng là một cải tiến nghề nghiệp trong việc sáng tạo ra cái phương pháp hành nghề mới vừa tiện vừa lợi, gây thích thú chẳng những cho người hành nghề mà cho cả người đi hớt tóc nữa.

Thiết tưởng chúng tôi cũng cần thuật lại đây trường hợp của một người thợ hớt tóc đã hớt cho chúng tôi từ khoảng ba năm nay. Anh thợ hớt tóc này có đức tánh đáng mến là rất say mê công việc. Anh khoảng 40 tuổi. Khi anh hớt tóc cho ai, anh chẳng những cẩn thận, nhiệt tình mà còn luôn luôn biểu lộ tinh thần sáng tạo công việc. Hơn hai năm qua, chúng tôi luôn luôn đến nhờ anh săn sóc cái đầu cho được gọn ghẽ. Không riêng chúng tôi, nhiều người khác cũng thích anh. Không bao giờ anh làm lấy có, cho mau xong. Anh thường từ chối những người ngờ ý muốn anh hớt lẹ cho mau xong. Anh nói anh không phải làm việc chậm lụt, không thể làm mau, nhưng anh không muốn làm ẩu, vì theo anh làm lẹ có thể đưa tới làm ẩu. Thông thường, anh hớt mỗi cái đầu từ

40 đến 50 phút; đối với người khác, công việc này có thể làm trong vòng 20 hay 25 phút.

Anh thường tỏ ra vui thích khi hớt xong một cái đầu đẹp và nói rằng anh không muốn người ta chê anh «nghề ngỗng không ra gì» hay là «hớt cái đầu gì kỳ cục».

Có một lần, chúng tôi đến hớt mà gặp ngay anh nghỉ; vì cần phải hớt cái đầu cho vén khéo để chiều lại dự một buổi tiếp tân, chúng tôi phải nhờ người thợ khác trong tiệm hớt thay. Hai tiếng đồng hồ sau đó, và trước giờ dự cuộc tiếp tân, chúng tôi gặp anh đang đi trên đường. Chúng tôi cho anh biết là cách đó mấy tiếng đồng hồ chúng tôi có đến tìm anh mà không gặp. Anh nhìn cái đầu chúng tôi mà lắc đầu nói «coi không được» rồi anh bắt chúng tôi phải chở anh về nhà anh, anh lấy dụng cụ hành nghề ra mà sửa lại mái tóc cho chúng tôi trợn nửa tiếng đồng hồ. Anh nói là đầu hôm nay anh bận việc mà, anh thấy cái đầu chúng tôi do người khác hớt coi chừng mất quá, không đẹp nên anh phải sửa lại. Chúng tôi đưa tiền trả công anh, nhưng anh không lấy và nói rằng không có tổn công bao nhiêu, vả lại, nhà anh không phải là tiệm hớt tóc, việc sửa lại cho chúng tôi chỉ là công giúp nhau chỗ thân thích. Vì vậy, sau đó chúng tôi phải mời anh đi uống cà phê.

CÂU CHUYỆN VỀ CUỘC ĐỜI LẬP NGHIỆP CỦA NHÀ HOẠT HỌA WALT DISNEY

Chúng ta hãy còn bàn tới chuyện say mê, theo đuổi tận cùng công việc, sáng tạo trong nghệ thuật dẫn thân lập nghiệp. Nhiều cuộc đời thành đạt lớn của những danh nhân thế giới cho thấy sở dĩ có được là cũng do những tánh chất này.

Một trong những cuộc đời thành đạt lớn đó là cuộc

đời của nhà hoạt họa Walt Disney, được coi là điển hình về trường hợp của những người say mê công việc và sáng tạo.

Walt Disney là cha đẻ của loại chuyện và phim hoạt họa có những thú vật tên tuổi là chuột Mickey, những chú heo và chim chóc làm say mê cả trẻ con lẫn người lớn, và cũng là người trở nên giàu có, gây dựng sự nghiệp lớn trong ngành điện ảnh Hoa Kỳ, thiết trí một khu vườn giải trí ngoạn mục Disneyland, cái thế giới tân kỳ của thời đại khoa học và trở thành một kỳ quan thu hút khá nhiều du khách thế giới. Con người như vậy đã khởi đầu sự nghiệp bằng hai bàn tay trắng, nhưng đồng thời cũng với con tim nhiệt thành, đôi tay tài hoa và một bộ óc sáng tạo hiếm có.

Vào thuở hàn vi, Walt Disney là một thanh niên túng bấn, tay làm không đủ hàm nhai, một nghệ sĩ nghèo rớt mồng tơi ở thành phố Kansas.

Có lần, chàng họa sĩ khốn khó đó tới xin việc tại hãng Kansas City Star với những bức vẽ của mình, nhưng vị Giám Đốc hãng này chê là ông bất tài, không thấu dụng. Đau đớn và thất vọng trước sự phũ phàng này, chàng họa sĩ đành phải lần mò tới các nhà thờ để xin việc và được giao phó cho một công việc trang trí, nhưng tiền thù lao quá ít. Tuy vậy, có còn hơn không, chàng họa sĩ tạm sống chờ thời. Vì không đủ tiền để mướn chỗ lập xưởng vẽ, Walt Disney phải xin cha trong nhà thờ cho được vào nhà chứa xe của nhà thờ để vẽ, nơi đó mùi dầu mỡ xông lên khó chịu, không khí ẩm thấp.

Nhưng, chính nhờ cái nhà chứa xe ẩm thấp này mà ông đã tìm thấy được đầu mối đưa tới một gia tài đáng hàng tỷ bạc sau này.

Một hôm, trong lúc Walt Disney ngồi rì mọ, âm thầm làm việc thì một con chuột ranh mãnh, lí lắt rời khỏi hang, chạy rong chơi trên sàn nhà, không thêm sợ chàng họa sĩ nghèo kia.

Walt Disney ngừng vẽ, nhìn con chuột chạy nhảy. Bộ vó con chuột có vẻ vừa tức cười vừa đáng yêu. Trông con chuột ngộ nghĩnh thật, không đáng ghét chút nào cả, không có vẻ bần thiêu đáng ghê tởm như các chú chuột khác từ dưới các miệng cống chun lên.

Walt Disney liền đứng dậy đi lấy mấy mẩu bánh mì vụn thả cho con chuột ăn. Về sau, con chuột quen dần, cứ đợi đến lúc chàng họa sĩ ngồi vẽ là nó mon men tới và Walt Disney lại đi lấy bánh mì vụn, thức ăn liêng cho nó. Thành ra, nó trở thành một con chuột nuôi của Walt Disney. Chàng họa sĩ cũng cảm thấy vui với con thú nhỏ này. Nó trở thành một người bạn giúp cho chàng họa sĩ đỡ phải cô đơn khi làm việc thui thủi trong nhà chứa xe. Con chuột ngày càng dạn dĩ hơn, nó leo cả lên bàn và chẳng sợ sệt gì nữa, nó chạy lại gần bên chàng họa sĩ. Những động tác chạy nhảy, nghênh ngó, nhai bánh vụn, nhếch mép rung râu, mắt lảo liên của con chuột không lọt khỏi mắt nhận xét của Walt Disney. Từ những động tác đó, Walt Disney ghi đậm trong tâm trí, rồi quyết định vẽ lại trên giấy.

Có điều cần phải nói thêm là có một dạo, chàng họa sĩ này đã vẽ một lỗ tranh hoạt họa về một con thỏ có tên Oswald, đem đi bán ở Hollywood mà chẳng có ai mua, đó cũng là một thất bại đáng kể trong nghề nghiệp vẽ vời của chàng ta. Nhưng với con chuột thì lại khác. Chàng họa sĩ này ra ý định vẽ nó thành truyện, biến nó thành một «nhân vật» sống động, đặt tên là Mickey, và về sau con chuột Mickey này lên cả màn bạc. Walt Disney

thành công liên tiếp với nhân vật chuột Mickey này. Cả thế giới, người lớn và trẻ con, từ miền Bắc cực tới miền Nam cực đều thích chuông con vật ngộ nghĩnh này.

Sau sự thành công này, Walt Disney tiếp tục công cuộc nghiên cứu vẽ về các thú vật, tạo cho mỗi giống thú một con điển hình có cá tính đặc biệt. Mỗi tuần, chàng họa sĩ này tới Sở thú để xem và nghiên cứu các loại vật về các động tác và tiếng kêu của mỗi loại để chẳng những thực hiện thành truyện bằng tranh mà cho cả phim truyện nữa. Những thành công liên tiếp đưa tới việc tổ chức làm phim hoạt họa, quay phim thú rừng, có hàng trăm nhân viên gồm họa sĩ và chuyên viên điện ảnh..., phụ giúp. Có điều là làm được bao nhiêu tác phẩm, thu được bao nhiêu tiền, Walt Disney không lo hưởng thụ mà đập hết vào làm vốn, vào công việc sản xuất các loại phim hoạt họa và thú rừng. Ngày nay, tài sản của Walt Disney rất kết sù, để lại cho nhân loại nhiều công trình nghệ thuật, tài liệu hoạt họa, phim ảnh, cả với Disney—land và tên tuổi của ông bất diệt: đã trở thành một vĩ nhân của thời đại chúng ta, của cả thế giới. Tên của ông đã được ghi và viết trong bộ tự điển danh nhân nổi tiếng và đầy đủ nhất của Hoa kỳ, đó là bộ Who's Who.

Cuộc đời xây dựng sự nghiệp của nhà hoạt họa này cho chúng ta một kinh nghiệm để kết luận rằng chúng ta biết say mê công việc và theo đuổi công việc đó tới tận cùng, với ý thức sáng tạo thì thiên tài càng thêm nổi bật và chắc chắn chúng ta sẽ có cơ hội thành đạt trong đời.

SỰ TÌM TÒI, ỨC SÁNG-KIỆN LÀ NHU-CẦU CẦN-THIỆT

Qua câu chuyện vừa trình bày cùng những điều đã được vạch rõ ở những đoạn trước, chúng ta thấy rằng muốn có đủ điều kiện sáng tạo, theo đuổi công việc với sự say mê tận cùng, cần phải có sự suy tưởng và tìm tòi. Nói cách khác là phải có sáng kiến, biết phát triển sáng kiến và sự khám phá, sự tìm tòi những điều mới lạ trong công việc.

Sáng kiến là một nhịp cầu đưa tới con đường tiến bộ, thành công và cũng là một yếu tố quan trọng hàng đầu trong sự vượt trội nghề nghiệp, thu đạt nhiều kết quả lớn.

Con người mà thiếu sáng kiến, không biết tìm tòi khám phá trong công việc mình làm cho có học lực khá đến bậc nào, có tài giỏi, nghề nghiệp kinh nghiệm ra sao cũng đều bị chìm lặn vào cái tầm thường lạc hậu của thiên hạ.

Nhiều nhà tổ chức, doanh nghiệp tên tuổi của thế giới, thành công lớn cũng nhờ có óc sáng kiến dồi dào và khả năng tìm tòi, đức tánh say mê trong công việc.

Ông vua xe hơi Henry Ford trước khi sản xuất xe hơi, ngay từ buổi thiếu thời đã biết say mê tìm tòi ở máy móc: từ những bộ phận máy móc nhỏ bé của chiếc đồng hồ, tới loại máy nổ cỡ lớn. Nếu cậu Henry Ford say mê như điều đó công việc sửa chữa tất cả đồng hồ trong làng, sửa chữa không lấy tiền và cho rằng đó là công việc tìm tòi lý thú thì khi thành một người thợ, một nhà sản xuất xe hơi, ông cũng là một người có nhiều sáng kiến thực dụng không ngờ, gây được nhiều

kết quả lớn thật hữu ích cho nhiều thế hệ, nhiều tầng lớp người.

Sáng kiến và sự tìm tòi cũng là những vấn đề cần thiết cho hầu hết những nhà kinh doanh, sản xuất thương mại. Chính những vấn đề này đưa tới những cải tiến về phẩm và lượng của sản phẩm để phục vụ giới tiêu thụ và cũng để phát triển thương vụ và nghiệp vụ của mình.

Một nhà doanh thương mà thiếu sáng kiến, không chịu tìm tòi sự mới lạ, cải tiến thì sản phẩm sẽ lỗi thời, sanh ra ế ẩm. Rõ ràng nhất là trong hai thập niên vừa qua, ngành thương mại sản xuất thế giới đã không ngừng cải tiến các sản phẩm cùng kiểu mẫu sản phẩm thực dụng ngày càng mới. Nước Nhật được kể là một quốc gia tiến nhanh và mạnh trong việc phát huy sáng kiến, nỗ lực tìm tòi để tung ra thị trường quốc tế nhiều loại hàng thực dụng trong thời đại này. Những loại hàng đó thuộc về điện tử, cơ khí, thực phẩm và đồ chơi trẻ con...

Ở nước ta, những sinh hoạt trong xã hội đa phần có vẻ tiến chậm vì không chú trọng tận dụng sáng kiến. Những phương thức sản xuất và hoạt động chỉ rập khuôn theo những lề lối kinh nghiệm cổ truyền của những người bảo thủ hay nghèo nàn tư tưởng cùng những hoạt động tìm tòi, phát minh. Đó là một trong những trở ngại lớn cho sự tiến bộ chung của cộng đồng quốc gia. Thế hệ mới của bạn trẻ hôm nay cần nên ý thức vấn đề này và nên cải tạo sinh hoạt theo một đường lối mới, tư tưởng sống mới trong chức nghiệp và nhiệm vụ mình, cũng như cho tương lai của đời mình.

Ở một đoạn sau của sách, chúng tôi sẽ có dịp trình bày thêm một số chi tiết và phương pháp thuộc vấn đề này.

CHƯƠNG IV

NHỮNG GIỚI HẠN TRONG ĐỜI SỐNG

Chúng ta hãy còn đang bàn luận về vấn đề cần ý thức của người đang bước chân vào đời, chuẩn bị lập nghiệp. Chúng ta hãy còn quá nhiều thời giờ để tiến thân. Vì nếu bạn đang ở vào lứa tuổi đôi mươi, bạn sẽ còn những năm dài để tiến hành sự nghiệp đời mình cũng như để suy tưởng về những nghĩa sống trong đời, làm cách sao để được tiến lên mãi mãi trên đà hướng thượng của tâm hồn và thể chất.

Nhưng bạn ơi, nơi đây, chúng tôi xin cùng bạn đề cập và vạch rõ vài điều cần lưu ý trong giai đoạn này. Chúng tôi đã nhận thức rằng sẽ thiếu sót đáng trách biết bao khi không nhận cơ hội này để vạch rõ nơi đây những điều tai hại và bất lợi cho cuộc đời lập nghiệp, gây dựng tương lai của các bạn trẻ đôi mươi. Vì rằng ở tuổi của các bạn có rất nhiều triển vọng, niềm tin đang nở kết thành hoa nhưng đồng thời cũng đầy rẫy những quặng rữ đam mê có thể làm hủy hoại sinh lực của tuổi trẻ hoa mộng, cản trở bước tiến vững đẹp trên trường đời của bạn.

Trong suốt chuyến kỳ triển vọng từ tuổi đôi mươi tới tuổi ba mươi, xin bạn đề tâm đề chừng một số vấn đề kể sau, để giữ vững trọn vẹn con đường tiến, khỏi phải sai lệch của bạn.

HÃY NGHĨ TỚI NHỮNG GIAI ĐOẠN TRONG ĐỜI NGƯỜI

Trước hết, chúng ta hãy nghĩ tới những giai đoạn trong đời sống mà chúng ta sắp phải trải qua. Có khi nào bạn đã nghĩ tới những giai đoạn đó, ít ra cũng là một lần? Có khi nào bạn phải hối tiếc khi nhớ ra rằng một ngày đã qua, bạn không thể kéo níu trở lại được mà bạn cũng chẳng làm nên được gì hữu ích hay có ý nghĩa trong ngày đó?

Thưa bạn, nếu bạn ngồi lại nhìn vào mặt đồng hồ, chú ý vào cây kim giờ xê dịch vòng tròn với những tiếng tích tắc đều đều, âm thanh buồn buồn, bạn sẽ cảm nhận thời giờ chuyển dịch chậm quá. Nhưng thực tế, nó không chậm đâu bạn, nó qua nhanh lắm, như «bóng câu qua cửa sổ» như những nhà trí thức thời xưa, những bậc tiền nhân của chúng ta đã quan niệm.

Quan niệm thông thường về tuổi thọ của mỗi người là một trăm tuổi, nhưng đa phần dân chúng Việt Nam đã cho rằng trung bình cuộc sống của mỗi người là 60 tuổi. Một đời người chỉ với 60 năm đâu phải là dài? Vậy mà, trong chúng ta ai đã chắc mình đã thọ tới tuổi lục tuần này? Hoàn cảnh xã hội chúng ta có nhiều bất trắc. Chiến tranh, nghèo đói, tai nạn, bệnh hoạn, thiên tai có thể không chừa một ai. Do vậy, một nửa đời người được kể có 30 năm, lại còn có nhiều lý do và cơ hội thân ngăn lại. Bạn sẽ phải làm gì, được gì trong một nửa đời người đầu tiên quý báu và thoáng mau đó?

Bạn có khi nào quyết tâm thực hiện cho kỳ được những mong ước về sự nghiệp trong từng giai đoạn cuộc đời bạn không? Bạn có khi nào hệ thống hóa những hoạt động nghề nghiệp của bạn và tập trung những năng

lực cùng ý chí của bạn vào từng giai đoạn ấy không? Bạn có khi nào hoạch định những việc phải làm trong từng giai đoạn cuộc đời?

Nếu không thì bạn là người sống ở đời đã không vạch rõ một định hướng như thề con tàu chẳng biết đi về đâu. Cuộc đời, cảnh sống của bạn có thể bị xoay vòng tròn như con tàu chẳng có bánh lái, không có neo, bạn không biết tận dụng thời gian, tranh thủ với giờ khắc, và cũng có thể là bạn chỉ lo thụ hưởng không biết thời gian chuyển tiếp ra sao.

Trong trường hợp này, nếu bạn sắp sửa đi qua giai đoạn nửa đời người, tức vào tuổi những năm 30, bạn hãy nghĩ lại, sửa đổi cuộc sống theo lẽ lối thích hợp, tranh thủ thời gian là vừa.

NHỮNG KẾ HOẠCH NGẮN HẠN

Việc theo đuổi tạo lập sự nghiệp là những hoạt động trong một mục đích lâu dài, suốt cả một đời người. Trong chuỗi thời gian dài đó, có nhiều chặn đường mà một người ý thức cần lưu ý. Đó chẳng khác nào như những nhịp của một chiếc cầu dài hay những chặn đường của một quốc lộ.

Ở mỗi chặn, tốt hơn hết, bạn nên thiết lập những kế hoạch làm việc cho có qui củ đều đặn. Tùy theo hoàn cảnh của từng cá nhân và điều kiện sống riêng mà mỗi người vạch ra nhiều chặn đời với những kế hoạch ngắn hạn ứng dụng.

Nơi đây, chúng tôi xin giúp ý kiến đề bạn có thể thiết lập cho mình một chương trình gồm những kế hoạch ngắn hạn đó.

Những chỉ tiết này chỉ có thể đưa lại cho bạn

những vấn đề trung bình, cho một người trung bình, về cả học thức lẫn mức độ vật chất. Bạn có thể tùy nghi ứng dụng vào hoàn cảnh mình, với những điều kiện có thể, bạn tăng thêm phần nỗ lực hoạt động hoặc rút ngắn thời gian, hoặc ghi thêm nhiều chi tiết cho từng kế hoạch ngắn hạn của mình.

Bạn có thể chia khoảng thời gian trong đời mình, với 60 năm, ra thành những giai đoạn ngắn như sau :

- Thời kỳ niên thiếu : từ 1 tới 17 tuổi.
- Thời kỳ chuẩn bị và vào đời : từ 18 đến 21 tuổi.
- Thời kỳ tranh đấu với đời : từ 22 đến 26 tuổi.
- Thời kỳ lập nghiệp : từ 27 đến 34 tuổi.
- Thời kỳ phát triển sự nghiệp : từ 35 tới 39 tuổi.
- Thời kỳ trung niên : từ 40 đến 50 tuổi.
- Thời kỳ sau cùng : từ 51 đến 60 tuổi.

Đây là 7 thời kỳ được đề nghị, tuy nhiên, đối với một số người đầy đủ sức khỏe, thọ trên 60 tuổi thì có thể thời kỳ sau cùng không phải ở vào khoảng từ 51 đến 60. Thời kỳ này trở thành thời kỳ thứ 8, ở vào 60 tuổi trở lên. Còn từ 51 đến 60 tuổi được mô tả là một thời kỳ truyền kinh nghiệm lại cho thế hệ con cháu hoặc là giao trách nhiệm lại cho con cháu.

Nhận xét những thời kỳ này, chúng ta thấy rằng nửa đời người thứ nhất gồm 4 thời kỳ : niên thiếu, vào đời, tranh đấu và lập nghiệp. Nửa đời thứ hai gồm ba hay bốn thời kỳ là phát triển sự nghiệp, trung niên và sau cùng.

Nửa đời người phía trước, mỗi người đều dồi dào sinh lực, nhưng thiếu kém kinh nghiệm, mất một thời gian dài trong tuổi ấu thơ, niên thiếu và học hành, rồi

kế tiếp là những bước chập chững vào đời, tự lực cánh sinh.

Nửa đời người tiếp theo đã có được khá kinh nghiệm thì tuổi ngày càng nhiều, sức khỏe càng suy yếu, đi gần tới mức cuối cùng của một đời người với bao nỗi lo âu.

Vậy thì một đời người như thế đâu phải dài và vui sướng, hạnh phúc ?

VAI ĐỀ-NGHỊ VỀ NHỮNG KẾ-HOẠCH TIẾN THÂN TRONG ĐỜI

Trọn thời kỳ niên thiếu với 18 năm dài, bạn đã dành thời giờ cho việc học. Nếu bạn học đều đặn ở mức trung bình thì bạn đã qua hết 12 năm học phổ thông, nghĩa là bạn đã có cấp bằng hay học lực Tú Tài toàn phần. Bạn có nghĩ thấy rằng bạn chỉ còn có 12 năm, nghĩa là bạn còn có 2 phần 5 thời gian của nửa đời người thứ nhất không ? Nếu bạn đã một lần nghĩ thấy như vậy, bạn phải chột dạ lo âu. Vậy, bạn làm gì trong 12 năm quý báu của tuổi thanh xuân tràn đầy nhựa sống và giàu năng lực, nhiều thiện chí phấn khởi đó của bạn ?

Bạn hãy tập trung tư tưởng của bạn vào việc chuẩn bị vào đời. Từ 18 tới 21 tuổi, bạn chỉ có 4 hoặc 3 năm, nếu bạn có đủ điều kiện lên đại học thì thời gian này đủ cho bạn một căn bản khá, bạn có thể lấy mảnh bằng cử nhân trong thời gian này, nếu bạn học chuyên cần.

Nhưng thưa bạn, ở tuổi này, bạn vấp phải nhiều trở lực lớn. Có nhiều thứ đam mê sẽ quyến rũ bạn. Bạn có thể đang nhấp men rượu ái tình và thưởng thức bao hương vị thơm ngon ngọt lành của tình yêu. Bạn đang sống trong một chuỗi ngày hoa mộng, yêu đời đó. Ái tình, sinh lý sẽ chiếm thời giờ và tâm trí của bạn một phần rất lớn.

Bạn nên dè chừng. Bạn nên chọn một tình yêu lành sạch và nên sống với hương vị tình yêu chừng mực, đừng quá đam mê thụ hưởng mà quên mất nghĩa sống lập thân và gây dựng sự nghiệp của bạn. Một đoạn sau, chúng tôi có dịp nói thêm với bạn điều này.

Ngoài ái tình, bạn còn có thể bị quyến rũ vì nhiều thứ khác. Bạn có thể say mê bài bạc, trác táng, hủy hoại sức khoẻ và sinh lực.

Đề khỏi phải vấp ngã, bạn nên có một kế hoạch trong thời kỳ này.

Chúng tôi xin đề nghị với bạn trong suốt thời kỳ đó, bạn chia thời giờ trong mỗi ngày hay mỗi tuần ra thành từng phần cho các sinh hoạt kể sau :

1/4 Thời giờ cho việc học, hoặc theo đuổi việc học ở cấp đại học, hoặc theo đuổi một nghề chuyên môn, hoặc học hỏi với một phương tiện thích nghi nào nhằm mục đích phát triển kiến thức phổ thông, thực dụng ở đời.

1/4 Thời giờ cho việc giải trí, hoạt động thể thao, sinh hoạt hữu ích cho gia đình, bản thân, phát triển năng khiếu và trí óc.

2/4 Thời giờ cho nghề nghiệp : làm việc, kiếm ra tiền và trau dồi kinh nghiệm thêm cho chức vụ, nghề nghiệp mình.

Trong thời kỳ này, bạn cần mở rộng sự giao thiệp với xã hội, cho nên từ việc học hành, giải trí, hoạt động nghề nghiệp, bạn cũng cần chú trọng phát triển giao tế.

Bạn có thể tham gia vào những hiệp hội thanh niên các tánh cách xã hội, phụng sự cho công ích, để tìm một môi trường hoạt động rộng rãi.

Trong thời kỳ tranh đấu với đời, tuổi từ 22 tới 26 có thể là bạn đã không còn theo học ở bậc đại học nữa.

bạn cũng cần dành thời giờ học hỏi kinh nghiệm nghề nghiệp. Nếu bạn còn đang theo đuổi bậc Cao học thì đó là điều may mắn, tuy nhiên chúng tôi xin khuyên bạn đừng bao giờ tự mãn về sự may mắn và cái vốn liếng học thức hơn người của mình. Vì rằng cái học ở học đường bao giờ cũng không phải là hoàn toàn thích ứng với những diễn biến và nhu cầu ngày một đổi mới ở ngoài thực tế xã hội. Sự học ở nhà trường chỉ đem lại những lý thuyết căn bản chứ không đáp ứng với những hoạt động thực dụng.

Do vậy mà với trường hợp nào, bạn cũng cần dành một khoảng thời giờ để học hỏi thêm những kinh nghiệm thực tế. Cái học đó có thể là sự rút tỉa kinh nghiệm trong việc làm, nhận xét về những ưu điểm của người khác và nhận thức về những sai lầm của mình, sự vụng về của những người chung quanh. Trong thời kỳ này, bạn lần lượt chấp nhận những thử thách của nghề nghiệp, của định mạng, đôi khi bạn phải dẫn thân vào những cuộc tranh chấp trong những hoạt động, giữa người này với người khác, giữa cá nhân với cá nhân hay giữa cá nhân với tập thể. Bạn cần dồn hết tâm lực để tranh thắng và vượt thắng. Vì đó, bạn cần tập luyện thêm đức tánh nhẫn nại, vận dụng khả năng phán đoán của trí óc, nhận thức sâu rộng và chân xác mọi diễn biến của thực tế, ngó hầu thấu đạt thêm nhiều thành công và giảm thiểu những sai lầm, thất bại.

Do theo hoàn cảnh nghề nghiệp và cuộc sống của mình, bạn vạch định ra những chương trình hoạt động hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng hay hàng năm, trong đó có một khoảng thời gian dành để kiểm điểm lại những việc đã làm trong thời gian qua. Bạn có thể ghi vào nhật ký hay sổ tay về những ưu khuyết điểm trong sự ăn ở và nghề nghiệp mình. Khi bạn thành công n.ột

việc gì, bạn nên ghi chú nguyên nhân do đâu mà thành công và khi thất bại, bạn cũng cần ghi rõ ràng căn nguyên để lần sau cố tránh. Xin bạn nhớ cho rằng không một ai có thể có được một cuộc sống tuyệt hảo và làm bất cứ việc gì cũng đúng. Một người làm đúng được nhiều việc và có được một cuộc sống khả quan, luôn luôn trên mức trung bình là vì người đó đã tập quen một cuộc sống có kỷ luật ở nội tâm hay ở bề ngoài, biết nhận thức cải thiện đời sống với hướng tiến cố định.

Trong thời kỳ này, trên lãnh vực nghề nghiệp, bạn nên dự trù những hoạt động mới nhằm mục đích phát triển nghiệp vụ. Bạn nên tự đặt cho mình thêm nhiệm vụ phải làm là những kết quả nào phải đạt đến trong một thời hạn tối đa và tối thiểu.

Thời kỳ được kể là quan trọng của một đời người, thường là lúc mà người ta sắp qua hết những năm cuối cùng của nửa đời người thứ nhất và chuyển tiếp sang những năm đầu của nửa đời thứ hai, tức là từ khoảng 27 tới 35 tuổi. Lễ dĩ nhiên trong khoảng thời kỳ này, bạn phải tranh thủ thời gian, tập trung cả năng lực và ý chí của bạn vào việc gầy dựng sự nghiệp. Sự nghiệp nói ở đây rất là rộng rãi: sự nghiệp vật chất hay tinh thần, sự nghiệp văn chương hay sự nghiệp về tiền của, sự nghiệp về quyền thế, chức phận hay sự nghiệp về kinh doanh, thương mại.

Bạn có thể rút bớt những thời giờ hoang phí, hưởng lạc và thời giờ học hỏi để gia tăng thêm thời giờ làm việc. Những người có chí lớn, lập nên sự nghiệp to, thông thường ở vào khoảng thời kỳ này có thể làm việc liên tục từ 12 tới 18 giờ mỗi ngày đêm 24 giờ.

Khi đã có sự nghiệp, bạn cần phải tập trung ý chí

và nỗ lực thêm nữa để phát triển. Thời kỳ nhiều hăng hái và hoạt động thích hợp để phát triển là thời kỳ ở vào tuổi từ 35 tới 39 và thời kỳ được coi là chính chắn đầy đủ tư cách, phong độ để giữ gìn, nuôi dưỡng lâu bền sự nghiệp đó là thời kỳ trung niên từ 40 trở đi. Có người kéo dài thời kỳ này tới năm sáu mươi tuổi, vừa điều khiển công việc vừa truyền những kinh nghiệm lại cho con cháu trước khi bước qua thời kỳ sau cùng ở chuỗi ngày già nua.

Nếu trong các thời kỳ thanh niên, bạn làm việc có phương pháp, có kế hoạch thì lẽ lối này trở thành thói quen, một tập quán ngăn nắp thứ tự giúp cho những thời kỳ sau vững vàng trong việc tổ chức, điều hành sự nghiệp của mình. Chúng tôi muốn nói đến việc giữ gìn tài sản và làm ra tiền, để ra tiền, những thất bại giảm thiểu và những thành quả gia tăng.

Nói tóm lại, muốn sống một cuộc đời có tổ chức, có kế hoạch để phong phú hóa sự nghiệp thì bạn nên cần hệ thống và qui củ hóa cuộc sống ngay từ bây giờ. Bạn hãy tập cho mình những thứ tự rõ rệt trong ngày về tất cả mọi sự: ăn, ngủ, giải trí, làm việc... Bạn đừng sống quá phóng túng, bừa bãi, vô trật tự. Đó là những lối sống hỗn độn giết chết trí thông minh, sinh lực cùng ý chí vươn lên của con người.

Và như vậy, chắc chắn bạn khó thể làm nên được việc lớn.

ĐỪNG ĐỂ TÌNH DỤC VÂY Hãm

Như một đoạn trước đã đề cập qua, tình yêu sẽ đến với bạn trẻ thông thường khởi từ năm 18. Ái tình

để đốt cháy tuổi trẻ và ngăn chặn bước tiến tương lai của những người có chí lập nghiệp.

Cuộc đời của nhiều danh nhân thế giới đã cho thấy rằng một khi ái tình xâm nhập vào đời sống tuổi trẻ cùng một lúc với sự nghiệp đang lên thường lấn ép và làm lu mờ công danh hoặc là làm sai lệch con đường tiến thân của người thanh niên tranh đấu.

Nói đến ái tình là phải nghĩ tới hai khía cạnh tình thần và nhục thể.

Về phương diện tinh thần, ái tình có thể làm cho người khôn hóa ra ngu và cướp mất rất nhiều thời giờ của những nhân tài. Nó có thể làm giao động và khiến cho con người mất bình tĩnh cũng như chất men rượu nồng. Nhưng men rượu nồng chỉ làm cho con người chán vẩn trong vài giờ, còn men ái tình có thể làm cho con người chán vẩn suốt cả đời người, mất cả niềm tin trung thực ở đời, mất cái vẻ đẹp màu hồng của cuộc sống và còn có thể đem tới cho con người những bi quan, những mặc cảm không thể gột rửa được.

Về phương diện nhục thể, những động tác tình dục sẽ làm suy giảm sức khỏe, khả năng của lý trí, cơ thể mau sớm trở thành bạc nhược, nếu trác táng quá độ.

Trong cơ thể của mỗi người có ba cơ quan kích dục mạnh mẽ nhất gọi là *trung tâm thần kinh kích dục* nằm ở bộ não, vùng thắt lưng xương sống và bộ phận sinh dục. Nếu một người bình thường biết tiết dục thì ba trung tâm này chìm lặng, nhưng nếu kích thích, tâm trí lúc nào cũng liên nghĩ đến việc thỏa mãn xác thịt thì ba trung tâm này sẽ hoạt động mạnh. Sự «chối dục» của ba trung tâm này sẽ làm cho người thanh niên lâm vào tình trạng «tâm hồn náo loạn». Nếu bạn ở vào trường hợp

này, bạn càng dồn nén thì, tâm trí càng thêm mất thăng bằng.

Vậy thì bạn sẽ phải làm sao để giữ cho được một đời sống bình thản để tập trung những nỗ lực vào một chiều hướng duy nhất với một mục đích quan trọng tối thiết của cuộc đời?

Sau đây là những lời khuyên và những giải pháp được coi là thích ứng của những giới có thẩm quyền về cả các mặt sinh lý, đức dục.

CẦN NGHĨ TỚI HÔN NHÂN VÀ GIA ĐÌNH

Đối với vấn đề này, chúng tôi nghĩ rằng không cần thiết về sự bày tỏ quan niệm của chúng tôi, vì rằng chúng tôi đã viết nhiều trong các tác phẩm *Hôn Nhân và Hạnh Phúc*, *Tình Yêu và Gia Đình* (Sống Mới xuất bản), *Tình Yêu và Hôn Phối* (Khai Trí xuất bản), *Tình Yêu Cho Nhau* (Thanh Tân xuất bản) mà chúng tôi tưởng rằng bạn có thể tìm đọc.

Ở đây, chúng tôi xin trình bày vài quan điểm của một danh nhân trong thời đại chúng ta.

André Maurois, thuộc Hàn Lâm Viện Pháp, trong cuốn *Lettre ouverte à un jeune homme sur la conduite de la vie*, khi đề cập tới vấn đề hôn nhân đối với tuổi trẻ đã viết:

«Ở vào tuổi đôi mươi, trong thời đại của các bạn, chắc là bạn đã có ít nhiều kinh nghiệm về tình dục. Với cái không khí của những phim khiêu dâm, những truyện diễm tình hấp dẫn ướt át, những cơ thể hờ hang bốc lửa như bây giờ làm sao mà tránh khỏi sự chối dục của tình? Khi đã thèm muốn mà không giải quyết không hành

động thì biến sanh ra độc hại, vậy thì phải giải quyết, phải yêu».

André Maurois viết tiếp :

«Nên lập gia đình hay độc thân?... Tôi phải khuyên bạn ra sao đây ? Tôi sẽ không thuyết giảng đâu ? Hôn nhân có cần thiết không?... Hôn nhân thế nào?... Hôn nhân có mục đích kết hợp lâu bền bằng đức tình, vậy thì thuở đầu cần có đức tình. Bạn nên lựa một người con gái dễ coi, nhất là khuôn thân, gương mặt không có gì phản lại thâm mỹ theo quan niệm của bạn. Không cần phải có vẻ đẹp theo quan niệm của nhiều người khác, vì rằng cho bạn, chính bạn phải cảm nhận cái vẻ duyên dáng của nàng.»

André Maurois cũng vạch rõ tiếp:

«Thứ hôn nhân "tinh thần" chỉ gây hạnh phúc khi nào hứa hẹn có thể biến thành một thứ hôn nhân vì tình. Nếu không vậy thì loại hôn nhân môn đăng hộ đối biến thành một thứ hôn nhân vô nghĩa. Bạn cần hiểu rằng những đức tánh tinh thần, cử tâm hồn, những thị hiếu chung còn quan trọng hơn cái vẻ đẹp của dung nhan. Có người nói rằng vẻ đẹp có thể gây được nguồn hạnh phúc, tuy nhiên cái vẻ đẹp hấp dẫn bề ngoài của một khuôn thân đã có mà tâm hồn lại xấu xa, tồi tệ thì dễ làm cho chúng ta thất vọng».

Bạn cần có một đời sống hôn nhân để sống với một tình yêu chánh đáng. Nếu không, bạn không tránh khỏi sự bừa bãi. Tuổi thanh xuân của bạn tràn đầy sinh lực, nếu không đem sinh lực đó sử dụng vào chỗ thích nghi, hóa ra chúng ta đem dùng vào chỗ ứ đọng, hắt xuống cống rãnh thì nguy hại biết bao.

Vì vậy, bạn cần phải nghĩ tới một hôn nhân chánh đáng với một cuộc sống gia đình bền vững, yên ổn.

MỘT NẾP SỐNG ĐỘC THÂN LÀNH SẠCH

Bạn có thể hỏi : «Trong trường hợp chúng tôi chưa đủ điều kiện để lập gia đình, tôi phải làm sao?»

Trong vấn đề này, chúng tôi xin trình bày cho bạn biết phương pháp để sống một cuộc đời độc thân lành sạch, trong lúc chờ đợi một cuộc hôn nhân thích đáng sẽ tới. Phương pháp này căn cứ vào những lời khuyên của những vị bác sĩ y khoa thời danh.

Bạn trẻ vào tuổi đôi mươi, đang thời sung sức, sinh lực dâng tràn, nếu không được giải thoát bằng một cách chánh đáng, trong hôn nhân, dễ bị lâm vào tình trạng mộng tinh, xuất tinh, những hiện tượng thôi thúc xác thịt, lẽ tất nhiên là bị luôn luôn kích thích khó chịu. Để giảm bớt những hiện tượng này, bác sĩ H.O. Swartout đã khuyên bạn trẻ nên áp dụng 6 điều kể sau :

1. Không nên nghe theo lời quảng cáo của các ông lang băm hay các vị thuốc đã cầu chứng.
2. Phải ngủ thật nhiều và đừng để bị mệt mỏi.
3. Đừng ăn uống quá độ, và phải ăn nhiều trái cây cùng rau tươi, đừng để bị bón.
4. Đừng đọc truyện điếm tình, đừng nói hoặc nghe chuyện giao hoan, hay đừng suy nghĩ nhiều về vấn đề này.
5. Nên nằm nghiêng mà ngủ. Tốt hơn nên ngủ trên giường cứng, trong phòng mát, và đừng dùng đồ trải giường dày quá.
6. Quấn khăn lông dài ngang ngực, thắt nút ở giữa lưng, để giữ cho khỏi nằm ngửa mà ngủ, vì vị trí này hay làm cho xuất tinh khi ngủ.

Đây là 6 điều giúp bạn có thể giảm bớt một số nhiều những thúc bách của tình dục và bạn được một phần nào thanh thản, tâm trí khỏi bị vẩn đục vì dục tình.

Cũng như bác sĩ H.O. Swartout, bác sĩ Paul Noel, trong cuốn *Fais ton chemin* đã khuyên các bạn thanh niên nên có một cuộc sống lành sạch, ngăn chặn những sự «chối dậy» về tình dục như sau :

1— Phải có một cơ thể sạch sẽ bằng cách thường tắm rửa, (có thể mỗi ngày một lần) : gội đầu cho sạch gàu để cho lỗ chân tóc khỏi bị bít, thay quần áo sạch và nhẹ nhàng. Khi tắm, dùng khăn bông chà cơ thể thật mạnh.

2— Khi mồ hôi đổ ra làm cho cơ thể bị ngứa ngáy, nhất là những chỗ hốc kẹt, nên thoa phấn (poudre de talc) cho hết ngứa.

3— Ít nhất phải nghỉ ngơi và ngủ mỗi ngày trong chín giờ. Nghỉ ngơi có nghĩa là nằm xuống mà không thật sự ngủ, nhắm mắt lại, chân tay dũi ra cho gân cốt được tháo giãn, tinh thần không còn căng thẳng, không phải lo nghĩ nữa. Ngủ thì phải thẳng giấc, không có mộng mị.

4— Phòng ngủ phải thoáng khí, nên mở các cửa sổ, trừ những khi mưa bão.

5— Không nên đọc sách quá lâu khi đã lên giường nằm và cũng không nên để đèn quá chói sáng. Tốt hơn hết để đèn màu dịu ở trên đầu nằm.

6— Tuổi của bạn là tuổi hoạt động, tất nhiên phải ăn nhiều. Thức ăn cần quan tâm đặc biệt và nên tránh những thức có tánh chất kích thích. Nên ăn vừa thịt cá, vừa rau cải. Rau cải và trái cây cần được ăn nhiều. Rau sà lách và nhiều thứ rau đắng tuy hương vị không ngon như thịt cá lại có nhiều sinh tố, nhiều muối khoáng chất hơn, có

tác dụng giúp cho ruột được điều hòa. Đừng ăn quá nhiều mỡ, gia vị, cá nhiều mỡ.

ÁI TÌNH VÀ SỰ NGHIỆP : HAI VẤN ĐỀ KHÁC BIỆT TRƯỜNG HỢP NAPOLÉON BONAPARTE

Như một đoạn trước đã nói, nếu bạn theo đuổi sự nghiệp, quyết tâm lập thân với đời, mà bạn còn bận bịu thêm ái tình, bạn sẽ «kẹt» mất nhiều thì giờ và phải tiêu xài hoang phí thêm nhiều sinh lực. Ở mỗi người, bất cứ ai, đều có thể phát triển trên lãnh vực nào đó, nhưng chỉ có thể phát triển rõ rệt, lên tới mức độ cao điểm ở một chỗ không thể ở nhiều lãnh vực. Nếu bạn là một người lụy vì tình, đam mê khoái lạc, bạn khó trở nên một người thành đạt sự nghiệp được vững bền. Bởi lẽ, sự thành đạt sự nghiệp cũng như sự sáng tỏ của mặt trăng tròn và ái tình cũng như thể đám mây mù ; mây mù thường che khuất sự sáng tỏ của vầng trăng.

Napoléon Ier, người chiến sĩ lừng danh và cũng là Đại Đế của nước Pháp, đã từng biết quá nhiều về hương vị ái tình, trong khi lập nghiệp cả đã nói rằng :

«Ái tình là công việc làm của kẻ ăn không ngồi rồi, là cuộc giải-trí của các binh sĩ và là cái nguy-hiểm của các vị đế vương».

Đây là một câu nói giá trị, đúc kết từ những kinh nghiệm của cả một đời người lập nghiệp thành công lớn và sau cùng đã thất bại, trong đó một phần cũng vì ảnh hưởng của ái tình.

Đọc tiểu sử danh nhân thế giới, chúng ta hẳn nhớ cuộc đời tình ái của vị Đại Đế trẻ tuổi nước Pháp thật là rắc rối. Napoléon nếu được coi là một đại tướng có tài, một vị Đại Đế lừng danh thì cũng có chỗ người

ta coi ông ta như là một người vừa đam mê, vừa bội phản tình yêu. Có người nhận định rằng nếu Napoléon không lụy vì tình, chắc đã thành công nhiều hơn, không gặp nỗi buồn sau cùng của cuộc đời và chắc đã hoàn toàn trở thành một đại đế anh minh của Pháp quốc.

Khi còn trai trẻ, cuộc đời đang lên như điều gặp gió, bước chân lên những bậc thang danh vọng mau lẹ, Napoléon đã yêu một thiếu nữ kiều diễm, tuyệt sắc lại giàu sang tên là Désirée. Người con gái đó tha thiết yêu Napoléon, nhưng về sau khi lên dần tới tột đỉnh vinh quang thì Napoléon đã chạy theo một bóng hình khác. Người mà Napoléon yêu say đắm là một góa phụ, nhan sắc mặn mà. Đó là Joséphine de Beauharnais. Ngoài cái sắc đẹp đồ nước nghiêng thành, góa phụ xuân tình đó chắc phải có nhiều kinh nghiệm và bản lĩnh ái tình khiến cho người anh hùng trẻ tuổi của Pháp vào thời bấy giờ phải lụy. Napoléon đã cưới nàng, trong lúc Désirée vẫn còn một lòng yêu chàng. Có một điều thật oái oăm là trong khi người anh hùng trẻ tuổi đó phản bội nàng Désirée và hoàn toàn tin yêu Joséphine thì Joséphine lại đi ngoại tình, vụng trộm lén lút lẳng nhăng với một thuộc hạ của Napoléon, vốn là một tay đa tình, nổi tiếng về khoa chim gái, quyến rũ đàn bà, tên là Charles. Joséphine đã vơ vét tiền, của của Napoléon để nuôi anh chàng Charles, thì trong lúc đó, càng oái oăm hơn nữa là anh chàng này lại đi say mê khá nhiều kỹ nữ và đào hát.

Câu chuyện như vậy không phải là dứt, còn dài nhặng thêm nữa, nhưng chúng tôi thiết nghĩ ở đây không cần viết về những vụ tình phản bội, những vụ tình phản trắc nên xin kể lại bao nhiêu đó để có thể nói rằng một người anh hùng đạt được tột đỉnh vinh quang,

quyền thế như vậy mà phải đảo điên vì ái tình vừa bị nguy hại đến thanh danh, vừa bị mất thời giờ, trở ngại cho công nghiệp. Không thế, sao Napoléon đã nói rằng «ái tình là cái nguy hiểm của các vị đế vương». Đó là kinh nghiệm của cả một đời người mà.

Chắc bạn cũng đã nhớ chuyện U vương mất nghiệp chỉ vì người đẹp Bảo Tỷ của Trung-Hoa ? Nhưng thế gian này không phải chỉ có bao nhiêu đó, mà đầy rẫy trong lịch sử các nước.

Bạn không phải là bậc vua chúa, nhưng bạn là người đang đi trên con đường lập nghiệp, bạn cũng nên cần thận đừng để ái tình xen vào công trình lập nghiệp của bạn, chỉ phối tâm trí bạn mà có thể làm gián đoạn hay nguy hại đến tương lai sự nghiệp của bạn.

Chúng tôi cũng xin nhắc bạn nhớ thêm rằng cô nhân đã nói :

«Ái tình đã cho người ngu được hóa khôn, người kém trí thành ra nhiều tư tưởng, tuy vậy nó cũng cướp mất trí thông minh của những bậc đại tài.»

Bạn nên đề chừng đó.

KHÔNG ĐAM Mê, Lãng Phí

Sống, tranh đấu với đời, làm việc kiếm ra tiền, tất nhiên phải chi tiêu.

Chúng tôi không khuyên bạn nên keo kiệt, tiền bạc «cột bó» lại để chính bạn biến thành một tên nô lệ cho tiền của mà bạn đã tạo kiếm ra, nhưng chúng tôi cũng không khuyến khích bạn tiêu xài tung phá.

Một số đồng bạn trẻ khi đã thành công trên trường đời, tuy không phải là hoàn toàn, mới vừa được khá là 10 hưởng thụ, vung vít. Đó là điều khó thể chấp nhận,

nếu bạn muốn tiến xa hơn trong việc gây dựng nghiệp lớn. Sự lãng phí có thể thành thói quen khiến bạn khó thể giữ gìn được tiền của bền lâu và nhiều được.

Bạn cần tiêu xài trong những dịp giao tế, giải trí, nhưng cần có chừng mực. Bạn nên tự đặt cho bạn một tỷ lệ về số tiền bạn tiêu xài so với số tiền kiếm ra được, hoặc là 10%, hoặc là 5% hay 3%, tùy theo hoàn cảnh. Bạn có thể uống rượu, biết đủ thứ rượu, nhưng bạn không nên để phải ghiền một thứ nào, dầu là ghiền la ve. Bạn có thể chơi bạc bài, nhưng chỉ với tánh cách là giải trí, không nên chơi lớn, ăn thua đậm. Bạn phải nghĩ rằng không ai làm giàu vì bạc bài mà cũng không ai có thể luôn luôn gặp vận đỏ để mãi mãi ăn bạc được. Bạn phải nghĩ rằng vào chơi bạc bài là bạn mất tiền, thua là cái chắc, nhưng hạn dừng tiếc mà mong gỡ gạc.

Vì như vậy, bạn sẽ «nóng mũi» tung tiền ra thêm và sẽ mất thêm nữa. Tốt hơn hết là bạn tập sao cho khỏi phải đam mê vào bạc bài cũng như đừng sa ngã vào hút sách.

Tốt hơn nữa, chúng tôi khuyên bạn nên dành thời giờ giải-trí vào những cuộc chơi thể thao, du ngoạn hay xem kịch-nghệ. Nhưng dầu với thứ nào đi nữa thì cũng phải có chừng mực, đừng say mê quá đáng. Nếu bạn giữ được một sự chừng mực trong cuộc sống, bạn dễ dàng có một thứ kỷ-luật riêng cho đời sống của bạn.

Thiết tưởng chúng tôi cũng cần nhắc bạn nhớ rằng sự cần-kiệm chính là một trong những yếu-tố giúp cho sự nghiệp được tồn tại vững bền. Sự cần kiễm hoàn toàn khác biệt với sự keo kiệt. Cần kiễm là không tiêu xài hoang phí, nó chính là cách thức giữ gìn tiền của đã kiếm thu được trong sự hợp lý.

Nhiều danh nhân thành đạt sự nghiệp lớn cũng nhờ sự cần kiễm John D. Rockefeller sau khi trở thành tỷ phú vẫn không tiêu xài hoang phí. Những nhà tỷ phú khác thì thường mua sắm nào là du thuyền, nào lập chuồng nuôi ngựa đua, nào yến tiệc linh đình, liên miên, hoặc là xây cất, tạo lầu đài ở miền Ecosse, hay tại nhiều nơi có cảnh đẹp khác trên thế giới, còn ông thì hoàn toàn không, Rockefeller vẫn sống khiêm nhường trong một gia-đình nhũn nhặn và một toà nhà kiểu mẫu trung bình. Tuy nhiên, như vậy không phải là ông không dám xài tiền, mà chính ra, ông biết xữ dụng vào những công việc hữu ích cho nhân loại, ông góp vào các công tác từ thiện, xây dựng những viện khảo cứu khoa học, và nhiều tổ-chức hữu ích khác nữa. Nghĩa là ông xữ dụng tiền của vào những việc đáng làm và đáng chỗ. Nhà văn Dale Carnegie đã mô tả và bình luận về các công việc hữu ích mà ông Vua Dầu Hỏa Hoa Kỳ đã làm là đã giúp cho mọi cơ quan một số tiền vĩ đại nhất trong lịch sử nhân loại. Tính từ khi Đức Chúa Ki-Tô ra đời đến bây giờ, cứ mỗi phút, ông Vua Dầu Hỏa này đã phát ra 6 cái rưởi cho những công việc hữu ích, hoặc từ khi Moise dắt dân Israel qua Hồng Hải đến bây giờ, liên tục trong ba ngàn năm, cứ hề mỗi ngày là ông ta phân phát sáu trăm Mỹ-Kim.

Cũng như Rockefeller, ông Vua Thuốc Lá Hoa - Kỳ James Buchanan Duke rất cần kiễm. Dầu rất giàu có, ông này vẫn sống trong một cái phòng hẹp và ăn cơm tiệm mỗi bữa không quá năm cắc và làm việc tới tám cả mặt mày, ngày lẫn đêm.

CHƯƠNG V

HÃY TRUI RÈN NHỮNG ĐỨC TÁNH VỮNG CHẮC NHƯ SẮT THÉP

Chúng tôi đã vừa nói với bạn một số vấn đề giới hạn trong đời sống để bảo đảm con đường tiến thân lập nghiệp. Đó chẳng khác nào những lúc giảm tốc độ, tránh né những chướng ngại trên con đường lưu thông, khi bạn lái xe trên khoảng đường dài, và đó cũng là cách bạn giữ gìn máy móc của chiếc xe cho được an toàn để đi tới nơi về tới chốn mà bạn mong muốn.

Nhưng, đó chỉ là vài cách thể «dưỡng sức» khi chúng ta dẫn thân trên một quãng đường dài đầy chông gai gió bụi. Trên con đường tiến tới của chúng ta, chúng ta còn gặp nhiều chướng ngại mà chúng ta chỉ có thể vượt qua được bằng những kinh nghiệm và khả năng nhận thức, phản ứng linh hoạt, mau lẹ.

Nơi chương này, chúng tôi xin bàn luận với bạn những điều đó.

LUYỆN TRÍ NHỚ

Làm bất cứ việc gì, bạn cũng cần vận dụng tới bộ óc để suy đoán và nghĩ nhớ. Nếu bạn đã quen với sự trật tự, hệ thống hóa công việc hàng ngày, như chúng tôi đã có dịp nói qua ở một đoạn trước, bạn dễ dàng nghĩ nhớ tới những việc đã làm, thời gian hay món vật...

Nhưng, dầu sao đi nữa thì bạn cũng phải luyện một bộ

óc bén nhảy để có thể cảm nhận mau lẹ và cũng để có thể nghĩ nhớ nhanh nhẹn. Sự hoạt động nhanh lẹ, hữu hiệu của trí nhớ sẽ giúp bạn đắc lực trong nhiều lãnh vực, nhiều vấn đề. Bạn có thể giải quyết một công việc mau lẹ nhờ trí nhớ nhanh nhẹn, nghĩ tới một giải pháp thích ứng nào đó, một vật nào đó, hay một người nào đó. Bạn cũng có thể thu đạt được một lợi tức không ngờ nhờ trí nhớ hữu hiệu. Người ta có thể thất bại liên tiếp trong 10 năm, nhưng có thể thành công chỉ trong 1 phút nhờ trí nhớ siêu đẳng, bén nhảy, tìm thấy một kinh nghiệm trong quá khứ để giải quyết công việc hiện tại. Và cũng nhờ có trí nhớ giỏi mà người ta có thể gây được niềm tin mãnh liệt cho kẻ khác về mình. Nói tóm lại, những công việc khó khăn nào cũng đều cần tới một bộ óc sáng suốt minh mẫn, một trí nhớ bén nhảy.

Để có một bộ óc nhớ dai, bạn cần ăn những thức ăn bồi dưỡng về óc, uống những thuốc bồi dưỡng não bộ. Bạn có thể xin bác sĩ y khoa chỉ dẫn về những thức này. Một vài sự chỉ dẫn của giới y học cũng đáng chú ý là :

- 1— Đừng để bộ não bị nhiễm độc.
- 2— Tránh cố gắng quá sức, xúc động mạnh.
- 3— Không nên uống quá nhiều rượu hoặc là cà phê và đừng ăn uống quá nhiều thức ăn nặng.

Ngoài ra, cách sau đây cũng có thể giúp ích được phần nào về việc luyện trí nhớ :

- 1— Khi bạn đề một món vật ở chỗ nào, đừng quay lưng đi liền. Phải nhận định và nhìn kỹ chỗ bạn đề, vị thế của món vật ra làm sao.
- 2— Những món vật đã có chỗ cố định, phải để đúng nơi, đừng để sai lệch hay sai lạc.

3— Những món vật thường không được dùng tới, thỉnh thoảng bạn nên tới quan sát lại.

4— Thỉnh thoảng, vào những giờ phút rỗi rảnh công việc, bạn nên đảo quanh cặp mắt đây đó để nhìn lại những món vật dụng chung quanh để nhận diện những vật lâu ngày không ngó tới.

5— Bạn thỉnh thoảng tập ôn trí nhớ lại những sự việc gần gũi về người, về công việc và vật dụng.

6— Bạn tập quan sát những gì trước mắt, tìm cho ra những nét đặc biệt của người, vật hay việc. Những nét đặc biệt đó để ăn sâu vào trong trí nhớ bạn hơn.

BỒI DƯỠNG TRÍ THỨC

Nói đến trí nhớ thì phải nói tới trí thức, bạn cũng cần bồi dưỡng. Xin bạn nhớ cho rằng con dao lâu ngày không dùng tới sẽ bị rỉ sét. Con người cũng vậy. Phải vận dụng luôn bộ não và đồng thời cũng bồi dưỡng cho nó được khá hơn bằng sự học, bằng sự suy tư, bằng cách đọc, bằng cách nhìn nhận xét.

André Maurois nhận định :

«Dầu cho bạn có ý định muốn làm gì, bạn cũng cần có một trí thức căn bản. Đây là nấc thang đầu trong một kim tự tháp của bạn. Chúng ta hãy nói về nó».

André Maurois đã khuyên các bạn trẻ nên đọc rất nhiều sách văn chương, lịch sử, khoa học và đọc đủ thứ, sau cùng, viết : «Cái thế giới không sống thực, vô tri, thế giới của các phân tử, chứa đựng bí mật của năng lực ; thế giới sống thực, thế giới của tình cảm, chứa bí mật của sự quân bình cho tâm hồn mỗi người. Tôi xin bạn làm một nhà khoa học say mê văn học, hay là một nhà văn học thích thú tìm hiểu khoa học».

Nhưng, bồi dưỡng trí óc không phải chỉ đọc không mà thôi, và cũng không phải chỉ đọc có ở sách vở. Thời đại của chúng ta hiện đang cống hiến khá nhiều phương tiện để chúng ta bồi dưỡng trí óc và riêng về cách đọc thì chúng ta có thể đọc thêm ở rất nhiều loại báo, tạp chí.

Ngày nay, chúng ta có thể dùng tới tai để bồi dưỡng trí óc. Phương tiện vô tuyến truyền thanh có hiệu năng đem tới cho mọi người, một sự hiểu biết mau chóng và xa xôi. Tại những nơi mà sách báo không thể tới được hay không thể tới mau lẹ được thì làn sóng điện vô tuyến truyền thanh có năng lực hữu hiệu hơn bất cứ phương tiện nào khác. Làn sóng điện chẳng những cung cấp mau lẹ những tin tức mới vừa xảy ra ở đây đó, còn trình bày những vấn đề phổ thông đáp ứng nhu cầu tìm hiểu, mở rộng kiến thức tổng quát chung cho mọi người; đã vậy, còn cung cấp những chương trình nhạc kịch nghệ, có tác dụng giải trí, làm thoải mái tâm hồn, cởi mở những ưu tư, giải thoát những phiền muộn của người người, bất cứ nơi đâu.

Người ta cũng thích chuộng vô tuyến truyền hình trong việc giải trí và bồi dưỡng trí thức, vì vừa được nghe vừa được nhìn thấy những hình ảnh. Nhưng vô tuyến truyền hình chỉ có năng lực hiệu quả ở phương diện hình ảnh. Về thông tin, có trường hợp chậm hơn vô tuyến truyền thanh và trên phương diện giáo dục, mở rộng kiến thức chung, truyền hình vẫn kém sút hơn vô tuyến truyền thanh về thời lượng và có nhiều trở ngại về kỹ thuật biên tập.

Trong tất cả các phương tiện đó, bạn đều có thể thấu đạt được nhiều điều hữu ích để bồi dưỡng trí óc, nếu bạn chịu khó theo dõi và ý thức biết lựa chọn cho

mình những cơ hội thường ngoạn, mở mang trí não.

Nếu bạn theo đuổi liên tục những cách bồi dưỡng trí óc bằng những phương tiện vừa kể trong suốt năm năm, bạn sẽ có một kiến thức bao quát và có thể phát triển nhiều khả năng mà trước đó bạn không ngờ.

Vì vậy, chúng tôi xin đề nghị với bạn, trong mỗi ngày, mỗi tuần, bạn dành một số thời giờ cố định để theo dõi những chương trình những phương tiện đó với một vài tiết mục được lựa chọn sẵn.

TƯ-TƯỚNG DỨT KHOÁT

Chúng tôi muốn đề nghị thêm với bạn một vấn đề tuy nhỏ, ít người lưu ý, lại có ảnh hưởng khá sâu xa trong cuộc đời lập nghiệp của bạn. Đó là vấn đề dứt khoát: Tư tưởng dứt khoát, hành động dứt khoát, nói năng dứt khoát...

Vấn đề này có liên quan tới nhiều yếu tố thuộc về những đức tánh cần phải có như tự tin, tự lập, kiên tâm, nỗ lực, tận tụy, một lòng phấn đấu, cương quyết thành đạt... Tất cả những đức tánh này, chúng tôi đã trình bày ở trong cuốn Sống Đời Vươn Lên, thiết tưởng bạn có thể tìm đọc tham khảo thêm và chúng tôi không cần phải trình bày lại ở đây.

Chúng tôi xin đề cập tới sự việc thái độ dứt khoát sẽ ảnh hưởng tới bậc nào trong cuộc đời tranh đấu lập nghiệp của mỗi người chúng ta.

Dứt khoát là thái độ nghiêm chỉnh, đứng đắn của một người tự trọng, tự tin và quả quyết. Thái độ không dứt khoát sẽ dễ gây ra sự ngờ vực, hoang mang của người khác, sự chấp hành sai lạc của thuộc hạ, và kế hoạch có thể không thành tựu.

Thái độ dứt khoát là thái độ của người giữ vững lập trường, biết mình phải làm gì, sẽ làm gì, có kết quả ra sao, và không thể thay đổi lập trường cùng mục tiêu của mình đã sẵn vạch.

Bạn trẻ nên tập cho mình luôn luôn có tư tưởng dứt khoát đối với bất cứ việc gì, từ những việc nhỏ như sự chơi bời, giải trí tới những công việc lớn như những việc làm ăn, tạo lập sự nghiệp.

Ở một đoạn trước, chúng tôi đã nói với bạn về việc theo đuổi tận cùng và say mê công việc. Nếu bạn không có tư tưởng dứt khoát, bạn không thể thành công với hai trạng thái tiến hành công việc đó. Vì vậy, dứt khoát được coi là điều kiện cần thiết hàng đầu cho mọi việc. Thái độ dứt khoát còn giúp chúng ta quyết định rõ ràng, mau lẹ mọi sự kiện liên quan tới đời sống hay kế hoạch công việc, nằm trong khuôn khổ lý tưởng hay chương trình mà chúng ta đã sẵn vạch. Nói tóm, dứt khoát là đặc tánh của một người tự tin, tự trọng, kiên quyết, và mặt khác, đó là tư cách xứng đáng của một người lãnh đạo công việc.

Bạn thử tưởng tượng một người chỉ huy, chẳng hạn như một viên tiểu đội trưởng mà ra lệnh không dứt khoát, làm sao đám lính có thể tuân hành mạng lệnh một cách nghiêm chỉnh, mau lẹ cho được ?

Bạn hãy nghĩ tới một người đang đứng trước bạn mà nói năng cà-mà-cập-mập, câu trước mâu thuẫn với câu sau, cứ «thì-mà-là, bởi-tại-vì-rằng» mãi thì bạn có sốt ruột không hay là một người cứ làm việc gì, nghề gì cũng không bằng lòng, cứ thay đổi hay bỏ dở nửa chừng, thì người đó sẽ thành công được gì ?

Muốn có tư tưởng dứt khoát, chúng tôi xin khuyên bạn :

1— Tập quen việc ăn nói rõ ràng, tránh sự vấp váp, cà mà, cập mập.

2— Đi đứng堂堂 hoẵng, chững chạc, quyết định việc gì cũng do sự nghĩ ngợi chín chắn.

3— Làm việc gì cũng suy nghĩ kỹ lưỡng, cũng có kế hoạch, không vụt chạc.

4— Khi nói chuyện với người khác, hoặc ra lệnh cho những người cộng tác với mình, những thuộc hạ, phải biết nhấn mạnh hay nhắc lại rành mạch những điều cần thiết, quan trọng và không thay đổi, phải biết tỏ ra cương nghị vào những lúc thích hợp để gây ấn tượng tin tưởng cho người đối diện.

Ý-THỨC TRÁCH-NHIỆM

Bất cứ ai trong chúng ta cũng đều có ít nhiều trách nhiệm : trách nhiệm gia đình, trách nhiệm xã hội, và quốc gia, trách nhiệm nghề nghiệp và chức vụ. Có trách nhiệm là một việc, nhưng ý thức về trách nhiệm đó có hay không là một việc khác.

Nhiều bạn trẻ đã lãnh trách nhiệm nhưng ít khi ý thức tận cùng trách nhiệm nên thường làm việc tắc trách, làm bốc đồng hay cho mau xong, không cần biết hậu quả của nó. Đó là điều tối kỵ.

Trước mỗi việc, bạn nên để chút thời giờ suy nghĩ về tầm mức quan trọng, hậu quả của công việc sẽ đến với chính mình hay đến với người khác ra sao rồi hãy chuẩn bị một tinh thần cần trọng để làm.

Dầu là một việc nhỏ, tầm thường, bạn cũng đừng lo là. Nếu bạn quen tánh bất cần, làm việc lấy có, bạn khó thể làm việc có kết quả tốt đối với những việc trọng đại, những việc khó khăn.

Trong cuốn *Fèn Nhân Cách*, tác giả Hoàng Xuân Việt đã viết về tinh thần trách nhiệm như sau :

«Tinh thần trách nhiệm chẳng những là phương thế giúp ta có tâm hồn anh dũng, rèn luyện cho ta chí khí mà còn là bí quyết linh diệu giúp ta thu hoạch nhân tâm. Những ai không có tinh thần này thường bị coi là thứ người khiếm nhược và thiên hạ khi rẽ thậm tệ. Đau đớn thay trong xã hội nào cũng nhiều như trấu thứ người không có óc trách nhiệm. Họ không biết tự tin, không lo tận dụng khả năng của mình, không thích cương quyết thành người anh dũng nên thu rút mình trong mu rùa cá nhân, ưa sống trong xã hội như hột cát trên sa mạc, yếu hèn để cho kẻ khác lãnh các thứ trách nhiệm, thừa hưởng ích lợi chung mà không chịu cực khổ, muốn thành công, muốn hạnh phúc mà cứ ăn không ngồi rồi. Gặp chuyện khó, họ chỉ có tài xúi kẻ khác hành động. Khi chưa tới lúc đứng mũi chịu sào cho một công việc, một trách nhiệm, họ rất đa ngôn, khoe tài ba lỗi lạc, thúc đẩy kẻ này người nọ, lộn xộn như con ruồi trong biển ngôn của La Fontaine. Nhưng khi phải lãnh trách nhiệm, họ vắng mặt, «rút êm» hay thính lặng. Làm nhỏ, khi cần thiết thì hành điều gì ngoài ý bề trên, khi phải sống với tinh thần độc lập, họ không dám. Bực nhược nhất là khi làm lớn mà họ không đủ can đảm thi hành phận sự, lo «lái» kẻ khác, cậy nhờ, thúc đẩy người dưới làm. Nếu có kết quả tốt thì họ hưởng

danh dự, quyền lợi, nếu thất bại thì họ thính lặng để kẻ họ sai khiến chịu trách nhiệm một mình.

Thiệt là hạng người không đáng sống với đời gì hết. Họ không biết rằng trên vũ trụ này không có họ thứ hai. Họ là một cá nhân, là nhân cách, hiểu với ý nghĩa tổng hợp của ý chí và trí tuệ. Họ phải khai quật những tài năng tiềm tàng trong người của mình để sống một kiếp người xứng đáng như bao nhiêu kẻ có giá trị khác. Nào họ có phải là cái «tôi» phụ thuộc của những cá nhân khác đâu mà chỉ trông cậy kẻ khác thay cho mình. Đời họ phải dám làm cái gì có tính chất bản ngã của họ. Cái đó làm giá trị cho cá nhân họ, khiến họ hãnh diện với đồng loại, đồng bào. Họ quên hay không biết rằng khi họ nói «tôi lãnh trách nhiệm» là lúc họ biểu lộ nhân cách của họ ra, họ gia tăng chí khí của mình, ý thức giá trị của cá nhân mình, hãnh diện cách chính đáng với bao kẻ khác. Lẽ dĩ nhiên, đối với kẻ khác họ được miễn phục vâng lời. Người ta không miễn phục sao được kẻ biết quên mình, lo nghĩ đến người ta, chịu sự khó nhọc, mưu cầu ích lợi, hạnh phúc, sẵn sàng lãnh lấy hậu quả nguy hại, nếu có, cho người ta. Không vâng lời sao được người dám hy sinh cho ta tánh mạng, tài sản, thời giờ, hạnh phúc gia đình, cả danh giá là bảo vật trong đời người nữa. Con người tự nhiên có tánh lười biếng, không thích đem cá nhân mình ra làm bia cho thiên hạ dòm ngó, muốn sống ích kỷ, cảm khoái khi kẻ khác khổ nhọc mà mình an nhàn, thán phục những ai thay thế mình chịu khổ đau.

Tác giả cuốn *Rèn Nhân Cách* khuyên các bạn trẻ, Ông Hoàng Xuân Việt viết :

«Chúng tôi nói không phải chúng ta chạy kiếm trách

nhệm, nhưng khi nó đến cho ta, ta anh dũng rước nó bằng nụ cười. Bạn hãy thấy trong việc lãnh trách nhiệm cái danh dự cao cả vì bạn biết xử dụng nhân cách cá biệt của bạn. Bạn góp mặt với đời, thừa hưởng hạnh phúc với đồng loại cũng như dám lãnh những khổ đau. Trước hết, trong cuộc xã giao, bạn đừng quá ỷ lại với mình, đừng khinh rẻ kẻ khác để bất kỳ trong công việc nào cũng đem cái tôi của mình ra quảng cáo, lãnh trách nhiệm. Cái tôi đem ra như vậy là cái tôi đáng ghét. Và lại, tự mình quảng cáo mình, xuất thân lãnh trách nhiệm khi không ai cần, có thể nên cớ cho kẻ khác gọi mình bằng một tên không hay là «đồ làm tàn». Vậy bạn nên khiêm tốn. Khiêm tốn, song khi cần lãnh trách nhiệm thì cứ lãnh. Bạn suy nghĩ trước cái lợi cái hại để về sau khỏi ăn năn. Mỗi lời bạn nói ra, bạn trăm tưởng chín mùi và sẵn sàng chịu trách nhiệm những hậu quả. Khi được ủy thác công việc gì, bạn tận tụy thi hành chu đáo và đảm bảo sự thất bại nếu có. Đã cậy nhờ, sai khiến ai làm hộ mình việc chi, nếu tai nạn xảy ra, hãy lãnh hết trách nhiệm cho họ chớ không nên viện lẽ gì để họ khôn ngụy.

Tóm lại, bạn phải là người có tinh thần trách nhiệm, Phải can đảm lãnh các hậu quả của sứ mệnh, chức vụ, công việc, lời nói, thái độ hay huấn lệnh của mình. Một người như vậy mới đáng kẻ khác mến yêu và quý phục.

TỰ KHẮC PHỤC

Làm việc gì cũng có thể gặp sự khó khăn. Ngay như cái công việc ăn uống thường ngày cũng thỉnh thoảng gặp vài sự khó khăn. Cái khó khăn đó, do ở sự việc cũng

có mà do nơi cái tâm lý ngán sợ yếu hèn của con người cũng có.

Nhưng, muốn thành công trên đường đời, muốn lập nghiệp thì bạn phải dẹp tan cái tâm lý hèn người ấy và khắc phục mọi khó khăn thật sự của công việc. Nói khác đi, bạn phải thường trực tự khắc phục.

Đây là một đức tánh của một người bản lãnh đáng ngưỡng mộ.

Tác giả cuốn The Master-Key to Riches, Napoleon Hill đã mô tả :

“Tự khắc phục không do đòi hỏi mà có, cũng không thể tạo được một cách mau chóng. Nó là những tập quán được tạo thành rất cẩn thận và duy trì rất cẩn thận mà trong nhiều trường hợp có thể đòi hỏi hàng bao nhiêu năm trời chịu khó cố gắng. Như vậy là chúng ta phải đề cập tới điểm sức mạnh của ý chí, phải được đem vào hành động, vì việc tự khắc phục chỉ là một sản phẩm của ý chí.

Napoleon Hill đã nhấn mạnh :

«Biết bao nhiêu người cố vươn mình tới quyền lực lớn lao nhờ áp dụng những nguyên tắc cần ích, chỉ gặp phải tai họa hoặc họ đem những người khác tới thất bại và thiếu yếu tố tự khắc phục khi xử dụng quyền lực của mình. Nguyên tắc tự khắc phục, khi đã được nắm vững và áp dụng, sẽ giúp con người kiểm soát được một cách hoàn toàn những kẻ thù lợi hại nhất của mình, đó là chính mình».

Chúng tôi nghĩ rằng bạn có thể đọc cuốn Làm Nặng Túi Tiền do chúng tôi soạn dịch lại tác phẩm của Napoleon Hill để tham khảo thêm những lý thuyết về tự khắc

phục mà tác giả này đã trình bày theo một triết thuyết thực dụng của ông Vua Thép Andrew Carnegie.

TẬN TỤY VÀ NỖ LỰC

Thiết tưởng cũng cần nói thêm rằng muốn tự khắc phục, đầu tiên, bạn nên thực hiện một tinh thần tận tụy và nỗ lực. Đây cũng là một ý thức phục vụ của người nhiệt thành. Đó cũng là một động lực lôi cuốn những người khác, những công việc khác vào cái không khí làm việc hào hứng, hăng say, cho nên có người đã coi như là một thứ quyền lực đa hiệu.

Napoleon Hill đã mô tả là «Quyền lực của việc tập trung nỗ lực cũng là một sản phẩm của ý chí. Nó liên hệ mật thiết với tinh thần tự khắc phục đến nỗi cả hai được gọi là «anh em song sanh» của triết lý thực dụng lập nghiệp và mưu tìm tài sản trong đời. Sự tập trung tránh cho người ta khỏi phải bị phân tán năng lực và giúp cho người ta dồn hết tâm trí vào một đối tượng của một mục đích chánh (của sự nghiệp hay cuộc đời) cho đến khi nó được tiềm thức điều khiển và chuẩn bị sẵn sàng để biến thành vật thể tương xứng».

Napoleon Hill nhấn mạnh tiếp:

«Nó là lăng kính của trí tưởng tượng, qua đó mọi ngoại cảnh của mục tiêu và đích tới được ghi vào trong tiềm thức, điều này thật là tối thiết».

Nhân khi đề cập tới vấn đề này với ý chí tự khắc phục, chúng tôi thiết tưởng rất là thiếu sót nếu không kể lại đây câu chuyện của một người biết nỗ lực mưu tìm một sự thành đạt lớn, dầu gặp nhiều thất bại chua cay, vẫn biết tự khắc phục để tận tụy tiến hành công việc tới khi thành công.

Người đó là nhà văn Zane Grey, một người đã từ bỏ một cuộc sống đầy đủ để gần mười năm liền chiến đấu với kham khổ, nghèo kém, thất bại nhục nhã để rồi thành đạt trong vinh quang, trở thành một tiểu thuyết gia có tầm vóc lớn, có nhiều độc giả và kiếm được nhiều tiền như sự mong ước của đời mình.

Con người đó đã khởi đầu sống bằng nghề nha y sĩ, theo sự mong muốn của phụ thân, nhưng Zane Grey rất chán ngấy cái nghề nhờ răng chữa răng, và coi nghề này cũng giống như nghề phu mỏ. Hành nghề ít lâu, ông giải nghệ, chí quyết bước qua nghề viết văn. Đây là thái độ rất trái ngược, và nếu dưới mắt của người Việt-Nam chúng ta thì quả là một quyết định ngông cuồng, vì ai cũng hiểu rằng nghề viết văn là nghề chết đói, và viết văn mà vô tài thì càng dễ chết đói hơn nữa. Trái lại nghề nha y sĩ là nghề dễ làm giàu và dễ hốt bạc. Vậy mà Zane Grey đã chệch cái nghề hốt bạc đó, có địa vị đó, để xoay qua nghề viết văn phũ phàng, nghề «vắt óc, kiểm com, kiểm cháo».

Nhưng, không riêng gì ở Việt-Nam người ta mới nghĩ rằng nghề viết văn là nghề khổn khổ, ở Hoa Kỳ, ai ai cũng hiểu rằng kẻ nào viết văn quá tệ thì cũng phải bị lâm vào cảnh nghèo đói dễ dàng.

Sau khi giải nghệ nha sĩ, Zane Grey dọn nhà về một làng nhỏ để sống tiện tiện, vừa tập viết văn, vừa săn bắn, câu cá kiếm ăn như bất cứ một nông dân quê mùa nào khác.

Những bản thảo đầu tiên đã được nặn nọt, viết đi sửa lại nhiều lần, nhưng khi được đem tới các nhà xuất bản, không có nơi nào chịu mua bản quyền cả.

Chưa nản lòng, Zane Grey vẫn tiếp tục dành tất cả

thời giờ và tâm trí suốt trong năm năm liền để sáng tác, nhưng trong thời gian dài lê thê đó, chẳng kiếm được một cắc bạc nào cho công việc viết lách đó.

Một hôm nọ, đang khi đi bán một cuốn tiểu thuyết thì Zane Grey gặp một vị đại tá tên là Buffalo Jones, ông này đang tìm một người biết viết văn, theo ông qua sống ở miền viễn tây để viết du ký. Zane Grey bằng lòng theo vị đại tá này trong liên tiếp 6 tháng trường, chung đụng với đám chăn bò cái (cow-boy) và bầy ngựa rừng hoang. Khi trở về, Zane hoàn thành được một cuốn tiểu thuyết, tin tưởng rằng lần này sẽ thành công, nhưng thêm một lần nữa, bị thất vọng lớn, vì nhà xuất bản trả lời rằng Zane không đủ khả năng để viết tiểu thuyết. Đây là tác phẩm thứ năm của Zane Grey bị từ chối và Zane có cảm tưởng mình đã bị một trái nỏ tung phá lòng ngực.

Sự thất vọng ê chề đến với Zane, nhưng bà vợ của Zane đã không vì đó mà làm nản lòng thêm đức ông chồng, đã khuyến khích Zane thử viết thêm một truyện khác. Zane kiên nhẫn và nỗ lực viết nữa.

Bấy giờ đang lúc vào mùa đông mà lò sưởi quá nhỏ không đủ ấm, tay chân bị lạnh cứng, Zane cứ phải viết trong năm phút thì bước lại lò sưởi một lần để mở cửa lò đốt tay vào gần lửa để hơi cho hết bị lạnh cứng.

Zane tuy vậy vẫn không ngừng nghỉ, tận tụy viết trong nhiều tháng liền, qua tới mùa hè năm sau đó thì quyền tiểu thuyết được hoàn thành. Zane Grey mang tới nhà xuất bản Harper. Lần này thì thành công đã tới. Hai hôm sau, ông Giám Đốc nhà xuất bản tươi cười cho biết rằng vợ ông ta đã đọc cuốn tiểu thuyết đó trọn một đêm liền và đã khen là hay, cho nên ông nhận mua bản quyền

để xuất bản. Cuốn sách đó có tên là Di Sản của Miền Sa Mạc (Heritage of the Desert), và khi bán ra, được đông đảo độc giả hoan nghênh sôi nổi.

Kể từ đó, Zane Grey vượt qua khỏi cơn bi vận, trở thành một tiểu thuyết gia có nhiều độc giả, kiếm được nhiều tiền vào hàng bậc nhất. Nhiều báo đã trả cho ông ta cả gần 2 vạn Anh kim để được ông viết cho một truyện. Một số đông nhà xuất bản cho biết liên tiếp trong nhiều năm, mỗi năm trung bình bán được trên 1 triệu cuốn truyện của ông ta. Đã có hàng chục triệu cuốn truyện của tác giả Zane Grey được bán ra và nhà viết tiểu thuyết này trên đà thành công đã viết được trên 60 tác phẩm.

Đó phải kể là những con số lý thú của một đời người nỗ lực, tận tụy và biết tự khắc phục một cách đáng mến.

TINH-THẦN TỰ CHỦ

Một viên đạn trái phá rít qua đầu, tất cả,—trừ hai người,—đang đứng tại khu phi chiến liền nằm rạp xuống. Những người nằm rạp xuống là những sĩ quan cấp tá, cấp úy và một số binh lính, hạ sĩ quan. Hai người vẫn còn đứng, không nằm rạp xuống là Thiếu Tướng Douglas Mac Arthur và Đại Tá George S. Patton Jr., hai vị Tư Lệnh đang quan sát phòng tuyến đồng minh tại Mặt trận St. Mihiel (Pháp) thời Đệ Nhất Thế Chiến ở Âu Châu. Đại Tá Patton tuy không nằm rạp xuống né đạn vẫn hơi nghiêng đầu một chút như né tránh, riêng Thiếu Tướng Mac Arthur thì vẫn điềm nhiên, còn cười đùa với Đại Tá Patton: «Đừng sợ Đại Tá, ông không bao giờ «nghe thấy» một viên đạn nào trúng ngay ông đâu».

Đây là một mẩu chuyện chứng tỏ một người đã

rèn được một đức tánh tự chủ cao độ cho nên không thể bị ảnh hưởng của tiếng động và dễ sợ hãi. Đức tánh này nâng cao giá trị của con người và dễ giúp cho con người trở thành can đảm, anh dũng.

Nhưng, đó cũng không phải là đức tánh riêng của con nhà tướng mà của hết thảy mọi người. Ông Vua Thuốc Lá Hoa Kỳ đã khởi đầu công việc gây dựng sự nghiệp của ông bằng cách bán thuốc lá lẻ, nhưng ông đã tự nhủ : «Rockefeller đã thành công được nhờ dầu hỏa, thì tại sao mình bán thuốc lá mà không thành công được như ông ta ?» Sao khi tự hỏi như vậy, ông Vua Thuốc Lá Hoa Kỳ James Buchanan Duke đã nỗ lực làm theo ý mình, và đã thành công lớn như ông Vua Dầu Hỏa Rockefeller. Về sau, James Buchanan Duke đã giải thích nguyên do sự thành công của ông ta như sau :

«Tôi thành công trong công việc làm ăn không phải vì tôi có khiếu hơn phần đông những người đã thất bại, mà vì tôi đã đem hết sức ra hăng hái làm. Tôi biết nhiều người đã thất bại mà chắc chắn là họ thông minh hơn tôi, nhưng họ thiếu đức quyết định và kiên nhẫn.»

Xin bạn hãy nghĩ ngợi về trường hợp đó. Bạn đã thấy gì ?

TỰ ĐIỀU KHIỂN

Hai trường hợp nêu trên cho thấy đức tánh tự chủ tức là tự điều khiển mình, tự hướng dẫn mình một cách thích đáng.

Tác giả cuốn Rèn Nhân Cách giúp bạn nhận định về việc này như sau :

«Người tự chủ về mặt tiêu cực, dùng lý trí phản đối sự lôi cuốn của mặc cảm, của xúc động sinh ra bởi ngoại giới hay bởi những tâm tưởng trong con người. Về mặt

tích cực, dùng ý chí trấn áp những lực lượng trên, dồn ép chúng lại để bắt chúng phụng sự những tác động bổ ích.»

Tác giả cuốn Rèn Nhân Cách vạch rõ mấy vấn đề cần lưu ý kể sau :

1— Hoạt động là điều rất hay nhưng khi tánh hoạt động quá phát triển, con người thường có đầu óc náo động, phải dùng ý chí mà trấn áp những hoạt động quá lỗ đố. Ngoài ra cũng có một số người lù đù, nhu nhược. Những người này cũng cần phải dùng ý chí mà chặn đứng tật lười biếng, dùng nghị lực để tấn công tánh nhu nhược như người đánh xe vác vào hông con ngựa lười một roi để nó «bắt trớn» chỗi dậy hoạt động.

2— Những lúc dục vọng chỗi dậy, theo Ông Hoàng Xuân Việt, tác giả cuốn Rèn Nhân Cách, viết «dục vọng tự nó không phải xấu, chỉ xấu khi làm lực lượng mưu cầu những gì có hại cho hạnh phúc con người. Ta nên đàn áp nó trong những trường hợp này và lợi dụng chúng để ham muốn những công việc bổ ích cho mình cũng như cho đồng loại.

3— Ốc tưởng tượng rất cần thiết, giúp cho chúng ta dồi dào tư tưởng và sáng kiến. Ốc tưởng tượng chỉ có ích khi nó được tổ chức, được soi rọi do trí tuệ và điều khiển do ý chí mà thôi. Nhiều khi trí tưởng tượng có thể làm cho tâm thần bấn loạn, mất sáng suốt, mất nghị lực, trong những trường hợp này, chúng ta hãy dùng ý chí kèm hãm lại, hướng vào sự lợi ích hơn.

4— Kiểm điểm đời sống cá nhân, ở mỗi người có những thói quen riêng biệt, những đam mê thích thú riêng, phải dùng ý chí đánh thép ngăn chặn lại, đừng để

trở thành những thói quen xấu, lập dị hay những đam mê làm hèn yếu tư cách con người.

5— Trừ khử sự phán đoán vội vàng, và phải tập một thói quen suy nghĩ kỹ càng, chín chắn bất cứ vấn đề nào, việc nào trước khi nói ra hay trước khi làm.

6— Trừ khử cảm tính quá khích, cảm tính là blem chất giúp chúng ta có được những xúc cảm, như khi nó phát hiện hoạt động quá mạnh, tâm trí chúng ta bị ám ảnh, thần kinh dễ bị căng thẳng khiến cho lời nói, hành động của chúng ta mất đi vẻ bình tĩnh, điềm đạm. Chúng ta cần giữ gìn ý tứ và ngăn chặn bằng ý chí những cảm tính khỏi phải phát hiện quá lỗ.

7— Tránh thói đa ngôn, già hám. Chúng ta cần giữ gìn cân trọng mọi lời nói, biết lặng thinh đúng lúc và chỉ nói những gì đáng nói mà thôi.

Đó là những điều giúp chúng ta tự điều khiển, trang bị một tinh thần tự chủ, một lợi khí sắt bén ở đời.

* * *

CHƯƠNG VI

TRANG BỊ MỘT KIỀN THỰC BÁCH HỢP

Chắc thỉnh thoảng bạn có lúc gặp phải tình trạng «trống rỗng tâm hồn», nghĩa là vào lúc bạn không được vui, cũng không được buồn, không có gì phải thắc mắc đề nghị ngợi và cũng không biết phải làm gì. Những lúc đó, thời giờ có vẻ vô nghĩa đối với bạn phải không? Nếu vậy là bạn đang có một cuộc sống nhàn hạ lắm và cũng có thể bạn đang ở vào một thời kỳ mà mọi việc cứ mãi trôi đều đều, không có gì khác biệt.

Bạn có thể bị mất sinh thú và ngày lại ngày trôi qua như vậy thật là đáng tiếc. Bạn làm gì vào những giờ phút «trống rỗng tâm hồn» như vậy?

Chúng tôi xin mách bạn một điều lợi ích.

MỘT KHO TÀNG VÔ GIÁ

Bạn hãy tìm cách xử dụng thích đáng những giờ giấc «trống rỗng» đó. Bạn hãy mặc áo ra khỏi nhà, đứng ngồi, nằm thần thờ, cú rử ở nhà, vì như vậy, bạn sẽ dễ trở nên bạc nhược, suy yếu người đi vì bị xuống tinh thần.

Bạn đi đâu? Bạn không có tiền trong túi ư?

Không có gì phải ngại. Bạn cứ ra phố bằng cách đi bách bộ. Không khí ở đường phố tuy có ồn ào xáo trộn hơn ở trong nhà vẫn có tác dụng kích thích sự nghĩ ngợi, sự làm việc trí óc của bạn, và cũng có thể giúp bạn

tim thấy sự mát mẻ thơ thới, hân hoan hơn. Nếu bạn đang lúc thều nào, bạn sẽ cảm thấy phấn khởi hơn bằng cách đi bách bộ từ nhà tới một hiệu sách, nếu bạn có tiền thì bạn tìm mua vài quyển sách, còn như bạn không tiền bạn hãy tới một thư viện công cộng, thư viện quốc gia chẳng hạn mà mượn một cuốn sách nào đó để đọc. Bạn sẽ tìm thấy nhiều ý tưởng hay, biết thêm nhiều điều mới và trở nên vui thích, và chợt nhận ra thêm nhiều việc đáng làm hơn.

Thưa bạn, chúng tôi đã nhiều lần làm như vậy trong tuổi thanh niên, và rất nhiều bạn trẻ cũng đều làm vậy với tất cả sự say mê, vì đã học hỏi được rất nhiều. Sau một thời gian, bạn sẽ nhận ra mình tìm được một kho tàng vô giá nhờ công việc hữu ích và thanh cao này. Đó là kết quả bạn thu thập được một số kiến thức bách hợp do các loại sách ở trong thư viện hay ở các nhà sách đưa lại cho bạn.

Chúng tôi phải thành thật mà nhận rằng các bạn trẻ ngày nay rất chịu khó đọc sách hơn lớp chúng tôi hồi bằng tuổi các bạn. Có một lần chúng tôi đến thư viện quốc gia để tìm một cuốn sách cũ của thân phụ chúng tôi sáng tác từ mấy mươi năm trước, nay đã không còn nữa, chúng tôi rất ngạc nhiên khi thấy thư viện chật ních những bạn thanh niên nam nữ. Những bạn trẻ này không những là sinh viên tới tra cứu thêm tài liệu mà còn có cả giới học sinh trung học tới mượn sách để ngồi đọc ngẫu nhiên. Chúng tôi đã nghĩ ngay tới những bạn trẻ hiếu học mà không đủ tiền mua sách và những bạn đó thật đáng yêu mến biết bao khi đã biết sử dụng thời giờ nhàn rỗi của mình bằng cách tới thư viện đọc sách một cách êm thấm dễ

chịu thay vì rong chơi ngoài đường phố hay tụ tập thành từng đoàn, từng lũ để làm bậy, nghỉ bậy, chơi trò nông cuồng phá hoại sinh lực.

LỐI ĐỌC SÁCH LÀM VIỆC

Désiré Roustan đã nói rằng :

«Đề trau dồi trí óc, một phương tiện khẩn thiết và kiến hiệu nhất nếu chúng ta biết dùng, đó là đọc sách».

Câu nói rất hữu lý. Cũng tương tự, Benjamin Franklin cũng khuyên rằng :

«Hãy dốc túi tiền anh vào trong đầu óc, như thế không ai có thể đánh cắp được».

Phạm Cao Tùng đã viết trong quyển Nghệ Thuật Đọc Sách như sau :

«Nhà văn hào G. Duhamel nói : «Sách vở và trí nhớ của nhân loại, tất cả những loài người biết đều có ghi chép trong những quyển sách». Chúng ta có thể nói thêm : «Sách vở là tư tưởng của nhân loại. Không phải quyển sách nào cũng là tinh hoa tư tưởng của loài người, song tinh hoa tư tưởng của loài người chắc chắn có lưu lại trong sách vở».

Vì thế khi nói đến sách vở người ta nhớ ngay đến đời sống tinh thần. Người không đọc sách vở là người không quý chuộng hoặc không có đời sống tinh thần, cũng vì thế mà người ta có thói quen đoán về trình độ trí thức của một người bằng cách xem xét cái tủ sách gia đình của họ.»

Trong quyển Thuật Tư-Tưởng, tác giả Nguyễn Duy Căn cũng đã viết về việc đọc sách :

«Dầu là bậc thông minh đến đâu, cũng nhờ đọc sách

mà kiến văn ngày một thêm rộng. Đọc sách có lợi cho đường tư tưởng mình thế nào, cái đó khỏi cần nói, ai ai cũng nhận biết. Những bậc vĩ nhân trong tư tưởng giới, phần đông đều nhận đọc một quyển sách nào của cổ nhân mà nghĩ ra được nhiều ý-tưởng hay lạ khác. Một câu sách, hoặc một quyển sách đọc xong, có khi đổi cả một đời tư-tưởng của ta. Cái đó thường lắm.

Sách giúp ta suy nghĩ, chỉ cho ta khỏi phải tốn công tìm kiếm một điều gì mà kẻ khác đã tìm ra được trước ta. Đó là đỡ bớt cho ta một sự phí công vô ích. Ta cần dành sức, để suy nghĩ thêm về cái mà kẻ khác đã tìm, và nhân đó làm cho nó sáng tỏ đầy đủ hơn. Hoặc nó kích-thích gợi trí ta phát-minh ra một điều mà thiên hạ đang tìm nhưng chưa rím ra. Ít ra, nó cũng chỉ cho ta biết vấn đề đã phát ra như thế nào, người ta đã giải quyết nó như thế nào.

Xem bằng mắt quý hơn xem bằng sách, ai lại không biết như thế. Nhưng, những điều ta có thể quan-sát đặng, sao có thể sánh kịp với những điều sách vở để lại, vì nó tóm cho biết bao nhiêu thế kỷ suy tìm và kinh-nghiệm, mà nếu ta phải tự mình tìm lại, có khi không biết phải bao nhiêu là công phu...

Đề cập tới nghệ-thuật đọc sách, André Maurois đã nhận định :

«Đọc sách có phải là tìm vui không thì nhà văn Valéry Larbaud đã gọi là một «thói xấu không bị phạt», còn triết gia «Descartes thì trái lại đã quan niệm rằng đọc sách là «nói chuyện với những người thành thật nhất của các thế kỷ vừa qua».

Khi phân tách về ba lối đọc sách là lối đọc sách thói xấu là thói của những người gặp gì cũng đọc, đọc ngẫu nhiên, đọc phon phót, để rồi không thấu thập gì, không suy-luận gì và cũng không ghi nhớ gì bỏ ích cho tâm trí; lối đọc sách tiêu khiển, để giải trí, để thỏa tánh tò mò nhất thời; sau cùng là lối đọc sách làm việc, André Maurois đã nhận định về lối đọc sách thứ ba này như sau:

«Lối đọc sách làm việc là của người tìm kiếm những hiểu biết nhất định, những tài liệu cần thiết ở trong sách mà tâm trí mình muốn bồi bổ thêm vào, hay để hoàn thành một công trình tinh thần đang xây dựng. Với lối đọc sách này, cần phải cầm viết sẵn ở trên tay để ghi chép, nếu người đọc không có trí nhớ phi thường».

André Maurois vạch ra 5 cách thức đọc sách như sau :

Thứ nhất, nên biết thấu đáo vài nhà văn và vài vấn đề hơn là biết hời hợt rất nhiều tác giả. Những vẻ đẹp của một tác phẩm thường cũng không lộ hẳn rõ rệt ngay lúc đọc qua lần đầu tiên. Trong thời thanh xuân, bạn nên tìm đến với sách vở cũng như đi vào cuộc đời để tìm bạn. Khi đã tìm ra bạn, chọn lựa, thích hợp rồi mới cùng bạn lui vào chỗ yên tĩnh. Thân mật với một số tác phẩm của vài nhà văn thích đáng cũng đủ làm cho cả một cuộc đời được dồi dào.

— Thứ nhì, trong việc đọc, chúng ta phải dành một phần lớn cho các tác phẩm trứ danh. Tất nhiên và cần thiết là nên chú trọng tới những nhà văn cùng một thời đại với mình, vì chính những nhà văn này mà chúng ta hy vọng tìm thấy được những người bạn có những băn khoăn nào hay những nhu cầu nào như chúng ta

không. Tuy nhiên cũng đừng để cho làn sóng của những quyền sách ít có giá trị xâm chiếm lấy mình. Tác phẩm danh tiếng thời nay có rất nhiều mà chúng ta không bao giờ có thể biết hết được. Chúng ta hãy tin cậy ở sự chọn lựa đã có từ các thế kỷ trước. Xin bạn nhớ là một người có thể làm, một thế hệ cũng có thể làm nhưng cả nhân loại không thể nào làm được.

— Thứ ba, cần biết chọn thức ăn tinh thần. Mỗi một tâm trí có một «thức ăn» riêng. Chúng ta nên nhận ra những ai là tác giả của mình. Họ khác hẳn với những tác giả của bạn bè chung quanh. Văn chương cũng giống như tình ái, ta phải ngạc nhiên vì sự chọn lựa của những người khác. Chúng ta cũng cần phải trung thành với những tác giả mà mình đã lựa chọn, cho là thích hợp với mình. Như vậy, chúng ta mới là những người xét đoán đúng nhất.

— Thứ tư, trong khi đọc sách, vào bất cứ lúc nào, cũng cần phải có không khí trầm lặng, trang nhã như trong một cuộc hòa nhạc hay một buổi lễ long trọng. Đọc sách không phải là xem một trang, bỏ đó rồi nói chuyện, rồi thì lại cầm sách đọc trong khi tâm trí còn nghĩ vẩn vơ nơi đâu đâu, hoặc là xếp sách lại để qua ngày hôm sau mới đọc tiếp. Những người biết đọc sách thường dành thời giờ vào những buổi tối yên tĩnh được lâu để đọc, hoặc là những ngày chúa nhật, ngày lễ nghỉ.

— Thứ năm, phải tỏ ra mình xứng đáng với các tác phẩm lớn, vì đọc sách cũng như là ái tình, người ta chỉ thích thú khi tìm thấy được những gì mình thích thú, tìm lại được.

Nghệ thuật đọc sách một phần lớn là nghệ thuật tìm

lại cuộc đời trong sách vở và nhờ sách vở mà hiểu thêm được cuộc đời.

PHẢI ĐỌC SÁCH NHƯ THẾ NÀO ?

Trong cuốn *Fais ton chemin*, bác sĩ Paul Noel đã có thuật lại câu chuyện về buổi đầu thơ của mình như sau :

«Lúc mới vừa 14, 15 tuổi, có lần tôi về thăm ông bác tôi vài ngày. Bác tôi là người rất tốt, tận tâm, điềm đạm và khoan dung, tuy vậy không quá nuông chiều con cháu. Đó là một người bác khả kính. Một bữa nọ, tôi đang say mê đọc một cuốn sách thì bác tôi hỏi : «Nè con, chừng nào con mới để tâm trí suy nghĩ ?» Thấy tôi có vẻ ngạc nhiên khi nhìn bác, bác giảng giải cho tôi biết rằng chẳng nên đọc ngẫu nhiên một cuốn sách, mà phải ngừng lại tùy đoạn để suy tưởng, để nghĩ ngợi về những điều tác giả viết hay mô tả. Phải chú ý một chút để hiểu, để phê bình và cũng để tiêu hóa nữa. Thà đọc ít mà đọc kỹ. Bác tôi có lý. Việc này làm cho tôi nhớ lại câu «Dạy cho học sinh biết cách đọc sách, đó là cứu cánh duy nhất và chân chính của một nền giáo dục hiểu theo đúng danh nghĩa của nó» mà Péguy đã nói.

Emile Faguet viết : «Nghệ thuật đọc sách là nghệ thuật suy tư nhờ vào sự dẫn dắt của tác giả. Đọc sách là lợi khí quan trọng nhất của trí tuệ».

Nhưng, đọc sách không phải chỉ có thế.

Cần phải nghĩ tới tư thế đọc sách và sự giữ gìn thân thể nữa. Vì có rất nhiều người vì mãi mê đọc sách mà quên nghĩ tới cơ thể mình. Bạn nên tránh, không phải về sự méo mó tư tưởng do sự lảm lộn tư tưởng trong sách vở với thực tế trong đời sống, mà còn về sự «méo

mó về thể chất» có thể xảy ra vì sự đọc sách nữa.

Có những người mê sách vô đến nỗi suốt ngày tự giam hãm mình vào trong phòng đọc sách. Cửa sổ phòng đọc sách đóng kín, người đọc lại cứ mãi nghiêng mình cuối xuống dán mắt vào từng trang sách, lại có nhiều trường hợp ngồi chồm hồm mà đọc, như vậy con người dễ xanh xao, mau già trước tuổi.

Bạn nên lưu ý những điều khuyên kẻ sau :

1— Đừng đọc sách ở chỗ ánh sáng lờ mờ, vì mắt sẽ mau thậm mệt.

2— Đừng có khom lưng, quá gò bó cơ thể, (riết rồi có thể thành tật).

3— Phải tập thở bình thường trong lúc đọc sách.

4— Đừng đọc lâu quá sức, có hại cho sức khỏe.

M.G. Smook có khuyên khi đọc sách, còn phải giữ gìn cơ thể như sau :

5— Về ánh sáng : dùng ánh sáng dịu từ phía sau mình chiếu rọi tới, tránh ánh sáng quá mạnh rọi thẳng xuống trang giấy trắng.

6— Về cách thức ngồi : cuốn sách bình thường phải cách xa mắt chừng 30 phân ; khi ngồi đọc sách, tránh khom lưng, tức là tránh sự ép lồng ngực lại ; cũng đừng nằm mà đọc sách.

7— Về giấy sách : giấy in sách trắng láng làm mệt mắt hơn giấy mờ và đục.

ĐỌC SÁCH CÓ THỂ LÀM GIÀU

Mới nghe qua, bạn chắc tưởng đây là câu nói đùa. Không, đó là sự thật. Giàu nói ở đây có giá trị đối với

cả hai nghĩa : giàu tiền bạc và giàu kinh nghiệm sống ở đời, trí thức hơn người.

Nếu không vậy sao H.N. Casson đã từng nói rằng : «Những nhà triệu phú đều là những người đọc nhiều. Hỏi họ, họ sẽ đáp rằng đọc sách là một trong những nguyên nhân thành công của họ».

Mà thật vậy, chính sách vở đã cho họ nhiều kiến thức và kinh nghiệm tốt để gây dựng sự nghiệp, hay đã chỉ vẽ cho họ những cách thức nào để giữ gìn và phát triển tiền của mà họ đã kiếm ra được.

Điều này đã được chứng minh ở trường hợp làm giàu của Vua Thép Andrew Carnegie, ở nhà xuất bản Edward Bok và nhiều người khác nữa.

Andrew Carnegie vốn học ít, nhưng về sau, khi đã có tiền, ông rất ham đọc sách, đọc rất nhiều. Cái lối đọc của ông và sự thấu thập kiến thức qua sách vở của ông Vua Thép này thật đáng kể là ngoại hạng. Vì quá bận việc, ông đã phải mượn một người chuyên môn duyệt sách trước cho ông đọc, người này chỉ có bốn phận duyệt trước tất cả những sách mà ông muốn xem, và người này phải dùng bút chì xanh gạch bỏ tất cả những đoạn, những chương nào xét ra vô ích, vô vị không đáng mất thời giờ đọc, để tránh trước cho ông những phí công vô bổ. Về sau, Andrew Carnegie thuộc hết thảy những bài thơ của Robert Burns, thuộc lòng trọn bộ kịch Macbeth, Vua Lear, Romeo và Juliet, nhà buôn ở Venise của Shakespeare. Không ai có thể ngờ được rằng một người chỉ có vốn liếng học vấn ở nhà trường trong bốn năm (tương đương chương trình tiểu học) mà nhờ đọc nhiều, về sau có thể viết được tám cuốn sách, trong đó có các loại du

ký, ký ức, cáo luận, biên khảo về kinh tế, mà đặc biệt hơn nữa còn đưa ra cả một triết thuyết thực dụng về thành công cá nhân, cách thức gây dựng sản nghiệp và tìm kiếm ra tiền của, được đông đảo dân chúng Mỹ hoan nghênh công nhận, đã có cả trăm người làm giàu nhờ hấp thụ được, thi hành đúng mức những nguyên tắc của triết thuyết thực dụng này.

Ở một đoạn sau, chúng tôi sẽ có dịp trình bày rõ ràng và tóm lược về triết thuyết này.

Edward Bok cũng có một hoàn cảnh giống như Andrew Carnegie. Andrew Carnegie gốc người Ecosse-miền Bắc nước Anh sang lập nghiệp tại Hoa Kỳ, còn Edward Bok đến từ Hòa Lan từ thuở bé. Khi đặt chân tới miền lục địa Hiệp Chúng Quốc, cậu bé Edward Bok không biết nói một tiếng Mỹ nào, vậy mà chỉ học có sáu năm, về sau làm giám đốc một tờ tạp chí, thành công lớn trong nghề làm báo và là nhà xuất bản nổi danh. Nền giáo dục phổ thông Hoa Kỳ hữu hiệu trong việc đào luyện nhân tài đến như vậy sao? Hay là nghề làm báo, xuất bản báo ở Hoa Kỳ rất dễ? Sự thật là không phải vậy, Edward Bok nhờ chịu khó đọc ở sách, tạo cho mình một kiến thức và một khả năng ngoại hạng.

Từ thuở nhỏ, cậu phải làm đủ việc để sống: chùi kiếng cho tiệm bán bánh mì, bán báo, bán nước đá chanh dạo ở bến xe ngựa. Khi mới lên tới 13 tuổi, cậu phải thôi học và đi làm «long tong» cho hãng WesternUnion, tuy vậy vẫn không ngừng học thêm, bằng cách nhin ăn trưa, đi bộ cho khỏi tốn tiền xe để dành tiền mua một cuốn tự điển Danh Nhân Hoa Kỳ để tự học thêm. Cậu đọc và nghiền ngẫm các tiểu sử danh nhân và liên lạc với những người này để xin được hội kiến. Nhiều người đã tiếp

chuyện cậu và yêu thích cậu, trong đó đại tướng James A. Garfield, một ứng cử viên Tổng Thống vào lúc bấy giờ, và đại tướng Grant, Emerson, Wendell Holmes, phu nhân của cố Tổng Thống Lincoln, Philip Brook, May Alcott, tướng Sherman...

Nhờ đọc sách, đọc tiểu sử trong cuốn tự điển Danh Nhân Hoa Kỳ và giao thiệp với những nhân vật thời danh đó mà Edward Bok mở rộng được kiến văn, về sau khi đã thành tài và lập nghiệp lớn là xuất bản một tạp chí chuyên về những vấn đề phụ nữ lớn nhất thế giới mà số trang và số lượng in mỗi ngày mỗi tăng. Ngày mà Edward Bok giao công việc quản lý cho người khác để nghỉ ngơi thì tờ tạp chí này đã in 2 triệu số mỗi tháng và riêng tiền quảng cáo đã đem lại cho ông ta đến 1 triệu mỹ kim vào mỗi kỳ xuất bản. Sự thành công lớn của Edward Bok đã khiến cho Tổng Thống Theodore Roosevelt phải ngợi khen: «Edward Bok là người đọc nhất mà tôi biết đã dùng phương pháp cải thiện mà thay đổi hẳn cách ăn ở của cả một dân tộc».

Nói đến việc nhờ đọc sách mà hơn người, làm giàu lớn, thiết tưởng chúng tôi cũng cần nhắc lại đây trường hợp của nhà thuyết giáo và cũng là một người tiên phong trong ngành phát thanh Hoa Kỳ là S. Parkes Cadman. Từ buổi thiếu thời, S. Parkes Cadman khổ khó phải làm phụ mỗ để sống. Từ năm 11 tuổi, liên tục tới năm hai mươi tuổi, mười năm dài, S. Parkes Cadman phải làm lụng nặng nhọc ở mỗ than quê mình, mỗi ngày tám giờ để lấy tiền nuôi sống một bảy em dại, không đủ thời giờ và cũng không đủ tiền tới trường để học hành như những thiếu niên khác.

Dẫu vậy, S. Parkes Cadman vẫn khắc phục được

cảnh ngộ khó khăn của riêng mình bằng cách tự học với sách vở. Cậu đã tận dụng thời gian rỗi rảnh từng giây phút một. Lúc làm việc dưới hầm mỏ, cậu có nhiều lúc phải đợi một hoặc hai phút để cho người khác trút hết than trong xe cậu đẩy, lợi dụng lúc chờ đợi này, cậu liền nhanh tay rút từ túi ra một cuốn sách để đọc. Trong hầm mỏ than tăm tối đến nỗi đưa bàn tay ra cũng có thể chẳng thấy được, vậy mà cậu ta vẫn có thể đọc được một cách hết sức cố gắng, dưới ánh sáng lơ mờ của một chiếc đèn cũ đội mang ở trên đầu. Mỗi lần đọc như vậy nhiều lắm là 2 phút, vậy mà cậu ta vẫn chịu khó. Cậu thường nói «thà không ăn chứ không thể đọc sách», vì đối với cậu đọc sách là lối thoát duy nhất một cuộc đời khốn khổ, và cuộc sống tăm tối trong mỏ than.

Nhưng, cậu ta lấy sách đâu mà đọc, mua chẳng ? Không, trong suốt 10 năm làm phu mỏ thời niên thiếu, cậu đã xin hay mượn sách ở cùng làng và các vùng lân cận, gặp cuốn nào cậu cũng đọc hết ; kết quả, cậu đọc được hơn một ngàn cuốn sách và về sau, cậu trở thành một người đọc nhiều, đọc rộng nhất cả Châu Mỹ, rồi thi đậu được cao, chiếm được học bổng vào trường đại học Richmond.

Ông S. Parkes Cadman đọc tất cả các loại sách, từ sách thần học đến các loại tiểu thuyết trinh thám, coi sách là món ăn phải có luôn luôn trong đời sống của ông.

Về sau, khi trở thành một nhà thuyết giáo nổi danh, S. Parkes Cadman có một lối làm việc phi thường :

Mỗi ngày, ông thức dậy vào lúc 7 giờ sáng, trả lời từ hai mươi tới ba mươi bức thư, viết bài đăng báo dài chừng một ngàn năm trăm chữ rồi soạn một bài thuyết

giảng giáo lý hoặc là viết tiếp một chương cho một quyển sách của ông. Sau đó, ông đi thăm năm hoặc sáu tín đồ của mình, đoạn trở về nhà, đọc hết một cuốn sách vừa xuất bản, rồi đi ngủ vào lúc khoảng 2 giờ sáng.

Ai có thể làm việc đều đặn như vậy mỗi ngày như nhà thuyết giáo này ? Đó không phải là chuyện dễ làm.

NÊN ĐỌC NHỮNG LOẠI SÁCH NÀO ?

Chúng tôi vừa kể lại cho bạn nghe ba trường hợp vừa rồi để đi tới một kết luận rằng đọc sách chính là một nhu cầu tự học đối với bạn trẻ muốn thành công trên đường đời, có một kiến thức rộng hơn người, trong bất cứ thời đại nào. Cái kiến thức thu thập được từ sách vở đã chứng tỏ rằng vượt hẳn cả những kiến thức thu thập được từ những chương trình giáo dục phổ thông hay chuyên nghiệp ở nhà trường.

Cái kiến thức có từ sách vở là một kiến thức kết hợp lại từ hàng trăm loại tinh hoa, đủ mọi ngành mà nhân loại đã khám phá, suy tưởng, thực nghiệm và để lại, vì vậy, chúng tôi mới gọi là kiến thức bách hợp. Kiến thức đó, nếu được một người trì chí cố gắng liên tục đọc nhiều như S. Parkes Cadman, như Andrew Carnegie, như Edward Bok, chắc chắn sẽ ở một cấp bậc cao mà kiến thức của một kẻ khoa bảng, do nền giáo dục học đường đem lại và có bằng cử nhân cũng không thể nào sánh bì kịp.

Xin nhắc bạn nhớ là những danh nhân thế giới, đã thành công lớn trên đường đời và sự nghiệp, có tài sản hơn người, mấy ai đã có bằng cấp cao, mấy ông là tiến sĩ, thạc sĩ ?

Vậy thì, bạn nên tìm đọc ở sách vở. Đó là kho tàng

vô giá đem lại cho bạn một vốn liếng học thức ngoại hạng. Đó là nền đại học bách hợp thích dụng cho tất cả mọi người mà không có một sự ràng buộc, giới hạn một giai tầng, cấp giới nào. Ai tới với nền đại học bách hợp này cũng được và bất cứ ai cũng có thể thành công nhờ nó.

Một điều rõ ràng là sách vở hiện nay có rất nhiều loại, bạn cần phải biết chọn lựa sách để đọc, để đáp ứng nhu cầu mở rộng kiến văn của mình. Phải loại bỏ những sách xấu, vô bổ, đọc mất thời giờ và nên biết những loại nào giúp ích hữu hiệu cho đời mình. Chúng tôi không khuyên bạn phải làm như Andrew Carnegie là muốn người đọc duyệt trước sách, loại bỏ những chương, những đoạn không cần ích, vô bổ, vì bạn không giàu có như Andrew Carnegie, nhưng chúng tôi khuyên bạn lưu ý phân loại sách để tìm đọc và để lưu trữ trong tủ sách gia đình.

Ở đây, chúng tôi xin giúp bạn vấn đề này bằng cách trình bày vài ý kiến về tình hình sách vở ở nước nhà và ở chương kế tiếp, chúng tôi xin làm một hướng dẫn viên cho bạn đi tới một con đường tìm học, tự học về những phương pháp thành công của các danh nhân thế giới.

Về tình hình sách vở nước nhà thì hiện giờ, chúng ta có thể chia ra đại loại như sau :

Loại sáng tác : gồm những sách văn chương, nghệ thuật, trong số này có những sách chỉ có tác dụng giải trí. Tất cả đều có hình thức là truyện dài hay ngắn, thiên về tình cảm, xã hội hay trinh thám, võ hiệp, lịch sử... Cũng có thể là những sáng tác phẩm ở nước ngoài được phỏng dịch hay phóng tác lại.

Loại biên khảo : gồm những sách tài liệu có tánh

cách tra cứu, thêm phần luận thuyết về các lãnh vực văn học, nghệ thuật, lịch sử, địa dư, tôn giáo, nhân chủng học, chính trị, kinh tế.

Loại sách giáo khoa : gồm những sách ứng dụng vào ngành giáo dục phổ thông hay chuyên khoa các cấp của quốc gia.

Loại sách nhi đồng : gồm những sách có tánh cách hướng dẫn và giải trí thiếu niên, nhi đồng, học sinh.

Loại sách tu dưỡng và phát triển đời sống con người : gồm những sách có tánh cách hướng dẫn độc giả cải tiến mọi sinh hoạt trong cuộc sống : gia đình, xã hội, chức nghiệp, bản thể, tâm linh.

Chúng tôi nghĩ rằng chắc bạn đã hiểu biết khá nhiều và đã có dịp đọc nhiều những loại sách vừa kể, và thết tưởng khỏi cần đề cập tới 4 loại sách trên, trừ loại sách thứ năm rất cần ích mà chúng tôi xin nói với bạn tiếp sau đây.

LOẠI SÁCH HỮU ÍCH VÀ THÍCH ỨNG VỚI BẠN

Loại sách tu dưỡng và phát triển đời sống con người hiện nay được trình bày dưới nhiều hình thức và danh nghĩa. Cũng như các nhà xuất bản Âu Mỹ, những nhà xuất bản Việt Nam hoạt động chuyên nghiệp, liên tục lâu năm, tùy theo đường lối chủ trương của mình mà đặt một cái tên chung cho một loại sách được xuất bản.

Điển hình là những loại sách kể sau :

I— Loại sách **Đường Thành Công** của Nhà Xuất-Bản THANH-TÂN là một loại sách cung ứng cho độc giả những tác phẩm có tánh cách hướng dẫn tới những mục tiêu thành công trên đường đời của mỗi người là sự

ngiệp, hạnh phúc trong cuộc sống gia đình, hoạt động thanh niên.

2— Loại sách *Học Làm Người* của Nhà Xuất-Bản KHAI-TRÍ, nguyên gốc là của Nhà Xuất-Bản PHẠM VĂN TỰƠI (nay không còn hoạt động) trước kia mở ra, là một loại sách được mô tả là :

« Trong lúc cuộc tranh sống càng ngày càng ráo riết và khó khăn như lúc này, mỗi người trong chúng ta đều muốn tìm một ánh sáng để dẫn nẻo, một chỗ nương tựa để nâng đỡ mình trong việc đi một tìm đời sống tươi đẹp hơn, đầy đủ hơn, vững chắc hơn.

Lắm người, vô phúc thay, sau những cơn bão táp không sao tránh khỏi trong một đời người, mất cả hy-vọng, cả nghị-lực, phó mặc cho cuộc đời lồi cuồn.

Nếu những người ấy biết phương pháp tự đào luyện, biết dùng một cách khôn khéo những năng lực tiềm tàng trong người họ, thì dù họ có hèn yếu đến đâu, bạc phúc đến đâu, cũng có thể ngất đầu lên đề lần hồi, song cách chắc chắn, đi đến một tương lai rực rỡ.

Tất cả những phương pháp dạy ta điều khiển cuộc đời, về ba mặt : Thể chất (sức khỏe), Trí thức (thành công), Tâm thần (hạnh-phúc), những phương-pháp để đào luyện triệt-để phẩm cách con người (culture humaine), gọi là «*Học Làm Người*».

3— Loại sách *Học và Hiểu*, của Nhà Xuất Bản KHAI-TRÍ, được vạch rõ đường lối như sau:

« Trong xã-hội hiện tại, học thức không còn là một xa xỉ phẩm dành riêng cho một hạng người trí-thức mà là một nhu-cầu khẩn-thiết cho mọi người công-dân.

Một người thợ cũng cần biết về kinh-tế-học, về lịch-sử, một nhà buôn cũng cần biết văn học hay chính-trị.

Mỗi người trong chúng ta có thể không cần có một sở học uyên bác của nhà bác học, nhưng mỗi người cần có một số kiến thức khái quát về mọi ngành học vấn, cần hiểu qua những cương yếu, cần theo dõi bước tiến triển của các ngành tư tưởng mỹ thuật hay khoa học.

Ngoài sở học chuyên nghiệp, mỗi người cần có một sở học phổ thông. Chúng ta cần phóng tầm con mắt xa hơn địa hạt nghề nghiệp để khỏi bị tụt «*thiên lệch về nghề nghiệp*» làm thu hẹp trí óc và làm cho chúng ta sống một cách rất thiếu sót.

Nói đến việc học, người ta chỉ nhớ đến nhà trường, nhưng không phải ai cũng may mắn đến trường học, hoặc có đủ phương tiện đeo đuổi đến cùng chương trình học ở nhà trường. Lắm người phải bỏ dở việc học vì lẽ này hay lẽ khác.

Hơn nữa, học ở nhà trường chưa đủ, khi ra đời chúng ta luôn luôn cần học hỏi thêm. Vì lẽ, việc học không biết đâu là bờ bến và trí thức là miếng đất chúng ta cần vun xới luôn, có ai gieo một lần rồi gặt đọng mãi. Có ai dám nghĩ rằng có thể học một lần mà đủ dùng suốt đời.

Đối với những người *hiếu học* và *ham hiểu* không cứ gì phải đến trường mới có thể học. Họ rất có thể tự tạo, một học thức đầy đủ bằng cách tự học. Mà trong phép tự học, đọc sách là một phương tiện quan trọng hơn hết. Carlyle nói : «*Một tủ sách tức là cả một đại học đường*». Nhưng, sách nói đây phải là những sách giúp chúng ta học hỏi chứ không phải những tiểu thuyết băng quơ.

Mục đích của loại sách «*Học và Hiểu*» là giúp cho

những người tự học có những phương tiện để học và hiểu các ngành học thuật. Có thể nói đây là loại sách phổ thông trí thức. Phổ thông nhưng không hạ thấp : mỗi vấn đề đều do những người có đủ tư cách biên soạn».

4— Loại sách *Doanh Nghiệp*, của Nhà Xuất Bản KHAI TRÍ. Đường lối chủ trương của loại sách này được mô tả như sau :

«Những năm gần đây, người mình đã hăng hái hưởng vào đường doanh nghiệp mong dành lại ít quyền lợi với ngoại bang.

Đó là điều đáng mừng, song ở thời buổi này muốn ra làm ăn chưa đủ, còn phải biết làm ăn mới mong dành phần thắng lợi và tránh những thất bại chua cay dành để cho những người thiếu kinh nghiệm.

Nhiều người nghĩ : về doanh nghiệp chỉ có một cách học là ra thực hành để tự mình thâm nhập những kinh nghiệm.

Đành vậy, song kinh nghiệm tự mình thâm nhập lấy thường phải mua bằng một giá rất đắt. Nếu phải bị đóng cửa tiệm hai ba phen mới có thể biết làm ăn thì có nên khuyến khích ai ra kinh doanh chẳng ?

Nhưng mà không, chúng ta có những cách khác để học làm ăn vừa rẻ tiền, vừa đặc lực hơn, là học lấy kinh nghiệm của những người khác mà đọc sách về doanh nghiệp là một phương tiện hay nhất.

Đáng tiếc là ở nước ta về phần này rất khuyết kém, sách vở về doanh nghiệp hiếm hoi gần như không có. Loại sách «Doanh nghiệp» được mô tả là để bồi đắp trong muôn một những khuyết điểm nói trên.

Trong loại sách này, có đề cập đến các vấn đề mà ai muốn ra doanh nghiệp cũng cần biết : về cách bán hàng,

thuật quảng cáo, về luật thương mại, về cách tổ chức cửa hàng, cách tổ chức bàn giấy, tổ chức công việc làm theo khoa học, cách điều khiển người giúp việc, vv...

Những sách này hoặc biên soạn, hoặc phiên dịch đều có tánh cách chung : thực tiễn và đều do những người rất am hiểu và nhiều kinh nghiệm về vấn đề viết ra.

Mục đích của loại sách này là gây cho người mình, nhất là thanh niên, một tinh thần doanh nghiệp mới và giúp họ những phương tiện, những khí giới để chiến thắng trên đường doanh nghiệp».

5— Loại sách *Rèn Nhân Cách* của Nhà Xuất-Bản SỐNG MỚI là một loại sách chú trọng về vấn đề phát triển đời sống và tâm linh con người.

6— Ngoài các loại sách có danh nghĩa chánh thức của những nhà xuất bản chuyên nghiệp, hoạt động liên tục từ khoảng 15 năm, còn có một số nhà xuất bản khác cũng có phát hành những loại sách tương tự nhưng thường có tánh cách bán chuyên nghiệp, không đều đặn và không có đường lối rõ rệt về việc xuất bản sách cũng như về thành phần tác giả cũng có vẻ không được đồng đều. Về sau này, một số trung tâm giáo dục và những nhà xuất bản thiên về sách giáo dục tung ra những sách cũng thuộc loại này một cách ồn ào nhưng, lẽ dĩ nhiên là theo chiều hướng giáo dục của họ.

7— Một số sách khác của nhà xuất bản THỜI TRIỆU và NGUYỄN HIẾN LÊ cũng đáng chú ý. Nhà xuất bản THỜI TRIỆU có từ khoảng 20 năm nay, nhưng là một cơ sở của một tôn giáo và sinh hoạt xuất bản không mấy đều đặn và sách của nhà xuất bản này đa phần là sách dịch thuật của các tác giả Hoa Kỳ cùng trong tôn giáo họ, thuộc các loại hướng dẫn hôn nhân, y học thường thức, tổ

chức gia đình... Nhà Xuất bản Nguyễn Hiến Lê hoạt động liên tục trong những năm gần đây, không phải là cơ sở lớn tuy nhiên đã xuất bản những sách giáo dục cùng những loại như nhà Thanh Tân và các sách này đều là tác phẩm dịch thuật hay biên soạn của tác giả Nguyễn Hiến Lê.

Nhìn chung, các sách thích dụng cho bạn đọc tu dưỡng và rút kinh nghiệm lập nghiệp hiện nay đã được chú trọng xuất bản nhiều. Một hiện tượng cho thấy là loại sách này đang được đọc giả hoan nghênh, chiếm một địa vị vững vàng trên thị trường sách vở.

Nói tóm thì hiện nay, sách do hai nhà Thanh Tân, Khai Trí phát hành về loại này mạnh nhất, sau đó tới nhà Nguyễn Hiến Lê. Nhà xuất bản Sống Mới chỉ chú trọng tới sách Giáo Khoa nên loại Rèn Nhân Cách phát hành thất thường. Có điều là sách của Nhà Thanh Tân và Nguyễn Hiến Lê tuy tiến hành từ từ trong mấy năm qua và đều đặn, đã có một đường lối thích ứng cho nhu cầu của các bạn trẻ muốn tiến thân lập nghiệp. Về đường lối xuất bản thì nhà Thanh Tân với loại sách Đường Thành Công, tuy không mô tả, vạch ra đường lối xuất bản, tên của loại sách cũng đã biểu lộ đầy đủ đường lối rõ ràng của loại sách, một đường lối bao quát cả ba loại sách Học Làm Người, Học và Hiểu, Doanh Nghiệp của nhà Khai Trí. Nhận xét vô tư thì nhà Khai Trí có cơ sở thương mại lớn, có tư thế vững bền nên tổ chức quy mô, xuất bản sách phân loại cẩn thận, trong lúc nhà Thanh Tân tiến hành từ từ với một đường lối khiêm nhường và một mục đích cố động trong ba chữ "đường thành công" đầu là với vấn đề, hay lãnh vực nấp cũng thích hợp cả.

BẠN ĐỌC TÁC GIẢ NÀO ?

Ở đoạn trước, chúng tôi trình bày với bạn về các loại sách của một số nhà xuất bản. Chủ đích của chúng tôi là giúp bạn biết rõ những loại sách tốt, cần ích cho đường đời và sự nghiệp để bạn tìm đọc. Tuy nhiên, chúng tôi không có ý bình luận về đường lối của ba nhà xuất bản lớn hiện thời, khi mà chúng tôi đang là một tác giả cộng tác với cả ba nhà xuất bản đó. Chúng tôi cũng không có ý phê phán về việc làm của các nhà xuất bản nhỏ khác, trái lại, với sự chân thành nhất của một người viết sách độc lập và thiện chí, chúng tôi ước mong các nhà xuất bản đó hoạt động được mạnh mẽ hơn, với một đường lối thuần nhất, đề cung ứng cho đọc giả những sách tốt, hữu ích.

Bây giờ, chúng tôi xin đề cập tới tác giả. Ở đây, cũng nhằm mục đích giúp đọc giả làm quen cùng tác giả, với sự giới thiệu hoàn toàn vô tư, như đã giới thiệu loại sách, chúng tôi cũng tuyệt nhiên không đưa ra những nhận xét hay có lời phê bình nào với bất cứ tác giả nào. Những tác giả được đề cập tới ở đây là những tác giả quen biết, đã viết từ nhiều năm nay và cũng đã có nhiều tác phẩm dịch phỏng hay biên soạn thuộc loại mà chúng ta đang nói tới.

Hiện thời, tác giả viết và xuất bản đều đặn nhất từ hơn 20 năm nay phải kể là Nguyễn Hiến Lê, và cũng có thể được coi đây là một tác giả có nhiều sách và viết sách thuộc loại này lâu nhất.

Những tác giả nổi danh, có nhiều sách khác, được kể tới tiếp theo là Phạm Cao Tùng, Thiên Giang, Phạm Văn Tươi, Hoàng Xuân Việt, Nguyễn Duy Cần, Nguyễn Tử Quang, Nguyễn Duy Hinh, Cồ Việt Tử, Tế Xuyên, Vũ Bằng, Võ Lang...

Nhân nói tới tác giả, chúng tôi cũng cần nhắc lại đây lời khuyên thứ ba của văn hào André Maurois về nghệ thuật đọc sách, liên quan tới tác giả là: «Chúng ta nên nhận ra những ai là tác giả của mình. Họ khác hẳn với những tác giả của bạn bè chung quanh. Văn chương cũng giống như tình ái, ta phải ngạc nhiên vì sự chọn lựa của những người khác. Chúng ta cũng cần phải trung thành với những tác giả mà mình đã lựa chọn, cho là thích hợp với mình. Như vậy, chúng ta mới là những người xét đoán đúng nhất».

TỦ SÁCH : GIA-TÀI QUÝ BÁU CỦA BẠN VỪA LÀ VỊ CỐ VẤN ĐA NĂNG CỦA BẠN

Chúng tôi đã nói về giá trị của sách, công dụng của sách, các loại sách hữu ích và tác giả của những loại sách đó, chắc bạn đã đồng ý rằng sách là nhu cầu thiết yếu của bạn rồi phải không ?

H.N. Casson đã nói :

«Tiền vốn đặt vào bất cứ công việc nào cũng không lợi bằng đặt vào việc mua những sách hữu ích».

Và, Georges Duhamel cũng đã nói rằng :

«Một người khỏe mạnh có một học thức bình thường cần đọc sách cũng như cần thở và cần uống».

Còn bạn thì nghĩ gì ? Bạn có đồng ý với hai câu nói đó không ? Nếu bạn đã đồng ý và nghĩ rằng cần phải đọc sách và đọc thật nhiều thì thêm một vấn đề nữa sẽ đến với bạn. Đó là vấn đề giữ gìn sách đã mua hay đã gom góp được. Lâu ngày số sách đó sẽ nhiều, nó là một tài sản tinh thần phong phú và vô giá. Bạn cần phải cất kỹ trong một nơi xứng đáng. Xin bạn hãy trông vọng chúng vì chúng vừa là những người bạn chân thành yêu mến bạn

và cũng vừa là những cố vấn đắc lực đa năng, có thể giúp bạn vượt thoát được tất cả những khó khăn hoặc là giúp bạn cởi mở được hết những thắc mắc trên trường đời.

Chỗ xứng đáng để giữ gìn sách một cách thích hợp nhất, thưa bạn, vẫn là tủ sách. Xin bạn hãy lưu ý đến cái tủ này, sắp đặt cho tử tế nơi gia đình bạn.

Chúng tôi xin bạn hãy đọc những lời viết chân thành sau đây của tác giả cuốn Nghệ Thuật Đọc Sách, nhà văn Phạm Cao Tùng :

« Có người sẽ vặn hỏi :

— Muốn đọc sách, cứ gì phải lập một tủ sách riêng ? Người biết xem sách chỉ cần đặt lấy *tinh thần* chứa đựng trong quyển sách không cần đoạt lấy cái *xác thật* quyển sách. Đến xem ở thư viện công cộng hoặc mượn lấy sách của anh em hoặc thuê mà xem cũng đáng cần gì phải chọn lọc những sách để làm của riêng, tại sao lại ích kỷ gom góp sách nhốt vào một tủ sách của gia đình.

Nhưng, chúng ta sẽ hỏi lại những người ấy :

— Tại sao anh phải chọn bạn mà chơi ? Đã là người thì bất luận là người nào, tất anh cũng đều xem họ như anh em, nhưng tại sao anh lại chọn riêng một số ít người để kết bạn, tại sao ngưỡng cửa nhà anh chỉ hé mở để tiếp đón một số người chọn lọc theo sở thích anh ?

Sách vở chẳng những là những dụng cụ để học hỏi, để làm việc nó còn là những người bạn tốt nhất và trung thành nhất, nếu chúng ta biết chọn lọc nó kỹ càng theo sở thích, theo ý mình.

Người biết xem sách thì bất luận quyển sách nào họ cũng sẵn sàng tiếp rước lịch sự, nhưng trong tủ sách riêng của họ, họ chỉ cầm giữ lại một số sách chọn lọc

trong số những gì đã in ra mà họ thấy có thể đưa lên hàng người bạn thân. Nói theo một nhà văn hào : *những cái gì đã in ra, vị tất là những quyển sách và như vậy không thể là sách nào cũng là bạn thân*.

Và cũng vì thế, người ta cũng có thói quen xem tú sách của một người để phán đoán về trình độ trí thức hay tâm tình của họ. Một người bạn thuật lại cho chúng tôi. Một hôm đến nhờ một bác sĩ khám bệnh, trong lúc ngồi đợi ở phòng khách, anh ta để ý đến tú sách của vị bác sĩ, thấy toàn là những sách đóng bìa da, mạ vàng, song cũng toàn là những sách rất tầm thường về nội dung. Có một vài quyển về y học tức là nghề nghiệp của chủ gia thì bụi bặm bám đầy ! Người bạn tôi kết luận : ... từ đó ấy giá trị của vị bác sĩ ấy đối với tôi đã giảm sút rất nhiều.

Lời xét đoán của bạn này có khi hơi vội vàng nhưng không phải là vô căn cứ. Một câu cách ngôn đã chẳng nói : «Hãy nói cho tôi biết anh gần gũi với ai, tôi sẽ bảo anh là người thế nào»...

NÊN GIỮ GÌN SÁCH NHƯ THẾ NÀO ?

Bạn đã có một tú sách, nếu bạn có tiền để đóng một cái tủ xứng đáng với chỗ ở của bạn, còn như trái lại, bạn vì ít tiền hay thích làm một cái kệ gắn trên vách tường, cũng được. Bây giờ tới việc sắp xếp và giữ gìn sách.

Bạn có thể sắp xếp sách theo các phương pháp kể sau :

- Theo đề tài, loại sách.
- Theo tên tác giả.
- Theo thứ tự A, B, C, hoặc theo màu sắc...

Và còn nhiều cách thức để bạn sắp xếp. Trong cuốn Chia Khoá Vàng Cho Người Trắng Tay Lập Nghiệp,

chúng tôi có trình bày các cách thức theo phương pháp khoa học, bạn có thể đọc tham khảo thêm.

Về cách giữ gìn, xin bạn lưu ý những điểm sau đây :

1— Bạn có thể đóng bìa cứng, (bọc da, vải, hay giấy...)

2— Nên đóng bìa theo kiểu trong thời cuốn sách xuất bản.

3— Nên trình bày giản dị, thanh nhã.

4— Cũng có thể bọc giấy kiếng hay bao bằng Plastic và nên bao bọc ngay từ hồi mới đem về.

5— Nếu tủ có cửa kiếng càng tốt. Thường chăm sóc ngừa trừ con hai đuôi, mọt, mối cắn sách.

6— Nên thường lau cho sạch bụi, đừng để bụi bám vào sách nếu là kệ thì bạn coi chừng ẩm ướt.

7— Việc chăm sóc sách phải thường xuyên, không phải để tới năm ba tháng mới chăm sóc, phải bụi một lần. Nếu tủ có nhiều ngăn hay sách quá nhiều thì mỗi ngày bạn phải, bụi, lau bụi một ngăn. Tuần tự như vậy tới hết tủ và trở ngược lại ngăn đầu.

8— Không nên ghi chú, viết gì vào sách, trừ những chữ ký tặng, bạn muốn lưu ý một vấn đề gì hay muốn đánh dấu trang, chẳng bao giờ nên bẻ góc mà phải ngăn bằng một mảnh giấy nhỏ và trên mảnh giấy đó bạn có thể ghi chú những điều cần nhớ.

9— Đừng thấm nước miếng vào đầu ngón tay khi lật trang. Vì, như vậy, tự mình tập một thói xấu, sờ sách mà lại mất vệ sinh, người khác nhìn vào thấy ta mất tư cách, vô ý thức.

Sau đây là vài lời khuyên đáng chú ý khác :

«Nếu bạn muốn có một tú sách tốt đẹp, bạn đừng

thiết lập hấp tấp, không chuẩn bị trước. Đây cũng cần vài điều chỉ dẫn, không đến đòi thừa.

Một cuốn sách được đóng lại để giữ gìn hơn cuốn khác. Nhưng cuốn sách đóng cầu thả không tốt bằng một cuốn để nguyên, không đóng, nhất là nếu nó thuộc một ấn bản có giá trị. Những sách thông dụng có thể được đóng giản dị nhưng phải vững chắc và luôn luôn với vẻ trang nhã, mỹ quan. Những sách hiếm cần được đóng một cách lịch sự, tốt hơn là đóng theo kiểu đóng trong thời kỳ sách ấy xuất bản. Nếu không thể đóng theo lối ấy vì quá mắc thì đừng có dùng biện pháp lưng chùng, chỉ nên lấy giấy bóng bao ngoài bìa, chờ cơ hội khác. Phải bao sách ngay từ lúc mới mua. Nếu không bao liền, bạn có thể xao lãng và sau này lúc đem sách ra bao thì nó đã cũ rồi.

Thay vì những kệ sách bỏ ngõ, bạn nên dùng một tủ sách có cửa đóng, nếu được cửa lộng kiếng càng tốt; không có thì dùng một cái tủ cũ cũng còn hơn. Những sách thường hút bụi và bị mốc, mối cắn, cả hai đều gây tai nạn lớn cho sách.

Nếu bạn chỉ có thể có một tủ sách không cửa; bạn hãy can đảm thường năng quét bụi. Không phải lấy cái khăn phủ bụi ở lưng sách là đủ đâu. Nếu dùng máy hút bụi thì cũng chỉ là một giải pháp lười biếng, muốn nhẹ công. Phương pháp giữ gìn sách hay hơn hết là tự buộc mình vào một qui tắc như sau đây: Mỗi ngày bạn lấy ra những sách ở một ngăn, rồi bạn chải bụi kỹ-càng, mở qua những trang sách cho không khí lọt vào; hôm sau lại làm đến ngăn khác và cứ tuần tự mà làm. Những sách nào không chải bụi không cần thận được như biện

pháp trên đây, thì dùng chổi quét hay máy hút bụi. Dùng máy hút bụi nên để hơi xa lưng sách để tránh khi máy hút mạnh quá, nó sẽ làm hư lưng sách không có giấy bao bọc. Nếu cuốn sách được bao giấy bóng, nên thay giấy từng định kỳ vì bụi có thể chun vô khắp nơi. (Theo Thư-Mục 1968 của nhà sách Khai-Tri).

CHƯƠNG VII

NHỮNG TRIỆT THUẬT THÀNH CÔNG CỦA NHỮNG NHÀ DOANH NGHIỆP LỪNG DANH THỀ GIỚI

Do nơi sách vở, người ta thường được những kinh nghiệm quý báu trên trường đời, từ đó, người ta đạt được những kết quả thành đạt sự nghiệp, rồi truyền ghi lại trên sách vở cho những thế hệ kế tiếp noi theo. Đó là những điều mà bất cứ ai cũng có thể làm được. Đó cũng là một hiện tượng chuyển dịch của nhu cầu tự học rèn luyện khả năng để thành đạt trong đời sống mà bất cứ người nào cũng khó thể tìm thấy trong nền giáo dục học đường, vốn gò bó trong phạm vi lý thuyết nhiều hơn thực dụng.

Bạn trẻ có thể thường được một số kiến thức phong phú, một kinh nghiệm thực tiễn khi đọc những loại sách viết về tiểu sử các danh nhân, về những gương thành công cá nhân cũng như về những triết thuật thực dụng trên trường đời.

Những loại sách này hiện đang được viết và phổ biến tại nước nhà. Nếu bạn lưu ý đọc và nghiền ngẫm những vấn đề do loại sách này nêu ra, bạn sẽ có một tư tưởng phấn đấu và tin tưởng. Bạn sẽ hăng hái và có một kiến văn sâu rộng như Edward Bok.

Nếu bạn là người có chí lớn, có mộng tạo dựng sự nghiệp dài lâu hay là bạn muốn theo đường kinh doanh

thường mãi, bạn lại càng nên đọc loại sách này. Chắc chắn loại sách đó sẽ đem lại cho bạn nhiều hứng khởi và ý chí phấn đấu. Nhiều kinh nghiệm quý báu sẽ đem lại cho bạn những cơ hội thành công, tránh được những thất bại.

Nhằm giúp bạn nắm vững được một số vấn đề chánh yếu, chúng tôi xin tóm lược trình bày sau đây một số lý thuyết thực dụng và những kinh nghiệm của những danh tài lập nghiệp lớn của thế giới trong thế kỷ này, đã được viết lại trong loại sách thành công đó.

Chúng tôi sẽ tóm lược tại chương này những kinh nghiệm và triết thuật thực dụng để lập nghiệp của các nhà doanh nghiệp kể sau:

1— Triết thuật của ông Vua Thép Andrew Carnegie với 17 nguyên tắc, và quan niệm «chia xẻ ân sủng và thành quả lợi tức».

2— Bí quyết gây vốn «cực tuyệt lẫn» của ông Vua Dầu Hòa Rockefeller.

3— Thuật đầu tư sản nghiệp và tinh thần của ông Vua Thuốc Lá James Buchanan Duke.

4— Kinh nghiệm «làm ăn chân thành» và «bí quyết giao tế» của ông Vua Xe Hơi Henry Ford.

5— Cách thức phát triển vốn liếng của người Trung Hoa.

Cùng một số kinh nghiệm thành công của vài danh nhân khác nữa.

THÀNH CÔNG CÁ NHÂN, MỘT TRIẾT THUẬT THỰC DỤNG

Từ hơn nửa thế kỷ qua, không những tại Hoa-Kỳ mà ở tại hầu hết các nước văn minh trên thế giới, người

ta công nhận giá trị thực dụng của một triết thuật thành công trên đường đời của một nhà kinh doanh bậc nhất thế giới, người đã từng xuất thân là một thanh niên nghèo ít học làm nghề giao thư và điện tín cho một nhà bưu điện tại một thành phố nhỏ.

Người đó đã thành công lớn một cách hiển hách trong thời đại chúng ta bằng sự nỗ lực liên tục không ngừng, bằng sức mạnh vô địch của tim óc chứ không phải bằng sự gian manh, xảo quyệt, những thủ đoạn vô nhân đạo mà tuyệt nhiên người ta không hề tìm thấy một vết nhơ nào trong trọn cuộc đời đức hạnh của người đó.

Những thành công, những kinh nghiệm của người đó sau nhiều chục năm đã cô đúc lại thành một lý thuyết đã giúp cho hàng trăm người khác tiến thân từ hai bàn tay trắng đã lập được sự nghiệp lớn, nhiều người thợ thành triệu phú, chủ nhân ông tại những công ty, xí nghiệp mà họ đã từng phục vụ trước kia. Lý thuyết đó cũng được coi là một triết học có hiệu lực giúp cho một người tầm thường trở nên một người có kiến văn đại học, nếu không nói là ngoại hạng ở trên trường đời.

Andrew Carnegie là người đã tự lực gây dựng sự nghiệp vĩ đại trong đời mình và đã cho nhân loại cái triết thuật thực dụng quý báu đó từ nhiều chục năm qua.

Con đường tạo lập sự nghiệp lớn của con người mang tên Andrew Carnegie được tóm lược như sau:

Cậu thiếu niên nghèo đi phát thư, điện tín của nhà bưu điện Pittsburg có ước mong trở thành một điện tín viên nên đã tự học và tập sự không ngừng tại nhà bưu điện trong những lúc rỗi rảnh. Một hôm, cậu tới sở sớm, có một điện tín từ xa tới mà không có điện tín viên, cậu liền thay thế nhận điện tín khẩn cấp này. Đây

là dịp may đưa đến, và cậu được chuyển sang làm điện tín viên thực thụ, với một số lương khá hơn. Với cương vị nghề nghiệp là điện tín viên, sau đó ít lâu cậu nhận một nhiệm vụ tương tự tại một công ty hỏa xa Pennsylvania, rồi tiến thân trở thành một viên bí thư của ông Giám Đốc phân khu thuộc công ty hỏa xa này. Trong thời gian này, thanh niên Andrew Carnegie dành dụm được một số tiền. Một hôm, nhân khi đi chuyển trên thiết lộ, thanh niên này được biết có người đang nghiên cứu canh tân toa xe lửa với những tiện nghi đầy đủ dành cho hành khách, không hở hở cơ hội, Andrew Carnegie liền bỏ tất cả số tiền dành dụm được đầu tư vào chương trình sản xuất các toa xe lửa này. Kết quả rất khả quan. Năm 25 tuổi, việc hùn vốn này đã đem lại cho Andrew Carnegie lợi tức hàng năm lên tới 5.000 mỹ kim, từ đó, Andrew Carnegie chuyển sang nghề sản xuất và bán thép rồi trở nên một trong những người giàu có bậc nhất Hoa Kỳ.

Về sau, Andrew Carnegie vạch ra một triết-thuyết thành công cá nhân gồm 17 nguyên tắc là :

1. Tập quán tiến bước nhảy vọt là việc tạo cho mình một ý chí tiến thân ngày càng khá hơn, bước lên một địa vị nghề nghiệp tốt đẹp hơn.
2. Chọn vạch một mục đích phải tiến tới trong đời và không thay đổi.
3. Tâm đầu ý hợp, gây niềm cảm thông trong chức nghiệp, tạo một hậu-thuần vững chắc giữa các bạn đồng nghiệp với nhau, giữa người chỉ huy và thuộc hạ.
4. Tạo một niềm tin để xử dụng vào mọi công việc.
5. Phải tập một sự vui vẻ thường trực, không khi vui tươi.

6. Trước những sự thất bại, không nên nản chí mà phải tìm hiểu xem nguyên do vì đâu rồi biến những thất bại đó thành những điều-kiện đưa tới thành công. Đó là thói-quen học hỏi kinh-nghiem từ thất bại.

7. Phải có tinh thần sáng tạo, nghĩa là làm điều mới hay phát minh sáng kiến, biến sáng kiến thành những công việc hay vật dụng hữu dụng.

8. Phải phát-huy sáng kiến cá nhân, suy nghiệm những-sáng kiến đó và tôn trọng những sáng kiến đó.

9. Trước mọi công việc gì cũng phải suy nghĩ chín chắn trước khi bắt tay vào.

10. Phải tự chế ngự những nỗi bi-quan buồn chán, tự khắc phục để có đủ tinh thần tiến bước mạnh mẽ vào công việc và đương đầu với những trở ngại, vượt thắng trên trường đời và sự nghiệp.

11. Bằng tất cả khả năng và ý chí, phải tập trung những nỗ lực vào những công việc nằm trong mục tiêu và chương trình hoạt-động đã sẵn vạch.

12. Muốn thành công, không thể làm việc hay sống đơn lẻ, phải có tinh thần hợp tác với người khác một cách nhiệt thành hay chấp nhận sự hợp tác của những người khác.

13. Làm việc rất cần có tinh thần hăng say để cho không khí làm việc được hào hứng, tạo thành niềm phấn khởi chung.

14. Còn phải có một sức khỏe dồi dào cho một thể xác lành mạnh. Đây là một yếu tố cần thiết nuôi dưỡng các đặc tánh thiết yếu khác thuộc về tinh thần.

15. Đối với thời gian cũng như tiền bạc, phải dự trù trước rằng mình phải xài phí ra sao cho thích hợp vừa

đủ mà không hoang phí. Nói cách khác là *tận dụng thời gian* cũng như *xài tiền của vào đúng chỗ, thích đáng*.

16. Phải tôn trọng và tin tưởng vào sức mạnh của những luật lệ thực dụng. Đề duy trì lợi ích và để cho luật lệ đó có thể phục vụ như một sự hướng dẫn an toàn để xử dụng quyền lực cá nhân, nó phải được áp dụng như một tập quán, trong mọi liên đới nhân sinh.

17. Phải hiểu sức mạnh của Tập quán Tiên Thiên. Những nguyên tắc phải được thấu hiểu và áp dụng chặt chẽ như một tập quán và tập quán là công trình duy nhất của định luật sức mạnh Tập quán Tiên Thiên.

CHIA XẼ VÀ PHÂN PHỐI LỢI TỨC

Với 17 nguyên tắc đó, tạo thành một triết thuyết về thành công cá nhân, Andrew Carnegie đã chú trọng rất nhiều về những yếu tố tinh thần. Khác với quan niệm thông thường rằng người ta hiểu biết người dân Mỹ có đời sống rất máy móc, đối với Andrew Carnegie thì thiên về tâm lý, ý chí và năng lực.

Mới nghe qua, người ta vẫn tưởng rằng lý thuyết này rắc rối khó thực hành, nhưng kỳ thật rất dễ, nếu người muốn áp dụng để chút tâm trí rảnh rang và thời giờ để suy tưởng rồi chọn cho mình một thái độ thích đáng, một lập trường rõ rệt, có mục đích nhất định để tiến tới. Có thể nói một cách rút gọn thì nguyên tắc thành công cá nhân của Andrew Carnegie bao gồm trong hai chữ *thiện chí*: thiện chí phục vụ, thiện chí cộng tác, thiện chí giúp đỡ, dựa vào nhau mà sống, mà phát triển quyền lợi chung, sau cùng là thiện chí chia sẻ những nguồn lợi tức tạo thêm niềm thân ái kết hợp mà phát triển hơn nữa.

Có một điều đáng đề ý thêm nữa, đầu vốn là người Ecosse, nước Anh nghèo kém và nổi tiếng là dân keo kiệt nhưng khi thành công với một địa vị chủ nhân ông, Andrew Carnegie không bủn xỉn mà trái lại, rất rộng rãi với những người giúp mình, bằng cách thưởng xứng đáng cùng tạo nhiều cơ hội tốt, giúp người đó tiến thân, lên một địa vị cao hơn. Điển hình nhất là Andrew Carnegie đã giúp cho một người thợ tên là Charles M. Schwab trở thành một người khá, sau này trở thành Chủ tịch của một công ty thép, có số lương 75 ngàn mỹ kim mỗi năm. Không phải chỉ riêng Charles M. Schwab mà còn có hàng trăm người tiến thân như vậy, dưới quyền chỉ huy của Andrew Carnegie và hàng ngàn người khác cũng đã nhờ tới phương pháp mà Napoleon Hill đã mô tả là tiến bước nhảy vọt để tăng tiến cuộc sống và nghề nghiệp. Trên thế giới, tính ra đã có hàng chục triệu người đã đọc và suy nghiệm về triết thuyết này.

Napoleon Hill đã viết: «Triết lý của Andrew Carnegie đích thật là một triết lý kinh tế. Nhưng còn hơn nữa. Nó cũng là một triết lý đạo đức giữa nhân sinh hệ lụy. Nó đưa tới sự hòa hợp, thấu hiểu và sự cảm thông cho những người yếu đuối và bất hạnh.

«Thói quen tiến bước nhảy vọt chỉ là 17 nguyên tắc của triết lý được giới thiệu cho những ai đang gây dựng sự nghiệp tiền của.»

Nhà văn Dale Carnegie đã nhận định về vị Vua Thép này như sau:

«Ông Andrew Carnegie là người biết dùng người, điều này đã khiến cho nhiều người thích và vui lòng giúp ông trở nên giàu có và ông cũng đã để những người cộng tác với ông hưởng chung, và chắc chắn ông là người đã gây cho nhiều người nhất thành triệu phú.

Andrew Carnegie đã xuất thân từ một gia đình nghèo, người cha và người mẹ phải làm lụng vất vả để mưu sinh từ 16 đến 20 tiếng đồng hồ mỗi ngày. Cái cảnh nghèo và thất học có lẽ đã là hai yếu tố quan trọng gây cho Andrew Carnegie nhiều suy tư và ý thức cho nên khi đã thành công và có sẵn những hoàn cảnh thuận lợi là giúp đỡ ngay những người kém may mắn mà có thiện chí, cố gắng. Đó là niềm cảm thông sâu xa, cao đẹp và đó cũng là điều chứng minh giá trị thiết thực của triết lý thành công cá nhân bao gồm trong 17 nguyên tắc.

Napoleon Hill đã nhận định thêm rằng với 17 nguyên tắc đó, nếu chúng ta ý thức xử dụng, chúng sẽ hòa lẫn vào giữa quyền lực lớn lao, thế nhưng, nếu chúng ta bỏ sót bất cứ một nguyên tắc nào trong 17 nguyên tắc này thì quyền lực đó bị suy giảm. Bởi vì mỗi nguyên tắc liên hệ với nhau như những mắt xích trong một sợi dây xích, nếu thiếu một hay làm đứt mất một thì cả sợi dây xích bị suy yếu.

Napoleon Hill cũng nhấn mạnh thêm rằng quyền năng của 17 nguyên tắc không hàm chứa trong những nguyên tắc đó mà ở trong việc áp dụng và cách thực hành các nguyên tắc này. Mỗi nguyên-tắc qua công dụng của nó, tiêu biểu một tánh chất cương quyết, tích cực của tâm trí, và mỗi một hoàn cảnh dựa vào quyền năng của tư-tưởng thường xử dụng tới sự phối hợp của các nguyên tắc đó.

Napoleon Hill cũng vạch rõ thêm rằng 17 nguyên tắc đó có thể ví như 26 mẫu tự a,b,c,... mà nếu chúng ta phối hợp lại với nhau, chúng ta có thể diễn đạt những điều muốn nói, những tư-tưởng đã nghĩ ra trong đầu

óc. Mỗi chữ trong toàn bộ mẫu tự thường chuyển đạt rất ít hoặc chẳng đạt được một ý nghĩa nào, nhưng khi chúng phối hợp lại thành câu văn thì chúng có thể diễn tả bất cứ tư-tưởng nào con người có thể lãnh hội được.

Khi đề cập đến 17 nguyên tắc tạo thành triết lý thành công cá nhân này của Andreu Carnegie, Napoleon Hill đã vạch rõ :

« Khi đã thấm nhuần triết-lý này, bạn sẽ có một nền học vấn tốt đẹp hơn đa số những người có trình độ tốt nghiệp cử nhân (M.A.).»

NGUYÊN-TẮC « CỤC TUYẾT LẦN »

Nếu Andrew Carnegie thành công lớn trên đường đời một cách vinh quang, rồi từ đó, rút tĩa những kinh-nghiem trong đời sống hoàn thành một triết lý thành công cá nhân với 17 nguyên-tắc đề hướng dẫn lại những người đi sau thì John D. Rockefeller, người được đời ban tặng tước vị Vua Dầu Hỏa Hoa-Kỳ, cũng để lại một kinh-nghiem thành công riêng. Tuy nhiên, đó không phải là một triết-lý thực dụng vì đã không được hoàn thành bằng một công cuộc nghiên-cứu.

Dầu thế, kinh-nghiem này cũng giúp cho bạn trẻ nhiều điều tốt để nhận thức tranh đấu với đời, trong công cuộc tạo dựng sự-nghiep.

John D. Rockefeller cũng giống Andrew Carnegie ở nhiều điểm. Nếu Andrew Carnegie xuất thân là một kẻ nghèo thì John. D. Rockefeller cũng vậy. Andrew Carnegie nổi tiếng là Vua Thép nhưng không phải là kỹ sư, không biết gì về kỹ thuật luyện thép cả, chỉ là người bán thép thì John D. Rockefeller cũng vậy, chẳng phải là

kỹ sư, cũng chẳng biết gì về dầu hỏa và cũng chỉ bán dầu hỏa mà nổi danh là Vua Dầu Hỏa.

Sau cùng, John D. Rockefeller là người khôn khéo, biết tổ chức làm ăn và kiên-tâm. Cho nên ông đã được mô-tả là « một con người kiên tâm không ai có tài lay chuyển ông nổi được » và là « người gầy vốn giữ kỷ lục thế giới ». Ông ta làm sao mà nổi danh như vậy ?

Đó là nhờ ông dùng nguyên-tắc bành trướng vốn như « cục tuyết lăn », một nguyên tắc mà ông nói rằng « cục tuyết càng lăn, nó càng lớn ra vì dính thêm những bụi tuyết rơi rắc trên khoảng đường nó lăn qua ».

Nhưng trước khi biết qua ảnh hưởng của nguyên tắc này như thế nào, chúng ta hãy tìm biết về cuộc đời tạo dựng sự nghiệp và thành công lớn của ông vua dầu hỏa này.

John D. Rockefeller sinh trong một gia đình mà người cha làm y sĩ tư-rông đi đây đó để mẹ và năm anh em ông ở nhà một cách cơ hàn. Lúc 11 tuổi, John D. Rockefeller phải đi làm mướn cho một nông trại, lấy tiền để dành được 55 mỹ kim. John D. Rockefeller đã đem số tiền này cho người chủ nông trại vay lấy lãi 7 phần. Vài năm sau đó, cậu thiếu niên này đi làm thợ kỹ cho một tiệm tập hóa, khởi đầu là kế toán viên phụ, sau làm chánh. Sau đó nữa thì John D. Rockefeller cùng hai người bạn hùn vốn mở tiệm, và chàng thanh niên Rockefeller giữ phần trông coi sổ sách. Trong thời gian này, chàng thanh niên đó đã sống rất cần kiệm cho tới ít lâu sau, khi có phong trào khai thác dầu hỏa, chàng ta cũng đi theo để mua bán dầu hỏa. Được một thời gian ngắn, chàng ta đã gầy được một cái vốn quan trọng, liền mở nhà máy lọc

dầu, rồi lần lần phát triển «lăn» hết thị trường và thâu gồm hết các hãng lọc dầu.

Một người đã từng là một trẻ làm công cho một nông trại với tiền công đi lượm khoai tây mỗi giờ có 4 xu, vất vả dưới ánh nắng gay gắt của mặt trời mà bây giờ trở thành một nhà tỷ phú Hoa Kỳ, có gia tài kết sù, phải là một người có nhiều đức tánh kiên nhẫn và khả năng ngoại hạng.

ĐẬP LỜI VÀO VỐN THÀNH MỘT SỐ VỐN TO HƠN

Nguyên tắc «Cục tuyết lăn» trong công cuộc gầy dựng sản nghiệp của John D. Rockefeller là một nguyên tắc thành công đơn giản dễ làm. Theo nguyên tắc này, người lập nghiệp chỉ cần chút ý thức, biết cần kiệm và kiên nhẫn, nghĩa là khi buôn bán có lời không nên lấy lời tiêu xài hết mà phải đập số lời kiếm được vào vốn cho số vốn được lớn hơn lên. Như vậy tiền sinh ra tiền rồi hòa, đồng biến sinh thêm ra nữa. Nguyên tắc này cũng được hai nhà tỷ phú nổi danh khác ở Hoa-Kỳ áp dụng và đồng đạo các nhà doanh nghiệp thế giới chú trọng làm theo. Hai nhà tỷ phú nổi danh Hoa-Kỳ vừa nói là ông vua bán lẻ Frank Woolworth và ông vua thuốc lá James Buchanan Duke.

Ở đây, xin nói trước về ông vua bán lẻ Frank Woolworth. Napoleon Hill đã cho rằng Frank Woolworth khởi đầu sự thành công của mình bằng sáng kiến trong lúc Dale Carnegie nhận định rằng ông ta nhờ kinh doanh khéo léo bằng cách nuôi vốn và đập lời vào vốn.

Napoleon Hill viết rằng mấy mươi năm trước, một người bán hàng trẻ của một tiệm sắt thua buồn trước

tình trạng bán buôn ế ẩm, một số vật liệu chất đống không bán được. Rồi rảnh thời giờ, anh ta ráp lại thành một chiếc bàn đặc biệt để ở giữa tiệm rồi ghi bán với giá hạ. Nhưng lạ thay, những vật liệu kia bỗng nhiên bán chạy mau lẹ. Từ đó, chàng thanh niên đó, tức Frank Woolworth liền phát triển một hệ thống bán lẻ và anh ta đã thành công với sáng kiến này, về sau đạt được một sản nghiệp to lớn.

Dale Carnegie cho biết bí quyết thành công của Frank Woolworth như sau : «Frank Woolworth đã có một ý mới mẻ là mượn 300 mỹ kim và lập một cửa hàng ở Nữ-Úc để bán những vật vặt vạnh, không gì quá năm xu. Lúc đầu bị thất bại, mỗi ngày không kiếm được nổi ba mỹ kim tiền lời, ông mở ba tiệm liền phải đóng cửa cả ba, nhưng vẫn cố gắng mở cái thứ tư. Nhưng lần này thành công. Bí quyết thành công của Frank Woolworth là gom góp vốn chớ không đi vay, các gom góp vốn đó là kiếm được lời, đập cả lời vào vốn. Nhất định không chịu để mang nợ, ông ta cứ khuếch trương một cách từ từ và chắc chắn, và như vậy, ông chịu khó cả mười năm trời.»

Frank Woolworth cũng như những người thành công lớn đã sinh ra trong gia đình nghèo, tiền thân từ hai bàn tay trắng. Ở đây, phải nói thêm rằng cái cảnh nghèo đã khiến cho người ta suy nghĩ và sinh ra lòng quyết tâm tranh đấu để vượt thoát khỏi cái cảnh khốn nạn đó. Cái nghèo nó cứ lớn vồn trong đầu đầu óc, những khốn khổ của sự nghèo kém sẽ cứ theo đuổi khiến cho người ta phải gặp khó khăn, và chính đó cũng là động lực thúc đẩy người ta tiến tới, cả gắng vươn mình lên. Và khi thành công, người ta mới nhận thức ra được là cái nghèo thật sự là một cơ hội tốt, trong cái rủi nó có cái may, đó là cái cơ giúp cho người ta phấn đấu đi tới thành công.

Dale Carnegie đã nhận định rằng «tuy cái nghèo đã khiến cho bước đầu cuộc làm ăn khó khăn, đó lại là điều may mắn. Muốn có một tài sản trung bình, nếu ở trong một gia đình giàu sẵn tất nhiên có lợi hơn trong một gia đình nghèo. Thế nhưng, nếu muốn có một tài sản vĩ đại thì ngược lại, cần phải có một bộ óc thực tế, một lòng hăng hái và có nghị lực đặc biệt. Những đức tánh này rất ít thấy có được ở những người đã khởi sự làm ăn dễ dàng nhờ có sẵn hậu thuẫn.

Frank Woolworth đã khởi đầu đi làm công, làm vườn gian khổ ở các nông trại trong những tháng, mùa giá lạnh mà thiếu cả áo quần ấm, rồi lại đi bán hàng, dành dụm tiền của để lập nghiệp lớn. Một người như vậy thật là đáng phục về ý chí lẫn lòng kiên nhẫn.

THUẬT ĐẦU TƯ SẢN NGHIỆP VÀ TINH THẦN

Một người thành công khác cũng bằng sáng kiến, cũng bằng sự kiên nhẫn, bằng khối óc kinh tế, tổ chức giỏi, ý thức về cách đập lời vào vốn để kết tạo sự nghiệp lớn là ông vua thuốc lá James Buchanan Duke, thường được gọi là Buck Duke, nhưng có khác hơn các người thành công kể trước là ông còn thêm ý thức đầu tư sản nghiệp và tinh thần.

Cũng vốn sinh trong một gia đình nghèo, làm ăn vất vả, ít học nên Buck Duke phải cố gắng, làm ăn phát triển sáng kiến không ngừng. Sau khi thành công, Buck Duke có lần nói rằng sự học cần cho những nhà trí thức như giáo sĩ hay luật sư chớ đối với nghề kinh doanh thì cần phải thông minh hơn người.

Ông cũng cho biết tiếp về kết quả của sự thành công của ông là :

«Tôi thành công không phải vì có khiếu hơn phần đông những người thất bại trong công cuộc làm ăn mà là vì tôi đã hết sức lực làm việc và hăng hái. Có nhiều người thất bại, tôi biết chắc chắn họ thông minh hơn tôi nhiều, nhưng họ lại thiếu sự quyết tâm và kiên nhẫn».

Buck Duke quan niệm rằng muốn kinh doanh mà dùng vốn của người khác để khuếch trương thì không thể tạo cho mình được một sản nghiệp to lớn phi thường được. Phải tự lực tìm ra vốn, lấy vốn làm cho sinh ra lời và lấy lời đập vào vốn cho lớn hơn.

Đây là một quy tắc được nhiều người áp dụng tuy rằng mỗi người diễn tả một cách khác. Buck Duke đã cho người ta một suy nghiệm rằng cuộc kinh doanh theo phương pháp này cũng như là một cuộc đầu tư bằng cả ý chí trên hai chiều hướng sản nghiệp vật chất và tinh thần.

Thật vậy, qui tắc này không những ứng dụng vào việc gom góp vốn mà còn ứng dụng vào việc tiến thân trên các lãnh vực chức nghiệp nữa: Một chuyên viên hay một người thợ cũng có thể học thêm để trở thành một cán sự hay kỹ-sư. Đó là cách góp vốn tinh thần, phát triển kiến thức trên lãnh vực nghiệp vụ vậy.

BÍ-QUYẾT CHÂN-THÀNH TRONG NGHỀ THƯƠNG-MÃI

Có những người khác thành công lớn bằng những kinh nghiệm và bí quyết về giao tế, tình liên đới giữa nhà sản xuất, thương mại với các khách hàng tiêu thụ cũng như giữa chủ nhân xí nghiệp và công nhân thuộc quyền.

Trường hợp của Arthur Nash và Henry Ford đã chứng tỏ điều này. Cả Arthur Nash và Henry Ford có một

lúc thiếu điều sạt nghiệp nhưng nhờ tấm lòng thành thật và thái độ cư xử khôn khéo mà gây dựng sự nghiệp trở lại được tốt đẹp.

Trường hợp của Arthur Nash như sau:

Arthur Nash là một thương gia bán vải đang hồi gặp khó khăn. Những dịch vụ thương mại tuột xuống thê thảm trong lúc những người làm công lại chủ bại, bất mãn và bê trễ công việc. Ông liền cho hợp những người làm công với ông lại và nói cho họ biết quyết định cải thiện công việc buôn bán để cứu vãn tình thế.

Ông hứa với tất cả mọi người rằng nếu mọi người đồng ý hợp tác với ông trong một chương trình mới, trong tinh thần hiểu biết, tạm dẹp qua việc lương bổng và thời giờ làm việc, ai nấy đều nỗ lực để đạt tới mục đích mà ông nhắm tới, nếu thành công, mọi người sẽ được lãnh thù lao cùng với một số tiền thưởng tương xứng với sự cố gắng của họ.

Tất cả công nhân của ông Arthur Nash tỏ ra đồng ý và họ cùng bắt tay vào việc với một tinh thần mới, trước nhất là giúp cho ông Nash khỏi phải thiếu nợ, phục hồi vốn liếng. Kết quả là mọi việc đều tốt. Điều ông Arthur Nash mong muốn đã thể hiện và ông ta giữ lời hứa đúng đắn.

Khoảng 10 năm sau, ông Arthur Nash buôn bán giàu có lớn và những công nhân của ông ta từng giúp ông ta lâu nay cũng trở nên khá giả và mọi người đều vui thích làm việc với ông. Về sau, khi ông Arthur Nash qua đời, chính những công nhân này tiếp tục những công việc của ông để lại với một tình trạng thịnh vượng và công việc buôn bán đó đã được coi là những thương vụ thành công tốt đẹp vào hàng bậc nhất ở Hoa Kỳ.

Ý THỨC QUYỀN LỢI CHUNG TRONG TÌNH LIÊN ĐỐI

Cũng như Arthur Nash, ông Vua Xe Hơi Henry Ford của Hoa Kỳ đã có rất nhiều ý thức về quyền lợi chung, quyền lợi này bao gồm cả quyền lợi của giới công nhân cũng như của chủ nhân, quyền lợi của khách hàng tiêu thụ cũng như quyền lợi của nhà sản xuất, khi ông chủ trương cái lợi của thợ thuyền chính là cái lợi của ông, và cái lợi của khách hàng cũng là cái lợi của ông. Do vậy mà ông chú trọng :

1— Lựa đúng người có khả năng để giao việc xứng hợp.

2— Luôn luôn xúc tiến việc dạy nghề và tu nghiệp cho thợ.

3— Tưởng thưởng và khuyến khích những sáng kiến của giới thợ.

4— Luôn luôn tiến hành việc tăng lương đồng thời hạ thấp giá xe để phục vụ và bảo đảm quyền lợi của khách hàng tiêu thụ song song với việc tăng tiến mức sống của giới công nhân.

Chính vì sự kiện kể sau này mà xảy ra một vụ tranh chấp tranh tụng với nhiều công ty sản xuất xe hơi khác vì những công ty này đòi công ty xe Ford của ông phải tăng giá xe như họ. Ông không chịu cho nên họ tìm cách đưa công ty của ông ra toà, lúc đầu ông bị xử thua kiện nhưng về sau nhờ ông thẳng thắn và thành thật bày tỏ trên mặt báo tất cả sự thật và về sự thành tâm phục vụ hai giới công nhân và khách hàng tiêu thụ, ông đảm bảo rằng sẽ đem hết vốn liếng còn lại để tăng cường phẩm chất của những chiếc xe do công ty Ford sản xuất. Về sau, giới tiêu thụ hoan nghênh và ủng hộ ông, bênh

vực ông, tới khi ông chống án thì ông thắng kiện, kịp thời, nếu không ông bị phá sản.

Sự kiện này vạch rõ rằng sự thành tâm, thiện chí đối với quyền lợi chung chính là đối với quyền lợi của chính mình, đó cũng là một nguyên tắc của thành công, một bí quyết bảo đảm sự tồn tại của sản nghiệp.

TÌNH LIÊN ĐỐI TƯƠNG TRỢ GIỮA ĐỒNG NGHIỆP VỚI NHAU

Chúng tôi kể lại cho bạn biết các trường hợp thành công trên là để dẫn chứng :

1— Kinh nghiệm của những danh nhân, những người đi trước là những kinh nghiệm đáng giá trên trường đời mà chúng ta không thể nào học hỏi được ở nhà trường mà chúng ta chỉ có thể tìm thấy và đọc biết ở sách vở. Đó là những bài học đáng giá trên trường đời cho nên chúng tôi khuyên bạn nên tìm đọc nhiều ở loại sách có tánh cách hướng dẫn nghề nghiệp và kinh nghiệm ở đời trên chiếu hướng đạt tới thành công.

2— Cái nghèo thua thiệt, cái vốn liếng kiến thức ít ỏi, sự thất bại chưa hẳn phải là con đường cùng, mà chúng ta phải cam chịu bó tay, trái lại, đó chỉ là môi trường thử thách khả năng và ý chí của con người. Nếu chúng ta tập trung tất cả những nỗ lực vào một chiều hướng phát triển nghề nghiệp nào đó, chúng ta sẽ có cơ hội thành đạt và chúng ta cũng có thể thành công lớn,

3— Tình liên đới giữa con người với nhau, dầu cho trong bất cứ cấp giới nào cũng thấy đều cần thiết. Đó là một vấn đề quan yếu, triết lý thực dụng về thành công cá nhân của Andrew Carnegie đã gọi là sự hòa điệu trong hệ lụy nhân sinh, hay nói theo bây giờ là niềm cảm thông trong lãnh vực giao tế.

Tác giả cuốn The Master-Key to Riches đã nhận định «sự hòa điệu trong hệ lụy nhân sinh» là *sự hòa hợp với người khác bắt đầu bằng sự hòa hợp nơi chính mình*. Vấn đề này cũng đưa tới một nguyên tắc giao tế mà Napoleon Hill đã gọi là nguyên tắc tâm đầu ý hợp.

Nguyên tắc tâm đầu ý hợp được thấy thể hiện hầu hết trong cuộc đời thành công lớn, từ Andrew Carnegie tới Henry Ford, và đó cũng là một trong những vấn đề hàng đầu trong mọi lãnh vực kinh doanh, từ chức quốc gia cũng như trong lãnh vực hôn nhân và gia đình.

Tác giả cuốn The Master-Key to Riches đã phân tách rõ ràng tầm ảnh hưởng quan trọng của nguyên tắc này trong các lãnh vực chức nghiệp, mở rộng kiến thức, chính trị, xã hội và hôn nhân, ái tình. Đặc biệt, ông Napoleon Hill vạch rõ tâm đầu ý hợp là một liên minh của hai hoặc nhiều trí óc phối hợp trong tinh thần hòa đồng tuyệt đối và cộng tác để đạt tới mục tiêu cố định. Đây là một nguyên tắc căn bản của tất cả những thành công vĩ đại và cũng là nền tảng quan yếu chính của mọi sự tiến bộ của con người, hoặc là tiến bộ cá nhân hoặc là tiến bộ của tập thể.

Bạn hãy nhận xét ở đây. Nhìn chung quanh chúng ta, mọi sinh hoạt của người Việt đều ít nhiều thiếu kém hiểu biết về nguyên tắc này. Một số người đã sống riêng rẽ, thiếu tinh thần hòa hợp.

Hãy lấy việc tranh thương ra làm thí dụ.

Người mình hay tranh thương với nhau bằng cách phá giá nhau, mạnh ai nấy bán, không có một giá biểu đồng nhất. Tình trạng nói thách và mặc cả bán theo ý riêng của mình là một tình trạng đáng chê trách. Có khi một món hàng ở hai tiệm cùng một con đường cách nhau

chừng vài mươi thước lại được bán ra cùng một lúc với giá biểu quá cách biệt nhau. Đó là tình trạng thiếu sự hòa đồng, thiếu tâm đầu ý hợp giữa những người cùng nghề với nhau.

Trái lại, với người Trung Hoa, nguyên tắc tâm đầu ý hợp được thể hiện chặt chẽ, cho nên giá cả đối với họ không mấy chênh lệch. Những người cùng nghề thường hay liên kết với nhau trong tinh thần hữu liên đới, chẳng những thế còn tận tình giúp đỡ nhau bằng cách giúp vốn hay chỉ nẻo buôn bán. Sự liên kết của người Trung Hoa trong lãnh vực thương mại là một tập quán vững bền được coi là một sức mạnh đáng nể sợ. Mỗi khi muốn tăng giá hàng, những người cùng ngành liên kết tăng cùng một lúc, hoặc muốn tạo tình trạng khan hiếm giả tạo là họ cũng cắt đứt hàng hóa cùng một lượt để cho sản phẩm mất hút ngoài thị trường. Họ cũng thường luân phiên giúp vốn cho nhau theo định kỳ hay bất thường bằng công cuộc chơi «hụi» giữa những người đồng hương hay thân hữu. Người được giúp vốn hay hốt hụi chỉ cần đãi những người cùng trong hụi một bữa ăn. Điều này khác hẳn với lối chơi «hụi» của người Việt. Người Việt chơi hụi không có tinh thần giúp vốn cho nhau thuần túy mà chính là để kiếm chác lời trong hụi hoặc là tranh hốt (chịu lỗ) để có số tiền thủ lợi trước cho riêng mình, kịp dùng vào một việc có tánh cách riêng tư. Vì vậy, khi hốt hụi người ta tranh nhau bỏ cao để hốt cho được còn những người không hốt cũng tới bỏ cho có hình thức nhưng kỳ thật có chủ tâm là gạt cho những người cần tiền bỏ cao để mình được lời nhiều.

So sánh, cách chơi hụi giúp vốn với cách chơi hụi kiếm lời của người Trung Hoa và người Việt minh hoàn toàn khác nhau. Một đảng là tích cực giúp những người cùng

ngành, đồng hương cùng tiến lên phát triển nghề nghiệp chung còn một đảng có tánh cách bảo vệ quyền lợi cá nhân mình, lừa hại người cùng nghề, cùng hội. Trên phương diện tranh thương cũng vậy, người cùng nghề buôn bán thường phá giá lẫn nhau.

Trong một loạt bài kinh tế, khi so sánh hai lối kinh doanh của người Trung Hoa và người Việt Nam, nhà văn Quốc Ân và kỹ sư, kinh tế gia Khương Hữu Điều đã ví như hai tốp người đẩy hai chiếc xe kinh tế tiến tới. Trong lúc tốp người Trung Hoa cùng nhau kéo phía trước, đẩy ngang hông và đẩy xe để cho xe đi tới theo một chiều hướng nhất định thì tốp người Việt Nam, những người phía trước thì kéo tới, những người bên hông thì rì về phía mình còn những người sau đẩy xe thì níu kéo lại, nghĩa là mỗi người đều muốn kéo về phía mình muốn, thành ra thiếu ý hợp tâm đồng, thiếu sự thống nhất hành động, thành ra chiếc xe kinh tế của tốp người Việt-Nam đứng ý một chỗ, trong lúc chiếc xe của người Trung Hoa tiến đi về phía trước mau lẹ.

Với những phương pháp và triết thuật thành công này, bạn đã nắm vững những nét đại cương đề có một ý niệm vững vàng mà chọn lựa một phương thức cho riêng đời bạn. Và, bây giờ, bạn hãy bắt tay vào việc, tiến mạnh trên con đường bạn muốn tiến tới mục đích của đời bạn.

* * *

CHƯƠNG VIII

HÃY NHÌN THẦY NHỮNG CƠ HỘI VÀ NĂM LẦY NÓ

Chúng tôi đã bàn luận với bạn một số vấn đề thuộc về con đường tiến thân với một lẽ sống hướng thượng, vấn đề thuộc về tâm linh và ý chí, vấn đề dẫn thân vào trường đời để lập nghiệp, vấn đề sinh sống thường nhật với những chặn đường đời, những kiến thức và đức tánh cần có cùng những nguyên tắc, phương pháp và triết thuật thành công cá nhân. Bạn đã có được một số vốn liếng kinh nghiệm để có thể vững tin tiến bước trên đường đời.

Tuy nhiên, đó chỉ là một số vấn đề có tánh cách tổng quát. Đối với từng cá nhân, bạn phải biết mình ở vào trạng thái nào và muốn gì. Bạn có tự chọn cho mình một con đường nghề nghiệp vững chắc theo đuổi? Bạn có nghĩ rằng bạn sẽ phải thành công hay đạt tới một mục tiêu nào đó không?

Sau đây, chúng tôi xin được nói với bạn về từng trường hợp này :

NEU BAN LA MOT NGUOI KIEM NHUONG

Khiêm nhường là một đức tánh cần có của một người học thức tự trọng. Nhưng, khiêm nhường nói ở đây không hoàn toàn với ý nghĩa đó mà là tình trạng của một người còn dè dặt trước những công việc lớn và ít biểu lộ ý muốn xốc vác công việc của mình.

Đó là một tình trạng của đông đảo bạn trẻ mới vào đời, có khả năng và tinh thần làm việc nhưng chưa quả quyết thủ đắc công việc và tự tin. Có thể, bạn ở trong tình trạng của một người chỉ có một ước vọng nhỏ là muốn có một công việc làm để có được đồng lương khả dĩ để sống.

Thưa bạn, đó là trường hợp thông thường và nếu bạn có một ước vọng như vậy là bạn có cái tâm lý của phần đông những người chưa thấy một tương lai tươi sáng gọi mời và chưa có được một ý chí làm nên việc lớn.

Tạm thời, chúng ta hãy chấp nhận tình trạng này và chúng ta hãy bàn qua việc này. Có thể bạn là một thanh niên có học lực trung bình, mong muốn được làm công việc của người thư ký văn phòng tại một công ty sở đề lần hồi tiến thân tới những địa vị khá hơn. Cũng có thể bạn là một người thợ muốn tìm một công việc làm thông thường để có đủ tiền nuôi sống gia đình.

Nếu vậy, chúng tôi xin thuật lại cho bạn nghe biết vài mẩu chuyện ngắn sau đây của những thanh niên nam nữ mà chúng tôi đã được biết.

Một hôm, chúng tôi đang làm việc tại văn phòng thì một người bạn rất thân với chúng tôi gọi điện thoại lại gợi gắm chúng tôi một người em nhờ chúng tôi giúp cho cậu ta một việc làm tại sở chúng tôi. Chúng tôi hỏi rằng cậu ấy khả năng ra sao thì ông bạn chúng tôi tả oán rằng cậu ấy đang ở vào tình trạng rất khốn khổ, rằng là thất nghiệp, rằng là bơ vơ. Chúng tôi hỏi lại rằng cậu ấy có thể làm được những gì, muốn xin việc gì cho hợp với khả năng thì ông bạn chúng tôi cho biết rằng việc gì cũng được, miễn là không quá sức với một người thanh niên 21 tuổi, có học lực trung học. Chúng tôi đành phải

xin lỗi ông bạn về việc không thể giúp cậu ta và sở chúng tôi không phải là một sở cứu tế, không thể thu nhận những người giúp việc mà lại chẳng biết mình làm được những gì. Chúng tôi rất tiếc mà phải nói như vậy, với một người bạn thân thích.

Một chuyện khác lại đến với chúng tôi là một nữ nhân viên của chúng tôi nhờ chúng tôi kiếm giúp cho cô một công việc làm phụ vì đồng lương ở sở, do công việc của cô đem lại không đủ sống. Nhiều tháng trôi qua không thấy chúng tôi tìm được công việc làm thêm cho cô, cô có ý hơi trách cứ, chúng tôi cười mà nói rằng thông thường, người ta chỉ nghĩ tới việc kiếm thêm tiền với một hy vọng gần như cầu may chứ không biết mình phải làm và làm nên được những gì. Cô nên trau dồi nghề nghiệp của cô nhiều thêm, cô chẳng phải đi làm thêm, cô cũng có thể có dịp tiến thân và thêm lương với chính công việc của cô đem lại.

Chúng tôi thường khuyến khích và tìm cơ hội cho những người cộng sự của chúng tôi đi học thêm hay tham dự những lớp tu nghiệp. Có một số người tỏ vẻ thích ứng nhưng cũng có một số khác lại thờ ơ.

Những trường hợp vừa trình bày đã chứng tỏ rằng đa số các bạn trẻ đã tỏ vẻ vội vã trước những nhu cầu cấp bách mà không có một định hướng về công việc làm. Hơn nữa, những bạn trẻ đó lại thiếu sáng kiến, thiếu ý thức bày tỏ tài năng của mình đối với nghề nghiệp. Để kiếm một chỗ làm, không phải với bằng cấp trong tay để chứng minh một số học lực nào đó mà bạn có thể được giao cho một công việc có lương hay được thuê nhận vào giúp việc tại một hãng sở.

Điều quan yếu là bạn phải chứng tỏ được một khả năng thật sự của mình, ít ra cũng cho người ta thấy rằng bạn đáng tin nhiệm để được giao phó công việc. Bạn đừng nên trông cậy vào lòng thương hại của bất cứ người nào, vì sự lầm lẫn được coi là lớn lao khi cứ tưởng rằng ai ai cũng có thể xúc cảm ngã lòng trước những điều bi ai của mình. Một khi bạn nói ra những cảnh ngộ của mình thì hàng trăm, hàng ngàn người khác đều cũng có thể nghĩ ra và nói được những điều ấy để đến nỗi người nghe phải chán ngấy và đâm ra không tin, có khi thấy phát ghét trước những lời tả oán ấy. Tại sao? Những lời tả oán đó có khi đem lại một kết quả trái ngược là người nghe cảm thấy người đứng trước mặt xin xỏ có vẻ mang nặng tự ti mặc cảm, yếu đuối và không đủ tinh thần chống chọi lại những thử thách, khó khăn.

Tám năm trước, trong một kỳ thi tuyển nhân viên mà chúng tôi là chủ tịch ủy ban chấm thi, chúng tôi đã được nghe hơn mười lần tả oán của những thí sinh và thân nhân của thí sinh cùng trên năm lời gởi gắm của những viên chức thân cận hay quen biết với chúng tôi. Điều này đã khiến chúng tôi hết sức lo nghĩ rồi sinh ra bức bối, bởi lẽ chúng tôi chợt thấy dường như có sự gì dối trá trong sự tả oán và có điều không được rõ ràng chứng tỏ khả năng thật sự của thí sinh được gởi gắm. Tại sao lại phải gởi gắm, có phải chăng là người gởi gắm đã có một trong hai mục đích là không mấy tin cậy vào tài năng của thí sinh hay là muốn có một sự gì lem nhem đến cho người trách nhiệm trong cuộc chấm thi? Cả hai trường hợp đã đưa đến cho chúng tôi một sự không hài lòng, lẽ dĩ nhiên là chúng tôi phải chọn lựa chấm thí sinh

nào thật sự khá, chứng tỏ rằng mình có khả năng thật sự và biết tự tin.

Chúng tôi muốn khuyên bạn là nếu bạn muốn tìm một việc làm, tốt hơn hết là bạn đừng bao giờ có ý định «làm việc gì cũng được» trái lại phải dứt khoát biết mình «làm được những gì, làm tốt những gì» để biểu lộ một cách rõ rệt với người cần tuyển dụng. Bạn phải có đủ can đảm và tư cách để nói rằng «tôi làm được việc đó» hay là «tôi không thể làm việc đó» nếu gặp phải một việc quá tầm tay hay mức độ hiểu biết chuyên môn của bạn. Bạn hãy cố gắng tự rèn luyện cho mình một nghề nghiệp hay một công việc nào đó cho được chắc chắn và tinh tường để chứng tỏ cái tư cách đáng tin cậy của mình. Có một số đồng bạn trẻ ngay khi mới xin việc và được thuê nhận đã tỏ ra hạ mình, luôn luôn vâng dạ, cuối rạp đầu khi chào hỏi những nhân viên thừa hành, cho dầu là những bạn trẻ đó có là những người vừa đỗ bằng kỹ sư hay có những cấp bằng cao nào khác. Ít lâu sau, những bạn đó trở thành người «quen nước quen cái» thì đời khác thái độ, trở nên hống hách, làm việc hay bung xung. Chúng tôi khuyên bạn đừng bao giờ như vậy. Lịch sự là điều cần phải có, nhưng đừng tỏ vẻ quá đáng với những cử chỉ hạ mình mà cũng đừng có bung xung về sau. Vì đó là những thái độ non kém mà bạn cần nên tránh để giữ cho mình được một tư cách đứng đắn, đoan nghiêm. Bí quyết để thắng lợi trong việc tìm kiếm một việc làm và tiến thân dành cho bạn trẻ mới vào đời là:

1— Theo triết thuật thực dụng của Andrew Carnegie mà Napoleon Hill phổ diễn lại là làm cách sao cho người ta thấy mình và khả năng của mình, làm cho người

khác nhập nhiệm một thói quen gọi đến mình (xin xem cuốn LAM NẶNG TÚI TIỀN)

2— Phải tìm thấy rõ những nhu cầu của người cần việc và tỏ ra xứng đáng và thích ứng với những nhu cầu đó bằng cách bày tỏ thiện chí và sáng kiến phục vụ.

3— Muốn tiến thân, bạn phải biết khôn khéo đề nghị công việc với người điều khiển mình và làm chắc chắn có kết quả tốt, để chứng tỏ bạn là một cộng sự viên đắc lực có khả năng chứ không phải là tay sai, có tinh thần nô dịch, chỉ đợi sự sai bảo, chỉ về công việc.

4— Bạn phải chứng tỏ sự thông minh, tháo vác với công việc có thể đoán biết người điều khiển hay chỉ huy mình muốn nhờ cậy mình những việc gì để đáp ứng chứ không phải có tinh thần trốn tránh trách nhiệm.

Ý THỨC NHIỆM VỤ VÀ THIỆN CHÍ

Chúng tôi xin kể lại cho bạn nghe một vài mẩu chuyện đang xảy ra chung quanh chúng tôi tại nhiệm sở chúng tôi, trong khi chúng tôi viết quyển sách này.

Nơi chúng tôi phục vụ là một công sở đang hồi gặp phải những khó khăn. Hầu hết tất cả nhân viên bị lâm vào tình trạng khủng hoảng về tinh thần cũng như vật chất do ảnh hưởng của sự suy sụp cơ quan. Một vị thiếu tá được bổ nhậm về làm giám đốc cơ quan trong một giai đoạn có nhiều trở ngại nhất, nhưng ông đã nỗ lực kêu gọi mọi người nên góp phần phát triển cơ sở, nhưng trước hết, chính ông ngày đêm ở lại sở giải quyết hết mọi rắc rối và tạo một không khí làm việc hòa đồng giữa nhân viên với nhau và ông cũng đã thẳng tay san bằng những bất công đã có từ trước.

Ông đã chú trọng tới thành phần nhân viên có tâm trí, hoạt động hăng hái và có tinh thần làm việc ý thức để trao phó cho những công việc hay chức vụ xứng hợp.

Trước khi ông về đảm nhiệm chức vụ, chúng tôi đang có ý nghĩ rời bỏ cơ quan, xin thôi, để sang phục vụ tại một cơ quan khác theo lời yêu cầu của cơ quan đó, với một chức vụ quan trọng và lương bổng cao hơn. Ngay khi chúng tôi đang còn suy tính nên đi hay nên ở lại nhiệm sở hiện tại, nơi mà suốt mười năm liền chúng tôi đã sống với những nỗi nguy hiểm, gian lao và vui buồn thì Ông Thiếu Tá Giám Đốc đã tạo một sinh khí mới cho cơ quan. Ông đã với chúng tôi tới để trao phó một công việc khó khăn, và liên tiếp những công việc khác nữa ngoài những công việc chuyên môn thuộc nhiệm vụ của chúng tôi. Chúng tôi đã nhận lời đảm trách những công việc đó, bởi lẽ có ích lợi chung cho toàn thể nhân viên thuộc ngành.

Chúng tôi đã nghĩ rằng không có một lời lẽ nào để từ chối khi mà công việc đó có liên hệ tới đời sống tất cả nhân viên và gia đình ở khắp nơi trong nước, mà kết quả tốt của công việc là niềm ước mong quan trọng cũng giống như sự ước mong của người khát nước đang đi trên cánh đồng khô cằn cháy. Chúng tôi cũng không thể nào trốn tránh công việc khi thấy rằng vị Thiếu Tá Giám Đốc mới đến đã cho chúng tôi một cơ hội, một phương tiện tốt để chúng tôi bày tỏ tinh thần phục vụ nhằm cải thiện và tăng tiến sinh hoạt khốn khổ hiện tại, điều mà chúng tôi không tìm thấy được ở hai vị chỉ huy tiền nhiệm.

Chúng tôi đã nhận lời và dấn thân vào một công việc mà ai nấy cũng đều ít tin tưởng, cho là khó khăn,

xa vời và trong lúc chính chúng tôi cũng thấy thật sự không đem lại cho chúng tôi một lợi ích nào ngay trong hiện tại, một hiện tại chưa sót với đồng lương suy sụp nặng nề mà chúng tôi cần phải nỗ lực làm thêm công việc để tự lực mưu sinh cho gia đình; một hiện tại bắt buộc chúng tôi phải tranh đấu nhiều cho chính cuộc sống mình, không nên phí bỏ thời giờ một cách tiêu hoang. Nhưng, chính vì sự lợi ích chung cho tập thể, trong đó có cả nhân mình, ở tương lai và cho cả ngành mình phục vụ từ mười năm qua, nói khác đi là ngành đã nuôi sống gia đình chúng tôi trong thời gian qua, mà chúng tôi nhận lời.

Chúng tôi đã làm việc với một nhiệm vụ khó khăn, với một tình trạng ít hy vọng đạt thành. Ông Giám Đốc khuyên chúng tôi âm thầm làm việc, vì lẽ công việc của chúng tôi không mang lại cho chúng tôi một chức tước nào, một lợi tức nào. Theo nguyên tắc thì đáng lẽ công việc đó phải được trao cho cả một phần hành động người làm, với một nhiệm vụ, chức vụ cao hơn và khác hơn chúng tôi. Nói tóm thì chúng tôi đã đảm nhiệm một công việc không phải thuộc chuyên môn của mình.

Nhưng, chính nhờ công việc này mà chúng tôi được nhiều dịp ghi nhận được một số mẫu chuyện đáng chú ý thuộc về nhân sự mà chúng tôi muốn trình bày sau đây.

Có một số viên chức thuộc cấp điều khiển đã tỏ ra thiếu tin tưởng lại còn bày tỏ thái độ cầu an tắc trách hoặc có những ngôn từ chứng tỏ thiếu ý thức hoặc làm nản lòng người khác hoặc mỉa mai những nỗ lực tranh đấu của những người khác.

Một nhóm nhân viên khác thì trái lại, tỏ vẻ chú ý tới những hoạt động của chúng tôi bằng cách hỏi thăm tin tức và ngỏ ý muốn góp sức giúp chúng tôi những phần

nhỏ nhất nào có thể đề tiến hành công việc được thuận lợi hơn. Một số những người này đã tự động giúp đỡ chúng tôi không một lời giải thích nào và nếu chúng tôi có lời yêu cầu nhờ vả là họ tiến hành ngay lập tức, với tinh thần sốt sắng, nhậm lễ.

Một nhóm thứ ba thì có thái độ muốn hưởng lợi tức cấp thời và luôn luôn đặt điều kiện về những sự giúp đỡ hay cộng tác của họ, dầu rằng mục đích của sự cộng tác đó có ích lợi chung.

Một nhân viên, thuộc nhóm thứ ba vừa kể, khi được ông Giám Đốc cho biết sự tin cậy đối với anh ta và tới lúc được giới thiệu với chúng tôi để nhận lãnh một việc có tánh cách giai đoạn, chỉ phải làm thêm mỗi ngày chừng 15 phút, anh đã đặt điều kiện với chúng tôi là xin ông Giám đốc trả thêm thù lao cho anh ta. Chúng tôi liền lập tức quyết định không chấp nhận điều kiện đó bằng cách không giao công việc cho anh ta.

Thật ra, việc anh làm thêm có thể được ông Giám Đốc dự trừ trả cho một số tiền, và chúng tôi đã nghĩ rằng sẽ phải trình lên thượng cấp cho anh ta được có một số tiền, vì đó là điều chánh đáng có thể thực hiện được, mà chúng tôi đã mong muốn như thế. Nhưng thái độ của anh ta đã chứng tỏ anh ta thiếu thiện chí, anh đã lợi dụng lòng tin cậy với thượng cấp và đặt điều kiện với chúng tôi thay vì anh ta nên khôn khéo một chút, bày tỏ thiện chí một chút, dành cho chúng tôi sự đề nghị định đoạt. Anh ta tỏ vẻ bộp chộp với thái độ nghĩ tới tiền bạc hơn là công việc, chính vì vậy mà anh mất đi một dịp may. Trong khi đó, nhiều bạn trẻ khác làm việc sốt sắng, không với một điều kiện nào, mà lại làm việc nhọc nhằn hơn nhiều. Chúng tôi đã đề nghị thưởng những người

đó và đã chia phần thưởng thường của riêng chúng tôi cho họ, khi chúng tôi hiểu rằng họ đã thật sự giúp chúng tôi rất nhiều và những kết quả tốt đẹp mà chúng tôi đạt được chính là do công lao một phần lớn của họ.

Một lần khác, khi chúng tôi được chỉ định thực hiện một công việc khó và cấp bách, một viên chức phụ tá có cấp bậc cao hơn chúng tôi đã nói với chúng tôi: «Anh nên xin ông Giám Đốc một số tiền thù lao về việc này», chúng tôi trả lời rằng: «Khi được giao phó cho một công việc, tôi thường nhận việc và nghĩ rằng công vụ trước nhất, không bao giờ chúng tôi đặt điều kiện. Không phải việc gì cũng đòi tiền. Nghĩ tới tiền bạc cho công việc không phải là việc của tôi mà là của thượng cấp. Nếu tôi cảm thấy không làm được vì không có tiền trả cho người khác thì tôi từ chối». Chúng tôi đã nhiều lần bày tỏ quan niệm như vậy với thượng cấp và chúng tôi đã nhận thấy rằng có lẽ chúng tôi là người được các thượng cấp của chúng tôi đãi thọ hay thưởng thường tiền bạc nhiều nhất. Điều đó đã cho chúng tôi một kinh nghiệm rằng chính công việc làm tốt và thiện chí đem lại lợi tức chứ không phải do những điều kiện mình đưa ra hay những đòi hỏi. Hơn vậy, chúng tôi nghĩ rằng đối với cấp chỉ huy ý thức, cấp thừa hành không cần phải kể lễ công lao và thành tích của mình để xin xỏ gì hết.

HÃY NẮM LẤY CƠ-HỘI ĐỂ THÀNH-CÔNG

Trong ba nhóm nhân viên vừa kể ở trước, chúng tôi được dịp nhận xét là nhóm thứ nhất bao gồm những người có tâm địa đen tối, hẹp hòi, không có chí lớn và thường không có khả năng xuất sắc, không có tài cán rõ rệt, những kẻ xu thời hay tìm nhẹ lánh nặng. Những người đó thường là những chướng ngại cho những công

tác lớn và là gánh nặng cho những tổ chức có tầm hoạt động rộng rãi, phục vụ cho những tiến bộ chung.

Nhóm thứ hai thường có những nhân tài, những người thiện chí tích cực, làm nên những việc kết quả tốt đẹp không ngờ và tiến thân mau lẹ với những bước tiến nhảy vọt. Những người thuộc nhóm này thật là hữu ích cho những công việc đòi hỏi khả năng tháo vác, và thiện chí, sáng tạo. Nhóm thứ ba cũng gần như nhóm thứ nhất, chỉ là gánh nặng cho tập thể và còn được coi là hạng người ích kỷ, chẳng những không thể tiến thân, đảm nhận việc lớn mà lại còn là những người «bòn rút» nguy hại cho những tổ chức cộng đồng sinh hoạt, nghiệp vụ.

Trong ba nhóm, những người thuộc nhóm thứ hai dễ thành công khi cơ hội đến. Thiện chí và lòng tự nguyện của họ chính là môi trường tốt để nuôi dưỡng những cơ hội, nhờ đó, họ sẽ có nhiều dịp thi thố tài năng hơn. Cái khôn ngoan của người muốn tiến thân không phải ở những điều kiện đặt ra mà chính là ở chỗ biết nắm lấy cơ hội hay không và xử dụng cơ hội đó để làm việc với chiều hướng nào.

Đàng khác, sự thành công không do những cơ hội mà người ta thường nói là may mắn mà là do cách khéo léo tiến hành mục đích lập nghiệp của những người không hay câu nệ giờ giấc hay có quá nhiều điều kiện đặt đề với người này người khác.

Chúng ta hãy nhớ lại trường hợp của anh chàng nhạc sĩ hót tót mà chúng tôi đã thuật lại ở đoạn đầu của sách này. Nếu anh ta có quá nhiều điều kiện, không tin tưởng ở người chủ, luôn luôn chỉ biết đến có riêng mình, thì chắc chắn anh không được sự giúp đỡ của người chủ. Chúng ta cũng nên nhớ là Andrew Carnegie trước khi

dẫn thân trên con đường lập nghiệp vinh quang, đã là một thiếu niên cầu học, không câu nệ giờ giấc, và nhờ vậy, thiếu niên đó nắm lấy được một cơ hội tốt để trở thành một điện tín viên, bước đầu chuyển hướng nghề nghiệp quan trọng của cậu thiếu niên đó.

Tám năm trước, chúng tôi phục vụ tại một cơ quan nọ, có người phụ tá là một thanh niên trẻ mới ra trường. Anh ta thiếu nhiều kinh nghiệm ở trên trường đời và nghề nghiệp, nhưng chúng tôi thường giao những công việc khó cho anh ta, nếu chúng tôi quá bận việc không thể làm được. Thông thường, nhiều viên chức điều khiển hay «đùn» công việc cho người phụ tá. Chúng tôi không chủ trương như vậy, chúng tôi chỉ trao những công việc khó cho người phụ tá khi nào chúng tôi ở vào tình trạng quá bề bộn công việc, không đủ thời giờ làm xuể hết. Mỗi lần đưa công việc khó cho người phụ tá, chúng tôi tin tưởng nơi anh, dầu rằng biết anh thiếu kinh nghiệm. Thoảng hoặc lăm, chúng tôi mới hỏi anh ta giải quyết cách sao và thi hành như thế nào, hoặc là truyền lại chỉ thị của thượng cấp trực tiếp của chúng tôi.

Có thể nói là hầu hết những lần chúng tôi giao việc cho anh ta, anh ta đều vui vẻ nhận lời, không một điều kiện nào đặt ra với chúng tôi, đôi khi anh ta còn bày tỏ sáng kiến về những phương pháp thực hiện công việc hoặc là thảo luận với chúng tôi để làm cho những công việc đó được tốt đẹp hơn. Có nhiều khi, quá giờ làm việc, anh ta còn nhiều công tác chưa xong, chúng tôi giao thêm công việc nữa. Anh ta biết là trường hợp cấp bách, bất khả kháng, vì công việc luôn luôn đòi hỏi đúng giờ, anh ta nhận lời, không từ chối và cũng không có vẻ bực bội. Có lúc anh làm việc tới 11 giờ đêm mới về tới nhà, một mình băng qua một đoạn đường vắng vẻ ghê

sợ. Tinh thần làm việc của một người công chức như vậy rất hiếm, ngoài anh ra, trọn tám năm nay, chúng tôi không tìm thấy được một người công chức nào khác đã làm việc với tinh thần tận tụy đó.

Sau khi chúng tôi được chuyển đi phục vụ tại một nơi khác, anh ta được cử lên thay thế chúng tôi, và liên tiếp sau đó nữa, anh được cử lên những chức vụ trưởng cơ quan ngày càng cao hơn, vượt hẳn cả chúng tôi. Chúng tôi rất hãnh diện có một người cộng sự như vậy, và ngày nay, anh ta là một người có nhiều kinh nghiệm trong ngành được nhiều người nể phục.

Sự thành công của viên chức này, ngoài tài đức và kiến thức, còn nhờ phần lớn ở yếu tố tuổi trẻ hăng say, tận tụy và chịu khó chấp nhận công việc để học hỏi kinh nghiệm từ công việc. Đó là kết quả mà những người có tinh thần tìm nhẹ lánh nặng, những người hay đặt điều kiện hưởng thụ ngay liền không thể nào có được.

SỰ ĐẦU TƯ TINH THẦN VÀ VẬT CHẤT KHI CƠ HỘI ĐẾN

Chúng tôi được biết một thanh niên nghèo khổ, ít học đã tiến thân từ nghề tài xế và đã thành công, trở nên một trưởng phòng kế toán có một cuộc sống thịnh vượng, với một phương pháp hết sức giản dị.

Năm 1955, người thanh niên đó rời khỏi quân đội Pháp, sau khi nhận lãnh được cái «lon» binh nhất, trở về đời sống dân sự, được thu nhận vào một cơ quan quân sự Hoa Kỳ với công việc của một tài xế được trả lương tính theo từng giờ làm việc.

Trong khi làm việc hay khi ở nhà, được rỗi rảnh lúc nào là anh trau dồi thêm Anh ngữ. Tánh tình và sự hoạt



bác, lịch sự của anh đã khiến cho các đồng nghiệp cũng như những người Hoa Kỳ cảm mến. Từ công việc của một tài xế, anh dần dần tiến lên làm tài xế trưởng, trưởng trạm, rồi vào phụ giúp trong văn phòng với chức vụ thư ký, rồi kế toán viên, kế toán trưởng và trưởng phòng.

Một trong những người Hoa Kỳ chỉ huy trực tiếp của anh đã cho chúng tôi biết sự nhận xét của ông ta về anh như sau : Anh làm việc chừng mực, cẩn thận, không bao giờ từ chối một việc khó, cố gắng thực hiện những nhiệm vụ khó để học hỏi kinh nghiệm ngay trong những công việc, hay nhiệm vụ khó đó. Nhờ vậy mà anh ta đã đạt được một chức vụ mà nhiều người khác có văn bằng đại học không đạt được và ngày nay, anh đã nhận lãnh được một số lương 15 lần hơn số lương mà những năm trước anh đã được lãnh khi còn làm tài xế chạy tính từng giờ.

Nhưng trường hợp này cũng chưa phải là đặc biệt. Một thanh niên khác, khởi đầu bằng nghề bồi bàn nhà hàng. Năm 1964, anh ta quen biết với một viên sĩ quan Hoa Kỳ, người này cho anh biết là ông ta đang cần mướn một chỗ ở và sẵn sàng trả một số tiền lớn, nếu được anh ta giúp đỡ chỉ chỗ cho ông ta tại một khu vực đông dân cư trong thành phố Saigon, ở giữa trung tâm. Viên sĩ quan này cũng cho anh ta biết là sẽ còn có mấy người bạn nữa, vì vậy, ngôi nhà ông ta cần mướn phải là một biệt thự có nhiều phòng hay một căn phố lầu có nhiều phòng, càng đầy đủ tiện nghi càng tốt..

Đây thật là một dịp may và thanh niên đó không bỏ lỡ cơ hội. Lúc bấy giờ các lực lượng quân sự Hoa Kỳ mới tới Việt Nam, kỹ nghệ cất nhà cho các lực lượng đồng minh mướn chưa được thịnh hành.

Chàng thanh niên đó liền chạy đi thương lượng với một người quen biết để mướn một căn phố lầu ở khu vực khang trang nhất tại quận 3 Saigon. Sau khi anh đưa viên sĩ quan nước bạn tới xem và người này đồng ý, anh liền đặt cọc mướn nhà đó trong sáu tháng, tuy nhiên, anh lại lấy tiền trước của viên sĩ quan Mỹ kia trọn cả một năm, với giá cho mướn lại gấp hai giá mà anh thật sự mướn của người quen biết. Dịch vụ này đưa lại cho anh một số tiền lớn, cho anh nhiều kinh nghiệm để tiến bước thêm nữa. Ngày nay, anh đã có hai chiếc xe hơi, nhiều cơ sở làm ăn tới trên mười triệu bạc. Thật ra, anh không dùng chút thủ đoạn gian xảo nào trong các cuộc làm ăn ấy. Nhiều người quen biết đã nói rằng anh giỏi tính toán và biết nắm lấy cơ hội và suy đoán mọi việc do cơ hội đưa đến rất đúng. Nhưng chúng tôi hỏi anh thì được anh trả lời bằng nụ cười và nói rằng không có bí quyết gì cả. Anh chỉ bày tỏ sự sốt sắng và cố gắng làm hết sức mình với những lời yêu cầu của bất cứ người nào, do vậy mà anh được sự tín nhiệm của mọi người. Nhắc tới sự thành công đầu tiên, anh cho biết rằng anh không giỏi ngoại ngữ, nhưng thiện chí hướng dẫn của anh về mọi việc mua bán ở Saigon cho viên sĩ quan Hoa Kỳ mới đến Việt Nam đã làm cho viên sĩ quan đồng minh này cảm mến mà giúp anh một số tiền lớn bằng cách trả trọn một năm mướn nhà.

Trường hợp nêu trên đây cho thấy là sự sốt sắng, thiện chí là một cái vốn lớn lao cho tất cả mọi người đối với bất cứ nghề nghiệp nào, dầu là một công chức, một tư chức hay là một công nhân lao động. Nó có thể được kể là cái vốn liếng tinh thần quý báu để mọi người sử dụng vào việc đầu tư, đối với bất cứ công chuyện nào,

nó cũng có thể đưa đến những cơ hội tốt hoặc là xữ dụng hòa hợp vào các cơ hội mỗi khi hiện tới, song song với sự đầu tư về tiền bạc, của cải. Vấn đề đáng suy nghĩ là chúng ta phải đầu tư khéo léo cái vốn liếng tinh thần đó như thế nào để hợp thời và đem lại những kết quả mau chóng. Điều này đòi hỏi trí thông minh, sự bén nhạy của trí phán đoán chính xác của mỗi người, ngoài ra còn có thêm yếu tố kiên trì làm việc là lẽ tất nhiên phải có.

NHỮNG YẾU-TỐ THÍCH-ỨNG VỚI THỜI CƠ

Đến đây thì chúng ta đã có được một kết luận là muốn tiến thân, muốn lập nghiệp được thành công thì chúng ta trước hết phải biết nắm lấy cơ hội, những dịp may chợt đến. Những dịp may này có giá trị hay không là do sự phán xét, nhận thức của từng người. Xin bạn nhớ cho là có nhiều trường hợp dịp may không phải tồn tại lâu dài, nó chỉ thoáng chốc qua mau trong một câu nói hay một hành động. Nhiều trường hợp, dịp may không phải đem lại ngay tức thì một kết quả tốt, một lợi tức liền theo mà chỉ là cái gút mở đầu cho những công việc khác phải được xúc tiến bằng những hành động tích cực và thiện chí. Rồi từ đó nó biến sinh ra nhiều công việc khác nữa. Nó sẽ biến sinh, nảy nở như những phân tử, cho nên khi đưa tới cho bất cứ một người nào một công việc nào, thì sẽ có những công việc khác liên hệ tiếp nối dây chuyền.

Vì vậy, khi làm một công việc có tánh cách khởi đầu, có thể bạn chưa phải thu lợi ngay với công việc đó, hay thành công ngay với công việc đó mà lại là ở các công việc về sau nữa.

Cho nên những ai thường đòi hỏi những lợi lộc tức thì, những ai có óc tìm nhẹ lảnh nặng, nhác sợ công việc, không biểu lộ được thiện chí, không can đảm dẫn thân vào công việc khó khăn thì không thể nào gặt hái được kết quả tốt, thành công lớn được.

Điều nhận định này giúp bạn sẽ thấy chân xác hơn và khi bạn đọc trong cuốn Làm Nặng Tút Tiền, bạn được biết nhiều trường hợp thành công cùng những trường hợp bỏ lỡ dịp may được kể lại trong sách đó.

Tóm lại, muốn thành công và muốn nắm lấy những cơ hội tốt, bạn phải trang bị tinh thần :

- 1— Phải tỏ ra có thiện chí với tất cả mọi người, trong mọi việc.
- 2— Phải can đảm chấp nhận những khó khăn, đôi khi nguy hiểm nữa do công việc đưa lại.
- 3— Không nên nghĩ tới những lợi lộc, đòi hỏi phải có kết quả nhất thời mà phải nghĩ tới tương lai.
- 4— Đôi khi phải hy sinh trong công việc hiện tại để tiến tới những công việc khác liên hệ ở sau đó.
- 5— Nên quan niệm làm việc là cơ hội được học hỏi trong thực tế, để thu nhận những vốn liếng kinh nghiệm quý báu cần thiết cho những công việc lớn mai sau.
- 6— Không nên nặng lòng với những thua thiệt trong hiện tại mà phải dồn hết tâm trí, và sáng kiến cùng nỗ lực cho những công việc có ảnh hưởng đến những ngày sắp tới.

Đó là 6 điều mà bạn cần nhớ luôn khi đứng trước những công việc do bất cứ cơ hội nào đưa lại.

CHƯƠNG IX

TÂM-LÝ THỜI-ĐẠI, MỘT VẤN-ĐỀ CÓ ẢNH-HƯỞNG QUAN-TRỌNG

Trong các ngành sinh hoạt tiến bộ ngày nay, mọi hoạt động, mọi nghiệp vụ đều bị ảnh hưởng của một tập quán sôi động, huyền não của cơ khí, những phương pháp làm việc máy móc và những công thức của khoa học. Những biến chuyển hàng ngày lộ liễu những hình thức vạch rõ con người đã tranh đua phát hiện những tiến bộ, những thay đổi về hình sắc, về ngoại hơn là biểu lộ những ưu điểm chiều sâu của nội tâm. Những hiện tượng này khiến đến nỗi người ta phải nghĩ rằng con người ngày càng trở thành máy móc không còn hưởng nội nữa. Và những phong trào bùng sôi làm đảo lộn nếp sống xã-hội của các dân tộc thế - giới đã khiến cho con người không còn những cá-tánh riêng biệt nữa mà là có những hiện tượng phản ảnh những tập quán, lẽ lối, quan niệm chung, của một nhóm người, một thể hệ hay một dân tộc.

NHỮNG HIỆN-TƯỢNG TRONG NHỮNG THẬP NIÊN QUA

Những hiện tượng về cuộc sống ồn ào trong những thập niên qua từ các phong trào chống đối chiến tranh, xu hướng trở về thiên-nhiên, quan niệm cởi mở, khai-

phong tình-dục, phong-trào hippy, yippy vân vân... cho thấy rằng con người trong thế kỷ 20 đã thay đổi nhanh chóng, thay đổi từ cái ăn cái mặc bên ngoài đến cả tư-tưởng bên trong. Sự thay đổi đó không phải được thấy ở thế hệ trẻ sinh ra sau thời chiến là một thế hệ lớn lên trong sự đau khổ, bất an, nhiều đe dọa do chiến tranh gây ra mà còn thấy ở các thế hệ cha anh là những thế hệ đã sống và gánh chịu trách-nhiệm về các cuộc chiến đó.

Tất nhiên, hoàn cảnh xã hội, của bất cứ một quốc gia nào trong hậu bán thế kỷ 20 đều bị giao động ít nhiều, không được yên lành như trong hậu bán thế kỷ 19, là thời kỳ chuyển tiếp yên lành của các hoạt-động kỹ-nghệ, khoa học : chuyển tiếp từ lý-thuyết qua thực hành, từ giai-đoạn tiểu công nghệ lên đại xí nghiệp, kỹ-nghệ cơ giới hóa.

Vì những sự thay đổi mau lẹ của bộ mặt và các hoạt động xã-nội mà những điều ước muốn, những tư-tưởng của con người trong thời đại của chúng ta cũng thay đổi nhanh chóng. Những người bảo thủ nhất cũng phải có lúc xét lại thái độ, và trước những nhu cầu đổi thay, những biến chuyển sinh hoạt thực tế, đã phải hòa mình, đồng hóa, lần hồi mất hẳn những ý tưởng, những quan niệm tư riêng tự hời nào không hay, cho nên cái tâm lý chung của đa số những người sống trong thời đại này là cái tâm lý chuyển hóa chứ không phải là cái tâm lý cố định. Nói cách khác là cái tâm lý thay đổi chạy theo phong trào, cái tâm lý xu hướng.

Cái tâm lý đó, thông thường chạy theo cái mới. Nhưng cái mới đó có phải là cái mới thật sự không ?

Thật ra, nhiều trường hợp cái mới đó chính là cái

cũ ngày trước hoặc trở lại, hoặc là được cải biến thêm, và cũng không được tồn tại lâu. Điều này chứng tỏ cái tâm lý chung của mọi người là thích thay đổi, cho dầu là sự thay đổi lộn ngược một hiện tượng lộn ngược chứ không phải là hoàn toàn muốn tiến bộ và hướng thượng hẳn.

Bạn hãy nghĩ tới phong trào chủ trương hướng về một cuộc sống thiên nhiên, có phải họ muốn trở lại cuộc sống của những người thời tiền sử, ăn lông ở lỗ ?

TÂM LÝ THỜI ĐẠI QUA CHIẾC ÁO DÀI VIỆT NAM

Có lẽ, chúng tôi phải đề cập tới hiện tượng lộn ngược này qua những diễn tiến về hình thể của chiếc áo dài Việt Nam, một hiện tượng rất gần trong đời sống của chúng ta hiện thời để làm thí dụ.

AI cũng hiểu rằng trong hai thập niên 50 và 60. chiếc áo dài Việt Nam xuất hiện phát phối bay trước mắt công chúng tại nhiều quốc gia tân tiến trên thế giới và đã gây được sự chú mục, cùng thâm phục cảm tình của nhân dân các nước trên thế giới. Ai ai cũng nhìn nhận đó là một kiểu trang phục đặc biệt biểu trưng được tất cả những nét đẹp đằm thanh, kín đáo, kiêu diễm và tâm hồn phóng khoáng của dân tộc Việt Nam.

Chiếc áo dài Việt Nam dầu có màu sắc như thế nào, kiểu cách ra sao hoặc là được kết tạo bằng những hình thức nào, được mặc trong những dịp nào, đối với bất cứ người phụ nữ có vóc dáng ra sao, cũng có tác dụng đem lại sự duyên dáng và đẹp mắt cho người nhìn. Nó gây cho những người ngoại quốc, những người Âu Mỹ một sự thích thú, vì hơn bất cứ loại áo nào, loại áo dài Việt Nam hội đủ gần được hết những yếu tố phát hiện rõ rệt các nét đẹp trên cơ thể thanh thoát, và dấp dáng nhỏ



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách

nhân của người phụ nữ Việt Nam hiền dịu và diễm lệ. Nó có thể giúp cho người phụ nữ có tướng đi cứng rắn, mạnh bạo như người Âu Mỹ cũng có thể trở thành thướt tha, yếu điệu hơn, mềm mại hơn; tuy vậy, nó cũng có khả năng giúp cho một phụ nữ bậc lộ được hết những nét nầy nở cường tráng phong phú, đầy sinh lực một cách vừa kín đáo vừa khéo léo, không phản lại những nét thâm mỹ diễm lệ của người phụ nữ đông phương.

Hai tiếng «áo dài» đã bước ra lãnh vực quốc tế và được các giới thời trang thế giới chú ý khen ngợi, và hai tiếng «áo dài» không còn là danh từ chung của riêng quốc gia Việt Nam mà đã trở thành danh từ riêng trên lãnh vực quốc tế để chỉ một loại áo đẹp của người Việt Nam, hơn vậy, chắc không lâu, hai chữ «áo dài» sẽ được một chỗ tốt trong bách khoa từ điển thế giới.

Như vậy, chắc là chiếc áo dài Việt Nam đã hoàn toàn ?

Thật tế không phải vậy, nó thay đổi nhiều lượt qua nhiều hình thức khác nhau, qua các thời đại với những ý muốn khác biệt của nhiều thế hệ. Tuy chiếc áo dài phụ nữ Việt Nam được thế giới chú ý nhiều trong hai thập niên qua, nó đã được giới thiệu với công chúng Tây Âu từ thế kỷ 19. Vào năm 1821 - 1822, ký giả George Finlayson có viếng thăm Miền Trung Nam Phần, sau khi trở về nước, ông ta mô tả và vẽ lại kiểu áo dài này để giới thiệu với độc giả Pháp trên tờ báo của ông. Nhưng đó là loại áo dài cổ điển. Loại áo này của người đàn ông thường có tà cao tới hoặc trên đầu gối, vạt hò được đắp qua phía dưới vai mặt, khuy cài vào nút đồng hay thau (loại nhỏ), và phụ nữ thuộc loại tứ thân, tức là bốn miếng vải ráp lại, chỗ ráp ở phía sau sống lưng, phía trước

ở vạt hò, theo miền Trung và miền Nam, hay kiểu xẻ đôi ở trước ngực chai (tà áo trước có thể thắt cột lại ở ngang bụng khi làm việc cho dễ dàng như ở miền Bắc).

NHỮNG DIỄN BIẾN CỦA CHIẾC ÁO DÀI

Sau đệ nhất thế chiến, đàn ông Việt Nam bắt đầu thay đổi phục sức theo Tây phương. Áo dài đàn ông dần dần ít dùng hơn và cho tới nay chỉ còn được dùng trong các lễ quan trọng, với tánh cách là quốc phục. Kể từ đó về phía phụ nữ, chiếc áo dài theo đà tiến triển, được coi là dành riêng cho phụ nữ, và đã cải biến không ngừng. Nó thay đổi mau lẹ từ năm 1935-36 ở miền Bắc trước hết và nhất là từ năm 1937, khi họa sĩ Cát Tường «lãng xê» ra phong trào ăn mặc tân thời. Chiếc áo dài với vẻ đẹp kín đáo ngày trước dần dần biến cải với vẻ đẹp lộ liễu hơn một chút.

Ở trong Nam, vào năm 1935, kiểu áo dài cải cách được thấy xuất hiện ở ngoài đường phố và trên mặt báo chương. Tại hội chợ Saigon, cũng vào năm này, cô Hồng Vân đã «tung» ra một trong những kiểu áo tân kỳ, đã bị các bậc phụ nữ trung niên đá kích mạnh.

Tới năm 1938-39, kiểu áo dài phụ nữ được thông dụng ở miền Nam có tà áo cao tới khoảng đầu gối, bầu cổ mỏng và nhỏ, gài kín lại, và tay ráp ở phía trên cùi chỏ.

Tới khoảng đầu thập niên 50 thì chiếc áo dài phụ nữ có tà dài hơn, xuống tới phía mắt cá và người phụ nữ mặc với quần ống rộng. Lúc bấy giờ, quần gài nút và quần yếm (loại quần và yếm dính với nhau) cũng được giới phụ nữ miền Nam mặc nhiều. Cách phục sức này hãy còn kín đáo vì áo lót bên trong thường là áo trắng và đầy.

Từ năm 1952 tới năm 1954, giới phụ sức lộ liễu hơn, tuy rằng chiếc áo dài không thay đổi nhiều. Hàng may áo dài có phần mỏng hơn, dịu hơn và một số phụ nữ đã may áo bó sát người để trình bày những nét gợi cảm của vóc dáng mình chứ không rộng nữa. Họ đã cải bỏ khuy vải trên vạt hò để dùng khuy nút bóp với tác dụng mặc cởi được mau lẹ hơn. Họ may kiểu tay liền và đã đẹp bỏ kiểu tay ráp phùng ở vai (loại tay ráp phùng vai này thịnh hành vào thập niên 40, mà hàng dùng để may thường là loại sa-ten trắng hay đen. Kiểu này vạt hò ở trên vai mặt).

Cùng mặc với loại áo tay liền vừa kể, giới phụ nữ trẻ đã bỏ loại áo lót đầy để thay thế vào loại «xú cheng» có tác dụng nâng cao buồng ngực đứng và vung no lên theo thẩm mỹ tây phương. Một số phụ nữ khác dùng loại «xú cheng» không giây quàng máng trên vai, để phát hiện vẻ đẹp tròn đủ của vùng lưng, đôi vai và buồng ngực.

Từ 1954 tới 1958, các kiểu áo dài phụ nữ không thay đổi thêm về kiểu may nhưng có hiện tượng đáng chú ý về màu sắc. Lúc bấy giờ có những phong trào mặc côm kê, áo quần cùng một màu, cùng thứ hàng vải: màu trắng (thường là màu thông dụng của nữ sinh), màu đen, rồi phong trào mặc áo màu đỏ chói, màu xanh đậm với quần đen hay trắng. Cũng trong khoảng thời gian này, có một số phụ nữ sang trọng mặc áo dài cặp, giống như loại áo cưới, gồm có áo màu đầy ở bên trong và lớp áo the thật mỏng hoặc có nhiều lỗ như ô ong, có hoa đất tiền ở bên ngoài.

Năm 1958, áo dài phụ nữ Việt Nam bước qua một cuộc cách mạng để rồi từ đó cải biến không ngừng. Vào năm đó, bà Ngô Đình Nhu tung ra một kiểu áo mới mà bà thường mặc là áo không bầu cổ để hở cổ và vai, và vạt hò được «đắp» qua bờ vai mặt. Trong những cuộc tiếp tân, lễ lạt, bà còn choàng bên ngoài một khăn choàng

mỏng và thật dài. Chiếc áo này có tác dụng giúp cho người phụ nữ giảm bớt phần nực nội ở vai, cổ, đồng thời còn trình bày được nét đẹp trắng nõn nà và tròn đầy của đôi bờ vai và vùng ngực nở (nếu để hở ngực nhiều).

Tiếp theo, chiếc áo dài phụ nữ có những thay đổi, và cải biến như sau:

1— Kiểu may hở cổ (kiểu bà Nhu), tà dài, tay ráp ở cùi chỏ hay vai, có người còn mặc quần dài phủ gót chân và đi giày cao gót. Cổ áo có những loại cải biến như sau:

2— Cổ hở rộng một phần vai hay nguyên vai.

3— Cổ hở một phần ngực hay nguyên phía trên buồng ngực từ vai xuống trọn ức (dành cho phụ nữ có ngực nở) hình giống như chữ nhật, có vạt hò hay không (trồng cổ).

4— Cổ hở, hở một ít phần ức và lưng, hoặc hở nhiều ở phần lưng (một số ca sĩ trình diễn thích mặc loại áo này).

5— Cổ không bầu nhưng có đường xẻ dài tới buồng ngực (phía trước, kết nút vải hoa) hay xẻ dài ở sau lưng, tức là loại áo dài trồng đầu.

6— Cổ áo hở rộng kiểu trái tim và cổ tròn không bầu.

7— Ngược lại kiểu áo hở cổ, một loại áo cổ cao, được dựng cổ bằng vải keo hay kiếng, xuất hiện từ 1956, có lúc cổ cao tới 8 hoặc 9 phân hoặc là 1 tắc khiến cho người phụ nữ cổ và mặt như dài ra. Đây là loại áo dài cổ bít.

8— Một kiểu áo dài có cổ biến chế khác là cổ may theo kiểu cổ đứng của sơ mi đàn ông, có hai cánh dài và rộng nhọn hoặc là cánh bầu tròn.

Tay ráp: — Các kiểu áo trên có tay ráp ở trên cùi

chỗ hay ở vai. Cũng tùy theo đó mà vạt hồ được đề ở nách hay trên vai. Tay có thể gài nút bóp thường hay mở rộng, hoặc theo kiểu tay áo sơ mi dài của đàn ông, cũng có thể được viền kiểu, hoặc là thêu ngắn lên 2 phần 3 cánh tay.

Màu sắc và hoa áo : Màu sắc và hoa áo thay đổi tùy theo người và lứa tuổi. Tuy nhiên, trong thời kỳ này, người ta thấy xuất hiện phong trào phụ nữ mặc áo dài màu, thêu hoa kim tuyến, hoặc là hoa vẽ do họa sĩ vẽ trên ngực hay ở tà. Tiền công họa sĩ vẽ mỗi cái áo thật đắt.

Những sự cải biến về cái áo dài không phải ngừng dứt tại đây. Thật ra, các kiểu áo dài còn phát hiện nhiều mới lạ. Những năm cuối thập niên 60 và những năm đầu thập niên 70 có hiện tượng cho thấy giới phụ nữ trẻ thích chuộng thời trang đã chú trọng loại hàng mỏng và dịu để may mặc, để cho vẻ «sexy» được chú trọng đặc biệt nổi bật lên hơn. Nhiều phụ nữ đã mặc áo quần lót thật ngắn và nhỏ với mục đích này. Loại áo dài hở cổ và vai được cải biến thêm một loại mới là có thêm bầu lật cùng màu. Bầu cổ này có thể nằm bao phủ một phần vai hay ở phía dưới cổ. Hai chuôi bầu cổ không thông xuống ngực mà vắt qua vai trái. Kiểu áo này được thấy xuất hiện ở Đà Lạt, có tác dụng làm trẻ trung người phụ nữ trẻ ở miền đất cao giá lạnh.

Khoảng cuối thập niên 60, Bà Tuyết Mai, Phu nhân Phó Tổng Thống Nguyễn Cao Kỳ lại «lãng xê» ra một kiểu áo dài tà ngắn gọi là «mini áo dài». Loại áo này có bầu cổ thật nhỏ, hoặc khép kín, hoặc hở bầu. Xét ra loại áo này cũng giống như loại áo dài mà giới phụ nữ miền Nam thường mặc vào năm 1937 và 38, có điều khác hơn là loại «mini áo dài» này, có người mặc chật ở eo. Nếu mặc rộng thì giống hệt như ngày xưa. Loại «mini áo dài» có

tác dụng làm trẻ trung người phụ nữ. Loại áo này còn điểm khác hơn là không ráp tay ở cánh tay hay ở vai mà có đường ráp ở hai bên vai trái và mặt vạt xéo từ cổ xuống nách. Loại này song song với loại «raglan» mà người ta có thể thay đổi tà áo hoặc trên hay bằng ngang đầu gối và tay có thể cắt ngắn cao chừng 2 phần 3 cánh tay.

Từ kiểu áo dài này, năm 1971 người ta thấy hiện tượng về phong trào mặc áo dài này cùng lúc với quần tây ống chân voi. Chiếc áo dài theo kiểu này còn được cải biến với hai tay áo may khác màu, hoặc là với một loại hàng lưới có hoa một màu hay nhiều màu. Tà áo có thêm nhiều cải biến thẩm mỹ với những loại vải khác màu hay loại hàng lưới kết hoa. Từ áo một màu, chiếc áo dài thời trang 1971 là một chiếc áo nhiều màu với hình thức lập thể, một thứ «trang trí kiến trúc» hay một thứ «bay bướm» theo quan niệm thẩm mỹ bây giờ. Có thể nói chiếc áo đó tân kỳ toàn diện, cho người ta ý nghĩ rằng nó sẽ còn được cải tiến, biến thể hơn nữa. Có thể nó dung hợp thêm những nét đặc biệt của tây phương, bằng cách hở rộng cổ, bày lộ liễu buồng ngực, hoặc cắt ngắn tay tận cùi chỏ giúp cho người phụ nữ thêm vẻ khỏe mạnh và trẻ trung hoặc là kết thêm nhiều ren, vân vân...

TÂM LÝ CHUNG VÀ CÁ TÍNH THỂ HIỆN QUA CÁCH TRANG PHỤC

Chúng tôi đã thuật hơi tí mĩ một chút «lịch sử» diễn tiến của chiếc áo dài, để làm một thí dụ để bạn thấy rằng quan niệm của người ta thay đổi mau chóng trong những năm gần đây. Thời trang chính là hình ảnh thể hiện rõ ràng những biến chuyển về tâm tánh chung của

một thể hệ. Nó phản ánh được những ước muốn, trình độ nhận thức, tư tưởng của mỗi lớp người. Trước một phong trào mới về ăn mặc, bạn có thể hiểu được những người thuộc phong trào đó đã có cái tâm lý ra sao về hiện sống. Họ ồn ào, họ đua đòi muốn được bằng tình cuộc người, hơn người, họ muốn được nổi bật trong đám đông để được mọi người nhìn thấy họ, họ muốn tỏ cho người ta biết rằng họ hơn ai hết đã đi đầu, dẫn đường về những lẽ lối sống mới. Họ cũng muốn trở thành người sống theo quan niệm mới và chối từ những tập quán cũ, vân vân...

Nhìn vào những diễn biến thời trang, có người nói rằng chúng ta có thể hiểu được những khát vọng của thể hệ đang thời. Đây là nhận định không phải vô nghĩa, vì đó là một hiện tượng nổi bật nhất trong các hiện tượng xã hội, biểu lộ tâm lý thời đại hiện giờ. Đó là cái tâm lý hưởng thụ của những người sợ hãi chiến tranh và từng trải qua những cơn ác mộng khốn khổ của cuộc đời trên đất nước này. Họ muốn thụ hưởng để đền bù lại những lúc hy sinh, những thua thiệt trong quá khứ hoặc dự trù cho cả trong tương lai.

Nếu nhìn vào cách phục sức với từng kiểu áo của mỗi người, chúng ta có thể đoán biết được thêm cá tánh của người mặc áo đó. Người mặc áo kín đáo, trang nhã bộc lộ kiến thức đoan trang, người mặc áo quá mỏng, hở hang, biểu lộ có tâm tánh phóng khoáng, lẳng lơ, gọi dục, và nhiều đặc tánh khác.

Bạn có khi nào nghĩ ngợi về việc đó ? Và, có bao giờ bạn cảm thấy rằng hiện tượng phục sức của phụ nữ ngày nay đã gọi cho bạn nhiều ý nghĩ liên quan tới nghề nghiệp hay công việc của bạn ?

Không đợi bạn phải là một người thợ may hay một chủ hiệu may bạn mới chú ý tới phong trào ăn mặc.

Trong nhà bạn, có nhiều phụ nữ, vợ hay chị em của bạn. Tại sở làm, những nữ nhân viên đồng sự, và trên đường phố, những người đi trước mặt bạn. Đó là những người có nhiều dịp cho bạn những nhận xét về các diễn biến tư tưởng cùng đời sống cũng như về tâm lý mỗi người hay mỗi hạng người.

Nhưng, cũng không phải chỉ ở phụ nữ. Với nam giới cũng vậy. Bạn cũng có thể đoán biết tư cách và cá tánh mỗi người qua cách phục sức của họ.

TÂM-LÝ HƯỞNG THỤ VÀ SỢ HÃI CHẾT-CHÓC, NGHÈO ĐÓI

Phong trào phục sức vừa được kể lại với những hiện tượng diễn tiến của chiếc áo dài phụ nữ Việt-Nam là một trong những hiện tượng biểu hiện về tâm lý quần chúng và cá tánh con người được nêu ra làm thí dụ cho những sự thay đổi về tinh thần và vật chất của người Việt chúng ta hôm nay.

Những sự thay đổi đó đã ít nhiều vẽ lên một nếp sinh hoạt sống động của một dân tộc đang cố gắng chối dậy từ những đau khổ chiến tranh dằng dai, tương tàn. Sống mãi với những nguy hiểm, khốn khổ bất hạnh, dân tộc chúng ta bao giờ cũng mong tưởng đến một cuộc sống, yên lành, nơi đó đời sống con người được đảm bảo thịnh vượng và tinh thần được thoải mái. Cái hạnh phúc đó cơ hồ vẫn còn xa vời trong tư tưởng, dầu rằng ai nấy cũng đều tha thiết mong tưởng, hy vọng và đợi chờ khắc khoải từ bao lâu qua rồi.

Trong lúc đợi mong, trong lúc những niềm tin chưa hẳn tắt lịm, người dân Việt tìm vui trong khoảnh khắc



những sự hưởng thụ. Bạn hãy nhìn những sự đua đòi mua sắm của các lớp quần chúng, hãy nhìn thế hệ trẻ đang sôi nổi với các phong trào sống vội yêu cuồng. Bạn hãy suy nghĩ về những hình ảnh đó với con mắt của những nhà tư tưởng, những nhà tu từ bi hỷ xả chờ đứng nhìn với đôi mắt của một viên chức cảnh sát hay một quan toà buộc tội. Bạn nên tin tưởng rằng bất cứ ai trong chúng ta cũng đều muốn mình được sống tốt lành chứ không phải sống một cuộc đời bần tiện. Nhưng sở dĩ mà có những hiện tượng mà tập quán luân lý của chúng ta không đồng ý, coi như là những điều lỗi lầm hay quá đáng của một nhóm người nào, chẳng qua đó là một hậu quả của sự thiếu mất niềm tin trong cuộc đời, một tiềm tàng những uẩn khúc chất chứa, đưa tới những hành động, những ý nghĩ sôi nổi chỉ biết có riêng mình. Có thể, một số người lo hưởng thụ không phải thiếu suy nghĩ, không biết tưởng lo tới người khác mà là do sự bảo vệ những quyền lợi nhất thời của mình, khi hãi sợ những hy sinh quá nhiều trong quá khứ và tương lai.

Rõ ràng là xã hội và đất nước chúng ta đã quá hỗn tạp, đó không những là nơi thuận tiện của những cuộc tranh chấp đẫm máu mà còn là môi trường tốt đẹp cho những tư tưởng đối nghịch từ bao thập niên qua. Những nỗ lực duy trì nếp sống an bình cơ hồ như đã không còn hiệu quả. Vậy thì hỏi sao người dân không yên tĩnh tinh thần cho được, hỏi sao người dân không chịu sống một nếp sinh hoạt hoà điệu ?

BẠN PHẢI LÀM GÌ TRƯỚC NHỮNG HIỆN TƯỢNG TÂM LÝ THỜI ĐẠI ?

Câu hỏi này được đặt ra với bạn là điều cần ích. Vì lẽ bạn là người đang dẫn thân vào đời, bạn đang

đương đầu phải những sự việc hỗn tạp đó. Bạn sẽ không thể thoát khỏi bị ảnh hưởng, không phải ở một phía mà từ nhiều lãnh vực hoạt động, nhiều khía cạnh cuộc đời.

Bạn làm sao để tránh thoát những mặc cảm ở đời, làm sao khỏi bị lôi cuốn vào trong những nếp sống dâng trào của thời đại chúng ta để rồi bị hóa thân, bị hủy diệt những mục tiêu đã sẵn vạch. Không những cho chính bạn mà còn cho những người liên hệ với bạn, trong gia đình, trong những tổ chức cộng đồng như hiệp hội, nghiệp đoàn, hay trong các cơ cấu nghiệp vụ.

Có hai vấn đề cần phải được suy nghĩ dành cho bạn là :

I— Nếu bạn chỉ là một người không có những đặc điểm về danh vị, nghề nghiệp mà chỉ muốn rèn luyện thành một con người gương mẫu, có nhiều đức tánh thì bạn cần phải suy tư về những diễn biến của tâm lý chung trong thời đại của chúng ta, nắm vững những vấn đề nòng cốt rồi theo đó tự luyện cho mình một nếp tư tưởng vượt trội và có sắc thái đặc biệt, không lẫn vào những tầm thường của bao nhiêu người khác. Lẽ dĩ nhiên là bạn có đôi lúc lo âu, suy nghĩ là làm sao tự đào luyện cho mình có được một cá tánh đẹp và làm sao để hướng dẫn những người khác, chẳng hạn như con em, để khỏi bị lôi cuốn vào những phong trào có tư tưởng sai lầm, thì chúng tôi xin khuyên bạn nên ý thức tìm đọc và hiểu những vấn đề về tâm lý, môn khoa học tinh thần rất có ảnh hưởng đến đời sống của bất cứ ai trong chúng ta.

Tác giả Hoàng Xuân Việt, đã viết trong lời đầu của cuốn *Luyện Tâm Lý* sự nhận định như sau :

«Con người bí mật. Con người lo lắng tìm hiểu tâm lý con người. Hai sự thật. Nhưng có một sự thật nữa không kém minh hiển là con người cần có một vốn tâm

lý học. Nhu cầu này có do bản chất con người, do sứ mạng và do cuộc sống xã hội;

Tác giả Luyện Tâm Lý nhấn mạnh rằng : «con người cần biết tâm lý để tự giáo luyện»; và viết tiếp :

«Một trong những nhiệm vụ cốt trứ của con người là làm con người cho ra người. Mà muốn đến mục đích này phải tự giáo luyện cách riêng về đường tâm đức. Và việc tự giáo luyện này không thể hoàn bị, có kết quả khả quan nếu người ta không hiểu biết chút ít những hiện tượng tâm lý xảy ra trong đáy lòng con người cũng như ở ngoại thân con người. Muốn luyện não nhớ nên biết qua những yếu tố nào cấu thành ký ức, kỷ niệm... Muốn tập thành tính điềm đạm cần biết nguyên do nào trong cơ thể khiến con người lóc chóc, vụt chạt. Muốn tập can đảm cần hiểu duyên cớ nào khiến ta hay sợ. Muốn thành con người chí khí trước tiên phải biết ý chí là gì, đóng vai trò nào trong tòa nhà tâm lý con người, ảnh hưởng trên cảm xúc, ý tưởng làm sao. Biết tâm lý không phải liền trở thành người đường hoàng song là điều kiện tất tu để tu tâm luyện tính.»

Đề cập tới vấn đề «biết tâm lý để giáo dục người», tác giả Luyện Tâm Lý nhấn mạnh tiếp :

«Vốn tâm lý học cần thiết cho ta thi hành xong sứ mạng tự giáo luyện của ta đã đành, mà nó còn giúp ta giáo dục kẻ khác có kết quả khả quan khi ta có nền phận giáo dục...

Muốn giáo dục một con người thành người đường hoàng nhà giáo dục phải căn cứ ở tâm lý mà thi hành sứ mạng mình. Phải tùy sức phát triển của các cơ quan, tài năng. Phải am tường tâm tính con trẻ. Phải biết những nguyên do nào cấu thành cơ cấu sinh lý và tâm lý, của nó... Đây là vài vấn đề mà một nhà giáo dục chân chính cần lo giải quyết. Và trước khi giải quyết nên nghiên cứu tâm lý

chung của loài người. Văn hiểu rằng mỗi cá nhân đều có cơ cấu tâm lý riêng nhưng cách chung con người có những nét tâm lý giống nhau. Nên biết đại ý tâm lý nhân loại rồi nghiên cứu thêm từng tâm lý con trẻ thì công việc giáo dục mới có kết quả khả quan».

Trên đây là vài ý kiến về việc rèn luyện tâm lý trong phạm vi trau luyện cá tánh và giáo dục người khác. Nhưng cũng không phải chỉ có vậy, bạn cần lưu ý vấn đề thứ hai kế tiếp sau đây :

2— Trong lãnh vực giao tế, nghề nghiệp, bạn cần rành tâm lý để giải quyết những công việc thuộc lãnh vực nghề nghiệp của bạn.

Không đợi phải là một nhà giáo dục mới cần rành tâm lý, bất cứ nghề nghiệp nào cũng đòi hỏi một kinh nghiệm về tâm lý. Một người thợ hớt tóc cũng cần hiểu biết tâm lý những người khách đến nhờ mình hớt tóc, một nhà sản xuất cần phải biết tâm lý những khách hàng tiêu thụ sản phẩm mình để cung ứng những điều mà họ thích muốn. Tại một công sở, nhân viên cũng cần hiểu thượng cấp hay những bạn đồng sự, những thuộc cấp của mình có tâm lý ra sao, về cách thức làm việc, về quan niệm giao tế, để đáp ứng đúng mức. Người này dễ tánh như thế nào, người kia thường ham thích những gì. Tâm lý chung của những người ấy ra sao, của những người cùng thuộc một ngành, một sở hay một thành phần, vân vân... Không nắm vững, chúng ta có thể gây cho họ những điều nghịch ý, có thể đi tới chỗ phiền muộn, mất lòng.

Ngay trong lãnh vực gia đình, chúng ta cũng cần biết tâm lý của từng người để đối xử cho toàn vẹn : tâm lý của những cụ già, của các bậc làm cha mẹ, của trẻ con... Nói tóm thì chúng ta cần nắm vững yếu tố tâm lý của tất cả mọi người trong mọi việc giao tế để thành công.

Trong vấn đề này, tác giả cuốn Luyện Tâm Lý đã viết :

“Trong cuộc sống xã hội muôn mặt, muốn thành công chúng ta cũng cần biết tâm lý kẻ chung sống với ta. Dưới mái gia đình vợ chồng không biết tính tình nhau, gia đình có thể biến thành một lò tra tấn. Tiếp chuyện với ai cần biết kẻ ấy ưa vấn đề gì. Tìm hiểu coi họ thích chuyện nghiêm hay chuyện trào phúng. Họ là người khó tính hay dễ tính ? Họ cần ngôn không ? Ta có nói gì phật lòng họ không ? Muốn có người cộng tác trung thành, ta phải am tường nguyện vọng của kẻ giúp ta. Ta phải tra cứu tính tình của họ. Họ là người thật tâm hay giả dối. Họ có lương tâm nghề nghiệp chẳng ? Trong đời sống bề bạn người nào ích kỷ, dua nịnh, người nào trung thành, quảng tâm, quân tử. Làm sao biết kẻ tiểu nhân để tránh biết kẻ học uyên thâm để làm giàu trí khôn ?

Thưa bạn, cho đăng giải quyết những vấn đề trên đây, chúng ta phải biết tâm lý con người. Ai rành tâm lý con người nhứt thì xử thế thành công nhứt. Ai dốt tâm lý con người thì đau thương thất bại».

MỘT NHẬN THỨC THỰC TẾ

Chúng ta hãy nói qua vấn đề tâm lý trong lãnh vực sản xuất, với trường hợp thí dụ rằng bạn theo đuổi, dẫn thân vào một nghiệp vụ sản xuất cung ứng những sản phẩm cho thị trường thương mại nội địa.

Chúng ta hãy thảo luận về tâm lý của những người tiêu thụ sản phẩm mà bạn sản xuất ra.

Ở một đoạn trước, chúng tôi đã nói qua về sự việc mà chúng tôi gọi là tâm lý thời đại. Trên lãnh vực thương trường nội địa, tâm lý quần chúng hiện nay ra sao ?

Mọi nhà sản xuất đều có bốn phận cung cấp những sản phẩm ngày càng cạnh tân, tiện và lợi cũng như phát minh, chế tạo ra những thứ, những kiểu hàng mới mẻ cung ứng những nhu cầu tiêu thụ của các giới quần chúng.

Nhà sản xuất không phải thấy sản phẩm của mình bán chạy mà chỉ lo thủ lợi, không đếm xỉa gì tới những đòi hỏi của quần chúng tiêu thụ. Tâm lý chung của những người mua hàng hóa là muốn mua hàng vừa được giá rẻ mà món hàng mua được tốt, chắc, đẹp và bền. Đó là những yếu tố rất cần thiết cho những nhà sản xuất các sản phẩm lưu ý.

Bạn thật đáng trách nếu bạn là một nhà sản xuất sản phẩm thương mại mà bạn chẳng có một chút sáng kiến nào và cũng không thể tăng thêm phần phẩm của sản phẩm mình hoặc là cứ mãi chỉ sản xuất có một thứ. Bạn thật đáng trách hơn nữa nếu bạn chẳng đếm xỉa gì tới những ý kiến, những đòi hỏi của khách hàng. Bạn cũng là một nhà sản xuất quá kém, nếu bạn chẳng biết đến việc sản xuất theo những mẫu mực (1), hầu đem lại những lợi ích cho giới tiêu thụ.

Đa phần những nhà sản xuất các sản phẩm ở xứ ta đều mắc vào những lỗi lầm thông thường này. Chính vì vậy mà sản phẩm nội xứ không được giới tiêu thụ hoan nghênh bằng những sản phẩm nước ngoài.

Người ta thường trách rằng giới tiêu thụ không nâng đỡ hàng nội hóa và chỉ biết đua đòi mua sắm những hàng ngoại quốc cho thỏa thích lòng khát khao hưởng thụ của quý, của lạ ở xứ ngoài. Thật ra, sự trách cứ đó cũng có

(1) Xin xem cuốn **CHÌA KHÓA VÀNG CHO NGƯỜI TRẮNG** JAY LẬP NGHIỆP cùng tác giả và nhà xuất bản.

phần quá đáng vì thật tế cho thấy đa số những nhà sản xuất những sản phẩm nội địa không biết nghĩ tới quyền lợi của khách hàng tiêu thụ trước quyền lợi của mình, cho nên không biết cách dồn hết nỗ lực để cải thiện sản phẩm mình cho được ngày càng tốt vừa hạ giá cạnh tranh với hàng ngoại quốc. Làm việc này, nhà sản xuất nội địa cảm thấy quả là một vấn đề vừa khó mà lại vừa nguy hiểm.

Đứng trên phương diện giới thiệu sản phẩm mình, song song với việc cải thiện phẩm và lượng sản phẩm, sáng chế ra những sản phẩm mới thích hợp thời trang và nhu cầu ngày càng mới của dân chúng tiêu thụ là điều đặc biệt cần quan tâm tới, nhà sản xuất lại còn phải có nhiều sáng kiến và dành những khoảng tiền lớn vào các dịch vụ quảng cáo để giới thiệu các đặc tánh tiện và lợi của sản phẩm rộng rãi trong giới khách hàng tiêu thụ. Có vậy, sản phẩm mới được chú ý và có nhiều lợi thế tranh thương với các sản phẩm ngoại quốc.

Ngoài ra, xin bạn lưu ý ở điều này nữa. Ở một đoạn trước, chúng ta đã nói qua việc sáng chế những sản phẩm mới. Những nhà sản xuất nhiều kinh nghiệm không những biết tung ra thị trường những sản phẩm mới cho hiện tại mà còn luôn luôn dự trù những sản phẩm với những kiểu mẫu mới cho tương lai nữa.

Hãy nhận xét kỹ nghệ mô tô Nhật Bản, trong những năm cuối thập niên 60, ngành kỹ nghệ động cơ nỗ lực nhứt xức này đã tung ra thị trường thế giới nhiều kiểu xe thích dụng, chẳng những vậy, luôn luôn đổi mới sản phẩm, những kiểu xe tiện lợi khiến cho các công ty sản xuất các thứ xe cùng loại tại các nước tân tiến khác trên thế giới phải một hồi bị khó khăn. Mới vào năm 1969, Nhật bản chẳng những tung ra kiểu xe của năm đó, mà còn tung ra

liên tiếp kiểu xe năm 1970 và 1971 để chặn đầu các kiểu xe của các hãng khác trên thế giới, đồng thời dọn đường mở rộng một thị trường lớn.

Điều này cho thấy, ngành sản xuất xe mô tô Nhật Bản không những khôn khéo có nhiều sáng kiến mà còn có nhiều kế hoạch phát triển thương mại mà mọi người chúng ta cần phải quan tâm học hỏi.

ĐỪNG HI-VỌNG MÀ PHẢI ĐOAN QUYẾT

Chúng tôi có một số bạn bè sống trong ngành kinh doanh thương mại. Một trong những người đó là một giám đốc sản xuất vài thứ sản phẩm nội địa biến chế. Một hôm anh ta ngồi nói chuyện với chúng tôi về tình hình thương mại nước nhà, nhân đó anh cho chúng tôi biết anh sắp tung ra thị trường một sản phẩm biến chế mới và nói: «Tôi hy vọng rằng thứ sản phẩm này sẽ bán chạy, và sẽ thu vào ít nhất 10 triệu đồng trong vòng 2 tháng đầu».

Chỗ bạn bè thân, chúng tôi đã chặn lời nói của anh ta bằng câu: «Tôi hoan nghênh anh tung ra sản phẩm này đúng cơ hội nhưng mà tôi không đồng ý với anh về hai tiếng «hi vọng» mà anh vừa nói. Vì, hai tiếng đó cho tôi một ý nghĩ rằng anh còn đang ngại ngùng, không nắm vững thị trường và những nhu cầu đòi hỏi của giới tiêu thụ. Làm một công việc lớn, kinh doanh với số vốn hàng chục triệu mà anh chỉ có trong đầu óc những tư tưởng cầu may, với sự hi vọng không thôi chứ không đoan chắc thì tôi thấy anh còn quá phiêu lưu trong công việc.»

Câu nói của chúng tôi khiến cho anh bạn đó bật ngửa và trở mặt nhìn chúng tôi. Sau đó, chúng tôi thảo luận với nhau về một vài cách thức khảo sát thị



trường, nắm vững những nhu cầu của giới tiêu thụ, và mức độ tiêu thụ của họ để cung ứng thừa đủ. Những nhu cầu đó không những được thỏa đáng trên phương diện vật chất mà còn trên phương diện tâm lý thời đại nữa.

Xin bạn lưu ý điều này. Kỹ nghệ sản xuất xe mô tô Nhật Bản không phải chỉ được chuẩn bị và tiến hành mạnh trong giữa thập niên 60 như một số đồng người đã tưởng nghĩ.

Thật ra, người Nhật chú ý tới thị trường quốc tế và chuẩn bị từ những năm cuối thập niên 50, khi mà nền kỹ nghệ nặng của Nhật đã phục hồi xong, sau thời đệ nhị thế chiến, đang tiến triển mạnh trên con đường thịnh vượng. Một số nhà sản xuất động cơ nhẹ đã chú ý tới hai sự kiện này: Nhiều nước Á Phi đang cần dùng những phương tiện lưu thông loại nhỏ và giản tiện, thích hợp với những con đường hẹp nối liền các đô thị, và tình cùng nhu cầu thời trang của lớp thanh niên sống ồn ào theo tốc độ nhanh với loại mô tô lớn, tại các quốc gia Âu Mỹ.

Người Nhật đã khôn khéo thừa đoán về nhu cầu của hai thị trường này rất lớn. Một là nhu cầu của các quốc gia Á Phi chỉ cần loại mô tô nhỏ vừa rẻ vừa thích hợp với tác người trung bình, nhỏ nhắn nên họ đã tung ra loại xe 50 và 90 phân khối. Tại thị trường Âu Mỹ, xe hơi các loại nhiều, đường xá rộng lớn thì họ chế ra các loại xe từ 150 phân khối trở lên, vừa có tốc độ nhanh vừa kèn càng nhưng tương xứng với khổ người vạm vỡ, cao to của người Âu Mỹ.

Để chuẩn bị tung ra thị trường, từ những năm 1958, 1959, họ cho lưu hành ở Á Phi một loại sách trẻ con có hình (truyện bằng tranh) mô tả những chuyện anh hùng, đời sống hoạt động thanh niên phóng mô tô ào ào, những trò đua xe hay bắn súng đấm đá của những chàng «hiệp sĩ» lái mô-tô

những chàng «cao bồi» miền viễn tây Hoa-Kỳ, hoặc những chàng dũng sĩ cỡi ngựa như bay trên các cánh đồng và rừng núi miền Tam Giang, Ngũ Hồ Hoa Lục. Những chuyện bằng tranh này kích thích không những trẻ con mà cho cả các thanh thiếu niên và người lớn. Người Nhật cũng đem xe của họ ra tranh tài tại các cuộc đua quốc tế để gây tiếng vang và sự hiện diện của loại xe mô tô của họ. Khi vài kết quả thành công đưa đến, họ ào ạt tung ra thị trường quốc tế từ Á Phi sang Âu Mỹ các loại xe và kiểu xe theo đúng chương trình mà họ đã sẵn vạch. Rõ ràng là họ đã thành công và Việt Nam cũng là một nước Á Châu đã mua của Nhật rất nhiều loại xe 50 phân khối. Chỉ trong đôi ba năm xe Nhật Bản tràn lan khắp nước Việt Nam, đánh bật cả các loại xe của Pháp, Ý...gây nên một phong trào sắm xe Nhật thịnh hành ở khắp các thành phố.

Bạn hãy nghĩ tới một thực tế rõ ràng này. Đó là một kinh nghiệm kinh doanh quý báu mà mọi người chúng ta phải học hỏi:

1— Nghề kinh doanh sản xuất đòi hỏi một sự nghiên cứu tận tường về thị trường, khảo sát để biết trước và nắm vững nhu cầu của giới tiêu thụ, hiểu rõ tâm lý chung của giới này ra sao.

2— Trước khi tung sản phẩm ra thị trường, phải biết dọn đường trước bằng mọi phương cách và sáng kiến rao quảng cáo sản phẩm.

3— Khi tung sản phẩm, ra thị trường xong, phải canh tân cải tiến về phẩm lẫn lượng của các loại sản phẩm đồng thời cũng phải tận dụng thêm sáng kiến trong việc chuẩn bị và sản xuất thêm các kiểu sản phẩm, nhưng không phải cho thời nào kiểu nấy mà lại là những kiểu sản phẩm dọn đường cho những diễn biến thời trang.



trước những một hai năm. Có như vậy, sản phẩm không bị lỗi thời ngay mà còn được tồn tại ít nhất ba bốn năm, đủ để tiêu thụ hết mà nhà sản xuất không phải bị lâm vào tình trạng ốỉ động.

4— Việc tung ra thị trường những sản phẩm dọn đường trước hai ba năm còn có những cái lợi là vừa chặn đầu những công ty địch thủ vừa có thể dọ ý thích của giới tiêu thụ. Nếu loại nào được giới tiêu thụ thích chuộng thì sản xuất thêm, còn loại nào không được chiều chuộng thì không sản xuất nữa. Như vậy, nhà sản xuất không phải lâm vào tình trạng sản xuất không đáp ứng nhu cầu, loại cần thì đã sản xuất ít mà loại không cần đã trót lỗ sản xuất nhiều.

CUNG ỨNG CHO NHU CẦU TƯƠNG LAI

Nếu bạn theo đuổi nghề sản xuất thương mại, xin bạn lưu ý đến vấn đề này nữa. Bạn là người gây dựng sản nghiệp cho tương lai chứ không phải cho hiện tại. Cho nên công việc sản xuất của bạn không nhưng phải đáp ứng thừa đủ cho nhu cầu hiện tại mà còn phải cung ứng cho những nhu cầu tương lai. Vì vậy bạn phải có một cặp mắt nhìn xa về những nhu cầu đó.

Chúng tôi xin nhắc bạn nhớ đến với sự việc. Một hãng Nhật chế tạo xe mô tô nổi tiếng đã sản xuất ra rất nhiều loại và kiểu xe trong một năm. Chắc hẳn bạn còn nhớ lại một thời kỳ hãng này đã quảng cáo ồ ạt cho loại xe «rambler» dùng để chạy ở những vùng đồi núi, những đoạn đường đèo. Đây là một kiểu xe thích hợp với những vùng Cao Nguyên và đã chứng tỏ được một khả năng vững vàng của bộ phận cấu tạo động cơ. Tuy nhiên loại xe này cở hình dáng không được đẹp mấy, không

thích hợp với nhãn quan và tâm lý của người Việt Nam nên không được hoàn hảo, vì vậy mà hãng này đã sản xuất ít và ngày nay gần như loại xe này không còn được nhập cảng vào Việt Nam nữa, và loại xe đó bị coi như lỗi thời và thuộc vào loại xe bảo tàng viện.

Chúng tôi cũng xin nhắc bạn nhớ lại phong trào phục sức thời trang của giới phụ nữ Việt Nam với sự kiện là chiếc áo dài đã thay đổi, cải biến nhanh chóng.

Ở Việt Nam có thể nói là không có nhà may nào dám tự hào là nhà sản xuất áo dài cả. Vì ở Việt Nam không có những nhà may trang phục bán loại áo dài may sẵn như những nhà may và những nhà sản xuất thời trang Âu Mỹ.

Những nhà may ở Việt Nam thường có tánh cách là những hiệu hành nghề thủ công, tính tiền công may từng bộ quần áo. Tuy không hẳn là một nhà sản xuất sản phẩm đem bày bán, ngoại trừ những nhà sản xuất áo quần trẻ em hoặc là những nhà sản xuất đồ bộ ngắn (cũng thuộc vào loại tiểu công nghệ), những nhà may đều phải có tinh thần hướng về tương lai khi hành nghề. Gần đây, một số nhà may đã ý thức được việc này, đã tận dụng sáng kiến trong việc cải biến thời trang với những kiểu y phục được trình bày ngày càng mới lạ, khởi sắc. Những chiếc áo dài «raglan», «mini áo dài» với những cải biến ráp tay khắc màu, băng hàng thêu, kết ren hay những biến thể khác là những điều chứng tỏ sự ý thức tận dụng sáng kiến, phát triển sản phẩm trong nghề may nhằm giúp cho sản phẩm của mình được ngày càng mới, không bị lỗi thời, đứng vững trên thương trường và nghiệp vụ.

Nhưng, không phải chỉ có vậy, cần phải tiến hơn nữa, và cũng chẳng phải chỉ có nghề may, mà tất cả các nghề đều phải có ý thức canh tân hướng về tương lai như vậy

Cũng như, nếu bạn chỉ là một viên chức văn phòng, không phải là một người sản xuất sản phẩm, nhưng nếu bạn là người ý thức, có quan niệm như một nhà sản xuất tiên bộ, bạn cũng có thể trau dồi nghề nghiệp, đem sáng kiến của mình vào công việc, sửa đổi cách thức làm việc, hình thức những phương tiện dùng vào công việc để có thể phát triển được tốt đẹp hơn, vào những ngày mai, đó cũng có ý nghĩa như bạn là một nhà sản xuất thức thời.

Đó là bạn cũng đã đạt được tinh thần sản xuất, với ý thức cải thiện nghiệp vụ hướng về tương lai rồi đó.

SỰ ĐẠT THÀNH TRONG TÂM TAY VÀ TRONG KHỐI ÓC

Dầu với nghiệp vụ nào, bạn cũng có thể đạt thành sự nghiệp bằng với khả năng, sáng kiến và sự tiên liệu của bạn. Bạn đã có được một số kiến thức thực nghiệm mà chúng ta đã thảo luận tiến hành cuộc đời. Bây giờ, điều tốt nhất đối với bạn là bạn hãy tìm một chỗ đứng cho bạn trong xã hội, rồi từ đó, bạn bắt đầu tiến bước nhảy vọt, theo quan niệm của Vua Thép Hoa Kỳ Andrew Carnegie. Bạn tiến hành từ từ, một cách chắc chắn. Bạn không nên nghĩ tới những cái lợi lộc nhất thời mà phải nghĩ tới sự thành công và trường cửu. Bạn hãy làm việc trong sự tin tưởng và vui vẻ, nhưng phải làm việc không ngừng, như Kipling đã từng nói.

Sự thành công sẽ không đâu xa, mà kỳ thật nó có thể đang ở trong tâm tay và khối óc của bạn. Chương kế tiếp sau đây, chúng tôi sẽ bàn với bạn một vài cách thức để tìm hiểu những người chung quanh, hợp tác với bạn. Những cách thức này sẽ giúp bạn rất nhiều trong việc tìm hiểu cá tính từng người cũng như việc tìm hiểu tâm lý chung của những người sống trong thời đại chúng ta.

CHƯƠNG X

CÔNG VIỆC VÀ TÁNH KHÍ CON NGƯỜI

Có khi nào một người, bất cứ là ai, đến trước mặt bạn, bạn tự hỏi hay tìm hiểu những vấn đề chung quanh người đó có liên hệ đến thế nào đối với công việc của bạn? Người đó là ai? Thực lực nội tại của người đó ra sao? Cá tánh của người đó sẽ bộc lộ ra sao và có những đặc điểm nào. Người đó hoạt động, tranh thủ ở giữa cộng đồng xã hội ra sao? Tánh chất của người đó như thế nào? Có quân bình, có chính chắn, có thắc loạn, có quyền năng, có chính khí không? Những sự bí ẩn nào bao quanh khi người đó hiện ra?

Tại sao bạn hỏi vậy, với những câu hỏi đó, nếu có, và tại sao bạn không bao giờ nghĩ ngợi như vậy trước mỗi người?

Đây là một vấn đề không những tế nhị mà lại cần thiết, nó liên hệ tới mọi công việc, mọi hoạt động của bạn cùng những thành quả của những hoạt động hay công việc đó.

CHUNG TA KHÔNG THỂ LÀM VIỆC ĐƠN ĐỘC

Bạn dầu là một công, tư chức, dầu là một người thợ, hay là một người buôn bán, mỗi ngày, bạn đều có dịp giao tiếp với nhiều người. Những người đó có thể là đồng nghiệp, cấp điều khiển hoặc là cộng sự viên của bạn và cũng có thể là những khách hàng. Những người đó, dầu

sao đi chẳng nữa cũng là những người đem lại cho bạn công việc hay giúp bạn những công việc. Sự thành đạt với kết quả tốt xấu thế nào đối với công việc của bạn cũng do những người đó một phần.

Chính vì vậy mà bạn cần biết những người đó, mỗi người thuộc loại nào để hợp tác, giao dịch hay giao việc cho họ. Khoa giao tế nhân sự đã dạy cho người ta những phương pháp khôn khéo và tế nhị trong mọi sự giao thiệp giữa người này với người nọ, giữa nghề này với nghề khác, trong đó ngành tâm lý học được thực dụng.

Dầu rằng trong đời sống hàng ngày của chúng ta hiện thời ảnh hưởng rất nhiều tới khoa học, cơ khí, có thể nói đó là đời sống cơ khí hóa, trong tất cả các sinh hoạt, nhưng khoa tâm lý thực dụng cũng có thể giúp cho chúng ta được hòa đồng, trong sự cởi mở, mà theo Andrew Carnegie thì đó là trạng thái tâm đồng ý hợp.

Nhưng làm thế nào để đạt được mau lẹ những sự hòa hợp thích nghi đó, làm sao biết mỗi người có cá tánh, ưu điểm nào để ứng dụng? Nếu bạn là một viên chức mới trình diện trước một cấp chỉ huy hay là khi một cấp chỉ huy mới đổi đến, tới thăm bạn, hoặc khi bạn giao công tác, một công việc cho một cộng sự viên mới, bạn làm sao hiểu được con người đó ra thế nào.

Trong một tổ chức rộng lớn như tại những xí nghiệp, hay một tập thể như quân đội thì người ta áp dụng phương pháp trắc nghiệm tâm lý đối với các thành phần nhân viên hay quân nhân khi thụ huấn nhưng đối với từng cá nhân, nhất là đối với một viên chức xét đoán cấp điều khiển mình thật là khó vì không thể lật hồ sơ cá nhân để biết kết quả của cuộc trắc nghiệm dành riêng cho người đó hay cấp chỉ huy của mình.

Pierre Daco, tác giả cuốn *Les prodigieuses victoires de la psychologie moderne* (những khám phá kỳ diệu của tân khoa tâm lý học) đã cho biết: với chủ đích nghiên cứu cá tánh của từng người, người ta có thể dùng hai cách thức để tìm biết.

Một là dùng phương pháp phân giải tâm lý, nhưng đây là lối có tánh cách lý tưởng mà đôi khi người ta mới dùng tới.

Hoặc là tìm biết ngay liền những nét chánh của cá tánh từng người hiện qua công việc.

Có hai ngành rõ rệt về khoa tâm lý học để dùng tìm biết những điều đó.

1— Khoa tinh thần kỹ thuật (La psychotechnique) với phương pháp trắc nghiệm.

2— Khoa hướng dẫn chức nghiệp (L'orientation professionnelle) dựa theo khoa tinh-thần kỹ-thuật.

Ngoài ra, còn một phương pháp khác nữa, đó là khoa coi bút tương (La graphologie), tức là tìm biết cá tánh con người với các nét chữ của họ.

Nhưng, hơn tất cả những điều đó, theo Pierre Daco thì nhận xét tánh-khí con người là quan trọng hơn cả, nó là căn bản cũng giống như là cái nền đối với ngôi nhà. Tánh khí thể hiện qua những cử chỉ bề ngoài của vóc dáng và tinh-thần của chúng ta.

Có những điều khác biệt về tánh khí phát-hiện ra hình dáng con người mà chúng ta cần phải biết đến trước nhất.

Bởi lẽ, đó là yếu tố cũng là một phương tiện tốt đẹp và dễ dàng để mỗi khi gặp bất cứ ai, chúng ta có thể dựa vào mà xét đoán, hiểu ngay người đó như thế nào được mau lẹ.



Chúng ta không thể làm việc trong sự đơ độc và nhờ những yếu tố đó mà thoát được cảnh làm việc với người khác trong sự thắc-thóm vì không hiểu người đó thuộc loại người nào.

NHỮNG HẠNG NGƯỜI TRONG XÃ HỘI CHÚNG TA

Theo Pierre Daco, từ thế kỷ thứ 5 trước Thiên Chúa Giáng Sinh, Hippocrate đã xếp thành 4 hạng người kể sau, ảnh hưởng tới giới y khoa ngày nay.

Đó là bốn hạng người có vóc dáng, hình thể mà chúng ta vẫn thường gặp mặt và thường thấy mỗi ngày ở ngoài đường phố.

Bốn hạng người này là : huyết chất (*le sanguin*), sầu não (*le mélancolique*), cáu kỉnh (*le colérique*), lãnh đạm (*le lymphatique*).

Ngoài ra, Pierre Daco còn cho biết theo cách xếp của người Pháp thì còn có bốn hạng khác là thịt bắp (*le type musculaire*), hô hấp (*le type respiratoire*), tiêu hóa (*le type digestif*), cân não (*le type cérébral*).

Mặt khác, theo cách xếp của người Ý thì có hai hạng nữ nang, (*le type bréviligné*) và hạng cao ráo (*le type longiligne*).

Pierre Daco cũng còn cho biết thêm ba cách khác xếp hạng người, kể sau :

Theo Kretschmer có ba hạng :

- Hạng lực lưỡng (*le type athlétique*)
- Hạng suy nhược (*le type asthénique*)
- Hạng đầy cộm (*le type pycnique*)

Theo Jung thì có hai hạng được phân loại theo bản thể là lực điền và hạng vai u thịt bắp tương tự như hạng thứ nhất và hạng thứ ba của Kretschmer.

Theo Sheldon, vào năm 1942, đã công bố một cuộc khảo sát cho biết có ba hạng : tạng phủ mạnh (*viscères*), hạng thịt bắp (*musculaire*), hạng sống về nội tâm (*mentale*).

Căn cứ theo các hạng loại kể trên đây, người ta có thể tìm hiểu được tánh khí và tánh chất của mỗi người đứng trước mặt chúng ta bằng cách dùng một hay tổng hợp nhiều cách phân hạng loại trên mà nghiệm xét.

BỐN HẠNG NGƯỜI THEO HIPPOCRATE

Hạng thứ nhất là hạng huyết chất (*le sanguin*), là hạng người có nước da hồng hào, mập mạp, sống vui vẻ, thường ăn ngủ nhiều, hoạt động hăng hái, dễ xúc cảm và hòa điệu trong mọi tầng lớp xã-hội.

Tuy nhiên, người huyết chất suy tư nên nghèo nàn ý chí, lại nông nổi.

Một đặc điểm của người huyết chất tuy mập béo nhưng lại linh-hoạt, nhanh lẹ chớ không chậm lụt, có thể dễ gây cảm tình với tất cả mọi người chung quanh.

Hạng sầu não (*le mélancolique*)

cũng được gọi là hạng u buồn (*atrabil-laire*). Đây là hạng người có dáng điệu

Dáng người thuộc

Hạng Huyết Chất

rầu rĩ, có dáng điệu chán đời, chỉ ưa sống thui thủi một mình và tương người ốm yếu đi đứng có vẻ buồn thảm, sống về nội tâm. Thân thể gầy, sọ mở rộng như sọ khí. Hạng người này có khả năng phán đoán mau lẹ, tánh tình nóng nảy, có khi mất bình thường.



Tuy có vẻ buồn về tướng đi đứng nhưng mắt sáng và người thuộc hạng này có nhiều khả năng sáng tạo.



Dáng người thuộc
Hạng Sâu Nảo



Dáng người thuộc
Hạng Cầu Kính



Dáng người thuộc
Hạng Lành Đạm

Hạng cầu kính (*le colérique*) cũng gọi là hạng đảm chất hay đảm trấp (*bilieux*), có cơ thể cao lớn và gầy ốm, ít thịt, nổi nhiều gân xương. Tánh hay nóng nảy và cầu kính, da nóng, môi khô. Đây là một loại người ít trầm tĩnh, háo thắng háo chiến, thích bay nhảy. Trí óc sáng suốt và lại hay ghen tỵ. Tuy vậy, tánh hay thô bạo, ngay thẳng, can đảm và chấp hành nghiêm chỉnh mệnh lệnh tuyệt đối.

Hạng lành đạm (*le lymphatique*) cũng còn gọi là hạng lạnh lùng (*flegmatique*) hay theo tiếng Hán là *lâm-ba chất* là một hạng người trầm lặng, hoạt động chậm chạp, vẻ luôn luôn lừ đừ và vụng về, nặng nề.

Về ngoài của hạng lành đạm là da trắng trẻo, có nhiều mỡ (nhất là ở bụng) nên phì nộn ra, cũng có thể nước da hồng hào, mát mẻ, nhưng thịt thường nhão, tánh lười biếng không thích hoạt động, tuy vậy thường hay biểu lộ thích đảm dục.

Ngày nay, Tây y học cũng rất chú trọng phân hạng như vậy.

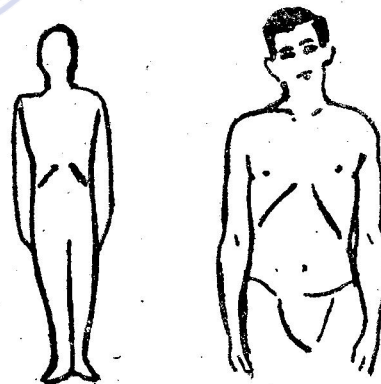
Theo Hoàng Xuân Việt viết trong cuốn Luyện Tâm Lý thì sau Hippocrate, Cabanis có xếp thêm hai hạng người nữa là :

Hạng Thần kinh chất là hạng người thích hoạt động ở ngoài trời, dễ cảm xúc, nhưng tánh hay dòi dôi và hạng Đa cơ chất là hạng người mạnh mẽ, vui tươi, dễ dãi, có lòng quảng đại nhưng có khi cũng đa dâm.

BỐN HẠNG NGƯỜI THEO QUAN NIỆM CỦA PHÁP

Pierre Daco cho biết theo Sigaud và Mac Auliffe, học đường Pháp đã chia con người ra làm bốn hạng là thịt bắp, hô hấp, tiêu hóa và cân não.

Có thể thì lý thuyết hiện tại này, về việc phân chia các loại tánh khí con người, là tiếp tục và khai triển thêm những lý thuyết xưa cũ. Hạng thịt bắp có chân tay và các bắp thịt nở nang, gương mặt vuông hay hình chữ nhật. Cảm

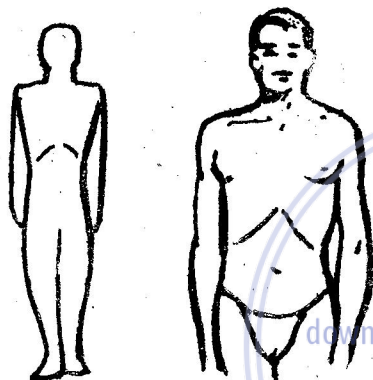


Dáng người thuộc
Hạng Thịt Bắp
←

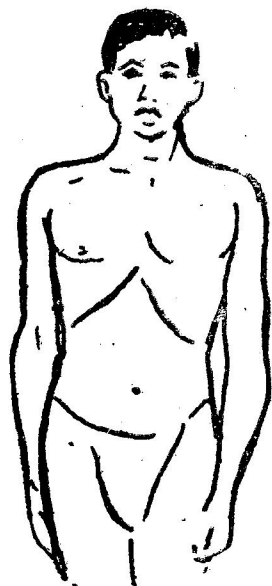
điều hòa. Chân mày thấp và ngay. Cơ thể có nhiều lông.
Tánh tình vui vẻ, ít suy tư nhưng tận tâm.

Hạng hô hấp mình nhỏ và có hình thang lộn ngược.

Dáng người thuộc
Hạng Hô Hấp

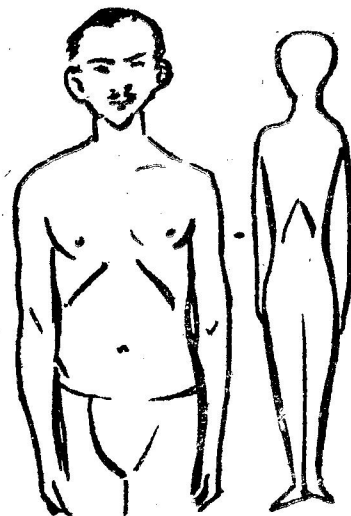


Dáng người thuộc
Hạng Tiêu Hóa



Vai rộng. Lồng ngực nở nang
rộng về phía trên. Gương
mặt hình thoi. Trán rộng.
Mũi dài và rộng. Đây là hạng
người dễ cảm xúc.

Hạng tiêu hóa là người
có gương mặt hơi nở rộng
về phía dưới hơn phía trên.
Lồng ngực ngắn và rộng.
Cổ hơi ngắn và to. Vai hẹp,
trán hẹp. Gò má nhỏ. Bụng
dưới nở. Về người tổng quát
điều hòa cân đối. Đây là
hạng người lãnh đạm, thích
yên tĩnh.



Dáng người thuộc
Hạng Cân Não

Hạng cân não có gương mặt rõ ràng hình tam giác.
Sọ nở. Nhìn ngang thì chúng ta thấy rõ người cân não
trán gầy (vỏ). Mắt tinh anh và rộng. Miệng nhô môi mỏng.
Tác nhỏ và dài. Thân và chân tay có vẻ cân đối điều hòa.
Đây là hạng người hay suy tư.

LỐI PHÂN HẠNG THEO Y

Sau đây là một cách phân hạng khác rất quan-trọng,
theo Viola và học đường Y đại lợi.

Theo Viola sự cấu tạo thể chất con người dựa vào
hai hệ thống như sau :

1— Về sinh hoạt dinh dưỡng (nói chung là hệ thống
nội tạng) và phát hiện về ngoài ở thân ngực.

2— Về sinh hoạt giao tiếp (bao gồm cả hệ thống cân não và những bắp thịt hoạt động), phát hiện về ngoài ở tay chân.

Trong trường hợp một người mà nở nang về hai phương diện nêu trên bằng nhau thì người đó ở vào tình trạng được điều hòa, thông thường. Nhưng, nếu phát triển về phương diện thứ nhất, thì người đó sẽ trở nên hạng *nở nang* (type bréviligne) nghĩa là nẩy nở bề ngang (người phụ nữ thấy rõ rệt ở thân ngực và mông háng). Còn như người phát triển ở phương diện thứ hai sẽ trở thành hạng người *cao ráo* (type longiligne) tức là có tác cao lỏng không.

Hạng *nở nang* có những đặc điểm như sau. Về những điểm đáng chú ý về hình dáng thì cơ thể nở nang sớm về nửa người phía trên. Nở quá nhiều ở ngực do sự hoạt động của chân tay. Bụng dưới và vùng nội tạng rộng. Sức nặng thông thường khá. Sức lực dẻo dai và thường mạnh khỏe. Tiêu hóa tốt và mạnh.

Về khuynh hướng tâm lý thì hạng người *nở nang* vui vẻ và nghị lực.

Hạng người *cao ráo* có những đặc điểm kể sau: Ngực dài, bụng dưới bằng, tay chân lỏng không. Tác cao, cổ nhỏ và cũng dài, bắp thịt gầy yếu, dễ bị lao phổi. Mau mệt và suy kém về đường tình dục. Hạng người *cao ráo* thiếu thiện chí, dễ bị suy nhược, chán nản. Thông minh, vui sống nhưng lại mau thấm mệt và xuống tinh-thần. Họ có vẻ u buồn và mơ mộng.

NĂM HẠNG NGƯỜI THEO NHÀ TÂM SINH HỌC GARIN

Ở Genève (Thụy-Sĩ), trước đây nhà phân tâm học

Garin đã phân ra 5 hạng người, cũng có những đặc tánh dung hợp như các cách phân hạng kể trước:

1. Hạng *tiêu hóa*: mặt nở, tròn, nhiều thịt, ít xương, bộ máy tiêu hóa mạnh, hay biếng nhác, bảo thủ, thích hợp với những nghề nghiệp như đầu bếp, những nghề ở văn phòng, thư viện.

2. Hạng *hoạt động*: có mặt gân guốc, người nhiều xương, ít thịt, má gờ ra, giỏi giang với những công việc nặng.

3. Hạng *đa cảm*: Mặt khả ái, thích hợp với những công việc văn học nghệ thuật và những công việc có tánh cách nhẹ nhàng.

4. Hạng *điều hòa*: hay thích chuộng địa vị, hợp với những công việc chỉ-huy, hoạt động chánh trị, quân đội...

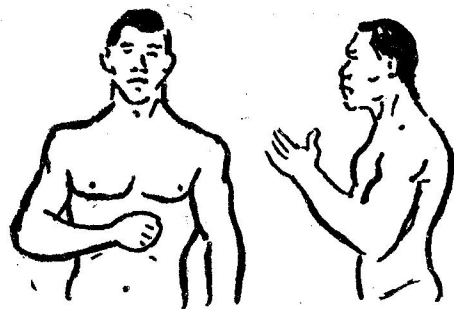
5. Hạng *không điều hòa*: hạng người khó đoán được tánh tình. Vì đây là hạng người bất thường.

BA HẠNG NGƯỜI THEO KRETSCHMER

Krétschmer đã phân ra 3 nhóm người kể sau:

Hạng *lực lưỡng* là người có tác lớn hay tương tốt, trên mức trung bình. Buồng ngực rộng và đầy thịt bắp. Gương mặt hình quả trứng dài. Cổ chắc chắn và dài. Các bắp thịt nở nang và có một ít mỡ bao ngoài. Xương xau về chắc chắn, cao lớn, nhưng những phần dưới của cơ thể có trạng thái mảnh dẻ. Chân dùi nhỏ, mảnh mai. Đây là một hạng người lực lưỡng nhờ những hoạt động nghề nghiệp nặng nề, nhờ sự tập luyện dày công.

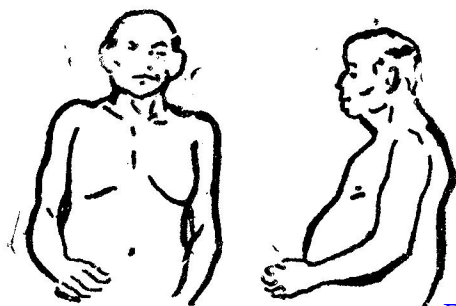
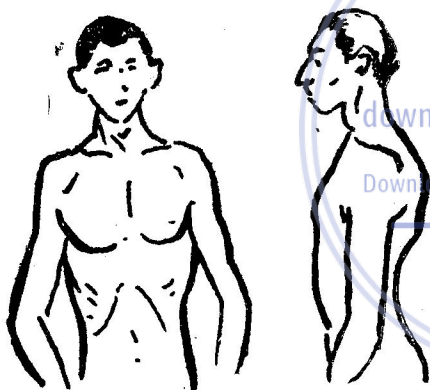
Krétschmer cho rằng tánh người *lực lưỡng* thường thường vui sống, thích xã giao, ăn uống mạnh khỏe, mau



Dáng người thuộc
Hạng Lực Lượng



Dáng người thuộc
Hạng Suy Nhược



Dáng người thuộc
Hạng Dầy Cộm



giận dữ, không thực tế, không thích suy tư nhưng lại thích phụ-nữ.

Hạng người suy nhược là hạng người cao ráo, cơ thể và thân tay gầy guộc, bàn tay xương xẩu với những ngón nhọn. Bụng sâu vào hay yếu nhão. Xương yếu và mảnh dẻ. Gương mặt hình tam giác, vẻ xanh và gầy còm. Nhìn ngang, gương mặt nổi lên góc cạnh với chiếc mũi nhọn và dài. Tóc nhiều, phủ xuống tận trán và ót. Da mặt mịn và thẳng láng. Nhưng, hạng người suy nhược không phải luôn luôn suy kém. Họ thuộc vào lớp người có thịt bắp khô chắc và một sức khỏe dồi dào sinh lực để chịu đựng những dãi dầu. Tánh người suy nhược hướng về nội tâm nên thích suy tư, xã giao kém, nhạy cảm, dễ giận và thường bi-quan, ít thực tế.

Hạng người dầy cộm là lớp người có bề ngang hơn là bề cao. Tác người trung bình. Sọ, buồng ngực và bụng dưới nở nang và phình ra. Dáng người có vẻ nặng nề, gương mặt đầy đặn nhưng xương cốt yếu. Mặt cổ và thân trên được một lớp mỡ vừa phải bao bọc. Hình dáng tổng quát của cơ thể có vẻ giống như một cái thùng lớn và có những đặc tánh là vui sống, ưa xã giao, thích hợp với các nghề thương mại (được thấy nhiều ở người Trung Hoa).

Pierre Daco đã làm một sự so sánh về những đặc tánh về tinh-thần của hai hạng người lực lượng và dầy cộm như sau :

HẠNG NGƯỜI DẪY CỘM

Hướng về ngoại giới
Cởi mở và thích giao du
Hồn nhiên và tự nhiên
Vui sống, yêu đời

Thực-tế
Có óc khôi hài
Nhiều tình bằng hữu, cởi
mở hết lòng.

Thịnh nộ, nhưng không
oán hận

Thích ăn uống và gái

Sống lạc quan lạ lùng
Có thể dẫn thân vào những
công việc to lớn

Thích hoạt-động cụ - thể,
tích cực

Thường khiêm tốn

Có xu hướng bồn loạn
tâm trí

HẠNG NGƯỜI LỰC LƯỢNG

Hướng về nội tâm
Kín đáo và ít giao du
Hay giữ chặt tình cảm
Hay thắc mắc, đặt ra nhiều
nghi vấn

Hay lý-tưởng
Hay châm biếm, chế nhạo
Có xu-hướng lạnh lùng

Hay oán hận và trả thù

Ưa những thú vui hào
nháng ở đời, thường sợ
đàn bà

Sống yếm thế, bị quan
Sống thu mình, tiêu cực,
mau thấm mệt mà lại ngoan
cố

Chỉ làm việc tiêu cực, về
trừu tượng

Thường kiêu-hãnh

Có xu hướng bồn loạn tâm
trí và nhiều mặc cảm

HAI HẠNG NGƯỜI THEO JUNG

Jung xem xét tới hai hạng người cốt yếu như sau :

1. Hạng lực điền (chúng tôi tạm dùng danh từ chỉ

hạng người khoẻ mạnh, xốc vác sống về nghề nông
để diễn dịch chữ «l'intraverti» là hạng người sống thu
mình, chối từ những quyền lực ngoại giới như hạng
lực lưỡng.

2. Hạng vai u thịt bắp, (chúng tôi tạm dùng bốn
chữ gọi hình này để diễn dịch hạng «l'extraverti» là hạng
người hướng về ngoại giới.

NHỮNG QUAN NIỆM KHÁC

Xưa nay, có rất nhiều quan niệm về việc phân
hạng người, nếu xét về hình dáng thể chất.

Trước Kỷ Nguyên Thiên Chúa, triết gia Platon chia
ra làm ba hạng người, tùy theo khuynh hướng hưởng thụ
(appetitive tendencies) là :

1— Hạng người hay lý luận, có khuynh hướng phục
hiện.

2— Hạng người lãnh đạo tinh thần quần chúng, gọi
là gia.

3— Hạng người áp đảo mạnh, tức là những chiến sĩ.

Về sau này có nhiều nhà tâm lý học nghiên cứu và
phân hạng người dựa theo hệ thống dinh dưỡng và giao
cảm là hai hệ thống phát triển con người, hoặc theo quan
điểm hướng nội, hướng ngoại đại loại cũng giống như
những cách phân hạng mà chúng tôi đã trình bày ở trước.

Trên lãnh vực chức nghiệp, khi đề cập tới những
hạng người trong cộng đồng phát triển chức nghiệp, An-
drew Carnegie đã có vạch rõ trong triết thuyết thành công
cá nhân của ông, lưu ý về những hạng người kể sau :

1— Hạng người thuộc khuynh hướng kiểu cách cầu
kỳ, hào nháng chú trọng tới việc «phù xoe» về hình thức

hoặc có những tín ngưỡng khác biệt, những sự bộc lộ tư tưởng, những quan điểm đối chọi nhau về kinh tế và chính trị, cũng như về thái độ cư xử bộc lộ ồn ào trong việc hàng ngày.

2— Hạng người suy tư, trầm lặng.

3— Hạng người hay gắt gỏng, khó chịu, nhiều chuyện hay cảm thấy phiền muộn, bất mãn.

4— Hạng người hay ồm tỏi, thường là những người không có mục đích cố định. Bởi thế, họ dành phần lớn thời giờ làm việc để khích bác người khác hay công việc.

5— Hạng người có bản tánh ngay lành thường biết rõ mình muốn gì, thường khôn ngoan giữ gìn ý tứ riêng, ít phi phạm thời giờ làm việc để làm ngã lòng người khác. Họ tận tụy, không để tiêu phí thời giờ cho bất cứ ai hay bất cứ việc gì.

BẠN LÀ MỘT NGƯỜI ĐIỀU HÀNH VÀ PHỐI TRÍ

Một số «mẫu người» được trình bày đơn giản, theo những quan niệm triết gia, tâm sinh học và y giới, vừa kể cho bạn một số ý niệm để nhận xét những người chung quanh bạn.

Hằng ngày, bạn giao tiếp với nhiều tầng lớp người trong các hoạt động giao tế và nghiệp vụ, bạn có thể gặp những hạng người đó. Bạn có thể gặp những người theo đúng một «tiêu chuẩn» hay nhiều «tiêu chuẩn» đã vạch rõ.

Lẽ dĩ nhiên, bạn muốn thành công, bạn muốn hoàn tất những công việc của bạn, bạn phải khéo léo nhìn nhận xét từng người để tìm hiểu cá tánh của người đó để sống hòa mình hoặc tìm một thái độ thích nghi hầu khiến người đó giúp đỡ, hoặc cảm tình thân thiện tạo những cơ hội dễ dàng cho mình.

Thật đáng trách biết bao khi bạn quá chủ quan hoặc quá vô tình tạo sự phẫn nộ cho một người thuộc hạng *cáu kình*. Bạn hãy tưởng tượng những tai hại kỳ dị.

Một yếu tố cần thiết trong những hoạt động giao tế, tạo hoàn cảnh thuận tiện đi đến thành công là bạn phải khôn khéo nắm vững cảm tình của từng người, bất cứ thuộc hạng người nào, trong một tổ chức lớn nhỏ thế nào hoặc trong một tập thể hỗn tạp như thế nào để dung hòa, điều hành, phối trí công việc theo một mục tiêu đã sẵn định.

Xin bạn nhớ rằng, nhiều khi bạn có bốn phận phải làm như nhiệm vụ của một nhạc trưởng điều khiển một ban nhạc có nhiều nhạc khí để cùng hòa điệu một bản nhạc hay công việc hòa hợp những màu sắc tương phản trong một bức tranh tuyệt tác của một người họa sĩ tài ba.

Đối với người nhạc trưởng, các nhạc khí là những yếu tố để thực hiện một bản nhạc; đối với một nhà hội họa màu sắc các loại cũng là những yếu tố cần thiết để vẽ lên một bức tranh; còn đối với bạn, những người chung quanh bạn, những cộng tác viên của bạn cũng là những yếu tố dùng để kết hợp tạo dựng sự thành công cho sự nghiệp của bạn.

Nhạc khí thì có nhiều loại âm thanh khác nhau, màu sắc cũng có đặc tánh khác nhau; tất nhiên, con người cũng có tánh khí khác biệt. Nhưng, người nhạc trưởng đã khéo léo trong việc hòa âm, nhà hội họa tinh tế trong việc xử dụng màu sắc thì bạn tất nhiên phải ý thức trong việc kết hợp, hòa điệu các cá tánh con người vào trong lãnh vực nghề nghiệp của bạn.

Sự thành công của bạn phần lớn nhờ sự ý thức và khôn khéo này.

CHƯƠNG KẾT

MỘT TẶNG VẬT QUÝ BÁU CHO BẠN

Thành thật, chúng tôi không có lời nào nồng nhiệt và đơn giản hơn đề gởi tới bạn, ngoài những điều, những vấn đề mà chúng tôi đã viết trong 10 chương qua.

Với sự cô động,—nhưng cố giữ cho được toàn vẹn tánh chất sáng sủa, rõ ràng,—tất cả những vấn đề nêu ra, chúng tôi hy vọng gởi tới bạn một tặng vật quý báu thuộc về tinh thần, liên hệ tới kiến thức phổ thông của bạn, những vấn đề mà bạn không thể thấu nhận được ở nhà trường trong suốt thời gian học vấn của bạn, kể cả những năm bạn đã lên bậc đại học, tức là ít nhất bạn đã theo đuổi 15 năm học ở một hoặc nhiều học đường.

Chúng tôi không nghĩ rằng bạn đã đòi hỏi những điều ở sách này một trình độ cao hơn, văn chương, hoa mỹ hơn và chúng tôi cũng không muốn làm điều đó. Nếu bạn nào đòi hỏi như vậy thì chúng tôi thành thật xin lỗi không đáp ứng được, chúng tôi khi viết đã luôn luôn nghĩ rằng bạn là một người bạn trẻ trung của chúng tôi, một người bạn đang gói ghém hành trang dẫn thân vào đời. Bạn đang nhìn chúng tôi với ánh mắt tin tưởng, với ý niệm chín chắn, với tư tưởng phóng khoáng về cuộc đời trước mắt.

Trước khi bạn dẫn thân và tiến bước nhảy vọt trên đường thành công, xin bạn ghi thêm vào sổ nhật ký của bạn mấy điều sau đây, để đọc và tự xét mỗi ngày trong mỗi sáng sớm :

1. Hãy soát xét lại những việc đã làm hôm qua có đúng với mục tiêu cố định của mình hay không.

2. Lễ sống của bạn có còn thích nghi không? Hôm qua, bạn đã tiến hành ra sao, có sai lệch không? Những việc làm dang dở hôm qua liên quan tới lễ sống đó, hôm nay cần phải tiếp tục những gì?

3. Những mối lo ngại của bạn về đường đời, sự nghiệp còn không? Tại sao bạn chưa thể khắc phục được những mối lo ngại đó? Bạn đã có những biện pháp nào để giải trừ những mối lo ngại đó không? Bạn hãy tìm hiểu những nguyên do khiến bạn không thể giải trừ được. Bạn hãy thiết lập một kế hoạch giải trừ ngay trong ngày hôm nay đi.

4. Những công việc hôm qua có làm cho bạn say mê đến nỗi khiến bạn hôm nay phải dậy sớm lên tiếp không, Công việc đó như thế nào? Có khó khăn và có phải một công việc dài hạn có liên quan tới mục tiêu cố định của đời bạn không? Bạn đạt thêm những kết quả hữu ích nào nhằm mục đích gây cảm tình và thấu phục cảm tình của những người chung quanh, kể cả những người mới quen biết hôm qua không?

5. Hôm qua, có người nào đó chê trách và khuyên bảo bạn về một vấn đề gì đó, bạn có cảm thấy khó chịu, tự giận lấy mình và tự hứa rằng nên nhớ ơn người đó, nên cố gắng sửa sai không? Bạn có thấy rằng hôm qua, bạn đã quá hư-hồng hay hư hồng chút ít trong một trò chơi đam mê nào đó không?

6. Hôm qua, bạn có tập được cho bạn một thói quen tốt nào không, hoặc là có ở suy nghĩ thấy một đức tánh nào đó rất cần thiết cho bạn vào ngày hôm nay không?

7. Hôm nay, bạn sẽ đọc cuốn sách nào? Hôm qua, bạn có đọc được điều gì mới lạ và biết được điều gì hay không? Bạn có xét lại tủ sách của bạn coi có bị hư hỏng gì không?

8. Bạn có thấy rằng những triết thuật thành công cá nhân, những kinh-nghiệm thành-công của các danh nhân, cùng những người chung quanh bạn đã kích thích lòng hăng hái, tin-tưởng của bạn không? Những ngày qua, bạn có áp dụng một điều gì đó theo đúng phương pháp hay kinh-nghiệm thành công nào đó không?

9. Hôm qua, bạn có cảm nhận thấy có cơ hội tốt nào đến với bạn không? Bạn đã làm gì với cơ hội đó? Cơ hội đó có đem lại lợi lộc ngay cho bạn không? Bạn có chối từ một đề nghị của người nào dành cho bạn không? Bạn có nghĩ rằng sự chối từ của bạn hay sự quên lãng của bạn đã làm cho đề nghị đó qua đi là một điều thích đáng không?

10. Bạn có thấy tâm lý con người ngày càng phức tạp không? Bạn có thấy vấn đề này có ảnh hưởng tới công việc của bạn đến nỗi bạn phải tìm hiểu cá-tánh và nhận xét những hoạt động của những người xung quanh không? Bạn có tìm ra căn nguyên những phản ứng của những người xung quanh hay cộng tác với bạn không? Bạn có giải tỏa những phản ứng bất lợi cho những người đó cũng như cho chính bạn không? Bạn đã có phương pháp nào cải thiện những sự nhầm lẫn khiến cho những người khác bất bình, bất mãn hay mất lòng đối với bạn không?

Thưa bạn, đây là mười câu hỏi có tánh cách trắc-nghiệm mỗi ngày. Khi bạn trả lời xong những câu hỏi đó vào mỗi buổi sáng, trước khi tiếp tục công việc còn



đang dở từ ngày trước, bạn sẽ cảm nhận là đã nảy ra được nhiều tư-tưởng để có thái độ khá hơn về những công việc trong ngày mới.

Bây giờ, chúng tôi chúc bạn được nhiều may mắn, có kết quả tốt trong ngày mới này.

PHẠM CÔN SƠN



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

Mục-Lục

TIA SÁNG	5
DẪN NHẬP	7
Chương 1 : HÃY TỰ CHỌN CHO MÌNH MỘT LỄ SỐNG	13
— Chàng nhạc sĩ hút tóc	13
— Một vốn liếng giá trị lớn	15
— Một chủ nhân ông khiêm nhường	17
— Đứng vội chán buồn	18
— Câu chuyện Lloyd Collier	20
— Trường hợp của một thanh niên xấu số ở Đức Hòa	24
— Những mối ưu tư trong đời	27
— Không chối từ những công việc nhỏ có lợi ích chung trong nhất thời	30
— Giá trị của những việc chỉ có lợi lộc nhỏ nhặt	32
— Làm việc với tinh thần hăng say thích thú	35
— Chuẩn bị những bước tiến	36
Chương 2 : HÃY CHẾ-NGỤ NHỮNG MỐI LO NGẠI TRONG ĐỜI	39
— Cuộc đời không phải là con đường êm mát và thẳng tắp bất tận	40
— 4 khả năng tiềm ẩn trong mỗi người	41
— Khả năng nhìn xa trong công việc	42
— Khả năng suy đoán công việc	44

242 *Dẫn thân vào đời*

— Khả năng hoạt động của chân tay	45
— Khả năng cảm nhận	47
— Không nên mặc cảm	48
— Bạn có thể vượt trội hơn người bằng ý chí tiến thủ của bạn	51
— Tại sao chúng ta phải luôn luôn bị quan ?	53
— Câu chuyện của một người phấn đấu tự lập	55
— Một biến cố gây sụp đổ sự nghiệp	56
— 4 năm trả nợ, 1 năm gây dựng	59
— 8 điều tự cứu	61
— Hãy chỗi dậy đi và hăng hái dẫn thân	62
— Hãy vui sống và hành động với thái độ hướng thượng	63
— Tiêu trừ buồn nản, một mối đề được thời, hân hoan	64
Chương 3 : NGHỆ THUẬT DẪN THÂN LẬP NGHIỆP	67
— Dẫn thân, một thái độ kiên quyết	67
— Thế nào là một nghệ thuật dẫn thân ?	68
— Ba kẻ bộ hành	71
— Khôn khéo trong việc giao tế	73
— Thái độ nhiệt thành rất hữu ích	75
— Theo đuổi tận cùng công việc	76
— Phải có tinh thần say mê công việc	78
— Phải có tinh thần sáng tạo trong mọi việc	81
— Câu chuyện về cuộc đời lập nghiệp của nhà hoạt họa Walt Disney	84
— Sự tìm tòi, óc sáng kiến là nhu cầu cần thiết	88

Mục Lục 243

Chương 4 : NHỮNG GIỚI HẠN TRONG ĐỜI SỐNG	91
— Hãy nghĩ tới những giai đoạn trong đời người	92
— Những kế hoạch ngắn hạn	93
— Vài đề nghị về những kế hoạch tiến thân trong đời	95
— Đừng để tình dục vây hãm	99
— Cần nghĩ tới hôn nhân và gia đình	101
— Một nếp sống độc thân lành sạch	103
— Ái tình và sự nghiệp : hai vấn đề khác biệt, trường hợp Napoléon Bonaparte	105
— Không đam mê, lãng phí	107
Chương 5 : HÃY TRUI RÈN NHỮNG ĐỨC TÍNH VỮNG CHẮC NHƯ SẮT THÉP	111
— Luyện trí nhớ	111
— Bồi dưỡng trí thức	113
— Tư tưởng dứt khoát	115
— Ý thức trách nhiệm	117
— Tự khắc phục	120
— Tận tụy và nỗ lực	122
— Tinh thần tự chủ	125
— Tự điều khiển	126
Chương 6 : TRANG BỊ MỘT KIẾN THỨC BÁCH HỢP	129
— Một kho tàng vô giá	129
— Lỗi đọc sách làm việc	131
— Phải đọc sách như thế nào ?	135
— Đọc sách có thể làm giàu	136
— Nên đọc những loại sách nào ?	141
— Loại sách hữu ích và thích ứng với bạn	143

- Bạn đọc tác giả nào ? 149
- Tủ sách : gia tài quý báu của bạn
vừa là vị cố vấn đa năng của bạn 150
- Nên giữ gìn sách như thế nào ? 152

**Chương 7 : NHỮNG TRIẾT THUẬT THÀNH CÔNG
CỦA NHỮNG NHÀ DOANH NGHIỆP
LỪNG DANH THẾ GIỚI**

- Thành công cá nhân, một triết thuật
thực dụng 158
- Chia xẻ và phân phối lợi tức 162
- Nguyên tắc «Cục tuyết lăn» 165
- Đập lời vào vốn thành một số vốn
to hơn 167
- Thuật đầu tư sản nghiệp và tinh thần 169
- Bí quyết chân thành trong nghề
thương mại 170
- Ý thức quyền lợi chung trong tình
liên đới 172
- Tình liên đới tương trợ
giữa đồng nghiệp với nhau 173

**Chương 8 : HÃY NHÌN THẤY NHỮNG CƠ-HỘI
VÀ NẮM LẤY NÓ**

- Nếu bạn là một người khiêm nhường 177
- Ý thức nhiệm vụ và thiện chí 182
- Hãy nắm lấy cơ hội để thành công 186
- Sự đầu tư tinh thần và vật chất
khi cơ hội đến 189
- Những yếu tố thích ứng với thời cơ 192

**Chương 9 : TÂM-LÝ THỜI ĐẠI, MỘT VẤN ĐỀ
CÓ ẢNH-HƯỞNG QUAN-TRỌNG**

- Những hiện tượng trong những thập
niên qua 195

- Tâm lý thời đại qua chiếc áo dài Việt-Nam 197
- Những diễn biến của chiếc áo dài 199
- Tâm lý chúng và cá tánh
thể hiện qua cách trang phục 203
- Tâm lý hưởng thụ
và sợ hãi chết chóc, nghèo đói 205
- Bạn phải làm gì
trước những hiện tượng tâm lý thời đại ? 206
- Một nhận thức thực tế 210
- Đừng hy vọng, mà phải đoan quyết 213
- Cung ứng cho nhu cầu tương lai 216
- Sự đạt thành trong tầm tay
và trong khối óc 218

**Chương 10 : CÔNG VIỆC VÀ TÁNH KHÍ
CON NGƯỜI**

- Chúng ta không thể làm việc đơn độc 219
- Những hạng người trong xã hội chúng ta 222
- 4 hạng người theo Hippocrate 223
- 4 hạng người theo quan niệm của Pháp 225
- Lối phân hạng của Ý 227
- 5 hạng người theo nhà tâm sinh
học Garin 228
- 3 hạng người theo Kretschmer 229
- 2 hạng người theo Jung 232
- Những quan niệm khác 233
- Bạn là một người điều hành và phối trí 234

Chương kết : MỘT TẶNG VẬT QUÝ BÁU CHO BẠN

(10 câu trắc nghiệm
ứng dụng mỗi ngày vào buổi sáng sớm)

Loại sách HỌC LÀM NGƯỜI

TRÌNH-BÀY NHỮNG LOẠI SÁCH GIÁ-TRỊ XỨNG ĐÁNG Nằm trong Tủ sách GIA-ĐÌNH CỦA QUÝ NGÀI

Trong lúc cuộc tranh sống càng ngày càng ráo-riệt và khó-khăn như lúc này, mỗi người trong chúng ta đều muốn tìm một ánh sáng để dẫn nẻo, một chỗ nương tựa để nâng đỡ mình trong việc tìm một đời sống tươi đẹp hơn, đầy đủ hơn, vững chắc hơn.

Lắm người, vô phúc thay, sau những cơn bão-táp không sao tránh khỏi trong một đời người, mất cả hy vọng, cả nghị lực, phó mặc cho cuộc đời trôi cuồn, v.v...

Nếu những người ấy biết phương pháp tự đào luyện, biết dùng một cách khôn khéo những năng lực tiềm tàng trong người họ, thì dù họ có hèn yếu đến đâu, bạc phúc đến đâu, cũng có thể cất đầu lên để đòi hỏi, song cách chắc chắn, đi đến một tương lai tươi sáng rõ.

Tất cả những phương pháp dạy ta đều khiến cuộc đời, về ba mặt: *Thể chất* (sức khỏe), *Trí thức* (thành công), *Tâm thần* (hạnh phúc), những phương pháp để đào luyện triệt để phẩm cách con người (culture humaine), chúng tôi gọi là « Học làm người ».

Trong loại sách này, chúng tôi lựa chọn cho ra những tác phẩm có giá trị, hoặc sáng tác hoặc phiên dịch. Không thuyết lý viển vông, những sách trong loại này sẽ đề cập một cách thực-tiễn những vấn đề thiết thực của đời sống các hạng người.

NHÀ XUẤT BẢN