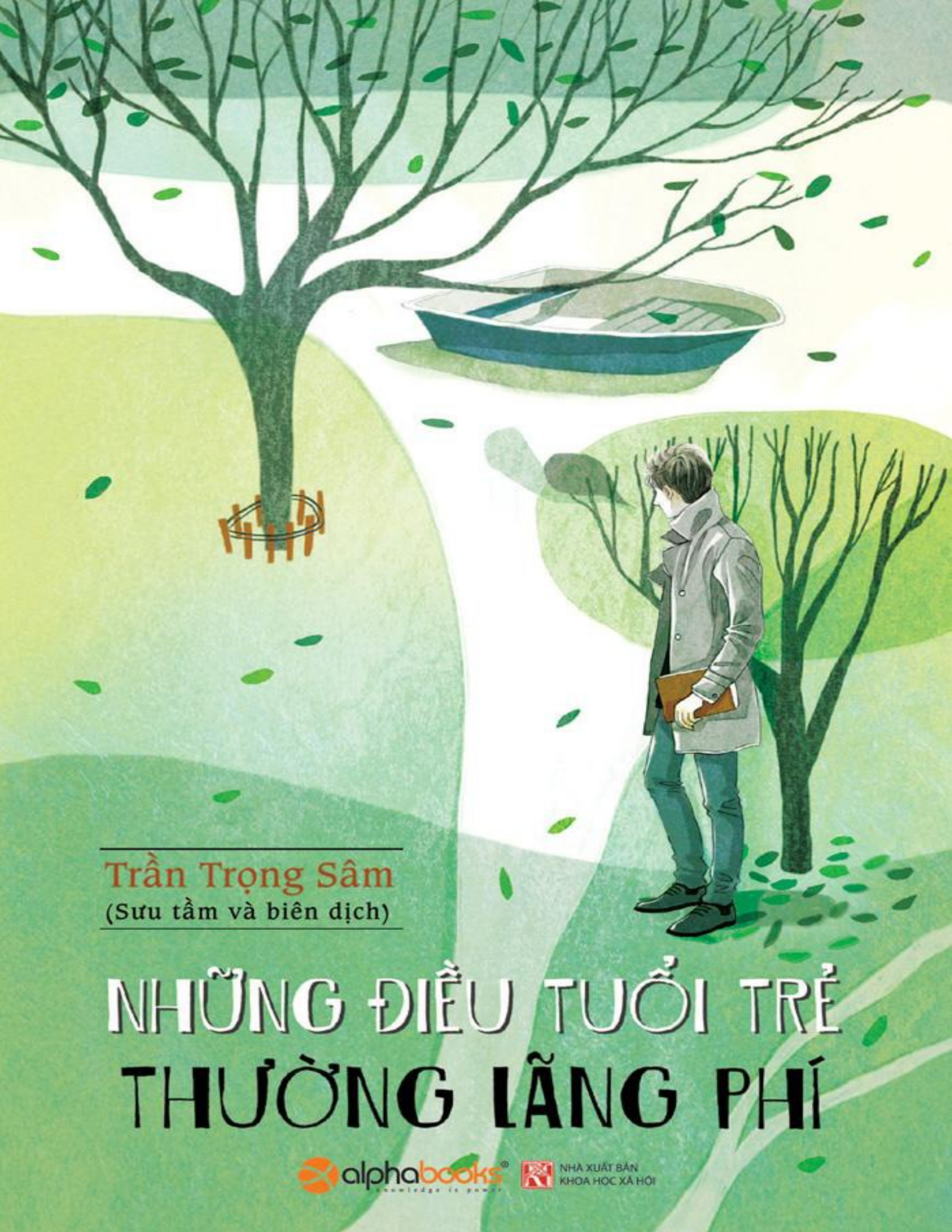




Trần Trọng Sâm
(Sưu tầm và biên dịch)

NHỮNG ĐIỀU TUỔI TRẺ THƯỜNG LÃNG PHÍ

MỤC LỤC

[Lời nói đầu](#)

[Thế nào gọi là kiên trì chân lý?](#)

[Ngụy biện](#)

[Điều này cũng rất tốt](#)

[Mỹ đức có thể làm trong sạch linh hồn con người](#)

[Gợi ý của cha](#)

[Khó lắm! Không thể được! Anh đã thử chưa?](#)

[Càng nhiều càng đắt](#)

[Hàng rào thép gai và vì sao](#)

[Hai cơ hội](#)

[Đầy chưa?](#)

[Đá quý và túi hạt giống lúa mì](#)

[Thi tuyển lái xe](#)

[Ăn mày và thương nhân](#)

[Ba phạm nhân](#)

[Mở cửa](#)

[Giới hạn cuối cùng](#)

[Chị tin tưởng em](#)

[Một chai nước lã](#)

[Tôi là con một thợ đóng giày](#)

[Cùng cảnh ngộ nhưng kết quả không giống nhau](#)

[Không nên để cách nghĩ cố hữu chế ngự mình](#)

[Chọn lựa như thế nào](#)

[Đứa trẻ và thủy thủ](#)

[Giá trị của cuộc sống ở chỗ biết quý trọng mình](#)

[Gánh nặng và trách nhiệm](#)

[Bởi vì tôi yêu chúng nó](#)

[Vì “tùng” dẻo hơn](#)

[Chín lần gõ cửa](#)

[Con làm gì có thời gian mài rìu](#)

[Không thể lộ bí mật](#)

[Anh làm việc cho ai](#)

[Khác nhau](#)

Nhấn lại

Phong thư chưa dán

Tiến sĩ tốt nghiệp ở Mỹ tìm việc làm

Vòng tròn chưa khít

Mua vệt

Hai gian hàng

Người kinh doanh mạo hiểm

Tìm được đúng đối thủ

Tiền học phí 10 triệu đô

Cái gì có thể chất đầy kho?

Hai nhân viên tiếp thị

Chuyên môn của tôi kém nhất

Đề thi viết

Cửa ván

Không gì bằng thành thực

Túi da của Thừa tướng

Bà già phạm tội

Trừng phạt

Eisenhower gặp may

Vấn đề lễ phép

Con dê tự quỳ

Hồi ký của Hegel7

Đứa trẻ đánh giày

Lợi ích của đồng một đô la

Trí tuệ của ông lão sửa khóa

Láng giếng

Di sản của cha

Ông chủ cửa hàng ngũ kim

Phương pháp của ruồi

Chỉ vì thiếu một cái đinh

Mẹ tôi và tôi

Chuột túi và lưới thép

Triệt để giác ngộ

Đem mũ ném qua tường rào

Trả công ngoài ý muốn

Con chó và cái bát

Trâu thi với sẻ

Chọn lựa của người con

Hiệu ứng con ve

Bài học cuối cùng

Nhận trách nhiệm khi phạm phải sai lầm

Ai thành công hơn?

Nhận rõ ưu điểm của mình

Khác nhau giữa có lòng tin và không có lòng tin

Sức mạnh của niềm tin

Thí nghiệm thành bại

Quá trình hưởng thụ thành công

Thuyết phục cha

32 triệu tích tắc

Chủ hiệu bị phạt

Cháu đã là "bách vạn phú ông" rồi

Tẩu thuốc bằng ngọc

Ngoại lệ

Thượng tướng và hạ sĩ

Cổ đại với vận mệnh

Nước lạnh và cục sắt nung đỏ

Chuyện con hổ châu Mỹ

Thương nhân và con lừa

Cùng một dịch giả - tác phẩm đã xuất bản

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

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

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

Lời nói đầu

Một truyện hay không phải ở chỗ dài bao nhiêu mà ở chỗ chứa đựng bao nhiêu bài học, bao nhiêu ý nghĩa về cuộc sống.

Tinh hoa của tư tưởng không phải ở chỗ do ai nói ra mà ở chỗ nó nghiệm chứng được bao nhiêu sự thực, có được bao nhiêu hành động ý nghĩa trong thực tế.

Những truyện này được chọn lọc trong rất nhiều truyện hay của cổ kim đông tây, trong ngoài nước, so với những lý luận trừu tượng, chúng đã thể hiện được đạo lý nhân sinh một cách đơn giản, trực tiếp và dễ hiểu nhất, chấn động đến suy nghĩ của mỗi người. Nội dung của các câu chuyện đề cập đến nhiều vấn đề về tư tưởng và chân lý, ý chí và lòng tin, gian nan và cơ hội, lựa chọn và vứt bỏ, chức nghiệp và sự nghiệp, kinh doanh và quản lý, cuộc sống và của cải..., có thể giúp bạn đọc cảm ngộ một cách nhẹ nhàng về cuộc đời, tìm được đáp án mưu cầu về hạnh phúc và thành công.

Trần Trọng Sâm

Thế nào gọi là kiên trì chân lý?

Một nhóm học trò thỉnh giáo triết gia Socrate⁽¹⁾ thế nào gọi là kiên trì chân lý?

Socrate hỏi lại các học trò:

- Thật sự các trò muốn hiểu thế nào là kiên trì chân lý ư?

Tất cả học trò đều giơ tay đồng ý.

- Được.

Nói xong, Socrate mở ngăn kéo lấy ra một quả táo đặt trên bàn, sau đó nói:

- Yêu cầu các trò tập trung tinh thần, chú ý mùi hương trong không khí.

Sau 10 phút, Socrate hỏi:

- Bây giờ các trò cho thầy biết các trò ngửi thấy mùi gì?

Tất cả học trò đều giơ tay trả lời rằng họ ngửi thấy hương táo.

Socrate, tay giơ cao quả táo rời khỏi bục giảng, học trò vây quanh đi theo. Socrate nói:

- Bây giờ các trò tập trung tinh lực, ngửi thật kỹ mùi hương trong không khí.

Socrate trở về bục giảng lại hỏi học trò:

- Lần này các trò trả lời cho thầy biết đã ngửi thấy mùi gì?

Tất cả học trò đều giơ tay nói rằng họ ngửi thấy hương táo.

Socrate lại rời bục giảng lần thứ hai, đưa quả táo tận mũi từng học trò.

Lần này chỉ có một học trò không giơ tay, trả lời là không có mùi vị gì. Còn những học trò khác đều giơ tay trả lời có ngửi thấy hương táo.

Socrate mỉm cười hỏi lại học trò không giơ tay:

- Em thật sự không ngửi thấy mùi hương gì phải không?

Lúc này, học trò nọ tỏ ra lúng túng, vội vàng giơ tay trả lời như đồng môn rằng đã ngửi thấy hương táo.

Socrate giơ cao quả táo, mỉm cười nói:

- Đây là quả táo giả, chả có mùi gì. Nhưng giờ đây, chắc các trò đã hiểu được thế nào là kiên trì chân lý rồi chứ?



Ngụy biện

Một số học trò hỏi triết gia Socrate rằng: Thế nào là ngụy biện? Socrate nghĩ một lúc rồi hỏi đám học trò:

- Có hai vị khách cùng đến nhà thầy, một người rất sạch sẽ, một người rất bẩn, các trò nghĩ trong hai người ai sẽ đi tắm?

Học trò A trả lời:

- Người khách bẩn.

Socrate nói:

- Không phải, mà là người sạch sẽ. Bởi vì người sạch sẽ đến đâu cũng thích sạch sẽ còn người bẩn thì xem cái bẩn là chuyện dĩ nhiên nên không quan tâm. Vậy các trò nghĩ tiếp ai trong họ là người đi tắm?

Học trò B trả lời:

- Người sạch sẽ.

Socrate trả lời:

- Lại càng không phải, là người bẩn đi tắm. Bởi vì người sạch sẽ thì không cần tắm nữa còn người bẩn tất có nhu cầu đi tắm. Con người thường làm theo nhu cầu của mình có đúng không?

Socrate mỉm cười nói tiếp:

- Như vậy nhất định là người khách bẩn đi tắm, có phải vậy không nào?

Học trò C trả lời:

- Đúng!

Socrate lại nói:

- Như vậy càng không đúng. Người sạch sẽ có thói quen giữ sạch sẽ, người bẩn tất nhiên cũng có nhu cầu đi tắm. Cho nên cả hai cùng đi tắm, có đúng không nào?

Học trò D không dám khẳng định, nói lấp lửng:

- Nên cho là đúng.

Socrate lại nói:

- Như thế là trò nhầm rồi. Người sạch sẽ thì không cần tắm nữa, người bẩn thì không thích tắm. Vậy không có ai đi tắm cả.

Học trò B nói:

- Nhưng, nhưng...

Socrate kết luận:

- Đó chính là ngụy biện. Mỗi đáp án lại khác nhau nhưng đều có lý.

Điều này cũng rất tốt

Một ông lão có trí tuệ thông minh sáng suốt được nhà vua mời vào cung làm quốc sư. Ông có một câu nói cửa miệng rất nổi tiếng: “Điều này cũng rất tốt, đây là việc đáng mừng”.

Một hôm quốc vương sơ ý làm đứt một đốt ngón tay, đau quá không chịu được liền hỏi ông lão xem có cách gì để bớt đau. Ông lão vẫn thường đem câu nói hằng ngày tâu với quốc vương:

- Kính thưa bệ hạ! Thỉnh cầu bệ hạ niệm câu: “Điều này cũng rất tốt. Đây có thể là việc đáng mừng”, nỗi đau của bệ hạ sẽ được giảm đi nhiều.

Quốc vương nghe xong, bồng tức giận nói:

- Tay ta đã thế này, thế mà ngươi còn nói là việc tốt đáng mừng. Ngươi nhạo báng ta, ta hạ ngục ngươi để xem ngươi còn nói là việc đáng mừng nữa không?

Không ngờ khi quân lính bắt ông lão giam vào ngục, ông vẫn nhắc lại câu vừa nói: “Đây là việc tốt, vào ngục cũng là điều đáng mừng”.

Một thời gian sau, quốc vương cùng các đại thần đi săn, chẳng may họ bị thổ dân bắt được. Họ định đem những người này làm vật tế cúng trời đất, nhưng theo phong tục của địa phương, người mà thân thể không toàn vẹn không được làm vật tế. Nhờ vậy quốc vương được thả về.

Sau khi trở về, việc đầu tiên quốc vương ra lệnh thả ông lão hơn nữa còn hết lời khen ngợi. Sau đó ngài hỏi ông lão:

- Ta đứt mất một đốt ngón tay là việc đáng mừng đã được chứng thực, còn lão bị giam lâu nay không lẽ cũng là việc đáng mừng sao?

Ông lão thản nhiên trả lời:

- Đương nhiên! Nếu thần không bị giam giữ ở đây thì thế nào cũng phải đi săn cùng bệ hạ, tất cũng bị sát hại làm vật tế rồi.

Ông lão đầy trí tuệ giờ cao tay như khẳng định lời nói của mình.

Mỹ đức có thể làm trong sạch linh hồn con người

Một triết gia đưa các đệ tử của mình chu du khắp thiên hạ. Trong 10 năm, họ đã đi qua tất cả các nước, gặp gỡ những học giả nổi tiếng. Bây giờ họ trở về, trong bụng đầy ắp kiến thức kinh luân. Trước khi vào thành phố, họ ngồi nghỉ ở một cánh đồng hoang, triết gia nói với đệ tử:

- Mười năm du lịch, các trò đã học được mọi thứ, khóa học của chúng ta sắp kết thúc, bây giờ thầy giảng bài cuối cùng.

Đệ tử vây quanh triết gia. Triết gia hỏi:

- Bây giờ chúng ta đang ngồi ở đâu?

Các đệ tử đều nói:

- Đang ở giữa cánh đồng hoang.

Triết gia hỏi tiếp:

- Đồng hoang đang mọc cây gì?

Các đệ tử đều nói:

- Đồng hoang mọc đầy cỏ.

Triết gia nói:

- Đúng! Đồng hoang đang mọc đầy cỏ. Bây giờ thầy muốn biết làm thế nào để diệt được loài cỏ tạp này.

Các đệ tử lấy làm kinh ngạc, họ không hề nghĩ tới việc một triết gia từ lâu chuyên nghiên cứu vô vàn điều bí ảo huyền diệu của cuộc đời mà bài giảng cuối cùng lại đơn giản như vậy. Một đệ tử trả lời:

- Thừa thầy! Chỉ cần có cuốc là có thể cuốc đất diệt cỏ.

Đệ tử thứ hai trả lời:

- Rắc vôi vào là có thể diệt cỏ.

Đệ tử thứ ba trả lời:

- Trừ cỏ phải trừ tận gốc, chỉ cần đào hết rễ là được.

Đợi các đệ tử trả lời xong, triết gia đứng dậy nói:

- Thôi! Bài học đến đây là hết. Các trò sau khi về nhà cứ theo cách của mình mà diệt cỏ. Năm sau lại đến đây tụ họp.

Một năm sau, nơi các đệ tử gặp nhau buổi cuối cùng không còn là đồng cỏ rậm rạp nữa mà đã biến thành một cánh đồng hoa màu tươi tốt. Các đệ tử ngồi đợi triết gia đến, nhưng cuối cùng không thấy triết gia đâu.

Mấy năm sau, triết gia tạ thế. Khi chỉnh lý lại những tài liệu văn bản của triết gia, các đệ tử phát hiện trang cuối cùng của một bản thảo có bổ sung thêm một đoạn: “Muốn diệt cỏ tạp ở đồng hoang, chỉ có một phương pháp. Đó là trồng hoa màu trên đó. Cũng như vậy, muốn cho linh hồn không vấy bẩn, phương pháp duy nhất là dùng mỹ đức chiếm cứ tâm hồn”.

Gợi ý của cha

Một cậu học trò thường phàn nàn với mẹ về bữa ăn trưa ở trường, nào là chẳng khác gì thức ăn của lợn, không làm sao nuốt nổi, đề nghị mẹ đến trường góp ý. Nào ngờ người mẹ chẳng những không quan tâm đến ý kiến của con mà còn mắng con là không lo học tập, chỉ chú ý đến điều nhỏ nhặt, tốn mủn...

Biết là mẹ không thông cảm, cậu liền trình bày với cha. Nghe con nói, người cha không nói gì, liền đưa con đến một nhà thờ Thiên Chúa giáo gần đó, cùng con leo lên lầu chuông. Người cha bảo con:

- Con nhìn xuống dưới sẽ rõ.

Cậu bé mạnh dạn cúi xuống nhìn, thấy rõ sân vận động ở vị trí giữa làng, còn chung quanh có rất nhiều con đường lớn nhỏ, ngoằn ngoèo. Không kể chúng bắt đầu từ đâu nhưng đều có thể dẫn tới sân vận động.

Nhìn bộ dạng con có vẻ chưa hiểu, người cha nhẹ nhàng nói:

- Con thấy chưa, đến sân vận động không chỉ có một con đường. Nếu con đi đường này mà không đến được nơi con muốn thì con có thể đi con đường khác.

Hai mắt sáng rực, cậu thốt lên:

- Con hiểu rồi cha ạ.

Người cha cười một cách thỏa mãn, sau đó đưa con về nhà. Trên đường về cậu bé đã nảy ra một ý tưởng.

Ngày hôm sau, đến giờ đi học, cậu đem theo một cặp lồng để đựng canh ăn trưa của nhà trường mang về nhà. Tối đến, cậu bẻ hâm nóng canh đó rồi đổ ra bát đưa cho mẹ ăn, nói đây là canh mà đầu bếp nổi tiếng nấu dành cho mẹ, mẹ nếm thử xem.

Người mẹ bất ngờ vui hẳn lên. Bà húp một ngụm canh liền nhổ ra ngay, nói:

- Trời ơi! Canh gì mà lạ thế này, nấu như thế mà dám đưa cho mẹ ăn. Đầu bếp này thật quá tồi!

- Đây là canh mà nhà trường nấu cho chúng con ăn đấy mẹ ạ.

Không nói cũng biết, người mẹ bàng hoàng đến mức nào. Ngày hôm sau bà đến trường phản ánh, góp ý về chất lượng bữa ăn trưa dành cho học sinh.



Khó lắm! Không thể được! Anh đã thử chưa?

“Lúc còn nhỏ, cha tôi có một nông trang, đây là vùng đất rất màu mỡ, do có nhiều hòn đá to nổi lên ở giữa nên cha tôi mua được với giá rất rẻ. Một hôm, mẹ tôi bàn với cha tôi cho đào hết đá mang đi nơi khác để tiện cho việc cày bừa. Cha tôi phản đối ngay, nói rằng không thể làm được, quá sức và không có khả năng về tiền bạc. Tuy chỉ là những hòn đá, nhưng biết đâu có một dải đá liền nhau nằm dưới mặt đất như dãy núi vậy. Nếu không tại sao chủ nhân lại bán cho ta với giá bèo như vậy.

Về sau có một ngày, cha tôi có việc vào thành phố, mẹ đưa tôi đến nông trang lao động. Không mất nhiều công sức, hai mẹ con tôi đào được một hòn đá lên và vãn được ra ven bờ. Hóa ra những hòn đá này chỉ là những hòn đá riêng rẽ, không phải là núi đá ngầm như cha tôi bảo, chỉ cần đào sâu độ 40 phân là có thể đào lên”.

Đây là câu chuyện nhỏ mà tổng thống Mỹ Lincoln⁽²⁾ đã viết ra. Khi đọc câu chuyện này, phóng viên, nhà báo Ma-Wei đã 76 tuổi rồi. Nhưng câu chuyện này đã tiếp thêm sức mạnh cho ông học tiếng Trung Quốc. Một việc mà trước đây ông cho rằng mình không thể làm được.

Nghe nói năm 1922, ông sang Trung Quốc gặp Tôn Trung Sơn, trong cả quá trình giao tiếp, ông nói tiếng Trung Quốc rất lưu loát.

Càng nhiều càng đắt

Một đoàn du khách người Pháp đến châu Mỹ tham quan nơi sinh sống của các bộ lạc nguyên thủy. Khi đến nơi ở của cư dân sở tại, họ nhìn thấy một cụ già đang ngồi trước sân thong thả bên các loại mũ, giày cỏ... Bên cạnh ông để rất nhiều thứ, nào giỏ đựng hoa quả, mũ vành rộng... Nhìn thấy những thứ này, một thương nhân trong đoàn du lịch nghĩ:

“Nếu đem những thứ này về Paris tặng cho các cô gái thì họ thích biết mấy, rất là hợp mốt”.
Vị thương nhân liền hỏi ông cụ:

- Những thứ này thường bán bao nhiêu tiền một cái?

Ông cụ bảo:

- Thường là 5 peso(3).

“Ở Paris, mình phải mua 30 peso một cái, chất lượng kém hơn ở đây nhiều. Nếu mua về bán mình sẽ lãi gấp 5 lần”.

Nghĩ vậy, thương nhân vui mừng hỏi ông cụ:

- Nếu những loại này, chúng tôi mua một lúc mỗi thứ 10 vạn cái thì giá rẻ hơn được bao nhiêu?

Cụ trả lời:

- Như vậy không rẻ đâu, tôi sẽ tăng lên 20 peso mỗi cái.

Thương nhân ngạc nhiên hỏi:

- Tại sao?

Cụ già tỏ vẻ hơi bức mình, nói:

- Ông nói cái gì? Nếu làm 20 vạn cái mũ và giỏ đựng như thế này thì ngoài mệt mỏi ra cuộc sống còn gì là thú vị nữa.

Lời nói của cụ làm cho thương nhân người Pháp càng không hiểu nổi. Bởi ông ta đâu thể hiểu được ông cụ nghèo khổ này tại sao lại cố chấp như vậy khi đối diện với tiền tài. Nhưng ai dám bảo cụ không hiểu hơn thương nhân người Pháp kia rằng:

Giá trị vô giá của cuộc đời là niềm vui.

Hàng rào thép gai và vì sao

Trong Thế chiến II, hai người Do Thái chẳng may bị phát xít Đức bắt cùng một lúc. Họ bị giam trong hai phòng giam nhỏ hẹp, kiên cố liền nhau. Mỗi phòng có một lỗ hổng nhỏ, chỉ đủ cho ánh sáng mờ nhạt lọt qua.

Ban ngày, tất cả phạm nhân đều bị đưa đi làm việc nặng nhọc và có thể bị bắn chết bất cứ lúc nào. Buổi tối, những phạm nhân sống sót về ngồi trong phòng giam nghĩ đến quê hương và người thân. Hai phạm nhân này cũng không phải là trường hợp ngoại lệ nhưng giữa hai người có điều khác nhau là: Khi họ đưa ánh mắt nhìn qua lỗ hổng, một người chỉ nhìn thấy dây thép gai dày đặc, còn một người nhìn thấy những vì sao sáng chói.

Người nhìn thấy toàn dây thép gai nghĩ, không biết bao giờ mới ra khỏi được chốn này vì dây thép gai dày đặc như vậy.

Người nhìn thấy những vì sao sáng chói lại cảm nhận được những niềm vui. Anh nghĩ tuy rằng cách xa muôn trùng như vậy nhưng ta và người thân của ta vẫn đang cùng ngắm những vì sao.

Cứ như vậy, người Do Thái thứ nhất, luôn luôn nặng trĩu đau thương, buồn bã, thân thể ngày một suy yếu, tinh thần ngày một xấu đi. Còn người Do Thái thứ hai ngày một lạc quan tích cực, luôn hình dung đến ngày tươi đẹp, được đoàn tụ với gia đình, nên dáng vẻ không giống với người đang ngồi tù chút nào.

Mấy năm sau, chiến tranh kết thúc, những tù nhân may mắn còn lại đều được trả tự do. Người Do Thái nhìn thấy những vì sao đầy phấn khởi ra khỏi nhà tù trở về quê nhà. Còn người Do Thái nhìn thấy toàn dây thép gai đã chết từ một năm trước do tự sát.

Quả thật vận mệnh ở trong tay ta, chúng ta không có cách gì để chọn vận mệnh nhưng có thể chọn thái độ đối với vận mệnh. Mỗi khi chọn được thái độ lạc quan tích cực, chúng ta sẽ có khả năng lực thay đổi vận mệnh.

Hai cơ hội

Một sinh viên người Mỹ sau khi tốt nghiệp Đại học California phải gia nhập quân đội theo luật nghĩa vụ quân sự. Theo kết quả bắt thăm, anh được điều đến một đơn vị hải quân lục chiến gian khổ nhất. Sau khi biết được điều này, anh vô cùng lo lắng. Ông nội anh nhìn thấy cháu nặng trĩu hoang mang, liền nói với anh:

- Chả có điều gì phải hoang mang lo lắng cả. Vào hải quân lục chiến, cháu vẫn có hai cơ hội: Một là ở đơn vị hậu cần, hai là ở đơn vị chiến đấu. Nếu được ở đơn vị hậu cần thì có điều gì phải lo lắng, sợ hãi nữa.

Anh liền hỏi ông nội:

- Nếu chẳng may cháu bị điều đến đơn vị chiến đấu mà không phải đơn vị hậu cần?

Ông nội anh trả lời:

- Cũng như vậy, sẽ có hai cơ hội: Một là ở lại đất nước mình, hai là có thể bị điều đến một căn cứ quân sự ở nước ngoài. Nếu được phân công ở nước mình thì còn điều gì phải lo lắng, sợ hãi nữa.

Anh lại hỏi:

- Nếu bị điều động đến căn cứ quân sự ở nước ngoài, sẽ ra sao?

Ông nội anh trả lời:

- Cũng như vậy, sẽ có hai cơ hội: Một là được đến một quốc gia hòa bình yên ổn, thân thiện, hai là bị điều đến một quốc gia có chiến sự để duy trì hòa bình. Nếu được đến quốc gia hòa bình thân thiện thì có gì phải lo lắng sợ hãi.

Anh lại hỏi:

- Nếu cháu bị điều đến một quốc gia có chiến sự để duy trì hòa bình thì sao?

Ông nội vẫn trả lời:

- Cũng như vậy, sẽ có hai cơ hội: Một là an toàn trở về, hai là chẳng may bị thương tật. Nếu an toàn trở về thì điều lo của cháu chẳng phải là thừa đó sao?

Anh lo lắng hỏi:

- Nếu cháu bất hạnh bị thương?

- Nếu bất hạnh bị thương, cháu vẫn có hai cơ hội: Một là có thể bảo toàn tính mạng, hai là chữa trị hoàn toàn vô hiệu. Nếu cháu có thể an toàn trở về đâu còn phải lo lắng gì nữa.

Anh lại hỏi:

- Nếu chữa trị hoàn toàn vô hiệu thì làm thế nào?

Ông nội anh trả lời:

- Vẫn có hai cơ hội: Một là xung phong tuyến đầu mà chết, sẽ trở thành anh hùng quốc gia; hai là vì non gan yếu bóng vía, sợ chết, trốn tránh ở phía sau mà gặp nạn. Theo tính cách của cháu, cháu tất nhiên trở thành anh hùng, đương nhiên cháu cần gì phải lo lắng nữa.

Nghe đến đây, anh không còn lời nào để hỏi nữa.

Đúng vậy, bất kể ở cảnh ngộ nào, chúng ta đều có ít nhất hai cơ hội, một là cơ hội tốt, hai là cơ hội xấu. Trong cơ hội tốt vẫn tiềm ẩn những nhân tố xấu. Trong cơ hội xấu vẫn tiềm ẩn những nhân tố tốt. Mấu chốt là chúng ta dùng nhãn quan nào, thái độ nào, tích cực hay tiêu cực

để đối diện với chúng.

Đầy chưa?

Kì học sắp kết thúc, ai cũng rất vui mừng. Nhìn học trò mặt mày hớn hở, thầy giáo quyết định dạy cho chúng bài học cuối cùng, một bài học rất đặc biệt.

Nhìn thấy thầy giáo cầm trong tay rất nhiều thứ, học trò đều ý thức được rằng: đây là bài học khác với thường ngày, cho nên ai cũng im lặng chờ đợi bài giảng cuối cùng của thầy giáo.

Thầy giáo đem các thứ cầm trong tay đặt lên bàn: Một bình nước, một cái cốc, một túi sỏi, một túi cát. Sau đó thầy lấy sỏi bỏ vào đầy cốc, đợi lúc sỏi tràn ra ngoài, thầy mới hỏi học trò:

- Cốc đầy chưa?

Tất cả học trò đều trả lời:

- Đầy rồi ạ!

Tiếp đó, thầy lấy cát, nhẹ nhàng từng nắm một, vừa rắc vào cốc vừa lắc. Mấy phút sau cát cũng đã tràn đầy cốc. Thầy lại hỏi học trò:

- Đầy chưa?

Chỉ có một số học trò trả lời:

- Đầy rồi ạ!

Tiếp đó, thầy từ từ đổ nước vào cốc, cho đến khi nước tràn ra mới thôi. Thầy lại hỏi học trò:

- Đầy chưa nào?

Cả lớp im bật.

Thầy giáo liền nói:

- Lúc này cốc mới thật sự đầy. Các trò nhìn thấy chưa? Khi các trò nói đầy thì cốc vẫn chưa đầy. Khi cốc đầy thật rồi thì các trò lại không cho là đã đầy.

Người tự cho mình đã hoàn hảo thường còn nhiều thiếu sót. Còn người thật xuất sắc lại thường cho mình là chưa hoàn hảo. Vì từng trải khiến cho người hoàn hảo biết mình vẫn còn những thiếu sót, còn người tự cho mình hoàn hảo thường không hiểu được điều này.

Thầy giáo lại nói tiếp:

- Bây giờ thầy làm ngược lại, các trò theo dõi và nói lên cảm nghĩ của mình nhé!

Thầy giáo bắt đầu đổ nước vào cốc, để nước tràn ra rồi hỏi:

- Đầy chưa?

Tất cả học trò đều trả lời:

- Đầy rồi ạ!

Thầy giáo đổ cốc nước, sau đó bỏ cát vào, rồi hỏi:

- Đầy chưa?

Nhờ bài học vừa rồi, các trò thông minh hơn nên đã trả lời:

- Chưa đầy, vì còn có thể đổ nước vào.

- Đúng! Chúng ta có thể đổ nước vào.

Thầy vừa nói vừa đổ nước vào cốc. Sau đó đổ hết cát và nước ra ngoài, bắt đầu bỏ sỏi vào rồi

hỏi:

- Đầy chưa?

Tất cả học trò đều trả lời:

- Chưa đầy, vì có thể đổ nước và cát vào.

Thầy giáo nói:

- Đúng!

Thầy tiếp tục bỏ cát và đổ nước vào cốc rồi nói:

- Các trò đã hiểu chưa? Cái cốc này có thể xem như là không gian, thời gian làm việc của các trò. Còn sỏi là nhiệm vụ quan trọng nhất, cát là thứ hai, nước là thứ ba trong công việc của các trò. Nếu các trò dành hết thời gian của các trò cho nước thì các trò không thể làm được các việc khác nữa. Bỏ cát trước không phải là tốt nhất, phải theo thứ tự sỏi trước cát sau và nước cuối cùng. Tất cả học trò đã hiểu ra, không ai bảo ai đều vỗ tay râm ran, tỏ lòng kính phục thầy vô hạn.

Đá quý và túi hạt giống lúa mì

Một bác nông dân nọ tình cờ đến một bộ lạc nguyên thủy. Nhìn thấy người trong bộ lạc chỉ biết mưu sinh bằng nghề săn bắn và hái rau rừng. Bác nông dân tốt bụng này liền đem túi hạt giống lúa mì mang theo tặng người bộ lạc, hơn nữa còn hướng dẫn họ cách trồng trọt. Qua nhiều vụ thu hoạch, người bộ lạc có được cuộc sống ổn định, no đủ. Cảm kích tấm lòng nhân hậu đó, họ tìm đến vị nông dân biếu tặng nhiều đá quý đặc biệt chỉ bộ lạc này mới có.

Một thương nhân biết chuyện, đem lòng đố kỵ. Ông ta nghĩ: Người bộ lạc này thật ngu. Nhận được chỉ là hạt giống lúa mì chẳng đáng bao tiền mà biếu tặng bao nhiêu là đá quý. Thế bây giờ ta đem những loại đá quý bình thường cho họ, nhất định họ sẽ cho ta những đá quý đặc biệt hơn. Nghĩ đến đây, ông liền gặp vị nông dân hỏi rõ tường tận vị trí địa lý của bộ lạc, cưỡi ngựa mang một hòm đầy đá quý loại bình thường đến bộ lạc.

Người bộ lạc nhìn thấy loại đá quý mà họ chưa nhìn thấy bao giờ rất phấn khởi, vội vàng đưa thương nhân đến nhà thủ lĩnh bộ lạc. Thủ lĩnh bộ lạc hỏi thương nhân cần những gì để có thể để lại những thứ này. Thương nhân mừng rỡ nói:

- Đá quý này là những thứ mà nhiều người ở thành phố tôi thích cất giữ. Tôi hi vọng ngài cũng đổi lại cho tôi những thứ quý nhất ở đây.

Thủ lĩnh bộ lạc bàn bạc với người bên cạnh, sau đó trình trọng nói:

- Chúng tôi nhất định sẽ đem vật quý nhất ở đây đổi lại cho ông. Chúng tôi đã quyết định tặng ông một bao lúa mì giống.



Thi tuyển lái xe

Một công ty dán thông báo cần tuyển một lái xe. Vì công ty quá nổi tiếng cho nên có rất nhiều lái xe đến đăng ký dự tuyển. Trải qua sơ tuyển, chỉ còn lại ba lái xe xuất sắc nhất được vào vòng cuối.

Nội dung vòng thi cuối là trả lời phỏng vấn của Giám đốc công ty: Nếu có một thỏi vàng ở lề mép vực sâu, cho anh lái xe đến lấy, anh có thể dừng xe ở khoảng cách bao xa để có thể lấy được thỏi vàng đó mà không sợ rơi xuống vực?

Người lái xe thứ nhất suy nghĩ một lát, giả định các trường hợp có thể xảy ra trong thực tế, căn cứ vào khả năng của mình tính ra khoảng cách an toàn là 2m, nên đã trả lời là 2m.

Người lái xe thứ hai nghĩ mình có kỹ thuật cao hơn, nên trả lời rất tự tin:

- Theo tôi có thể chỉ cách 1m vẫn đảm bảo an toàn.

Người lái xe thứ ba nghe hai người kia trả lời vẫn bình tĩnh ngồi đợi, dáng vẻ như không có điều gì phải băn khoăn suy nghĩ. Khi giám đốc hỏi đến lượt, anh liền trả lời:

- Nếu vị trí của thỏi vàng ở lề vực thì điều tôi chọn là càng xa mép vực càng tốt.

Cuối cùng người thứ ba được tuyển dụng, bởi vì ý thức an toàn của anh cao nhất đồng thời có thể坦然 từ chối mọi cám dỗ. Đây là yêu cầu đầu tiên mà một người lái xe cần phải có.

Ăn mày và thương nhân

Một người đàn ông với đôi chân tàn tật trái một tấm chiếu cạnh một ga xe lửa sầm uất, người qua lại đông đúc để bán bút chì. Vì anh ta ăn mặc rất luộm thuộm, nên mọi người đi qua tưởng anh là kẻ ăn xin, thường ném cho anh ta một hai hào tiền lẻ. Ngày ngày trôi qua, anh ta chẳng bán được chiếc bút chì nào nhưng tiền lẻ trên chiếu ngày một nhiều hơn.

Ngày nọ, một thương nhân đi qua, cũng như mọi người ông ném vào chiếu tờ bạc một đồng rồi đi thẳng. Nhưng chỉ vài phút sau, thương nhân đó quay lại, vội vàng lấy một chiếc bút chì từ trong tay người tàn tật rồi nói:

- Xin lỗi anh, anh là người bán bút chì mà tôi tưởng là kẻ ăn xin, xin lỗi... Xin lỗi.

Nhìn bóng dáng người thương nhân xa dần, người đàn ông tàn tật như có điều gì suy nghĩ.

Mấy năm sau, khi thương nhân ghé qua nhà ga này, một chủ cửa hàng đứng ở cửa vẫy tay chào ông:

- Cuối cùng tôi đã được gặp ông. Tôi luôn chờ đợi sự có mặt của ông ở nhà ga này.

- Anh là?...Thương nhân ngỡ ngàng hỏi.

- Tôi chính là người bán cho ông chiếc bút chì năm xưa. Trước khi gặp ông, tôi vẫn tự xem mình là kẻ ăn mày. Nhờ ông mà tôi ý thức được tôi cũng là một thương nhân. Ông xem, bây giờ tôi đúng là một thương nhân rồi.

Ba phạm nhân

Một người Mỹ, một người Pháp, một người Do Thái vì phạm tội nên bị tù giam. Trước khi vào trại, quản trại nói với họ:

- Các anh có thể đề xuất một yêu cầu cuối cùng và chỉ một mà thôi.

Người Mỹ thích hút thuốc lá, vì vậy yêu cầu quản trại cho thuốc lá. Anh ta nghĩ, có thuốc lá sẽ làm cho cuộc sống trong ngục dễ chịu hơn.

Người Pháp lãng mạn hơn, yêu cầu cho một nữ tình nhân đi theo. Anh ta nghĩ, có phụ nữ làm bạn có thể tránh được cuộc sống cô quạnh trong nhà tù.

Người Do Thái sau khi nghĩ một lát, nêu ra yêu cầu xin một chiếc điện thoại để có thể liên lạc với thế giới bên ngoài.

Mãn hạn tù, người Mỹ ra tù đầu tiên, nhìn bộ dạng như một người điên. Lỗ mũi, lỗ tai, miệng đều nhét đầy thuốc lá. Anh ta vừa chạy vừa kêu: “Cho tôi tí lửa, cho tôi tí lửa”. Hóa ra anh ta yêu cầu thuốc lá mà quên mất yêu cầu điem.

Người thứ hai ra tù là người Pháp, phải gánh vác một trách nhiệm nặng nề. Anh ta tay vừa bế một bé gái vừa điu một bé trai độ hai tuổi, hình như là song sinh. Đi theo sau là nữ tình nhân bụng mang dạ chửa dắt một đứa trẻ độ 4 tuổi.

Người ra cuối cùng là người Do Thái, nét mặt hân hoan, cười tươi roi rói. Anh bắt tay ông quản trại, nói:

- Xin cảm ơn ngài đã cho tôi chiếc điện thoại, nó khiến cho tôi tuy ở trong ngục nhưng vẫn có thể liên hệ với bên ngoài. Công việc làm ăn của tôi mấy năm nay vẫn phát đạt, tăng trưởng gấp mấy lần. Tôi quyết định tặng ngài một chiếc ô tô bằng phiếu tín dụng mua hàng.

Mở cửa

Có một rạp chiếu bóng đặt ở chốn sầm uất, náo nhiệt, mỗi ngày đều có rất nhiều người đến xem, không mấy khi thừa chỗ. Một buổi chiều, không biết vì lý do gì, rạp bị cháy. Trong khoảnh khắc, mọi người đều mất tinh thần, tỏ ra rất hoảng hốt, nên tất cả đều lao ra cửa chính.

Nhân viên trực ban vì cũng không lường trước sự cố bất thường có thể xảy ra nên vẫn khóa cửa chính như thường lệ. Cửa phụ tuy mở nhưng quá hẹp, mọi người lại xô đẩy nhau, nên số người ra ngoài được rất ít.

Kỳ thực lúc đó, nhân viên trực ban giữ chìa khóa đứng cách cửa chính không xa, nhưng vì số người dồn vào cửa chính quá đông, nên không thể chen vào được để mở cửa. Và dù có thể mở được khóa thì cửa vẫn không kéo ra được, vì cửa mở vào phía trong, không ai chịu lùi vào một bước.

Lửa mỗi lúc một cháy to, người vẫn như nằm ở cửa chính, người ra được cửa phụ chưa đến 100 người. Nhiều người cảm thấy tuyệt vọng, tiếng la hét đã bắt đầu, tình thế cực kỳ nguy hiểm. Bỗng từ một góc nào đó phát ra tiếng hô: “Mọi người chú ý! Mọi người chú ý! Phía sau còn có một cửa chính nữa, yêu cầu mọi người quay ra phía sau”. Lập tức mọi người đổ ra phía sau. Nhưng chạy đến nơi, đâu có cửa, chỉ là bức tường bịt kín, mọi người lại kêu la, chạy quay trở lại.

Cả quá trình này chỉ diễn ra trong hai phút, nhưng nhờ hai phút này mà người trực ban có đủ thì giờ mở khóa, và khi họ chạy quay trở lại, cửa đã mở toang.

Kết quả là không đầy 10 phút, mọi người đã thoát được ra ngoài. Bốn, năm trăm người không ai bị thương.

Giới hạn cuối cùng

Một câu lạc bộ tổ chức leo lên đỉnh Everest, đỉnh núi cao nhất dãy Himalaya. Rất nhiều vận động viên đăng ký tham gia.

Vào một ngày trời đẹp, họ bắt đầu cuộc chinh phục của mình.

Trong 1000m đầu tiên, tất cả mọi người đều phấn chấn, không ai chịu tụt lại đằng sau.

Trong 1000m thứ hai, một số ít động viên đã thở hổn hển, cảm thấy thể lực bắt đầu có vấn đề.

Đến 1000m thứ ba, đã có mấy người bỏ cuộc.

Kiên trì đến 1000m thứ sáu, trong đội hơn 50 người chỉ còn lại 10 người. Chỉ có 10 người này hết sức quyết tâm leo lên đỉnh núi. Nhưng đến độ cao 6400m, có một người đột nhiên dừng lại. Anh ta ôm ngực nói với mọi người:

- Tôi không thể tiếp tục được nữa. Tim tôi có vấn đề. Nói xong, anh tìm một hang núi nhỏ gần đó ngồi nghỉ.

Những người tiếp tục leo lên đỉnh núi bắt đầu buông lời tiếc rẻ thay:

- Chỉ còn một đoạn nữa thôi, thế mà không cần rằng vượt nốt cho xong. Đến già nghỉ lại, không phải mình cũng đã vượt được đỉnh Everest rồi sao?

Anh chỉ mỉm cười, lắc đầu nói:

- Không! Tôi là một vận động viên leo núi. Tôi biết được giới hạn cuối cùng của tôi. 6400m là đỉnh núi của chính tôi rồi. Cho nên tôi chẳng có điều gì phải hối tiếc. Nếu cứ tiếp tục leo bừa, mạng sống của tôi sẽ không giữ được nữa.

Lời nói thực lòng của anh đã khiến cho chín người kia khâm phục, bởi vì anh là người duy nhất hiểu được giới hạn của bản thân mình.

Chị tin tưởng em

Tàu đang chạy như bay, bỗng một vị khách bụng mang dạ chửa rên lên một cách đau đớn. Một phút sau, máu chảy ra thấm ướt quần của sản phụ. Một người ngồi cạnh kêu lên:

- Cô ta sắp sinh rồi!

Chị trưởng toa kịp thời chạy đến, dùng vải quây thành một buồng nhỏ cho sản phụ nằm. Ba phút sau, khăn mặt, nước nóng, kéo... đều được mang đến đủ, nhưng điều khiến cho mọi người lo lắng là sản phụ khó sinh, hai mẹ con đang trong tình trạng nguy cấp. Làm thế nào bây giờ? Trong tình thế quá cấp bách, Trưởng toa chạy ngay đến phòng phát thanh, kêu gọi:

- Yêu cầu hành khách chú ý, chú ý! Xin mọi hành khách nào là bác sĩ hay ai có kinh nghiệm về khoa sản nhanh chóng đến số ghế X toa Y. Ở đây có một sản phụ cần cấp cứu, xin cảm ơn!

Nhưng cả đoàn tàu không có hành khách nào là bác sĩ.

Trong khi các nhân viên y vụ của đoàn tàu không biết làm thế nào, một cô gái trẻ chạy đến hiện trường, nói:

- Chị trưởng toa! Em là một hộ lý sản khoa bệnh viện N.

- Thế mau mau cứu người.

Trưởng toa tưởng như đã tìm được vị cứu tinh. Nhưng cô gái lại nói tiếp:

- Nhưng, nhưng...

Trưởng toa vội ngắt lời:

- Chả nhưng nhị gì cả, chị tin tưởng em.

Lời nói của trưởng toa đã tăng thêm dũng khí cho cô gái. Cô bước vào buồng sản phụ, năm phút sau, cô gái nói nhỏ với trưởng toa:

- Trong trường hợp quá khó, giữ lại mẹ hay giữ lại con?

Trưởng toa nói một cách kiên định:

- Hoàn toàn tin ở em, để em quyết định.

Tiếng khóc chào đời của đứa trẻ vang lên, hành khách trong toa đều vỗ tay vui mừng. Không ai cầm được nước mắt.

Thành công của ca đỡ đẻ này ngoài dự kiến của mọi người. Một vị hộ lý chưa đủ tiêu chuẩn và kinh nghiệm, đã một mình hoàn thành một ca khó mà trong bệnh viện có đủ điều kiện cũng khó đảm bảo an toàn cho cả mẹ lẫn con.

Điều gì đã khiến cho một hộ lý chưa đủ kinh nghiệm phát huy được trình độ ưu tú của một người bác sĩ? Câu trả lời chính là tinh thần trách nhiệm. Có tinh thần trách nhiệm mỗi một người đều có thể phát huy khả năng cứu người của mình. Cảm ơn người nữ trưởng toa biết dùng 4 chữ “Chị tin tưởng em” để gieo niềm tin và sự chân thành khiến cho cô gái tăng thêm trách nhiệm vượt qua chính mình, cứu lấy sinh mạng con người.

Một chai nước lã

Tù trưởng một bộ lạc đang nói chuyện với một số người, chỉ nghe được tù trưởng nói:

- Bây giờ đời sống của bộ lạc ta tốt rồi, mọi người không còn khổ, không phải lo lắng cái ăn cái mặc như trước nữa; nhưng không ngờ thuần phong mỹ tục đã sa sút, tự tư tự lợi quá nhiều, ăn cắp vặt ngày càng lắm. Năm nay nhìn thời tiết và sự tươi tốt của ruộng đồng, nhưng đến mùa thu hoạch không biết có sinh thêm đũa ăn trộm nào nữa không?

Tù trưởng nói chưa xong thì bị một nam trung niên nói chen vào:

- Cháu không tán thành nhận xét như vậy. Tình hình đâu có nghiêm trọng như tù trưởng nói. Hơn nữa tự tư tự lợi là chuyện bình thường, ai lại không muốn có được lợi ích cao nhất.

Nghe anh nói, tù trưởng không tỏ ngay thái độ phản đối, chỉ cười nói với mọi người:

- Đợi thu hoạch xong, toàn bản chúng ta tổ chức một hội mừng được mùa. Đến lúc đó cháu sẽ biết lời nói của cháu đúng hay sai.

Quả nhiên, sau vụ thu hoạch, tù trưởng tổ chức một lễ hội mừng được mùa rất long trọng. Tối hôm trước ngày hội, tù trưởng báo cho từng gia đình, mỗi gia đình mang theo một chai rượu để cúng trời đất, sau đó đổ vào chum để mọi người cùng uống.

Ngày hôm sau, khi tiếng pháo nổ ran kết thúc buổi tế lễ, mọi người đem rượu đổ vào chum, sau đó theo thứ bậc và tuổi tác bắt đầu chia rượu uống.

Tù trưởng hô cạn chén. Mọi người cùng nâng chén, không ngờ vừa nhắm vào một chút, mọi người đều dừng lại, mặt mặt nhìn nhau. Tất cả đều tỏ ra vô cùng thẹn thùng – ai cũng uống phải nước lã pha rượu chứ không phải rượu.

Nguyên nhân vì một số người uống rượu nhiều như vậy thì mình có đổ vào một chai nước cũng chẳng thấm gì và cũng không ai phát giác nổi.

Lúc này tù trưởng mới nói:

- Tự tư không sai, nhưng nó không mang lại lợi ích cho ai cả.

Tôi là con một thợ đóng giày

Lincoln xuất thân trong một gia đình đóng giày. Trong một xã hội cực kỳ coi trọng tiền tài địa vị, con đường phấn đấu của Lincoln hết sức gian nan. Thậm chí trong thời điểm ra tranh cử tổng thống Mỹ, có người đã sỉ nhục Lincoln:

- Trước khi ông diễn thuyết, phải nhớ kỹ mình là con một người thợ đóng giày.

Lincoln nghe xong không hề tỏ ra tức giận mà ngược lại, bày tỏ lời cảm ơn hết sức chân thành.

- Rất cảm ơn ngài đã khiến tôi nhớ lại người cha tôn kính của tôi. Không sai, cha tôi là một thợ giày, hơn nữa là một thợ giày rất vĩ đại. Tôi biết, bất luận thế nào, tôi làm tổng thống cũng không thể tốt bằng cha tôi làm giày. Nhưng vì từ nhỏ tôi đã chịu ảnh hưởng của cha tôi, tôi cũng đã có nghiên cứu về hình dáng đôi giày. Vì vậy, nếu giày của ngài đang đi là giày do cha tôi làm, nếu ngài cảm thấy đi không thoải mái thì tôi có thể sửa lại cho ngài. Tôi biết kỹ thuật của tôi không bằng cha tôi, nhưng lòng tôi luôn luôn hướng thiện như cha tôi. Không những đối với ngài và các bạn ở đây, sau khi trúng cử tổng thống tôi vẫn quyết tâm thực hiện điều này đối với nhân dân toàn nước Mỹ.

Nói xong, mắt Lincoln ngấn nước. Buổi diễn thuyết này, phe đối lập muốn hạ bệ ông, nhưng không ngờ khi Lincoln nói xong cả hội trường đã vang tiếng vỗ tay.

Lincoln xuất thân địa vị thấp, cuối cùng lại đắc cử tổng thống đó cũng là nhờ tài ba biến điều bất lợi thành có lợi cho mình.

Chính ông đã chứng minh rằng: Địa vị xuất thân không thể quyết định được cuộc đời chúng ta. Giả sử xuất thân ở địa vị thấp, chỉ cần mình không tự ti thì không ai dám coi thường mình. Tôn trọng xuất thân của mình, tôn trọng cha mẹ mình dù họ chỉ làm công việc bình thường, bản thân điều này là một đức tính tốt khiến người khác tôn trọng mình.

Cùng cảnh ngộ nhưng kết quả không giống nhau

Bốn người bạn cùng đi du ngoạn, chẳng may họ bị lạc lối trên thảo nguyên. Để ra khỏi thảo nguyên, họ bàn cách chia ra hai nhóm, mỗi nhóm hai người, đi theo hướng ngược chiều nhau. Họ hẹn nhau, nếu nhóm nào ra khỏi thảo nguyên trước sẽ dẫn đội cứu viện quay lại tìm nhóm kia. Bàn bạc xong, hai nhóm thực hiện theo kế hoạch.

Cả hai nhóm đi mãi, đi mãi, đã sức cùng lực kiệt nhưng vẫn chưa tìm được lối ra. Bỗng thần tiên xuất hiện, cho hai người trong mỗi nhóm một người một giỏ đầy cá, một người một cần câu.

Hai người tổ thứ nhất, mỗi người cầm trong tay một thứ, nhưng lại sợ người này tranh cướp mất phần của người kia, nên quyết định mỗi người đi một đường. Người được giỏ cá vội tìm đến một nơi để nướng cá ăn. Người được cần câu thì lo đi tìm hồ nước để câu cá.

Phải nhớ rằng, họ đã ba bốn ngày không có gì ăn. Và như vậy, người được giỏ cá, hằng ngày được ăn cá miễn phí, còn người được cần câu hằng ngày phải đi tìm nơi câu cá. Nhưng người được giỏ cá ăn hết cá rồi vẫn không tìm được lối thoát khỏi thảo nguyên, còn người có được cần câu thì sắp chết đói vẫn chưa tìm được nơi câu cá.

Còn hai người ở nhóm thứ hai vẫn cùng đi với nhau, cùng ăn chung giỏ cá để duy trì sự sống, cùng đi tìm hồ nước để câu cá. Đến khi họ ăn hết cá thì tìm được hồ nước đầu tiên. Thế là họ lại có đầy giỏ cá, nhờ vậy họ vẫn sống và cuối cùng thoát ra khỏi thảo nguyên.

Thực hiện lời hẹn, nhóm thứ hai dẫn đội cứu viện tìm nhóm thứ nhất thì phát hiện cả hai đã chết. Một chết ở cạnh giỏ cá không, một chết cạnh cần câu còn mới tinh.

Không nên để cách nghĩ cố hữu chế ngự mình

Trên đại dương mênh mông, một con tàu gặp nạn. Một trăm người trên tàu, cuối cùng chỉ còn lại 8 người may mắn sống sót. Họ cố sức bơi, bơi mãi thì gặp một hòn đảo. Đảo này rất nhỏ, toàn đá là đá, không có gì có thể ăn được. Bốn bề là nước biển, trong tư duy họ đều cho rằng nước biển vừa mặn, vừa chát, không thể nào uống được. Cho nên mấy ngày ở trên đảo, nắng chiếu rất cả người, khát đến khô cổ nhưng không ai dám uống một giọt. Họ chỉ biết nhắm mắt chờ chết.

Mấy ngày nữa trôi qua, 7 trong 8 người vì quá thiếu nước nên đã chết. Người cuối cùng trong lúc sắp chết liền nghĩ rằng, trước sau thế nào cũng chết thì chết cho thoải mái, liền nhảy ùm xuống biển tắm. Nước biển lọt vào miệng nhưng không hề thấy mặn, ngược lại anh ta còn thấy mát và hợp khẩu vị. Anh ta nghĩ, có lẽ mình quá khát nên mới cảm thấy như vậy. Anh liền uống đến no bụng rồi lên bờ chờ đợi tử thần.

Không ngờ, anh ta thấy mình khỏe ra. Cứ thế, mỗi lúc đói, khát anh ta lại uống nước biển. Một ngày kia, một con tàu đi qua đảo cứu được anh. Những người trên tàu nghe anh kể chuyện sống ở trên đảo hơn 20 ngày hoàn toàn nhờ nước biển thì không ai tin. Cho đến khi một nhà hải dương học đem nước biển quanh đảo này về xét nghiệm, mọi người mới hiểu lý do vì sao. Đó là bởi đảo này có một dòng nước khoáng ngầm chảy từ dưới lên, nên nước chung quanh đảo đều là nước ngọt, dễ uống và duy trì được sự sống.

Chọn lựa như thế nào

Công ty tổ chức bình bầu danh hiệu, Nam không được xét bất kỳ một danh hiệu nào nên trong lòng rất bức bối. Nam nghĩ rằng từ nay về sau sẽ không làm việc hết mình nữa.

Bữa ăn tối hôm ấy, Nam đem chuyện này nói với cha, người đang kinh doanh cửa hàng ăn kiêm đầu bếp cửa hàng. Chẳng nói chẳng rằng, ăn xong cơm tối ông liền bảo Nam đi vào bếp.

Nam không biết ông định làm gì, chỉ thấy ông lấy ba cái nồi rồi đổ vừa nước, đặt trên ba bếp cùng đun. Sau đó ông lấy từ trong tủ lạnh ra ba thứ: Một củ cải, một quả trứng gà, một gói cà phê 10 gam. Đợi nước sôi, ông bỏ mỗi thứ vào một nồi. Sau hơn 10 phút, ông tắt lửa, đem vớt củ cải và trứng gà ra đĩa, còn cà phê thì rót vào cốc.

Ông nói với Nam:

- Con nhìn thấy gì chưa?

Nam trả lời:

- Con nhìn thấy rồi, nhưng con không biết cha định làm gì?

- Con hãy xem! Ông cầm đôi đũa chọc vào củ cải, củ cải chín mềm, lập tức xuất hiện hai lỗ thủng.

- Con tiếp tục xem! Ông lấy đũa tiếp tục gõ vào vỏ trứng, vỏ trứng đã đông cứng.

- Con xem cà phê nữa đi. Ông đem cốc cà phê đưa trước mặt Nam, mùi hương cà phê thơm tỏa ra thơm nức, rồi nói tiếp:

- Cùng bỏ vào nước sôi, phản ứng của ba thứ lại không giống nhau. Lúc đầu cứng như củ cải thì nay mềm như bún; lúc đầu dễ vỡ như trứng gà thì nay đã cứng; lúc đầu là bột cà phê nay tan biến thành nước. Con người ta ở trên đời này có lúc phải sống trong hoàn cảnh nước sôi lửa bỏng như vậy, thái độ của anh như thế nào hoàn toàn do anh chọn lựa. Nhưng là người cha, cha hi vọng con được như bột cà phê.

Giọng ông mỗi lúc một nghiêm nghị.

Nam nghe rõ lời ông nói, cúi đầu im lặng.

Đưa trẻ và thủy thủ

Nhà Tom ở một thị trấn nhỏ. Từ trước đến nay cậu chưa nhìn thấy biển bao giờ, nên rất muốn đi ngắm biển. Có một lần, Tom có cơ hội đi biển, vừa mới đến biển đã thấy sương mù bao phủ tận chân trời, gió thổi lạnh buốt cả chân tay.

Tom nghĩ “Biển thế này thì chẳng bao giờ mình thích. May mà mình không phải là thủy thủ, làm thủy thủ thật nguy hiểm!”

Đi dọc bờ biển, Tom gặp một thủy thủ, Tom rất háo hức nói chuyện với thủy thủ đó.

- Biển đặc sương mù và lạnh thế này, vì sao chú lại thích?

Chú mỉm cười trả lời:

- Không phải lúc nào biển cũng mù sương và lạnh như hôm nay. Có những lúc trời quang mây, biển xanh ngắt dịu dàng, đẹp vô cùng. Nhưng dù biển thế nào thì chú vẫn rất thích biển.

Tom tiếp tục hỏi:

- Làm thủy thủ có nguy hiểm không ạ?

Chú trả lời:

- Một người yêu thích công việc của mình thì không bao giờ nghĩ đến nguy hiểm, gia đình chú ai cũng thích biển.

Tom hỏi:

- Thế cha chú hiện nay ở đâu?

- Cha chú chết ngoài biển.

- Thế ông nội chú?

- Chết ở Đại Tây Dương.

- Thế còn anh chú?

- Bị cá mập nuốt khi đang bơi.

- Nếu cháu là chú, cháu sẽ không bao giờ ra biển nữa.

- Thế cháu có thể cho chú biết cha cháu chết ở chỗ nào không?

- Cha cháu chết ở trên giường.

- Thế ông nội cháu chết ở chỗ nào?

- Cũng chết ở trên giường.

- Nếu chú là cháu, chú sẽ không bao giờ nằm trên giường.

Kẻ nhu nhược, làm việc gì cũng thấy nguy hiểm. Còn người luôn luôn coi thường khó khăn, dũng cảm tiến lên thì lúc nào cũng thấy cuộc sống thật thú vị.

Giá trị của cuộc sống ở chỗ biết quý trọng mình

Một đứa bé sống trong trại trẻ mồ côi thường buồn rầu hỏi người quản lý trại:

- Với một đứa trẻ chẳng ai cần như cháu, sống như thế này có ý nghĩa gì? Vậy giá trị của cuộc sống ở chỗ nào?

Người quản lý trại chỉ cười không trả lời. Đứa bé thấy vậy lại càng thêm buồn bực và thất vọng.

Một hôm, người quản lý trại gọi đứa bé đến, đưa cho nó một hòn đá rồi nói với nó:

- Sáng mai cháu đem hòn đá này ra chợ đá bán, nhưng phải nhớ kỹ ai trả bao nhiêu cũng không bán.

Đứa bé tỏ ra nghi ngại, tuy hòn đá này có đẹp, nhưng làm gì có người bỏ tiền ra mua. Ngày hôm sau, nó mang hòn đá ra chợ đá bán. Không ngờ có nhiều người hỏi mua, họ trả giá mỗi lúc một cao. Trở về nhà, nó kể lại mọi chi tiết cho người quản lý. Người quản lý cười, tiếp tục dặn đứa bé:

- Ngày mai cháu lại đem hòn đá này ra chợ vàng bán, nhưng cũng phải nhớ họ trả bao nhiêu cũng không bán.

Tại chợ vàng, đã có người trả gấp 10 lần giá ở chợ đá hôm qua. Đứa bé vô cùng kinh ngạc, lại về kể rõ sự tình với người quản lý. Người quản lý lại dặn:

- Ngày mai cháu đem hòn đá này ra chợ ngọc bán, nhưng phải nhớ kỹ là ai trả bao nhiêu cũng không bán.

Kết quả, có người trả gấp 10 lần giá ở chợ vàng hôm qua. Do đứa bé kiên quyết không bán, nên lời đồn thổi về hòn đá là viên bảo ngọc hiếm có ngày càng lan xa. Đứa bé hết sức phấn khởi chạy về để báo cáo tình hình cho người quản lý. Người quản lý nhìn nó, chậm rãi nói:

- Giá trị cuộc sống của con người cũng giống như hòn đá này vậy, ở trong hoàn cảnh khác nhau có giá trị khác nhau.

Đứa bé vẫn chưa hiểu, người quản lý lại nói tiếp:

- Một hòn đá chẳng có giá trị gì, do cháu biết quý trọng nó và qua chào bán đã nâng cao được giá trị của nó, thậm chí nó còn được mệnh danh là bảo ngọc hiếm có. Cháu không giống hòn đá này sao? Chỉ cần cháu biết tôn trọng mình, biết quý trọng bản thân mình thì cuộc sống tự nhiên có giá trị, có ý nghĩa.

Lúc này, đứa bé mới gật gật đầu, hiểu ra đạo lý trong câu chuyện và phấn khởi cười vang.

Gánh nặng và trách nhiệm

Có một chàng trai trẻ vì áp lực cuộc sống quá lớn nên cả ngày chỉ than vãn thở dài. Một hôm anh đi tìm một vị triết gia ẩn dật trong núi, hi vọng triết gia có thể giúp mình cách giải quyết.

Sau khi nghe anh thổ lộ tâm tình, triết gia chẳng có một lời khuyên nào mà đưa cho anh một cái gùi, bảo anh đeo sau lưng. Sau đó vị này chỉ một ngọn núi trước mặt, nói với anh:

- Ta lên đó trước đợi anh ở đỉnh núi. Anh đeo cái gùi này đi một bước nhớ nhặt một hòn đá bỏ vào gùi cho đến khi leo đến đỉnh núi. Sau đó nói cho ta rõ cảm giác của anh như thế nào?

Nói xong triết gia rảo bước lên núi, bỏ lại anh ngơ ngác không hiểu gì. Nhưng anh vẫn lẳng lặng thực hiện những gì triết gia dặn. Một giờ sau, anh gùi đá thở hổn hển bước lên đỉnh núi. Không đợi cho anh nghỉ, triết gia hỏi:

- Anh nói ngay cảm giác của anh khi leo lên đỉnh núi.

Anh lau mồ hôi, nói:

- Mỗi lúc mỗi vất vả, càng leo lên càng nặng, chịu không nổi.

- Đây chính là nguyên nhân làm anh cảm thấy cuộc sống mỗi lúc một nặng nề.

Anh không sao hiểu nổi, hỏi lại:

- Thế nghĩa là thế nào?

- Mọi người khi đến thế giới này đều đeo trên lưng một chiếc gùi không. Và giống như leo núi vậy, đi một bước chúng ta lại phải nhặt một thứ hoặc mấy thứ ở thế gian này bỏ vào gùi. Cho nên mới có cảm giác ngày một nặng nề, mệt mỏi.

- Vậy có cách gì giải quyết không, thưa triết gia?

- Có! Câu hỏi này nên do chính anh trả lời. Sự nghiệp, tình yêu, con cái, cha mẹ, bạn bè..., anh bằng lòng vứt đi cái nào?

Anh không trả lời được. Triết gia liền nói tiếp:

- Những cái ta đang bỏ trong gùi không phải là gánh nặng mà là trách nhiệm. Hơn nữa là chúng ta tự nguyện bỏ nó vào và cũng không bao giờ muốn bỏ nó ra. Sở dĩ không muốn bỏ nó ra là vì những thứ này đã và đang mang lại cho chúng ta niềm vui và hạnh phúc. Khi hưởng thụ anh không cảm thấy nặng nề, tại sao khi gánh vác anh lại cảm thấy nặng nề?

Anh thanh niên mặt đỏ tai tía, không nói được lời nào. Một lát sau như hiểu ra, anh nói:

- Mấu chốt là phải nỗ lực gùi nó lên.

Triết gia nói thêm:

- Đương nhiên, mỗi người sinh ra trong thế gian đều gánh vác một trách nhiệm, tùy theo tuổi tác mà không ngừng tăng thêm. Nếu xem những trách nhiệm này là gánh nặng thì cảm thấy nặng nề, nếu xem chúng là chiến lợi phẩm hoặc niềm vui thì sẽ cảm thấy đó là hạnh phúc.

Bởi vì tôi yêu chúng nó

Hai mươi năm trước, có một số nhà nghiên cứu xã hội đến trường tiểu học ở một huyện miền núi làm công tác điều tra nghiên cứu. Sau khi nắm rõ hoàn cảnh ra đời và tình hình cuộc sống của 100 em học trò, họ đều có một nhận định chung là trong tương lai, 100 em này đều chẳng có tiền đồ gì cả.

Hai mươi năm sau, mấy nhà khoa học còn sống lại một lần nữa đến trường tiểu học này tìm hiểu sự trưởng thành của 100 em học trò năm ấy. Không ngờ kết quả đã làm cho họ phải ngạc nhiên sửng sốt. Những học trò năm ấy đã trưởng thành tốt bậc. Trừ 7 em chuyển đi nơi khác, 3 em mất sớm vì bệnh tật, còn lại trong 90 em có 80 em đều có công ăn việc làm tương đối tốt ở khắp mọi miền đất nước. Đặc biệt có 3 em được đi học nước ngoài, có mấy em trở thành luật sư nổi tiếng và doanh nhân lừng danh.

Các nhà nghiên cứu này nghĩ mãi mà không tìm ra nguyên nhân, liền quyết định bỏ thêm công sức, thời gian tìm gặp trực tiếp các trò và qua điện thoại để hỏi nguyên nhân nhờ đâu mà các trò trưởng thành được như vậy. Không ngờ các em đều trả lời giống nhau:

- Bởi vì chúng em gặp được một cô giáo tốt bụng.

Thế là các vị này lại tìm đến bà giáo, tóc nay đã bạc phơ nhưng vẫn rất minh mẫn. Họ hỏi bà đã dùng phương pháp nào làm cho những trẻ mà họ cho là chẳng có tiền đồ gì lại trở nên thành đạt trong xã hội như vậy?

Bà giáo mỉm cười nói:

- Kỳ thực chẳng có cái gì ghê gớm cả, chỉ là vì tôi yêu chúng nó, nên đã hết lòng truyền thụ cho chúng nó tri thức văn hóa và đạo lý làm người. Chỉ có vậy mà thôi.

Vì “tùng” dẻo hơn

Ở Canada có một đồi cây rất lạ, hai bên sườn đồi cây mọc không giống nhau. Sườn phía tây có đủ cây tùng, cây bách và các loại cây tạp khác mọc xen kẽ, còn sườn phía đông chỉ có một loại tùng. Hiện tượng này khiến cho một số nhà thực vật học rất hứng thú, đi sâu tìm tòi nghiên cứu, nhưng dù bỏ ra bao công sức vẫn chưa đưa ra được một kết luận nào.

Có một đôi vợ chồng đang đối mặt với chuyện sút mẻ tình cảm, đến đây du lịch, một lần nữa ôn lại kỉ niệm xưa để sau đó chia tay cho nhẹ nhàng, thoải mái.

Điều bất ngờ là họ vừa đến thì có cơn bão tuyết vừa đi qua. Trước mắt họ là cả đồi trắng xóa. Họ phải tìm một khoảng đất bằng phẳng, căng một túp lều để ngắm đồi tuyết.

Từ trong lều bạt nhìn ra ngoài, cả hai đều phát hiện ra một hiện tượng: Do địa hình quá dốc, nên gió thổi sang phía đông nhiều hơn. Như vậy so với tùng bách và cây tạp khác ở phía tây, tùng ở phía đông chịu áp lực nhiều hơn. Nhưng khi tuyết tích lại trên cành lá một độ dày nhất định tưởng như cành tùng sắp bị đè gãy thì cành tùng vì dẻo hơn, có tính đàn hồi hơn nên thường tự cong xuống làm cho tuyết rơi ra.

Người vợ rút ra kết luận:

- Đồi phía đông lúc đầu cũng có rất nhiều loại cây mọc xen kẽ. Nhưng vì những loại này có cành quá cứng, không đàn hồi được, khi tuyết dính quá nhiều trên cành lá khiến cây bị chết đi vì quá lạnh.

Đột nhiên, cả hai người đều vì câu nói trên mà ngộ ra, chẳng những thấy mình phát hiện được bí mật ở đồi cây phía đông mà còn phát hiện được bí mật của duy trì hôn nhân. Đó là hai người không hoàn toàn giống nhau về mọi mặt sống chung với nhau sẽ khó tránh khỏi chuyện này chuyện kia. Vì vậy cần có sự bao dung, mềm đi một tí, mới đảm bảo cây hôn nhân không bị gãy. Nếu cứ nhất nhất cứng rắn thì đối phương cũng rất mệt mỏi còn mình thì đánh mất hạnh phúc.

Chín lần gõ cửa

Cô thư ký của giám đốc gọi:

- Ai là Trương Thị Linh, xin mời vào.

Linh hít một hơi thật sâu để lấy lại bình tĩnh, đến trước cửa phòng giám đốc, gõ nhẹ hai tiếng. Có tiếng từ bên trong vọng ra

- Mời vào.

Cô đẩy cửa bước vào. Giám đốc nhìn cô một lượt từ trên xuống dưới, sau đó nói với vẻ không chút cảm tình:

- Yêu cầu cô đi ra, gõ cửa một lần nữa.

Cô lấy làm lạ, không hiểu vì sao lại phải làm vậy, nhưng cô vẫn đi ra và gõ cửa một lần nữa, sau đó đẩy cửa vào. Giám đốc lại nói:

- Lần này cô gõ cửa vẫn chưa đúng, ra ngay rồi gõ lại.

Cô vẫn làm theo ý giám đốc. Nhưng khi chân chưa bước đến bàn, giám đốc đã nói:

- Vẫn chưa được, ra làm lại.

Đến lúc này, cô thật sự bàng hoàng. Cô không hiểu nổi tại sao giám đốc này lại gây khó dễ cho mình như vậy? Cô không nhẫn nại được nữa, hỏi:

- Xin hỏi giám đốc, gõ như thế nào mới là được?

Giám đốc không thèm ngẩng đầu, nói:

- Yêu cầu cô ra ngay, gõ lại một lần nữa. Cô vội vàng đi ra, trong lòng đầy bức bối, suýt nữa thì bỏ cuộc. Cô nghĩ như thế này sao lại gọi là phỏng vấn? Bên ngoài có nhiều người nhìn thấy, Linh cảm thấy rất xấu hổ.

Nhưng nhu cầu cần có việc làm đã giúp cô bình tĩnh lại. Cô nghĩ:

- Được, ta cứ thử kiên trì đến cùng để hiểu cho được cung cách tuyển người của công ty này ra sao? Dù 100 lần ta cũng cố chịu.

Cứ như vậy cô đã gõ cửa đến 8 lần, thế mà vị giám đốc này vẫn bình chân như vại, nói:

- Yêu cầu cô ra ngay, gõ tiếp một lần nữa.

Cô không ngờ, lần gõ thứ 9 là lần gõ thành công. Cô vừa bước chân vào, mấy vị lãnh đạo ngồi trong phòng đều đứng dậy vỗ tay. Giám đốc vui vẻ nói:

- Cô đã được tuyển dụng.

Thái độ của giám đốc khác hẳn với lúc trước.

Cô không hiểu gì cả, liền nói:

- Thế này là thế nào ạ?

Giám đốc nói:

- Để tôi nói cho cô rõ. Tôi đã xem lý lịch của cô, biết cô có tinh thần khắc phục khó khăn, nhưng tôi có một chút băn khoăn là không biết tính nhẫn nại của cô đến mức nào. Công việc của cô về sau là giao tiếp với khách hàng, mà khách hàng của tôi đều là những người rất khó tính. Bây giờ tôi hoàn toàn yên tâm. Chín lần gõ cửa đã đủ chứng minh lòng kiên nhẫn của cô, cho nên cô đã được tuyển dụng.

Con làm gì có thời gian mài rìu

Một hôm nọ có một đồ đệ đến xin sư phụ học việc, sư phụ giao cho anh đi chặt cây.

Đồ đệ cần mẫn ra sức chặt, kết quả một ngày được 7 cây, đứng đầu trong những đồ đệ cùng theo học. Vì vậy được sư phụ khen là tích cực nhất.

Được sư phụ khen, ngày tiếp theo đồ đệ này lại càng hăng hái hơn, chăm chỉ hơn. Nhưng cả ngày chỉ chặt được có 5 cây, xếp thứ 4 trong số đồ đệ đi cùng. Tối đến, không được sư phụ khen, đồ đệ này nghĩ mình cố gắng hơn rất nhiều so với hôm qua, tại sao lại không đạt được kết quả như hôm qua.

Sang ngày thứ ba, đồ đệ này càng cố gắng hơn, mồ hôi ướt đầm đìa cả áo quần, thế mà chỉ chặt được 3 cây, đứng cuối cùng.

Đồ đệ này vừa xấu hổ vừa không hiểu lý do tại sao, liền đến hỏi sư phụ:

- Con ngày nào cũng cố gắng, ngày sau chặt cắt lực hơn ngày trước, sao số cây mỗi ngày một ít hơn?

Sư phụ nghĩ một lát, hỏi lại:

- Thế rìu của con mài vào ngày nào?

Đồ đệ này vội vàng nói:

- Cả ngày bận như thế, con đâu có thì giờ mài rìu.

Sư phụ thở dài, cầm rìu của đồ đệ này mài một lúc, rìu vừa sáng vừa sắc.

Kết quả là ngày thứ tư, chưa hết nửa ngày đồ đệ này đã chặt được 4 cây.

Không thể lộ bí mật

Anh Lưu xin thôi việc vì xí nghiệp làm ăn gặp khó khăn. Nếu chỉ dựa vào tiền lương giáo viên của vợ thì không thể nuôi sống gia đình, nên anh quyết định tìm công việc khác.

Rất may mắn, một xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang cần tuyển một nhân viên quản lý kỹ thuật đúng như chuyên môn của anh với khoản lương khá cao. Anh phấn khởi đến nộp hồ sơ. Một tuần lễ sau, anh nhận được giấy báo đến thi phỏng vấn và thi viết.

Phỏng vấn xem ra rất thuận lợi nhưng bài thi viết thì rất khó. Đề thi có hai phần: Phần thứ nhất chỉ là những vấn đề về kỹ thuật. Là cán bộ kỹ thuật lâu năm, anh dễ dàng trả lời những câu hỏi này. Nhưng không ngờ phần thứ hai đã làm cho anh phải suy nghĩ, đắn đo mãi. Vấn đề không phải ở chỗ quá khó mà là ở chỗ khó nói nên lời. Đề bài là: Yêu cầu anh nêu cụ thể sách lược kinh doanh và bí quyết giành thắng lợi của đơn vị anh đã từng làm việc, bao gồm cả những sáng tạo về mặt kỹ thuật.

Anh suy nghĩ mãi, trong lòng đầy mâu thuẫn. Xí nghiệp cũ của mình tuy có khó khăn nhưng cũng là hi vọng của 100 người còn lại, mình không thể bán bí quyết của họ được. Cuối cùng anh viết mấy chữ “không thể lộ bí mật” và nộp bài ra về. Từ trong thâm tâm anh nghĩ thế là mình mất cơ hội có việc làm. Không ngờ ba ngày sau, anh nhận được giấy báo đã trúng tuyển.

Anh làm việc cho ai

Một chàng trai sinh ra tại một ngôi làng hẻo lánh ở nước Mỹ, vì nhà nghèo nên anh chỉ được học đến cấp 2. Năm 15 tuổi, để giúp đỡ gia đình, anh phải đi làm thuê cho một gia đình khác. Dù vất vả như vậy nhưng anh chưa bao giờ nhụt chí, không lúc nào không tìm cơ hội để nâng cao trí tuệ.

Sau ba năm, anh đến công trường xây dựng xưởng thép của Vua thép Mỹ - Carnegie làm thợ hồ. Được vào làm việc ở công trường, anh hạ quyết tâm trở thành một người ưu tú nhất trong đám thợ hồ. Vì vậy, khi mọi người kêu ca công việc nặng nhọc vất vả, lương thấp nên có phần uể oải, lười biếng, anh không hề phàn nàn, chẳng nói chẳng rằng, một mặt tìm mọi cách tích lũy kinh nghiệm nghề nghiệp, một mặt tìm hiểu kiến thức xây dựng.

Mỗi tối, khi mọi người tụ tập nói chuyện phiếm thì anh tìm một góc yên tĩnh đọc sách. Có lần, giám đốc đi kiểm tra tình hình nhìn thấy anh, liền xem vở anh ghi, sách anh đọc, không nói gì rồi đi ra ngay.

Sáng hôm sau, thư ký giám đốc mời anh lên Văn phòng giám đốc. Giám đốc hỏi anh:

- Em học những thứ này để làm gì?

Anh trả lời:

- Em nghĩ công ty ta không thiếu người lao động phổ thông, mà là thiếu nhân viên kỹ thuật, cán bộ quản lý có kinh nghiệm, có kiến thức chuyên ngành. Em nói như vậy có đúng không, thưa giám đốc?

Quả nhiên, giám đốc bị thuyết phục về lời nói của anh. Không lâu sau anh được bổ nhiệm làm nhân viên kỹ thuật.

Nhìn thấy anh được như vậy, đồng nghiệp người thì khâm phục, người thì đố kỵ. Có người nói:

- Mỗi ngày chỉ được ngần ấy tiền lương mà cậu vất vả thế để làm gì?

Anh trả lời:

- Tôi không chỉ làm thuê cho ông chủ, và càng không phải chỉ một mục đích kiếm tiền, mà là vì ước mơ của tôi. Tôi phải nâng cao địa vị của tôi trong quá trình làm việc. Chỉ khi nào giá trị công việc của mình làm ra vượt quá tiền lương của mình nhận, thì chúng ta mới được trọng dụng, mới có được cơ hội thành đạt.

Với quan niệm như vậy, anh từng bước trở thành kỹ sư xây dựng. Về sau, nhờ có chăm chỉ làm việc và tài năng quản lý hơn hẳn nhiều người, được Giám đốc Jones, người góp vốn trong Công ty gang thép của Carnegie phát hiện là người có khả năng thực sự, nên anh được đề bạt làm Phó Giám đốc. Hai năm sau, Jones mất đột ngột vì tai nạn, anh được đề bạt làm Giám đốc. Sau đó một vài năm anh được Carnegie đề bạt làm Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty thép.

Cuối cùng, anh thực hiện được ước mơ ban đầu của mình, từ người làm thuê trở thành người có sự nghiệp riêng, bỏ vốn xây dựng cho mình một công ty riêng – đó là Công ty gang thép Benth Lehen.

Khác nhau

Có hai chàng trai bằng tuổi đến làm công cho một ông chủ và lãnh lương như nhau. Nhưng Anna ngày một được đãi ngộ tốt hơn còn Tanta thì vẫn giữ mức lương như lúc ban đầu. Vì vậy Tanta tỏ ý bất bình và đã phàn nàn với ông chủ về sự đối xử này.

Chủ hiệu một mặt bình tĩnh lắng nghe lời phàn nàn của Tanta một mặt nghĩ cách làm thế nào để giải thích cho Tanta tại sao có sự đãi ngộ khác nhau giữa hai người như vậy.

Chủ hiệu bảo Tanta:

- Sáng nay anh ra chợ xem thử có gì đáng mua không?

Tanta ra chợ về báo cáo với chủ hiệu:

- Chợ hôm nay có một nông dân bán đậu xanh.

Chủ hiệu hỏi lại:

- Nhiều hay ít?

Tanta vội vàng chạy ra chợ, về nói với chủ hiệu:

- Có khoảng 40 bao.

Chủ hiệu hỏi:

- Giá mỗi bao bao nhiêu tiền?

Tanta lại định ra chợ hỏi giá.

Chủ hiệu nói với Tanta:

- Khỏi cần. Bây giờ anh ngồi yên ở ghế này không được nói một lời nào.

Chủ hiệu gọi Anna đến, bảo Anna ra chợ xem hôm nay có ai bán gì không?

Anna trở về rất nhanh, báo cáo với chủ hiệu: Hôm nay chỉ có một nông dân đang bán đậu xanh, có tất cả 40 bao. Giá một bao 40 đồng. Chất lượng đậu rất tốt, em có mang mẫu về đây. Người nông dân này còn nói, bán hết đậu sẽ về mang tiếp mấy thúng cà chua, giá cả chấp nhận được. Số cà chua hôm qua bán đã gần hết, còn lại rất ít, em nghĩ với giá hạ như vậy ta nên nhập hết. Em đã đưa người nông dân này đến cửa hàng nhà ta để biết chỗ. Bây giờ anh ta đang đứng ngoài cửa chờ trả lời.

Lúc đó chủ hiệu quay sang Tanta nói:

- Bây giờ anh đã hiểu tại sao lương của Anna cao hơn anh rồi chứ?!



Nhẫn lại

Một nhóm thanh niên đến xin làm thủy thủ cho một công ty tàu biển xuyên Thái Bình Dương. Giám đốc công ty liền giao cho họ một nhiệm vụ: Vác một thùng hàng từ trên bờ lên boong tàu, rồi lại vác từ boong tàu xuống bờ, rồi lại vác từ bờ lên boong tàu, rồi lại vác từ boong tàu xuống bờ... làm đi làm lại như thế không biết bao nhiêu lần. Giám đốc vẫn ra hiệu làm tiếp:

- Lại vác lên! Lại vác xuống!

Cuối cùng, trong đó có một nhóm người không giữ được nhẫn nại, thậm chí có người còn to tiếng:

- Ông định làm nhục chúng tôi hay sao? Tại sao bắt chúng tôi vác lên vác xuống mãi như vậy?

Mặc họ làu bàu, giám đốc vẫn không hề tỏ thái độ gì, vẫn nhắc lại sáu chữ “lại vác lên, lại vác xuống”.

Nhiều thanh niên quá phần nộ lần lượt bỏ về. Sau hơn một tiếng rưỡi đồng hồ vác lên vác xuống như vậy, chỉ còn lại một người. Tuy mồ hôi ướt đầm nhưng người đó vẫn vững vàng khi vác lên vác xuống thùng hàng.

Giám đốc liền vẫy tay ra hiệu dừng lại, nói:

- Em cho tôi biết, bình thường ở nhà em làm gì? Người thanh niên trả lời:

- Khó nói lắm, việc rất nhiều mà khổ cũng lắm.

Giám đốc lộ vẻ vui mừng nói:

- Cừ lắm, em đã được tuyển dụng. Chúng tôi sở dĩ nêu ra đề mục này là để kiểm tra tính nhẫn nại của mỗi người. Đi biển có rất nhiều kẻ khiêu chiến, không muốn nhẫn nại cũng phải nhẫn nại. Nếu không có tinh thần như vậy thì không thể làm thủy thủ được.

Phong thư chưa dán

Một số người mới vừa được công ty tuyển dụng vào làm nhân viên. Giám đốc nhìn họ một lượt, rồi chỉ vào giá đựng báo, nói một cách nghiêm túc:

- Trên giá báo này có một phong thư chưa dán, nhưng không cho phép bất cứ ai mở ra xem.

Mấy người nhìn nhau, ai cũng tỏ nét mặt khó hiểu, cuối cùng có một người tương đối mạnh dạn hỏi giám đốc:

- Vì sao? Thư đã mở thì có gì phải bí mật.

Không ngờ giám đốc nổi nóng:

- Đã bảo không được xem là không được xem, làm gì có quyền hỏi vì sao, vì sao?

Tất cả đều im thím thít, không dám nói thêm một lời nào.

Hơn nửa tháng sau, số nhân viên này đã quen việc, hiểu được môi trường làm việc của công ty, cũng bắt đầu giống như các cựu nhân viên, lấy báo đọc thoải mái, nhưng tuyệt đối không có ai dám động đến bức thư để ở trên.

Cuối cùng có một ngày, một nhân viên nam không kiềm chế nổi tính hiếu kỳ, đã mở phong thư ra xem. Trong đó là một quyết định giao chức vụ mới. Ngoài ra còn nói rõ: Chủ nhân của chức vụ mới này là người mở phong thư đầu tiên.

Trong khi mọi người đang lo lắng cho hành vi của nhân viên này thì giám đốc đi qua. Thấy tình hình như vậy, giám đốc liền cười nói:

- Công việc của các bạn là công việc rất cần sự sáng tạo. Tôi đang chờ đợi người dám phá vỡ các quy tắc đã định.

Thế là vị thanh niên này được đề bạt làm tổ trưởng tổ bán hàng và cuối cùng đã không để giám đốc phải thất vọng.

Tiến sĩ tốt nghiệp ở Mỹ tìm việc làm

Tiến sĩ sản xuất phần mềm máy tính du học ở Mỹ về nước tìm việc làm. Điều anh không hề ngờ tới là không nơi nào nhận anh vào làm việc. Một ngành học tốt như vậy, bằng cấp cao như vậy, ngoại ngữ thành thạo như vậy, thật là một việc khó hiểu. Không nản lòng, tiến sĩ đành cất hết các loại văn bằng, tự nhận mình là một nhân viên đánh máy, được học qua lớp vi tính 2 năm ở một trung tâm đào tạo tư nhân. Rất may, tiến sĩ được nhận vào làm ở một công ty sản xuất máy tính trở thành nhân viên lập trình cơ sở. Đương nhiên, công việc này hoàn toàn không xứng với năng lực của tiến sĩ; nhưng anh thầm nghĩ không hề gì, đã là ngọc thì trước sau cũng tỏa sáng.

Quả nhiên, không lâu sau, giám đốc công ty đã chú ý đến nhân viên mới tuyển dụng có khả năng sửa chữa nhiều sai lầm trong lập trình; biết được trình độ của nhân viên này không phải sơ cấp như những nhân viên khác, nên đã giao cho anh nhiệm vụ nặng nề hơn. Về sau giám đốc lại phát hiện nhân viên này có nhiều ý tưởng xử lý vấn đề hóc búa hơn hẳn những nhân viên có bằng cấp cao khác nên đã giao cho anh nhiệm vụ khó hơn.

Không lâu sau, giám đốc công ty phát hiện ra trước công việc khó khăn như vậy mà nhân viên này vẫn nhàn nhã giải quyết không phải căng thẳng gì nhiều, cho thấy năng lực có dư. Giám đốc nghĩ bụng chắc là có điều gì bí ẩn, liền tìm gặp anh này nói chuyện. Tiến sĩ lúc này không thể không nói rõ sự thật về thân phận của mình: Anh là tiến sĩ sản xuất phần mềm máy tính tốt nghiệp ở một trường đại học nổi tiếng ở Mỹ.

Giám đốc công ty mừng quá, lập tức nói:

- Anh hãy dùng chất xám của mình để thay cho việc đóng góp cổ phần cho công ty. Tôi giao cho anh phụ trách mảng đối ngoại về phần mềm, được năm 16% cổ phiếu.

Vòng tròn chưa khít

Một nhà quản lý xí nghiệp nổi tiếng cả nước đang báo cáo kinh nghiệm quản lý của mình trên bục giảng. Báo cáo vừa kết thúc, mọi người tấp nập nêu câu hỏi, về những vấn đề mình quan tâm. Trong đó có một câu: “Mọi người đều biết ngài là một kỳ tài về quản lý học. Nhân viên của ngài không ngớt lời khen ngợi ngài. Xin hỏi ngài làm như thế nào mà đạt được thành công như vậy?”. Nghe câu hỏi này, nhà quản lý mỉm cười, thuận tay cầm viên phấn vẽ lên bảng một vòng tròn. Nhưng không biết ông cố ý hay không chú ý, vòng tròn này không khép kín, còn để lại một chỗ hở. Sau đó ông quay lại hỏi mọi người:

- Đây là cái gì?

Người ngồi dưới hội trường lần lượt trả lời:

- Đó là số không.

- Đó là vòng tròn.

- Đó là biểu thị sự nghiệp chưa thành công.

- Đó là cuộc đời một người đang chờ đợi sự hoàn thiện.

Nhà quản lý vẫy vẫy tay, yêu cầu mọi người yên lặng, rồi nói lên suy nghĩ của mình:

- Tôi cho rằng đây là một logo chưa vẽ hoàn chỉnh. Các bạn hỏi vì sao tôi đạt được thành công huy hoàng về mặt quản lý nguồn lực con người. Bí quyết rất đơn giản:

Tôi không bao giờ làm một việc nào đó đến mức hoàn chỉnh mà giống như vẽ logo này, nhất định lưu lại một kẽ hở, một khiếm khuyết để cho cấp dưới của tôi lấp đầy.

Điều này làm cho cấp dưới của tôi cảm thấy có việc để làm, hơn nữa cũng cảm thấy tôi hoàn toàn tín nhiệm họ. Nhưng điều quan trọng nhất là làm cho họ luôn cảm nhận được trong thành công có sự đóng góp của mình. Trong bất cứ sự kiện, bất cứ nhiệm vụ nào, họ đều thấy được sự đóng góp thật sự của họ. Tôi nghĩ, đem ba điểm này kết hợp chặt chẽ trong quản trị nhân lực đều có giá trị và không thể thiếu được.

Mua vẹt

Lão Vương rất thích nuôi chim, hơn nữa rất mê trò sưu tầm các loài chim hiếm có. Một ngày đẹp trời, lão Vương đi xem chợ chim.

Vừa vào đến cổng chợ, lão Vương đã giật mình khi nhìn thấy lồng một con vẹt có đề giá 1,5 triệu đồng. Lão Vương hỏi sao mà đắt thế, chủ lồng vừa trả lời “vì nó biết nói ngoại ngữ, hơn nữa còn biết nói hai thứ tiếng”, vừa lấy tay trêu con vẹt, quả nhiên nó nói được mấy câu rất hay.

Lão Vương đang suy nghĩ nên mua hay không thì nghe thấy con vẹt ở lồng cạnh cũng đang nói ngoại ngữ. Nhìn kỹ bảng giá thấy đề ba triệu đồng. Lão Vương nghĩ sao mà đắt vậy, chắc có lẽ nó nói được bốn ngoại ngữ. Hỏi chủ lồng, chủ lồng nói:

- Đúng! Nó nói được bốn ngoại ngữ.

Lão Vương ngó đi ngó lại hai lồng chim, đang lúc định hạ quyết tâm mua một trong hai, lại phát hiện một lồng chim nữa có biển giá đề sáu triệu đồng. Nhưng thấy dáng vẻ hơi xấu, màu lông không tươi. Lão Vương nhìn chủ lồng nói:

- Vẹt xấu như thế này mà dám đề giá sáu triệu, không lẽ nó biết nói tám ngoại ngữ?

Chủ lồng trả lời:

- Không, không! Nó không biết nói ngoại ngữ mà chỉ biết nói tiếng bản địa thôi. Tuy vậy hai con vẹt kia đều gọi nó là ông chủ, ông chủ đấy!

Hai gian hàng

Đây là chợ mới xây dựng xong, dãy bên trái lối vào cửa chính có 7 gian chuyên cho thuê bán quần áo thời trang. Bà Năm và bà Bảy nhận cơ hội này mỗi người thuê một gian.

Bà Năm thuê ngay gian hàng đầu tiên sát lối vào cổng chợ, nghĩ rằng giá thuê đều như nhau, mình chọn gian đầu tiên có thể đón được khách hàng nhiều hơn, kinh doanh sẽ tốt hơn. Bà Bảy cũng nghĩ vậy nhưng vì bà Năm đã thuê trước, các gian thứ hai, thứ ba người khác đã thuê mất rồi nên đành phải chọn gian thứ tư.

Ngày lành tháng tốt, cả hai đều khai trương cùng một ngày. Nhưng bán chưa được bao lâu, bà Năm phát hiện thấy một hiện tượng lạ: Ngày nào khách ra vào cửa hàng mình cũng đông gấp ba bốn lần khách hàng vào cửa hàng nhà bà Bảy, thế mà doanh thu của mình thấp hơn nhiều so với bà Bảy. Bà Năm nghĩ mãi không ra lý do gì.

Về sau, bà Năm tìm đến một vị giám đốc tiêu thụ sản phẩm đã có nhiều năm kinh nghiệm bán hàng để hỏi lý do thì được ông trả lời:

- Đó là do bà chọn gian hàng chưa đúng với tâm lý của khách hàng. Bà bán là bán áo quần chứ không phải bán hàng ăn. Cần phải biết, đối với khách hàng thật sự muốn mua áo quần mà nói, thì thông thường họ không mua ngay ở gian hàng đầu tiên, mà phải tham khảo giá hai ba nhà đã để khỏi mua hớ. Dãy cửa hàng bán áo quần này cũng không dài, nên đa số khách hàng cũng không cần đi hết cả dãy, mà khảo giá ở hai ba nhà sau đó họ sẽ dừng lại cửa hàng giá cả phải chăng nhất. Nhưng nếu bà kinh doanh loại áo quần đặc biệt không ai có, thì tình hình có thể khác đi...

Nghe đến đây, bà Năm mới hiểu: Nghề kinh doanh thật không đơn giản, nói buôn là buôn, nói bán là bán, mà còn có rất nhiều nghệ thuật phải tìm hiểu và học hỏi.



Người kinh doanh mạo hiểm

Những năm 80 thế kỷ 19, Rockefeller⁽⁴⁾ đã thôn tóm được tài nguyên dầu lửa của nước Mỹ. Thành tựu này có được không những nhờ cha ông đã học được triết học kinh doanh, nhờ mẹ ông biết giữ chữ tín, giải quyết vấn đề tế nhị mà quan trọng nhất là nhờ năng lực dự kiến và tinh thần mạo hiểm được hun đúc và rèn luyện trong môi trường kinh doanh của ông.

Năm 1859, nước Mỹ phát hiện giếng dầu đầu tiên. Ngay từ lúc đó, mới 20 tuổi, Rockefeller đã cảm thấy hứng thú về nghề kinh doanh dầu lửa, đã nhìn thấy tiền đồ xán lạn của sự nghiệp mạo hiểm này. Sau đó mấy năm, khi chính phủ Mỹ cho đấu giá khai thác giếng dầu, ông không hề do dự, tỏ ra là một người biết nhìn xa trông rộng, mỗi lần trả giá đều cao hơn đối thủ. Khi giá đấu thầu đã lên đến 500 nghìn đô la là giá đã vượt xa mức thấp nhất do chính phủ quy định, đối phương vẫn lên giá, ông cũng lên giá và với giá chốt là 725 nghìn đô la, ông đã hoàn toàn chiến thắng đối phương. Năm ấy ông mới 26 tuổi.

Đối với Rockefeller, lúc còn trẻ dám đứng ra kinh doanh xăng dầu thực sự là một hành động mạo hiểm. Nhưng nhờ tài lãnh đạo kinh doanh, nhờ mạnh dạn, cho nên công ty do ông lãnh đạo đã vượt qua tất cả các hãng xăng dầu khác ở Mỹ, khống chế được 90% tổng mức sản xuất kinh doanh xăng dầu toàn nước Mỹ.

Đến lúc này khi đã trở thành Vua dầu lửa nước Mỹ, ông vẫn không dừng hành động mạo hiểm của mình.

Năm 80 thế kỷ 19, đội thám hiểm phát hiện ở Li-ma có một giếng dầu trữ lượng rất lớn nhưng dầu ở đây sản xuất ra có hàm lượng cac-bon quá cao, người ta lại chưa tìm được phương pháp lọc dầu hiệu quả, nên giá bán một thùng dầu thô chỉ năm xu theo thời giá lúc đó. Ông biết được thông tin liền mua ngay giếng dầu này vì ông tin tưởng thế nào cũng có ngày người ta tìm được cách lọc dầu thích hợp. Việc làm của ông bị mọi người trong công ty phản đối kịch liệt, nhưng cuối cùng họ đều bị khuất phục trước sự mạo hiểm của ông.

Quả nhiên chưa đến hai năm sau, người ta đã tìm ra phương pháp lọc dầu mới, tách được cac-bon ra khiến giá dầu ông mua từ một xu rưỡi một thùng nay bán với giá hơn một đô la/một thùng, đem về cho công ty mấy trăm triệu đô la lợi nhuận.

Đến lúc này tất cả mọi thành viên trong công ty đều thừa nhận Rockefeller có tầm nhìn vượt bậc, nói được làm được.

Tìm được đúng đối thủ

Những năm 80 thế kỷ 20, Giám đốc phân phối Công ty nước giải khát Coca-Cola là Crispulo. Lúc đó, Coca-Cola bị một đối thủ nước giải khát khác cạnh tranh rất kịch liệt; đến mức Coca-Cola không thể tiếp cận được thị trường mới, mà đến những thị trường quen thuộc cũng mất dần. Vì thế chiến lược lúc đầu của Công ty là đem toàn lực cạnh tranh với đối thủ, dù chỉ tăng 0,1% cũng rất đáng quý, và mong rằng phương pháp cạnh tranh trực diện với đối thủ sẽ dần dần vực dậy được Coca-Cola.

Sau khi dùng đủ phương pháp cạnh tranh về giá cả, về khuyến mãi, về tỷ lệ chiết khấu, về trang bị thiết bị bán hàng, về chi phí quảng cáo... hãng Coca-Cola cũng thu được một hiệu quả nhất định. Nhưng trong quá trình cạnh tranh trực diện, Giám đốc Crispulo đã nhận ra rằng đó không phải là biện pháp tốt nhất, chỉ làm hại lẫn nhau, nên đã quyết định dừng lại phương thức cạnh tranh trực diện này.

Ông cho họp toàn thể nhân viên công ty, tuyên bố hủy bỏ phương thức cạnh tranh cụ thể với đối thủ, nhưng toàn thể nhân viên đều phản đối. Sau khi được ông phân tích, mọi người đều hết sức cảm kích khâm phục ông.

Ông phân tích: Chúng ta có thể chọn bất cứ hãng nước giải khát nào làm đối thủ cạnh tranh, nhưng cuối cùng đối thủ cạnh tranh chân chính nhất vĩnh viễn nhất là thị trường. Qua điều tra ta biết, một người Mỹ một ngày uống 14 lon nước giải khát các loại, nhưng chỉ uống hai lon Coca-Cola. Cho nên đối thủ cạnh tranh của chúng ta không phải là các hãng nước giải khát cụ thể mà là chiếm thị trường của 12 lon nước giải khát khác như nước hoa quả, nước trà, nước tinh khiết, sữa... Do đó mục tiêu của chúng ta không phải là cạnh tranh với bất cứ hãng nước giải khát nào mà là quan tâm đến người tiêu dùng. Chúng ta cần phải làm được: Khi mọi người cần uống là họ nghĩ ngay đến Coca-Cola và đã nghĩ đến rồi thì phải làm cho họ nhìn thấy ngay được điểm bán Coca-Cola.

Phân tích xong, ông tuyên bố đình chỉ cạnh tranh trực diện với các đối thủ và ở bất kỳ con phố nào trên đất Mỹ đều có máy bán nước giải khát Coca-Cola tự động.

Khi quyết định của ông được thực thi, lượng tiêu thụ Coca-Cola tăng lên rất nhanh và từ đó không có công ty nào có thể đuổi kịp được.

Tiền học phí 10 triệu đô

Anh Giang, Giám đốc tiêu thụ sản phẩm Công ty Đức Long, Hồng Kông vì sai lầm trong phán đoán tình hình, đã gây tổn thất cho công ty hơn 10 triệu đô. Sau khi thông tin được xác định, anh Giang cảm thấy vô cùng xấu hổ và hối hận, liền viết đơn lên Chủ tịch Hội đồng Quản trị Giải Thế Long xin từ chức.

Chúng ta thử đoán xem, Giải Thế Long xử lý như thế nào?

Dù Giải Thế Long là người bao dung độ lượng, có trí tuệ và rất sáng suốt khi xử lý vấn đề nhưng đối mặt với thiệt hại to lớn như vậy ông không thể nào không tức giận và đuổi việc anh Giang để làm gương cho người khác.

Nhưng tình hình thực tế lại khác: Sau khi cầm đơn xin từ chức của anh Giang, Giải Thế Long liền tỏ ra vẻ hết sức ngạc nhiên, xé ngay tờ đơn ra làm hai mảnh vứt vào sọt rác, sau đó mỉm cười nói với anh Giang:

- Anh đùa kiểu gì vậy, công ty vừa trả cho anh tiền học phí 10 triệu đô về bài học vừa rồi, bây giờ anh lại định bỏ đi hay sao? Tôi nói cho anh biết, không kiếm được 10 triệu đô về đây, đừng nghĩ đến chuyện bỏ đi.

Nghe Chủ tịch Hội đồng Quản trị nói vậy, anh Giang cảm động bội phần, lập tức biến xấu hổ thành sức mạnh, không đến một năm sau đã thu về cho công ty hơn 10 triệu đô lợi nhuận.

Đạt được kết quả này, hiển nhiên không ngoài phạm vi dự liệu của Giải Thế Long, hơn nữa chính là nhờ tâm huyết, nguyện vọng lúc ban đầu của ông là luôn luôn muốn giải quyết các vấn đề căng thẳng một cách êm thấm. Ông là người sáng suốt đối với sai lầm của cấp dưới. Ông không những nhìn thấy tổn thất lớn lao mà còn nhìn thấy động lực và tiềm lực của công ty. Cho nên ông đã khắc phục được những suy nghĩ thông thường khi gặp sự cố, lấy ba chữ “tiền học phí” thay cho quả trách, từ đó chuyển bại thành thắng, giúp công ty ngày càng phát triển hơn.

Chúng ta có thể hình dung như sau: Tâm tình con người giống như mặt nước hồ. Nếu mặt nước vì lý do nào đó mà nổi sóng, chúng ta không có cách gì nhìn thấy cảnh đẹp thiên nhiên hiển hiện. Nhưng nếu mặt nước hồ tĩnh lặng như tấm gương thì không những núi cao, cây cối xung quanh đều hiện ra mà cả mây bay trên trời cũng nhìn thấy rõ mồn một. Giải Thế Long đã lĩnh hội sâu sắc từ rất sớm đạo lý này.

Cái gì có thể chất đầy kho?

Qua ngày thọ 50 tuổi, người cha vui quá liền thưởng cho ba người con, mỗi người 100 đồng tiền vàng. Một trong ba đứa hỏi ông:

- Cha cho chúng con số tiền này để làm gì?

Người cha nghĩ một lát, đây không phải là cơ hội để kiểm tra trí thông minh của chúng sao? Vì vậy ông dẫn các con đến nhà kho sau vườn, nói với chúng:

- Các con xem cái kho này. Các con có thể dùng tiền mua bất cứ thứ gì, nhưng với điều kiện những thứ các con mua về phải chất đầy kho.

- Chất đầy kho ư? Kho này rộng gần 100 mét vuông, mà tiền trong tay chúng chỉ có 100 đồng tiền vàng. Phải làm cách nào?

Suy nghĩ mấy ngày, người con trưởng chọn mua bông là thứ hàng công kênh nhất, chiếm nhiều diện tích nhất, nhưng kết quả số hàng chở về chỉ chiếm 1/2 kho.

Người con thứ hai mua 100 quả bóng bay, mất mấy ngày thổi cho nó phồng lên, kết quả khi bỏ vào kho chỉ chiếm hết 2/3 kho.

Đang lúc hai người con lớn đang chán nản buồn bực, người cha hỏi người con thứ ba:

- Con định mua gì?

Người con thứ ba trả lời:

- Cha yên tâm.

Người con thứ ba nói xong liền đóng cửa kho, sau đó lấy ra trong túi một cây nến và một bao diêm, đốt nến lên đặt vào giữa kho. Tuy ngọn lửa không sáng rực nhưng ánh sáng lan tỏa, ấm áp vô cùng.

Lúc này người cha mừng rỡ nói với các con: Lòng tham của con người là vô hạn, nếu chỉ biết dùng vật chất hữu hình để lấp đầy lòng tham thì vĩnh viễn lấp chẳng đầy. Chỉ có những cái vô hình mới có thể lấp đầy lòng tham của con người và giúp tâm hồn con người bình yên, ấm áp.



Hai nhân viên tiếp thị

Hai công ty giày lớn đồng thời cử hai nhân viên tiếp thị sang một quốc đảo ở Nam Thái Bình Dương khảo sát thị trường.

Họ đến quốc đảo này cùng một ngày, không chịu nghỉ ngơi họ liền đi một vòng quanh thành phố. Tình cảnh trước mắt khiến họ cảm thấy lạ lùng quá: Ở nơi này chẳng có ai đi giày, không kể vương công quý tộc hay người bình dân, bao gồm cả giới tăng lữ đều đi chân đất. Hỏi thăm mãi họ mới biết, người ở quốc gia này không có thói quen đi giày; thậm chí “giày” là gì họ cũng không biết, nó có hình dáng ra sao cũng không hay.

Biết được sự thực như vậy, nhân viên tiếp thị Công ty A liền gửi cho chủ của mình một bức điện như sau: “Người ở đây không đi giày, cho nên không có ai mua giày, xem ra ở đây không có thị trường của chúng ta. Tôi sẽ quay về ngay”.

Cũng tình hình như vậy, nhưng nhân viên tiếp thị Công ty B hết sức phấn khởi, gửi về cho chủ của mình một bức điện như sau: “Triển vọng thị trường ở đây rất tốt. Tuy ở đây không có người nào đi giày nhưng xét kỹ vì vậy mà tiềm lực rất lớn. Tôi đề nghị được ở đây lâu dài để mở rộng thị trường”.

Hai năm sau, người dân quốc đảo này đã bắt đầu đi giày. Nhờ vậy mà công ty B phát đạt.

Chuyên môn của tôi kém nhất

Một hôm, chủ doanh nghiệp mời một danh y nổi tiếng về nhà mình chữa bệnh cho người thân. Trong khi trao đổi chuyện trò, nhà doanh nghiệp mới biết cả hai anh của danh y đều là bác sĩ.

Nhà doanh nghiệp hỏi:

- Chuyên môn của hai anh bác sĩ chắc không thể bằng bác sĩ, cho nên vì thế mà không thấy tiếng tăm gì nhỉ? Bác sĩ trả lời:
- Không phải thế, trong ba anh em chúng tôi, chuyên môn của tôi kém nhất.

Nhà doanh nghiệp ngạc nhiên nói:

- Nếu như vậy tiếng tăm hai anh của bác sĩ phải nổi như cồn chứ, sao lại bất âm vô tín như vậy? Bác sĩ nói chuyên môn của bác sĩ kém nhất, tại sao danh tiếng lại được khắp thiên hạ biết đến?

Bác sĩ trả lời:

- Nguyên nhân rất đơn giản. Chuyên môn của anh cả tôi tuyệt giỏi, trừ được tận gốc bệnh của người bệnh khi chưa phát sinh. Lúc này, người bệnh không biết mình đã có bệnh, cho nên thường hiểu nhầm anh tôi chỉ biết sơ sơ thôi, có người còn cho là anh tôi khoác lác. Còn anh hai tôi, chuyên môn có kém hơn anh cả một ít, là khi bệnh nhân phát bệnh mới phát hiện được bệnh, sau đó mới cho điều trị. Do đó người bệnh thường tự cho bệnh của mình chỉ là bệnh thông thường, nên cũng cho anh hai tôi chỉ là người chữa được các loại bệnh nhẹ cho nên danh tiếng cũng không có mấy.

Còn chuyên môn của tôi kém nhất, vì chỉ khi người bệnh mang bệnh thật trầm trọng mới phát hiện được và cho thuốc điều trị. Như vậy là khi bệnh nhân đã nếm đủ mọi điều khổ cực của bệnh tật rồi, tôi mới điều trị. Và một khi tôi chữa khỏi thì họ vô cùng cảm ơn tôi, nói chuyên môn của tôi linh nghiệm như thần. Theo đó mà, chuyên môn của tôi kém nhất nhưng danh tiếng lại lớn nhất.



Đề thi viết

Một công ty lớn thông báo cần tuyển một Giám đốc kinh doanh. Vì là công ty nổi tiếng cho nên có rất nhiều người đến đăng ký dự thi. Qua vòng thi vấn đáp, công ty chọn được 20 người. Xét về mọi mặt, ngoại hình, năng lực ăn nói cũng như bằng cấp thật khó có ai hơn ai.

Để chọn được thật sự là vàng mười, công ty tổ chức một cuộc thi viết.

Sau khi biết được đề thi, 20 người này tỏ ra rất hoang mang lo lắng. Thời gian làm bài chỉ có 15 phút nhưng có đến 120 câu hỏi cần trả lời. Không có cách nào khác, hầu hết mọi người chỉ biết chú ý đầu viết cho thật nhanh, không còn thì giờ để đọc qua các câu hỏi. Đến nỗi chủ khảo phải nhắc nhở họ, yêu cầu lướt qua câu hỏi rồi hãy trả lời, họ cũng không nghe. Thực ra, câu hỏi quá đơn giản, chỉ là số lượng quá nhiều. Có người vừa viết vừa làu bàu: Đơn giản thế này mà cũng ra đề, đến 3 tuổi cũng làm được, chỉ tổ lãng phí thời gian.

Tiếng chuông báo hiệu kết thúc buổi thi, hầu như mọi người đều vã mồ hôi tỏ vẻ đáng tiếc, chỉ có một người làm xong bài nộp cho chủ khảo.

Chủ khảo liếc qua liền nói:

- Anh đã trúng tuyển!

Mọi người đều hỏi vì sao?

Chủ khảo giơ bài thi của người này cho mọi người xem, chỉ thấy ngoài họ tên và điện thoại của mình ra không hề có một chữ nào khác, rồi nói:

- Xin mời mọi người nhìn vào câu hỏi thứ 98

Câu thứ 98 ghi rõ:

- Không yêu cầu anh trả lời các vấn đề cụ thể, chỉ cần ghi rõ họ tên và điện thoại của anh là được.

Chủ khảo vừa là Chủ tịch Hội đồng Quản trị công ty tổng kết:

- Trước hết hãy quan sát toàn cục rồi sau đó mới chú ý tới chi tiết. Đây là tố chất cần có của một giám đốc kinh doanh.

Cửa ván

Khi đã trở thành người nổi tiếng, mỗi lần có người hỏi ông vì sao có được thành công lớn như thế, ông luôn nhắc đến một câu chuyện thời thơ ấu.

Lúc còn nhỏ, ông là một đứa trẻ thiếu kiên trì, hễ gặp việc gì khó một tí là bỏ cuộc luôn mặc dù việc đó chỉ cần nỗ lực thêm một chút là có thể hoàn thành. Một hôm, cha ông đưa cho ông một tấm ván và nhắc đi nhắc lại rằng: “Chỉ được cửa đi cửa lại trên một đường thẳng mà thôi”. Lúc đầu, ông chưa hiểu dụng ý của cha ông, xem đó như là một trò chơi thú vị.

Từ đó về sau, ngày nào cha ông cũng bảo ông cửa đi cửa lại trên đường thẳng đó. Ông không hiểu tại sao phải làm như vậy, liền hỏi cha:

- Con không hiểu vì sao cha lại muốn con làm như vậy?

Cha ông cười bảo:

- Đừng nóng ruột, một thời gian sau con sẽ rõ.

Rất nhiều ngày trôi qua, dấu cửa trên tấm ván ngày một sâu và vào một ngày nọ tấm ván đứt làm đôi. Ông liền kêu lên:

- Tấm ván bây giờ thành hai mảnh rồi! Ông đặc ý, hai tay cầm hai mảnh giơ lên trước mặt cha ông. Cha ông tỏ vẻ ngạc nhiên nói:

- Lần này con cũng dùng sức bình thường như mọi ngày, thế mà cắt được tấm ván thành hai mảnh. Giỏi thật, con thử nghĩ xem là vì sao?

- Bởi vì trước đây con đã cửa rất nhiều lần.

- Thế nếu con bỏ hết sức ra cửa, cửa một lần có đứt được tấm ván này không?

- Không đứt nổi cha ạ.

- Đúng! Con ngoan của cha.

Cha ông tỏ ra hết sức thân mật, chậm rãi nói với ông:

- Vì vậy, con cần nhớ kỹ, thành bại một đời người không phải ở chỗ đã bỏ ra bao công sức mà là ở chỗ có bền bỉ hay không?

Lời nói của cha ông như ánh sáng cuối đường hầm, đã chiếu sáng cõi lòng ông lúc tuổi còn ấu thơ cho tới tận bây giờ.



Không gì bằng thành thực

Một công ty nổi tiếng dán quảng cáo tuyển nhân viên, rất nhiều người đến dự thi. Đề thi của công ty rất đơn giản: Hai trừ một còn bao nhiêu?

Do công ty này rất nổi tiếng, nên người đến dự thi chuẩn bị rất kĩ càng, nhưng không ngờ câu hỏi ra lại đơn giản như vậy, chỉ là đề thi của học trò lớp một.

Có người nói: “Không đơn giản như thế đâu, đến trẻ con chưa đi học cũng trả lời được, khẳng định là họ có dụng ý lừa chúng ta đây”.

Có người nói: “Thế nào họ rồi họ cũng ra một đề khác cho mà xem”.

Chỉ có vậy thôi, thế mà rất nhiều người dự thi đa số là các sinh viên đã tốt nghiệp nghĩ nát óc vẫn không dám trả lời. Họ nghĩ ra hàng trăm đáp án, đủ màu, đủ vẻ.

Có người trả lời: “Một giảm đi là có thể đổi lại mọi thứ”.

Có người nói: “Hai giảm đi một, như vậy là đã tiêu phí đi một”, “Hai giảm đi một bằng hai, là bỏ vốn kinh doanh một, được lãi thành hai”.

Có người còn nói: “Lãnh đạo nói bằng bao nhiêu thì được bấy nhiêu”...

Trong hơn 100 người trả lời chỉ có một người hơi do dự một tí, trả lời: “Hai trừ một còn một”.

Giám khảo liền hỏi anh ta vì sao không dám mạnh dạn trả lời, nói to một tí, mà ầm ứ trong miệng.

Anh trả lời:

- Bởi vì trong xã hội hiện đại, đối với một người muốn có được một việc làm thì thành thật rất có thể là vũ khí không có tác dụng gì.

Nhưng cuối cùng, người thành thật này được tuyển dụng và trong cuộc thi này chỉ một mình anh trúng tuyển mà thôi.

Túi da của Thừa tướng

Có một vị Thừa tướng tài giỏi kiệt xuất, được nhà vua coi trọng. Mỗi lần ra khỏi nhà ông đều mang theo một túi da nho nhỏ, nhưng không bao giờ mở ra trước mặt mọi người.

Ai cũng rất lấy làm lạ, không biết trong túi này có gì quý không.

Về sau, chuyện này đến tai nhà vua.

Có một lần nhà vua đến thăm Thừa tướng, đột nhiên ra lệnh Thừa tướng mở túi da ra xem. Không ngờ, trong túi chỉ có một chiếc quần đùi vá chằng vá đụp.

Thừa tướng thuật lại đầu đuôi câu chuyện: Trước khi thần chưa đạt công danh, cuộc sống rất khổ, đến áo quần rách nát như thế này vẫn phải mặc. Đợi đến khi thần có chức tước, cuộc sống được cải thiện rất nhiều nhưng không quên được lúc khốn khó. Cho nên thần thường nhìn vào cái quần này để tự nhắc nhở mình, lúc rồi lấy ra xem rồi tự nhủ: “Phú quý không quên lúc nghèo hèn, giàu có rồi không quên người cùng khổ”.

Bà già phạm tội

Năm 1935, khi Laguardia còn là thị trưởng thành phố Newyork-Mỹ, có một hôm ông tham gia vụ xử án một kẻ cắp.

Khi dẫn bị cáo lên tòa, ông mới biết đó là một bà lão đã gần 80 tuổi, tóc bạc trắng, dáng người gầy khô, đến rường hình như cũng đã rụng hết rồi. Bà lão hoàn toàn nhận tội, thừa nhận mình đã ăn trộm bánh mì của một xưởng làm bánh mì, sau đó im lặng cúi đầu, chờ đợi phán xét.

Khi thẩm phán hỏi bà lão có muốn nói lời cuối cùng nào nữa không, bà ngẩng cao đầu nhìn thẩm phán, nói:

- Tôi thừa nhận tôi có tội, nhưng mà sự thực các cháu của tôi rất cần những thứ này, vì chúng nó sắp chết đói rồi.

Thẩm phán ngắt lời bà lão, nói:

- Hoàn cảnh của bà chúng tôi thông cảm, nhưng pháp luật của thành phố không cho phép điều đó.

Bà lão! Yêu cầu bà nộp 100 đô la tiền phạt!

Lúc này, đang ngồi ở ghế đại biểu, thị trưởng Newyork liền đứng dậy, giơ cao tờ bạc 100 đô la, nói:

- Người đáng trừng phạt nên là tôi. Tôi là thị trưởng mà để xảy ra sự việc bà phải đi ăn cắp bánh mì về nuôi cháu. Để xảy ra sự việc như vậy, tôi rất lấy làm đau xót và hổ thẹn. Đây, 100 đô la đây! Là tiền nộp phạt của tôi vì để xảy ra sự việc này. Và tiện đây, tôi cũng yêu cầu các vị có mặt ở đây, nộp mỗi người một đô la tiền phạt, vì sự thờ ơ thiếu quan tâm của chúng ta nữa nên mới để xảy ra sự việc này.

Trừng phạt

Birr là một đứa trẻ có tính ngỗ ngược, thường xuyên gây gỗ đánh nhau với trẻ con hàng xóm. Nhưng vì cha nó là một người có địa vị, nên không ai dám đụng vào.

Năm 17 tuổi, Birr phạm tội đánh thầy giáo, bị đuổi học, sau đó vào nhà máy của cha làm lái xe. Kỹ thuật lái xe của Birr không cao, hơn nữa vì tính ngông cuồng của nó nên gia súc như gà, chó của nhân dân trong làng thường bị nó nghiền chết.

Có một ngày khi uống rượu say Birr gây ra cái chết của Mital, một cô bé mới 12 tuổi. Cha Mital thương xót vô kể, quyết tâm trừng trị tận gốc thói lưu manh của thằng quỷ sứ Birr.

Qua phiên tòa xét xử, cha Mital đã thực hiện được nguyện vọng – bắt Birr phải đền bằng tiền mặt. Phương thức đền là: Cứ vào mỗi chiều thứ tư, Birr phải gửi cho ông một đô la bằng ngân phiếu qua bưu điện nhưng phải ghi người nhận tiền là Mital. Thời hạn nộp phạt là 10 năm.

Khi nhân dân trong làng nghe được phán quyết như vậy, họ bàn tán – đây gọi là trừng phạt ư? Nhưng cha Mital kiên quyết chỉ yêu cầu như vậy.

Nghe được phán quyết của tòa án, Birr cảm thấy quá đơn giản. Mỗi tuần chỉ phải trả một đô la, 10 năm chẳng qua chỉ hết 520 đô la, quá hời. Vì vậy, Birr liền tuyên thệ trước tòa, hứa chấp hành nghiêm chỉnh phán quyết của tòa án.

Nhưng vấn đề không ngờ tới đã xảy ra. Chưa đầy năm năm, Birr chịu không nổi sức ép về tinh thần, liền đến nhà cha Mital, khóc lóc yêu cầu thay đổi hình phạt, nhưng cha Mital kiên quyết từ chối.

Không còn cách nào khác, Birr viết đơn lên tòa án xin thay đổi phương thức nộp phạt. Birr trình bày với tòa án: Thực tế là cháu không thể chịu đựng nổi hình phạt này nữa. Chiều thứ tư là thời gian Mital gặp nạn. Mỗi lần phải viết một ngân phiếu, nhất là phải viết tên người nhận là Mital, thì những hình ảnh Mital đầy máu me lại hiện ra trước mắt cháu. Cháu cảm thấy tâm can tan nát, như hồn Mital đã nhập vào cơ thể cháu. Tối ngủ, cháu còn thấy Mital đứng cạnh giường, nhìn cháu chăm chăm như muốn trừng phạt cháu. Cháu đã từ bỏ nghề lái xe, đã thay đổi tính cách, nhưng không làm sao quên được tình cảnh này. Cháu xin đền bù mức cao hơn, nhưng xin được tha cho, xin được thay đổi phương thức này...

Tòa án nhận được đơn của Birr nhưng đã bác bỏ nó, hơn nữa còn phạt Birr hai tháng tù giam vì tội lảng mạ tòa án khi đơn không được chấp nhận.

Đến bây giờ, mọi người mới thấy được dụng ý của cha Mital. Đúng vậy, nếu chỉ nhận một cục tiền một lúc, thì đối phương cảm thấy đền xong là xong. Nếu bắt Birr vào nhà ngục thì cha nó là người có quyền thế sẽ không cam tâm, sẽ tìm cách chạy chọt. Chỉ có cách này mới có thể trừng phạt Birr một cách thích đáng.

Điều quan trọng là ở chỗ nó khiến cho Birr cảm nhận sâu sắc về nỗi đau đã gây ra cho người khác. Birr chỉ có một tuần một lần phải nghĩ đến Mital, còn cha mẹ Mital có giờ phút nào không nghĩ đến con mình.

Birr chỉ phải nhớ có 10 năm, còn cha mẹ Mital phải nhớ đến cả đời. Mình đã cảm thấy đau khổ như vậy, người làm cha mẹ còn đau khổ hàng vạn lần.

Cho nên mới nói rằng cách trừng phạt này là cách tốt nhất để Birr nhận ra lỗi lầm của chính mình.



Eisenhower(5) gặp may

Trong Thế chiến thứ hai, chiến trường châu Âu rất ác liệt.

Một ngày nọ Eisenhower, Tổng thống Mỹ lúc đó còn là Nguyên soái tối cao quân Đồng minh ở chiến trường châu Âu phải tới Bộ tổng chỉ huy họp hội nghị quân sự khẩn cấp.

Xe đang đi trên đường, trong màn tuyết mờ mịt, Eisenhower bỗng nhìn thấy hai ông bà người Pháp ngồi ở vệ đường. Hai người họ đang run cầm cập vì quá lạnh.

Eisenhower liền bảo lái xe dừng lại, rồi cử phiên dịch xuống xe xem cụ thể như thế nào. Một phút sau, phiên dịch báo cáo, hai ông bà già định tới Paris thăm con nhưng xe bị hỏng giữa đường, ở đây hoang vu, hẻo lánh cho nên họ ra khỏi xe để gặp xe nào thì xin đi nhờ. Không ngờ ở vào thời điểm chiến tranh nên không xe nào chịu cho đi.

Eisenhower liền nói:

- Thế thì chúng ta cho họ đi.

Trợ lý đi cùng tỏ vẻ do dự, nói:

- Thưa ngài, chúng ta phải đến hội nghị gấp, việc này nên giao cho cảnh sát địa phương giải quyết.

Eisenhower liền bảo:

- Đợi cảnh sát địa phương đến thì họ đã chết rồi. Eisenhower kiên quyết phản đối. Sau đó ông xuống xe, tự mình dìu hai ông bà lên xe, lệnh cho tài xế đưa họ về nhà, sau đó mới vội vàng đến Bộ tổng chỉ huy.

Điều đáng nói là, cũng vào ngày ấy, những tay bắn tỉa của phát xít Đức cũng đang lăm lăm tay súng phục kích trên con đường ấy. Nếu không vòng về nhà hai cụ già mà cứ đi thẳng thì Eisenhower khó tránh được tai họa.

Vấn đề lễ phép

Nhà văn nổi tiếng nước Pháp – Alexandre Dumas⁽⁶⁾ vừa mới hoàn thành một kịch bản. Nghe được tin này, nhiều kịch viện lớn nhỏ cả nước tới tấp đến đàm phán bản quyền.

Tại văn phòng một kịch viện quy mô tương đối lớn, một phó giám đốc kịch viện đang hỏi ý kiến của giám đốc:

- Lúc nào chúng ta đến để đàm phán với nhà văn này?

Giám đốc kịch viện nói:

- Vội gì.

Về mặt rất kiêu ngạo, ông hươ tay nói tiếp:

- Nhà văn sống được là nhờ nhuận bút. Đương nhiên ai trả nhiều tiền thì bán cho người ấy. Chúng ta đã hợp tác với nhà văn này không chỉ một lần. Ông ta cũng đã biết giá của chúng ta. Cho nên, chúng ta cứ bình tĩnh chờ đợi, để cho các bên trả hết giá đã. Họ không có khả năng trả như giá của chúng ta đâu. Ông ta thế nào mà chẳng cầm bản thảo đến đây. Lúc đó, ta quyết định cũng chưa muộn.

Nghe phân tích của giám đốc, phó giám đốc bối rối ra khỏi phòng.

Nhưng, một ngày, hai ngày..., năm ngày sau, không thấy tác giả đến. Giám đốc nóng ruột, đứng ngồi không yên. Lúc này có tin nói, tác giả đã bán bản quyền cho kịch viện N rồi.

Giám đốc kịch viện này nổi nóng, lên xe tìm nhà văn Dumas, vội đến nỗi ông ta cũng không bỏ mũ, đã bồng bồng tức giận hỏi nhà văn vì sao không bán bản quyền cho ông.

Nhà văn Dumas cảm thấy lạ, nhưng rồi cũng rất bình tĩnh thừa nhận đã có chuyện như vậy. Vì giám đốc này liền nêu ra một giá cao hơn rất nhiều so với giá của đối thủ, yêu cầu nhà văn thu hồi lại bản thảo bán cho ông.

Nhà văn Dumas cười, nói:

- Họ trả tôi đúng là với giá rất thấp. Nhưng sở dĩ tôi bán bản quyền cho họ không phải là vì giá cả cao thấp mà là vì họ có một bí quyết.

Giám đốc kịch viện với giọng khá tức tối, nói:

- Bí quyết gì?

Nhà văn Dumas trả lời:

- Họ từ trước đến nay đều cảm thấy vinh dự khi có mối quan hệ với tôi. Hơn nữa khi gặp mặt tôi họ luôn bỏ mũ xuống.

Con dê tự quỳ

Anh ta nổi tiếng nhờ tài nghệ đi săn. Mặc dù trong nhà đã dư ăn thừa để, nhưng ngày nào anh cũng đi săn nên được người ta đặt cho biệt danh “vua dê rừng” mấy chục năm nay.

Một ngày, vừa đến thảo nguyên anh đã phát hiện một con dê rừng to béo di thường. Quá phấn khởi, anh liền nhả đạn. Tiếng súng nổ, hiển nhiên đã kinh động đến con dê đang ăn cỏ. Nhưng có điều lạ là, con dê rừng này không hề bỏ chạy mà lại chạy về phía anh ta. Khoảng cách con dê cách anh chưa đầy 5 mét. Con dê tự động quỳ xuống, sau đó hai mắt đầy lệ cầu khẩn nhìn anh. Anh ta cảm thấy lạ lùng, nhưng vốn là người đi săn nên anh không hề có tí cảm động nào trước thái độ cầu xin của con dê, anh vẫn thẳng tay bóp cò. Chỉ thấy cùng với tiếng nổ phát ra, con dê rừng ngã xuống, mắt vẫn đầy lệ. Hơn nữa cho đến khi chết, con dê này vẫn ở tư thế quỳ. Thế là anh lấy dao mổ bụng nó ra, bên trong là một con dê con đã đến tuổi sinh ra đang cử động. Anh bị bất ngờ và vô cùng hoảng sợ. Hóa ra con dê mẹ quỳ là muốn cầu xin cho con của nó.

Tình yêu con vô bờ bến của dê mẹ đã làm cho tay anh run rẩy, thả dao ra lúc nào không biết.

Không bao lâu sau, anh ta tự sát. Nghe nói, anh không chịu nổi hình ảnh con dê con cứ ám ảnh mãi anh, khiến tâm hồn anh bị giày vò khủng khiếp.



Hồi ký của Hegel(7)

Nhà triết học Hegel có một đoạn hồi ký rất nổi tiếng, kể về một câu chuyện khi ông còn rất nhỏ, như sau:

Buổi sáng nọ, cha ông bảo ông cùng đi dạo bộ đến một vùng núi khá gần nhà, lúc đó ông mới độ 10 tuổi nên cảm thấy vô cùng thích thú. Khi đến gần đoạn cua tay áo, cha ông nhắc ông nghe thử ngoài tiếng chim hót ra có nghe thấy tiếng gì nữa không? Ông nghe độ mấy giây rồi trả lời cha:

- Ngoài tiếng chim con còn nghe thấy tiếng xe ngựa.

Cha ông liền khen ông:

- Giỏi lắm!

Rồi nói tiếp:

- Đó là tiếng xe không chở khách hay hàng hóa gì?

Ông ngạc nhiên hỏi:

- Tại sao cha chưa nhìn thấy xe ngựa mà đoán được đó là chiếc xe ngựa không chở gì?

Cha ông nói:

- Từ âm thanh có thể đoán biết là xe không hay xe có chở hàng. Bởi vì xe càng rỗng thì tiếng ồn càng lớn.

Câu nói này của cha ông như đã gieo vào lòng ông một hạt giống mới: Hạt giống khiêm tốn. Hơn nữa nó cũng đã ảnh hưởng đến suốt cuộc đời của ông.

Sau này khi đã trưởng thành, khi nghe ai cãi vã ồn ào, hay thô lỗ ngắt lời nói của ông cũng như lời nói của người khác, ông vẫn im lặng coi như không có gì. Hoặc khi đối diện với những ai tùy tiện chỉ trích nói xấu hạ thấp địa vị của người khác, cố ý giành phần thắng về mình, thì lời nói năm xưa của cha ông lại vang vọng bên tai ông: “Xe càng rỗng thì tiếng ồn càng lớn.”

Đưa trẻ đánh giày

Wei-liam, người Mỹ, sinh trưởng trong một gia đình tiểu thương. Cha ông là chủ một hàng ăn. Năm 6 tuổi, ông được cha giao cho một nhiệm vụ: Đánh giày cho khách đến ăn ở cửa hàng nhà ta. Công việc này xem ra rất đơn giản nhưng không nhẹ nhàng tí nào. Bởi vì cha ông có yêu cầu rất nghiêm khắc với ông: Đánh giày xong, phải hỏi xem khách có vừa lòng không. Nếu khách tỏ vẻ không thỏa mãn thì phải đánh lại. Đây là quy tắc cha ông đặt ra cho ông.

Theo sự trưởng thành của ông, cha ông lại giao công việc nặng nề hơn. Đến 10 tuổi, ông bắt đầu làm thêm việc sắp xếp lại bàn ghế cho ngay ngắn sau khi khách ăn xong và phụ việc đưa khách đến từng bàn ăn. Ở khoảng thời gian này, điều vui sướng nhất của ông là cha ông tỏ ra rất hài lòng, thường nói với hàng xóm láng giềng:

- Con tôi nó làm công việc dọn bàn rất tốt.

Nhưng dầu cho ông nỗ lực bao nhiêu, ngoài thu nhập đánh giày ra, những việc ông làm thêm, cha ông không cho thêm một xu nào. Chính vì điều này khiến ông nảy sinh tính toán thiệt hơn, kỳ kèo với cha.

Có một hôm, ông nói với cha:

- Cha phải cho con 10 đô la mỗi tuần.

Không ngờ cha ông trả lời:

- Không vấn đề gì, nhưng con phải trả tiền ăn cho ba bữa một ngày, tiền các bạn con uống nước giải khát khi đến chơi.

Cha ông tính toán một lúc rồi bảo ông:

- Trừ cho con 10 đô la mỗi tuần, con còn nợ cha mỗi tuần 40 đô la.

Sự việc nhỏ này đã dạy cho Wei-liam một bài học, khiến ông nhận thức được: Khi cần đàm phán với ai điều gì, anh cần phải nắm được luận cứ mà đối phương đã có giống như mình tự hiểu mình vậy.

Sau khi lớn lên, ông tham gia quân đội, đến khi được thăng hàm thượng úy lục quân, ông mới được về thăm gia đình. Khi bước vào nhà, ông cảm thấy rất tự hào với bộ quân phục. Mới nghĩ được mấy tiếng, không ngờ cha ông đã giao nhiệm vụ:

- Tối hôm nay, một số nhân viên xin nghỉ việc riêng, cho nên con phải thay họ giúp cha tiếp khách hàng.

Lúc này, Wei-liam càng kinh ngạc hơn. Ông không sao hiểu nổi, tại sao cha ông lại có thể bắt một sĩ quan của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ làm cái việc tầm thường như vậy. Nhưng bất kể thế nào, việc cha ông đã bảo là không thể từ chối được. Cuối cùng ông vẫn phải đeo tạp dề làm công việc như mọi người.

Từ việc này, một lần nữa dạy cho ông một bài học và giúp ông nhận thức được: Ở hoàn cảnh nào thì phải theo hoàn cảnh đó.

Và qua nhiều năm sau, ông trở thành một vị tướng cao cấp. Đây không những nhờ sự nỗ lực của ông mà nhiều nhất là ở sự giáo dục nghiêm khắc của cha mẹ ông.



Lợi ích của đồng một đô la

Năm 1935, nước Mỹ ở trong thời kỳ khủng hoảng chưa từng có. Lúc ấy, Arthur mới 10 tuổi, làm việc ở công ty giao nhận. Nhiệm vụ mỗi ngày của Arthur là đưa thực phẩm cho 100 cửa hàng. Công việc này rất vất vả, mỗi ngày làm việc 12 tiếng mới kiếm được ba bữa ăn, một cốc sữa và 50 xu. Thu nhập thấp như thế nhưng không phải ngày nào cũng có đủ việc làm. Trong những ngày không có hàng để giao, Arthur đến một cơ sở sản xuất bánh kẹo làm tạp vụ.

Một hôm, ông chủ bảo Arthur quét dọn một kho hàng vừa được bốc dỡ. Trong khi làm việc, Arthur nhặt được một đô la. Trong thời kỳ kinh tế khó khăn như vậy, một đô la đối với đứa trẻ 10 tuổi, hơn nữa một ngày chỉ kiếm được mấy xu thật là quá lớn. Nhưng Arthur liền đem nó trả cho ông chủ.

Trước hành động đó, ông chủ cười, vỗ vào vai Arthur nói:

- Cháu ạ! Tiền đây là ta cố ý ném vào đó, mục đích là thử thách cháu có thật thà không. Ta đang cần một người giúp việc lâu dài thật trung thành.

Nhờ vậy, Arthur kiếm được một công việc rất ổn định. Công việc này kéo dài đến khi Arthur học hết cấp 3. Có thể nói, trong hoàn cảnh đất nước đang điêu đứng về kinh tế mà Arthur vẫn có được việc làm, toàn bộ là nhờ vào sự trung thực của mình.

Và nhiều năm về sau, tùy theo tuổi tác tăng thêm, Arthur đã trải qua rất nhiều công việc: Chở hàng ở bến xe, vệ sinh phòng ngủ... Và về sau nữa, nhờ kinh doanh trung thực khiến việc kinh doanh của Công ty vận tải hàng hóa sau 4 năm thua lỗ, đã vượt qua được thời kỳ ảm đạm, bắt đầu có lãi.

Và đến bây giờ, Arthur đã trở thành Giám đốc Công ty vận chuyển hàng hải tuyến New Jersey - Manhattan kiêm Chủ tịch Hội đồng Quản trị doanh nghiệp vận tải A-P-T nổi tiếng nước Mỹ.

Trí tuệ của ông lão sửa khóa

Ông là một thợ sửa khóa già đồng thời là thợ sửa khóa nổi tiếng nhất thành phố. Số khóa mà ông sửa từ khi hành nghề đến nay là không thể đếm được. Ông còn là một con người chính trực, lương thiện, không tham lam, tay nghề lại vô cùng cao cường cho nên được mọi người vô cùng quý mến. Nghe nói, mỗi lần sửa khóa cho người xa lạ, ông đều nói cho khách hàng biết tên tuổi và địa chỉ của mình và dặn:

- Nếu nhà ông bà có xảy ra sự cố, kẻ trộm mở được khóa vào nhà thì cứ tìm đến tôi.

Mấy chục năm trôi qua, ông mỗi ngày một già đi. Vì không muốn nghề của mình bị thất truyền, ông lại không có con, nên đã chọn trong số học trò xin học hai thanh niên còn trẻ, chuẩn bị truyền nghề cho họ.

Sau một năm, hai thanh niên này học được không ít. Nhưng về tuyệt chiêu ông chỉ truyền cho một người và người đó là người thừa kế duy nhất.

Nên chọn ai đây, suy nghĩ mãi, ông lão quyết định tổ chức một cuộc thi. Ba ngày sau cuộc thi bắt đầu. Tại hiện trường, mọi người vây quanh rất đông. Chỉ thấy ông lão tự tay bê ra hai kết bạc để ở hai nơi, sau đó bảo hai thanh niên mở khóa và nói rõ ai mở nhanh nhất và có thái độ tốt nhất sẽ thắng cuộc. Rất kì lạ ông đặc biệt nhấn mạnh ưu tiên số một là thái độ.

Kết quả, người thanh niên lớn tuổi hơn mở khóa hết 10 phút, người ít tuổi hơn hết nửa giờ. Rất rõ ràng là thanh niên lớn tuổi thắng cuộc.

Nghĩ đến mình sẽ được thầy truyền tuyệt chiêu cho, thanh niên lớn tuổi mừng khôn xiết.

Không ngờ sau khi cuộc thi kết thúc, ông lão thợ khóa vẫn chưa tuyên bố ai thắng ai thua, mà trực tiếp hỏi thanh niên lớn tuổi:

- Cho thầy biết trong két có gì?

Vừa nghe xong, thanh niên lớn tuổi trả lời ngay:

- Thừa thầy, trong két có rất nhiều tiền, toàn là bạc 100 đồng.

Ông lão lại tiếp tục hỏi thanh niên ít tuổi hơn:

- Trong két con mở có gì?

Hơi bị bất ngờ, thanh niên này bỗng đỏ mặt, một lát sau mới nói được:

- Thừa thầy! Con không biết trong két có gì, thầy chỉ bảo thi mở khóa, nên con chỉ biết mở khóa thôi, trong đó có gì con cũng không xem.

Ông lão thợ khóa lộ nét vui mừng nói:

- Tốt lắm!

Ông lão vỗ vai người thanh niên này, sau đó trịnh trọng tuyên bố người thanh niên ít tuổi chính thức là người thừa kế tuyệt chiêu của mình.

Người thanh niên lớn tuổi vội kêu lên:

- Dựa vào cái gì? Mọi người có ai không thấy con mở nhanh nhất. Rõ ràng là kỹ thuật của con tốt hơn.

Ông lão thợ khóa liền giải thích:

- Làm việc gì cũng cần chữ tín. Nghề của chúng ta làm là nghề cần có đạo đức nghề nghiệp.

Ông lão thợ khóa nói như không phải để cho đồ đệ của mình nghe mà như muốn giải thích

cho mọi người cùng nghe.

Ông nói tiếp:

- Tôi thu nạp đồ đệ là yêu cầu phải làm được trong lòng chỉ nghĩ đến khóa chứ không thể nghĩ đến cái gì khác. Nhất là đối với tiền tài có thấy cũng không thèm xem. Nếu không thì chúng nó mở cửa người ta vào nhà hay mở két bạc dễ như trở bàn tay. Cuối cùng chẳng những hại người mà còn hại mình nữa. Thợ sửa khóa như chúng tôi, trong lòng phải có một cái khóa không thể mở được.

Nghe đến đây, mọi người tới tấp vỗ tay, còn thanh niên lớn tuổi mặt đỏ bừng tỏ vẻ thẹn thùng vô kể.

Láng giềng

Hai ông già về hưu được phân nhà mới, ở cùng một chung cư. Hai người đều dọn đến cùng một ngày. Họ biết sẽ là láng giềng của nhau khi cùng bước lên cầu thang máy. Hai người đều cảm thấy thỏa mãn, hân hoan mặc dù đều không có bạn bè thân thích đến giúp đỡ chuyển nhà. Hai người hiểu rằng, hai ông già được ở gần nhau sẽ không đến nỗi cô độc.

Họ quyết định sau khi sắp xếp xong đồ đạc, sẽ làm một bữa tiệc nhỏ mừng ngày về nhà mới, mừng ngày là láng giềng với nhau.

Họ cùng đi mua một chai rượu vang, một chai nước khoáng và một ít đồ nhắm.

Trong phòng ăn, hai ông già ngồi chúc nhau chén rượu đầu tiên. Đến chén thứ hai, hai người mới nhìn kỹ nhau... bỗng nhiên, cả hai đều ngơ ngác, tỏ ra bối rối, một lúc lâu không nói nên lời. Đột nhiên cả hai cùng khóc.

Trong họ, một người đã từng là quan viên thẩm phán, một người từng là bị cáo bị người kia xử phạt 10 năm tù.

Di sản của cha

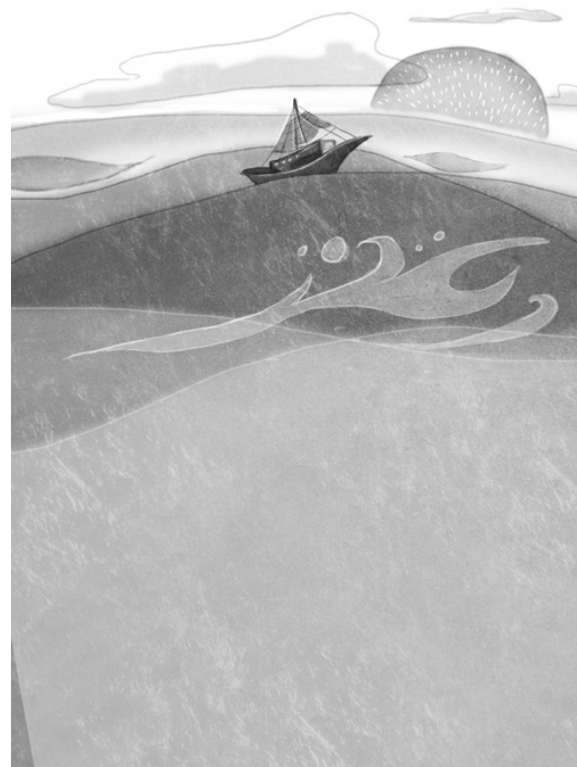
Hai anh em nhà nọ đều là anh em cùng một cha một mẹ, nhưng không hiểu vì sao, người cha chỉ yêu quý con trưởng, thậm chí quyết định đem toàn bộ gia sản tích lũy cả đời giao cho con trưởng thừa kế. Người mẹ rất thương người con thứ hai, đã nhiều lần khuyên chồng không nên như thế, nhưng người cha cố chấp, vẫn khẳng khái một mực cự tuyệt thỉnh cầu của người vợ.

Sau khi người cha mất, theo di chúc của người cha người con trưởng quả nhiên được hưởng toàn bộ tài sản, còn người con thứ hai không được gì. Biết được như vậy, người con thứ phần chí, thu xếp hành lý, chào từ biệt mẹ rời quê hương đi biệt xứ làm ăn.

Mấy năm đầu, người con thứ làm thuê cho một tiệm đóng giày. Sau mấy năm kiếm được một ít vốn, liền chuyển sang làm nghề thu mua dược liệu. Qua mấy năm, anh phát tài to, giá được liệu tăng vọt, bỗng nhiên anh có một tài sản lớn. Anh mở rộng kinh doanh, thành lập một cửa hàng bán buôn ở thành phố. Hơn 10 năm sau, nhờ từng trải trong thương trường, anh từ một người tay trắng, không nghề nghiệp trở thành một thương nhân sành sỏi giàu có.

Sau khi có được gia sản kếp xù, anh ta ngày càng nhớ mẹ, cũng bắt đầu hối hận về tuổi trẻ bông bột của mình. Đáng lý anh không nên bỏ mẹ ở nhà đi xa ngàn dặm nhiều năm không về. Vì vậy, anh quyết định trở về thăm mẹ. Vừa đến cổng làng, hỏi thăm cư dân anh biết được: Từ khi cha mất, người anh cậy thế có nhiều của, không chịu làm ăn, cả ngày rượu chè, trai gái. Kết quả 7, 8 năm sau thì tài sản cha để lại đã hết sạch, hiện tại trở thành một con người cùng quần nhất làng, ai cũng khinh rẻ. Còn mẹ của mình vì con cả như vậy, nên cả ngày rầu rĩ, tư lự, sức khỏe ngày một sa sút, gầy rộc, đã mất cách đây một năm.

Nghe đến đây, anh rơi lệ, vừa hối hận vừa cảm thương người cha của mình. Anh nghĩ, nếu như không có cái phần không có gì của cha để lại thì có thể bây giờ anh chẳng khác gì người anh của mình hôm nay.



Ông chủ cửa hàng ngũ kim

Thị trấn nọ có một cửa hàng ngũ kim, ông chủ đã hành nghề trên 20 năm, buôn bán rất chạy. Nhưng điều lạ lùng là đã hơn 20 năm trên thương trường ông không cần tính toán gì cả. Hóa đơn mua hàng ông bỏ trong hộp giấy, tiền ông bỏ trong két, phiếu bán hàng đến kỳ hay sắp đến kỳ thu nợ ông để trong ngăn kéo, rất tiện bề kiểm soát.

Một ngày chủ nhật, con ông là cử nhân kinh tế về thăm ông, nhìn thấy ông vẫn dùng phương pháp cổ hủ này để quản lý tài chính, liền nói với ông:

- Con thật không chịu nổi cách làm của cha. Cha làm như thế này làm sao mà tính được giá thành sản phẩm hay lợi nhuận? Con sẽ lập cho cha một hệ thống ghi chép hiện đại, giúp cha tính toán rất nhanh...

Không đợi con nói hết, ông ngắt lời nói:

- Con ơi! Con sống ở trong bụng cha rồi. Ông nội con là một nông dân, khi mất đi chỉ để lại cho cha một đôi giày và một chiếc quần đùi. Sau khi cha rời khỏi quê hương đến thị trấn này kiếm ăn, cần cù lao động mười mấy năm mới có được cửa hàng này. Và bây giờ cha đã có vợ, có ba con. Anh con là một luật sư, em gái con là biên tập viên, còn con là cử nhân đại học kinh tế. Cha và mẹ con đã được ở nhà lâu, còn có hai xe con, không nợ ai một xu.

Nói đến đây, ông nhìn con một lúc rồi nói tiếp:

- Cách tính toán của cha rất đơn giản. Cộng tất cả những thứ đã có trừ đi đôi giày và chiếc quần đùi, còn ra là lợi nhuận của cha.

Phương pháp của ruồi

Veice - Giáo sư sinh vật học trường Đại học Cornell Mỹ đã từng dùng ong và ruồi để làm thực nghiệm, rút ra được một truyện ngụ ngôn đầy ý nghĩa sâu sắc.

Ông lấy một bình pha lê có nắp đậy. Nắp có một lỗ thủng nhỏ. Ông cho 7, 8 con ong vào trong đó, đặt dưới bình pha lê một ngọn đèn cồn.

Sau một phút, ong phát hiện thấy khó khăn, liền tới tập bay tìm lỗ hổng để chui ra. Rất tự nhiên, chúng đều hướng vào phía ánh sáng ở dưới đáy bình, ra sức đâm đầu về phía đó để ra cho được. Chúng nó cố chấp tưởng đó là cửa có thể thoát thân. Nửa giờ sau, vì quá mệt và bị thương nặng, tất cả ong đều chết hết.

Nhà sinh vật học này lấy xác ong ra tiếp tục bỏ vào 8 con ruồi, rồi tiếp tục đốt đèn cồn. Lúc đầu thấy ánh sáng ở phía dưới, ruồi vẫn đâm thẳng về phía dưới tưởng đó là cửa ra. Nhưng ruồi chỉ đâm đầu về phía dưới 4, 5 lần, thấy không được liền bay ngang bay dọc, bay lên bay xuống, bay khắp mọi hướng để tìm lỗ chui ra.

Ba phút sau, có một con tìm được lỗ hổng ở nắp và sau đó 7 con khác đều ra được.

Nhà sinh vật học kết luận:

- Xem ra, bay dọc bay ngang, bay lên bay xuống so với chỉ biết đâm đầu xuống dưới, sáng suốt hơn nhiều.

Chỉ vì thiếu một cái đinh

Mấy trăm năm trước, diễn ra một cuộc chiến quyết định ai là người thống trị nước Anh. Nguyên Quốc vương Anh Richard đệ tam bị thất bại, còn nguyên nhân thất bại nói ra bất cứ ai cũng phải lắc đầu ngao ngán.

Trước ngày chuẩn bị chiến đấu, Richard đệ tam dặn người chăn ngựa chuẩn bị cho mình một con ngựa thật tốt. Nhưng vì người chăn ngựa này thiếu chu đáo, chưa đóng cẩn thận bộ móng chân ngựa đã dắt ngựa ra. Không ngờ vấn đề xảy ra lại ở chỗ không đóng chặt bộ móng chân ngựa này.

Cuộc chiến đấu trôi qua được 30 phút, mấy người lính của Quốc vương sợ quá bắt đầu bỏ chạy. Richard đệ tam phát hiện được liền cho ngựa đuổi theo để kêu gọi họ quay lại. Nhưng vừa chạy được mấy bước, bộ móng chân bị tụt ra, chiến mã chân bị đau liền khuỵu xuống. Richard đệ tam cũng bị té ra ngoài. Đúng lúc đó đối phương đã kịp thời bao vây bắt Richard làm tù binh.

Thiếu một cái đinh, rơi bộ móng sắt.

Rơi bộ móng sắt, một chiến mã bị thương.

Một chiến mã bị thương, làm ngã một thống soái.

Một thống soái ngã, làm cho chiến dịch bị thua.

Một chiến dịch bị thua, cả một nền thống trị bị sụp đổ.

Câu nói được lưu truyền đến nay ở nước Anh chính là từ chiến dịch này mà có.

Tất cả mọi tổn thất đều chỉ vì thiếu một cái đinh. Bao nhiêu năm nay, câu chuyện này vẫn là tiếng chuông cảnh tỉnh mọi người, nhắc nhở mọi người: Những sai sót nhỏ có thể dẫn đến tai họa lớn.

Mẹ tôi và tôi

Năm tôi 1 tuổi, mẹ tôi phải đi làm, không có thì giờ trông tôi. Đêm nào tôi cũng khóc khiến cho mẹ tôi không ngủ được, có đêm thức đến sáng.

Năm tôi 3 tuổi, sức khỏe của tôi rất yếu, ăn rất kém. Mẹ tôi hết sức lo lắng cho tôi, chăm chút ba bữa ăn cho tôi từng li từng tí nhưng tôi vẫn chẳng chịu ăn. Có bữa mẹ phải mất hai tiếng mới bón hết cơm cho tôi.

Năm tôi 6, 7, 8 tuổi, hằng ngày mẹ tôi đưa tôi đi học, mong tôi chăm chỉ học hành nhưng tôi lại thường giấu xem truyện tranh ở lớp.

Năm tôi 9 tuổi, mẹ tôi phải tiết kiệm chi tiêu để có thể mua cho tôi quần áo, giày dép mới. Tôi luôn cho rằng những cái của mình không bằng các bạn nên hay khóc đòi mẹ.

Năm tôi 15 tuổi, mẹ tôi muốn đến ký túc xá thăm tôi nhưng tôi sợ người ta chê mẹ tôi xấu nên tôi không muốn cho mẹ tôi đến.

Năm tôi 16 tuổi, mẹ tôi luôn nhắc tôi phải học tập cẩn thận để thi vào cấp 3, nhưng tôi đều bỏ qua, bắt đầu nghĩ tới chuyện yêu đương.

Năm tôi 19 tuổi, mẹ tôi mua cho tôi một áo bông để mặc cho ấm, nhưng vì nó quá thô cho nên tôi vẫn xếp chặt dưới đáy hòm.

Năm tôi 23 tuổi, mẹ tôi hi vọng sau khi tốt nghiệp đại học tôi tìm một chỗ gần nhà công tác, nhưng tôi như chim sổ lồng bay đến tận phương nam xa nhà hàng ngàn cây số.

Năm tôi 24 tuổi, mẹ tôi nói trong điện thoại rằng mẹ bị ngứa ở chân, vào mùa hè rất khó chịu. Lúc đầu tôi định đưa mẹ tôi vào Nam ở để chữa bệnh nhưng sợ tốn kém nên lại thôi.

Năm tôi 25 tuổi, mẹ tôi dò hỏi tôi tình hình bạn trai như thế nào, tôi không chịu được liền nói thẳng ra với mẹ tôi: “Tiêu chuẩn của con khác mẹ rất xa”.

Năm tôi 26 tuổi, mẹ bỏ ra hết cả tiền lo đám cưới cho tôi, còn nắm chặt hai tay tôi, nhưng tôi gạt tay ra, cùng với chồng tôi đến nơi xa ngàn dặm ở nước ngoài làm ăn.

Năm tôi 27 tuổi, mẹ tôi điện hỏi tình hình con cái ra làm sao, còn nói sẵn sàng giúp đỡ tôi chăm sóc cháu. Tôi nói: “Không cần! Mẹ không thể dạy cháu tiếng Anh”.

Năm tôi 33 tuổi, mẹ tôi thông báo sức khỏe của mẹ tôi không được khỏe, mong tôi về nhà một lần. Nhưng tôi bảo, thời gian này con rất bận.

Năm tôi 35 tuổi, cha tôi gọi điện thoại, có việc khẩn cấp con về ngay. Tôi hỏi lại việc gì? Cha tôi nói: “Mẹ khó qua rồi”.

Lúc này, đầu tôi như nổ tung, tôi khóc, tôi kêu, tôi la, tôi hét, tôi than...

Mọi chuyện đã quá muộn rồi, hối hận cũng đã không kịp nữa.

Chuột túi và lưới thép

Vườn thú vừa đưa về một con chuột túi. Người quản lý cho nó ở trên bãi cỏ rộng, xung quanh có lưới thép vây kín, lưới cao độ 1 mét.

Sáng hôm sau, người quản lý ra xem định cho nó ăn thì thấy chuột túi đã ngất ngưỡng trên cành cây bên ngoài. Người quản lý nghĩ rằng, chắc là lưới thép quá thấp, nên đã vây thêm một vòng nữa cao đến 2 mét, sau đó lại nhốt chuột túi vào.

Sáng ngày thứ 3, người quản lý lại thấy chuột túi đã ở bên ngoài rồi vì vậy lại tăng độ cao lên 3 mét, rồi lại nhốt chuột túi bỏ vào.

Kết quả đến ngày thứ 4, vẫn vậy, chuột túi vẫn chui ra ngoài được. Người quản lý cảm thấy đau đầu, không có lẽ không có cách nào nhốt được con chuột túi này chẳng?

Chính vào lúc này, con hươu sao, người bạn láng giềng của chuột túi thò đầu ra hỏi chuột túi:

- Theo kinh nghiệm của bạn, thì lưới thép phải cao bao nhiêu mới nhốt được bạn?

Chuột túi trả lời:

- Điều này tôi cũng không biết. Có lẽ là 5 mét, 10 mét, có khi là 100 mét vẫn không nhốt nổi tôi, nếu người quản lý quên mất đóng chốt cổng thép.

Triệt để giác ngộ

Ông là một điển hình của người chỉ biết bo bo giữ của, sống một cuộc sống vô cùng keo kiệt, bủn xỉn. Tài sản của ông ngày một tăng lên, chạm mốc 100 triệu đô la. Nhưng theo đó, ông cũng một ngày một già yếu.

Một ngày nào đó, tử thần đột ngột xuất hiện, tuyên bố sẽ thu hồi sinh mệnh của ông.

- Trời ơi! Tôi đâu đã được hưởng thụ cuộc đời. Cả đời tôi, ngoài kiếm tiền ra chưa hưởng thụ được gì hết. Chưa được ăn sơn hào hải vị, chưa được mặc áo tơ lụa gấm the, chưa được ở lâu sơn gác tía, thậm chí vì quá tiết kiệm nên đã mang tội với cháu con.

Ông ta khóc lóc thảm thiết, kêu khổ như vậy với tử thần, sau đó cầu xin:

- Xin tử thần cho phép tôi sống thêm một năm, để hưởng thụ cuộc đời.

Tử thần tàn nhẫn vô tình nói:

- Không được.

Ông ta cố nài van xin:

- Tôi sẽ để 1 phần 10 của cải biếu tặng tử thần.

Tử thần vẫn nhắc lại:

- Không được.

Ông giữ của nghĩ tử thần chắc là chê ít nên đã tăng thêm nói:

- Thế thì 1 phần 5 có được không?

- Không! Không!

- 1 phần 3 vậy, hay 1 phần 2 cũng được?

Tử thần gắt lên:

- Bao nhiêu cũng vô dụng, số tử của ông đã điểm rồi, mau đi cùng ta.

Ông giữ của hoảng hốt vội nói:

- Đổi toàn bộ tài sản cũng được, xin cho tôi sống thêm một thời gian.

Tử thần vẫn kiên quyết từ chối.

Ông giữ của vô cùng thất vọng khóc lóc, đưa ra yêu cầu cuối cùng:

- Vậy hãy cho tôi sống thêm một phút, tôi muốn viết một di chúc.

Lần này tử thần đồng ý.

Ông giữ của tay run run, viết một dòng như thế này: “Con cháu muôn đời xin nhớ kỹ, của cải không mua nổi sự sống một ngày”.



Đem mũ ném qua tường rào

Sự nghiệp vừa mới khởi sắc, Xư-nát đã gặp phải không ít khó khăn. Bị áp lực quá lớn, anh liền tìm đến cha hy vọng cha cho anh một vài lời khuyên.

Cha anh đã kể cho anh một câu chuyện khi ông còn nhỏ. Cha anh nói:

- Khi còn nhỏ cha là một đứa trẻ rất nghịch ngợm, có thể nói là ngỗ ngáo nữa, thường xuyên đến vườn cây của ông bà nội ăn trộm hoa quả. Về sau, ông bà nội thấy mất nhiều quá, xây một bức tường rào rất cao, còn xây một cổng có người gác. Dẫu cho như vậy cũng không ngăn nổi cha. Vì không kể như thế nào, cha vẫn nghĩ ra được cách vượt tường rào. Bí quyết của cha là: Khi cha thấy không thể lách qua cổng gác được, thì cha không ngại gì mà không vút mũ qua tường rào. Làm như vậy sẽ khiến cha tìm mọi cách để vào lấy chiếc mũ đồng thời hái được quả. Cho nên lần nào cha cũng thành công.

Sau khi lớn lên, cha không còn lặp lại hành động ngỗ ngáo ấy nữa, nhưng việc đó đã hình thành một bài học: Một khi con đối mặt với bức tường cao khó vượt qua, nếu cứ lè mề do dự thì coi như con đã cắt đứt con đường tiến lên. Nghĩ được như vậy, con sẽ tập trung toàn bộ tinh lực vào chỗ làm thế nào để cho thành công mà không phải ở chỗ thất bại. Chỉ trong tình hình như vậy, con mới suy nghĩ ra được phương thức, phương pháp.

Chính nhờ vào bài học này, mà cha một mình thân cô thế cô, dám bỏ nhà ra đi đến Chicago, khắc phục chuyện tiền không một xu dính túi, bạn hữu không có một người, việc làm không có, đủ mọi khó khăn, thế mà đã lập nên được sự nghiệp như ngày nay, khiến cho cả nhà ta sống cuộc sống giàu có khá giả.

Đúng như vậy con ạ! Một khi đem mũ vút vào phía trong tường cao, con người ta có thể làm tiêu tan mọi lo lắng, đưa toàn lực vượt qua tường. Cũng có thể nói, có vút mũ qua bên kia tường rào, con người ta mới vắt óc suy nghĩ phương pháp vượt qua tường rào. Cho nên khi cảm thấy việc gì khó giải quyết, khó hoàn thành, con đừng ngại gì mà không vút mũ qua tường rào.

Trả công ngoài ý muốn

Napoleon Hill⁽⁸⁾ là giáo sư chuyên nghiên cứu về thành công học. Ông đi diễn giảng khắp nơi trên thế giới nhưng có lẽ lần diễn giảng ở một học viện là lần không thể quên được.

Lúc đó, ông chỉ là một Tổng biên tập không nổi danh lắm nhưng lần diễn giảng này, ông được nhiệt liệt hoan nghênh vô bờ vô bến chưa từng có bao giờ. Chẳng những là bất ngờ mà còn làm cho ông cảm động vô cùng. Vì vậy, sau khi diễn giảng kết thúc, ông từ chối nhận 100 đô la tiền thù lao, hơn nữa nói rằng mình đã có nguồn thu khác.

Sáng ngày hôm sau, Viện trưởng Học viện này tổ chức một cuộc họp toàn thể học trò, tuyên bố cho học trò biết khoản từ chối ngoài ý muốn này. Viện trưởng cảm động nói:

- Tôi chủ trì Học viện này đã hơn 20 năm, đã mời không biết bao nhiêu học giả đến diễn giảng, nhưng cho đến hôm qua, tôi mới thấy một người từ chối nhận tiền thù lao. Vị diễn giảng này là tổng biên tập một tạp chí có tiếng toàn quốc. Tôi đề nghị mỗi một em học trò chúng ta nên đặt mua tạp chí này. Bởi vì, với con người như vậy làm tổng biên tập, nhất định có nhiều mỹ đức và năng lực. Tôi nghĩ, ưu điểm của tổng biên tập này là ưu điểm mà các trò về sau khi vào đời phải dùng đến.

Không lâu sau, tạp chí của Napoleon Hill nhận được một giá trị lớn hơn 6000 đô la tiền đặt báo. Số tiền này phần lớn do các trò học trò của Học viện này bỏ ra. Và hai năm sau, cũng chỉ những em học trò Học viện này và bạn bè của họ đã đặt tạp chí này lên đến 50000 đô la.

Thực ra Napoleon Hill từ chối nhận nhuận bút năm ấy không phải vì mục đích “muốn ăn cá thả câu dài”, mà kết quả được như vậy là hoàn toàn ngoài dự liệu của ông.

Nhưng chân lý không hi vọng trả công, ngược lại được trả công nhiều hơn đã làm cho chúng ta thấm thía được một điều. Đó là người ta kính phục nhất, tôn trọng nhất, khát vọng báo đáp nhất là những người có mỹ đức, có thanh danh tốt đẹp, không kể họ là vĩ nhân hay là người thường.

Qua việc làm của Napoleon Hill, các nhà kinh tế học đã xây dựng định luật vàng Hill's.

Con chó và cái bát

Một người buôn đồ cổ đi qua cửa hàng ở một thị trấn nhỏ, nhìn thấy trước cửa hàng có treo một tấm biển: “Ở đây có bán chó”. Dưới biển có một cái bát đựng thức ăn cho chó.

Đối với chó, người buôn đồ cổ chẳng có hứng thú gì, nhưng khi thấy cái bát thì mắt như sáng ra: Đây là cái bát cổ, rất hiếm thấy, là báu vật thời đầu nhà Tống. Thấy thích quá, người buôn đồ cổ như muốn reo lên, nhưng rồi trấn tĩnh lại được ngay, nghĩ: Một báu vật quý như thế này, mắt người bình thường cũng có thể phát hiện ra. Tại sao chủ nhân của nó lại ngờ nghệch đến thế. Tại sao không cất đi mà lại dùng đựng thức ăn cho chó. Xem ra chỉ có một nguyên nhân là không biết hay đầu óc lú lẫn. Vậy tại sao mình không nhân cơ hội này hỏi mua với giá rẻ.

Nghĩ đến đây, người buôn đồ cổ đến trước mặt chủ quán, ngồi xuống vuốt ve lông con chó. Sau mấy phút, giả bộ tỏ ra thích thú con chó này lắm, liền hỏi chủ quán:

- Bao nhiêu tiền con chó này?

Chủ quán bảo:

- 100 đồng

Người buôn đồ cổ lấy 100 đồng ra đưa chủ quán, sau đó ôm chó đi. Đi một đoạn liền quay lại, nói với chủ quán:

- Thôi! Ông bán cho tôi cái bát này luôn, tôi trả thêm tiền.

Nói xong, cúi xuống cầm lấy bát. Chủ quán vội vàng từ chối ngay, nói:

- Không bán đâu, không bán đâu! Nhờ cái bát này trong ba ngày qua tôi bán được 10 con chó đấy!

Trâu thi với sẻ

Mùa hè nóng bức, một con trâu mộng đang ngâm mình dưới nước. Bỗng nhiên nghe mấy tiếng “chéo, chėjo”, một chim sẻ từ đâu bay đến đỗ trên một cành cây cạnh sông.

Chim sẻ liền bắt chuyện với trâu:

- Xin chào bác trâu! Bác vẫn khỏe chứ?

Trâu ngẩng đầu, trả lời:

- Bác vẫn khỏe, thế cháu đến đây có việc gì?

Chim sẻ đáp:

- Cháu đến để uống nước.

Nghe chim sẻ nói vậy, trâu cười, nói:

- Cháu nhỏ tí xíu như vậy, dùng hết bao nhiêu nước mà phải uống nước sông. Tìm chỗ nào nhỏ nhỏ uống một tí là xong thôi mà.

Chim sẻ nói:

- Bác không biết thôi, cháu uống nước nhiều hơn bác đấy!

Trâu cãi lại:

- Không thể như thế được!

Chim sẻ nói:

- Nếu không tin, hai bác cháu ta thử tài. Bác uống trước, cháu uống sau, xem thử ai uống nhiều nước nhất.

Trâu nghe xong, không nói lời nào, đưa mõm vào nước, mở to uống một hồi. Nhưng không kể đã uống bao nhiêu, mực nước sông vẫn không thấy hạ xuống. Sau một lúc, bụng trâu to phình hơn cái trống đại quá cỡ, trâu không dám uống nữa.

Đến lượt chim sẻ bay xuống, là bên mép nước, chúi mỏ xuống nước, chưa đầy mấy phút sau, mực nước sông rõ ràng thấp dần.

Trâu lấy làm lạ, khen:

- Cháu thật giỏi, té ra cháu uống được nhiều nước hơn bác, ghê thật.

Trâu kinh ngạc quá, nhưng trâu vĩnh viễn không thể nào biết được, lúc chim sẻ chúi mỏ vào nước sông, chính là lúc thủy triều đang xuống.

Chọn lựa của người con

Một phú thương cùng nô bộc chở hàng đi bán ở một tỉnh khác. Giữa đường, không may phú thương lâm bệnh nặng, khó qua khỏi. Phú thương biết mình không thể nào gặp được đứa con duy nhất của mình để nói rõ về quyền thừa kế tài sản. Cuối cùng ông quyết định để lại một di chúc như sau: “Tất cả tài sản đều giao cho La-mác thừa kế (La-mác là tên của nô bộc đi theo). Nhưng trong số tài sản nếu có một thứ nào đó mà con ta thích thì giao cho nó nhưng chỉ được một thứ mà thôi”.

Sau khi phú ông chết, nô bộc La-mác cầm di chúc trong tay, cảm thấy mừng vô hạn như được vận may hiếm có. Nó vội thu xếp hàng hóa và tiền bạc quay về nhà báo tang. Nói rõ đầu đuôi rồi đưa di chúc cho tiểu chủ nhân. Người con xem xong không nói gì chỉ biết gào khóc thương xót người cha đột tử.

Làm xong việc tang, người con mới bàn tính đến chuyện mình bây giờ phải làm thế nào đây. Người con biết cha viết di chúc như vậy khẳng định là có một ý gì rất kín đáo và sâu sắc nhưng không thể nào đoán ra được, liền tìm đến một cụ già rất thông minh giải đáp hộ. Cụ già nghe rõ đầu đuôi, nói với tiểu chủ nhân:

- Từ di chúc có thể thấy cha cháu rất thông minh và cũng rất yêu cháu.

Anh liền hỏi:

- Thế thì bây giờ nên chọn thứ gì?

- Vấn đề này ông không thể trả lời trực tiếp cho cháu được, bởi vì ông không thể quyết định thay cháu được. Nhưng ông có thể nói rõ cho cháu biết chủ ý của cha cháu. Cha cháu nghĩ như thế này: Nếu mình chết đi, con không có bên cạnh, nô bộc có thể cướp hết tài sản rồi trốn đi, đến việc tang cũng không báo cho cháu biết. Cho nên phải giao toàn bộ tài sản cho nô bộc. Chỉ có như vậy, nô bộc mới bảo quản đầy đủ tài sản và với thời gian nhanh nhất về báo cho cháu việc này. Nhưng sau đó cha cháu lại nghĩ: Mình vất vả cả đời kiếm được chừng ấy tài sản, không lẽ giao hết cho nô bộc. Cho nên cha cháu mới thêm câu sau cùng: Cháu có thể tùy ý chọn một thứ, hơn nữa để vỗ về nô bộc, cha cháu chỉ cho phép cháu chọn một thứ mà thôi.

Anh liền nói:

- Cụ phân tích rất đúng nhưng cháu vẫn chưa hiểu rõ bước đi sau này nên như thế nào, chọn thứ gì đây?

Cụ già thấy anh không thông minh gì cả, cười nói với anh:

- Cháu đừng quên, người nô bộc này cũng là một trong những tài sản của cha cháu đấy.

Cuối cùng anh mới ngộ ra, tuyên bố chỉ chọn một thứ là La-mác, nô bộc của cha anh.

Hiệu ứng con ve

Năm 1860, khi Lincoln tranh cử tổng thống Mỹ, thì Salmon Chase là đối thủ cạnh tranh nặng ký nhất của ông.

Salmon Chase, một tỷ phú giỏi giang, sáng suốt nên rất coi thường thành phần xuất thân của Lincoln.

Cho rằng chủ nhà trắng không thể thuộc ai khác mà phải thuộc về ông. Cho đến khi cạnh tranh kết thúc, Lincoln trúng cử tổng thống, Salmon Chase không cam tâm, vẫn bằng mọi cách theo đuổi cho được chức vụ tổng thống kỳ sau.

Điều mọi người không ngờ tới là, đối tượng coi mình là đối thủ lại được Lincoln mời làm Bộ trưởng Bộ tài chính. Điều này không những khiến quan chức nhà trắng lấy làm lạ mà đến ngay Salmon Chase cũng thấy bất ngờ. Họ khuyên Lincoln không nên như thế vì Salmon Chase là đối thủ của mình, hơn nữa Salmon Chase không ưa gì mình, bổ nhiệm ông ta không khác gì đóng đinh vào ghế ngòi, làm sao ông ta để yên cho mình được.

Lincoln không giải thích gì nhiều, chỉ kể một câu chuyện như sau:

- Tôi sinh trưởng ở nông thôn, khi còn nhỏ đã biết được một loại côn trùng hút máu ngựa, bò mà nông dân thường gọi là con ve. Có một lần, tôi và em tôi đang cày đất trồng ngô. Em tôi cầm cày, tôi dắt ngựa đi trước. Con ngựa này rất lười biếng không chịu đi, làm cho tôi phải kéo rất mệt. Đang lúc chúng tôi không biết làm thế nào, bỗng nhiên con ngựa kéo chạy rất nhanh, đến mức tôi cầm dây theo sau vẫn không kịp. Đến cuối đường cày, tôi mới hiểu được tại sao lại như vậy. Nguyên ra là có một con ve đang hút máu phình to ở chân ngựa. Tôi thương con ngựa nên lấy que gạt con ve ra và giết luôn. Không ngờ em tôi quát lên: "Tại sao anh lại giết nó, chính nhờ nó mà ngựa đi nhanh như vậy đấy".

Tiếp đó, Lincoln giải thích thêm:

- Hiện nay đúng là đang có con ve bám chặt vào chân Salmon Chase. Chỉ cần nó khiến cho Salmon Chase chạy thật nhanh, chạy không ngừng thì tôi cần gì giết con ve này. Hơn nữa Salmon Chase đối với tôi cũng như là con ve vậy. Salmon Chase càng ở gần tôi càng thôi thúc tôi tốt hơn. Và như vậy, tôi làm sao lại bỏ rơi Salmon Chase.

Bài học cuối cùng

Học sinh sắp tốt nghiệp, thầy hiệu trưởng đến lớp giảng cho các trò bài học cuối cùng.

Đứng trên bục giảng, thầy lấy phấn vẽ một đường thẳng, sau đó hỏi các trò:

- Có em nào không động đến đường thẳng này mà làm được cho nó ngắn lại không?

Vấn đề được nêu ra, cả lớp đã láo nháo, xì xào bàn tán:

- Bản thân của vấn đề đã mâu thuẫn rồi, không động đến nó, sao làm cho nó ngắn lại được?

- Sao thầy hiệu trưởng lại có thể sai đến mức này?

- Hình như mình đã nghe được câu hỏi này ở đâu nhưng quên mất đáp án rồi.

Các trò đua nhau nói rõ ý mình nhưng không có em nào nghĩ ra được đáp án, vẫn nhất trí với nhau là thầy hiệu trưởng ra sai đề.

Một học trò láu cá hơn, tinh nghịch nói với vẻ bông đùa:

- Trừ phi thần tiên giáng trần mới có thể làm ngắn lại đường thẳng này mà không động đến nó.

Thầy hiệu trưởng liền nói:

- Thần tiên đây chính là các trò đấy. Các trò suy nghĩ kỹ là có thể làm được. Đúng! Đúng là các trò có thể làm được.

Thầy hiệu trưởng vừa nói vừa quay mình vẽ dưới đường thẳng kia một đường thẳng dài hơn, sau đó nói với các trò:

- Bây giờ các trò xem, đường thẳng trên không phải đã ngắn đi đó sao!

Các trò vỗ tay hoan hô, nói:

- Đúng, đúng, đúng!

Lúc này thầy hiệu trưởng nhẹ nhàng nói:

- Đường thẳng trên là người khác, đường thẳng dưới là mình, chính là các trò. Các trò nhìn rõ chưa? Chỉ có nghĩ cách biến đường thẳng của mình dài ra mới có khả năng làm ngắn đường thẳng của người khác.

Ai thành công hơn?

Đây là cuộc họp nhằm động viên cổ vũ các nhà từ thiện. Hầu hết người đến đây nghe nói đều là những người làm ăn khá giả, đóng góp những khoản tiền rất lớn, trong số họ người ít nhất là 100 triệu đồng.

Dưới ánh đèn nê-ông đủ màu sắc, một triệu phú đang cùng trao đổi với bạn bè mới quen biết. Bỗng nhìn thấy ở góc hội trường có một người đang trầm mặc, không có ai nói chuyện cùng. Ông liền cầm cốc rượu đến bắt chuyện.

- Xin chào anh! Anh cũng là khách đến dự hội nghị này?

Người này nhìn ông, lễ phép nói:

- Vâng!

Nhà triệu phú nói:

- Thế thì chúng ta có thể làm quen với nhau. Xin hỏi hiện nay anh đang làm gì?

Người này trả lời:

- Tôi làm phóng viên một tờ báo, phụ trách một chuyên mục.

Nhà triệu phú kinh ngạc, nói:

- Thế anh cũng là người thành công rồi. Được mời tham gia hội nghị này chắc đóng góp của anh không dưới 100 triệu.

Phóng viên trả lời:

- Không! Tôi chỉ đóng góp có 5 triệu.

Nhà triệu phú lại ngạc nhiên hơn, nói:

- Chỉ thế sao?

Tiếp đó nhà triệu phú tỏ thái độ coi thường, cười mỉa mai nói:

- Tôi tưởng anh là nhân sĩ giàu có nhất, ai ngờ chỉ là người đóng góp có 5 triệu.

Phóng viên nói:

- Tôi đương nhiên là nhân sĩ thành công nhất. Tôi tuy đóng góp có 5 triệu nhưng là một nửa tài sản vốn liếng của tôi dành dụm được. Còn ông, ông đóng góp 100 triệu nhưng chỉ bằng 1/100, 1/1000 tài sản của ông. Cứ so sánh thì biết, ai nên là nhân sĩ thành công nhất. Ai có tư cách dự hội nghị này hơn.

Nghe phóng viên nói vậy, nhà triệu phú không nói được lời nào, đành quay về vị trí cũ.

Nhận rõ ưu điểm của mình

Anh chỉ là một thanh niên con nhà nghèo, đã thất nghiệp mấy năm. Hơn nữa cũng không có sở trường gì nên không tìm được một công việc thích hợp.

Một hôm cha anh bảo anh đến Paris tìm người bạn cũ, nhờ ông ấy giúp may ra có thể tìm được việc gì đó cho anh kiếm sống.

Lúc đó anh không hề biết việc ấy đã thay đổi số phận của anh.

Dưới đây là đối thoại của anh với người bạn của cha anh trong buổi chiều gặp nhau lần đầu:

- Trình độ toán học của cháu ra sao?

Bạn cha anh hỏi.

Anh lắc đầu, tỏ vẻ chẳng ăn thua gì, nói:

- Kém lắm!

- Thế môn lịch sử có khá không?

Anh cũng lắc đầu nói:

- Cũng kém lắm!

- Thế có hiểu gì về pháp luật không?

Anh trả lời:

- Không biết gì cả!

Bạn cha anh liên tiếp nêu ra bảy, tám vấn đề nữa, sau đó hỏi anh có hiểu biết gì về những vấn đề này không. Anh đều trả lời không biết. Hơn mười câu hỏi anh đều không trả lời được, nếu hỏi tiếp chắc anh cũng không trả lời được, nên bạn cha anh đã thay đổi phương thức, hỏi anh:

- Vậy cháu có ưu điểm gì hãy kể ra?

Anh e thẹn trả lời:

- Cháu cũng không có ưu điểm gì cả.

Bạn cha anh thở dài, nói:

- Vậy cháu ghi địa chỉ của cháu vào tờ giấy này, nếu bác xin được việc gì thì bác còn biết mà báo cho cháu.

Anh bắt đầu viết địa chỉ của mình rồi đưa cho bạn cha anh. Bạn cha anh vô cùng ngạc nhiên, tỏ vẻ hết sức mừng rỡ, nói:

- Cháu bảo cháu không có ưu điểm gì, nhưng chữ viết đẹp thế này là một ưu điểm rồi đó cháu ạ.

Anh liền nói:

- Đây cũng là ưu điểm ư? Thưa bác.

Bạn cha anh khẳng định:

- Đúng! Đây đúng là ưu điểm của cháu. Cháu không nên chỉ có một mộng tưởng tìm một việc làm để kiếm miếng ăn. Cháu đã viết đẹp như thế này thì cháu có thể viết văn rất hay. Viết văn rất hay cháu có thể viết sách. Đã viết được sách thì cháu có thể trở thành nhà văn.

Theo logic đó, anh tự nhiên thấy con đường tư duy được rộng mở, nhìn thấy rõ được ưu điểm

của mình.

Nhiều năm sau, anh tuy không có một sở trường nào, đã nhờ tự viết báo rồi viết văn, viết được tác phẩm kinh điển nổi tiếng thế giới. Anh là Alexandre Dumas, một nhà văn vĩ đại của nước Pháp, được mọi người dân Pháp biết tiếng.

Khác nhau giữa có lòng tin và không có lòng tin

Có hai anh em sinh đôi nọ, từ nhỏ đã phải sống trong một hoàn cảnh vô cùng bất hạnh. Tất cả những điều này đều tại người cha thiếu trách nhiệm với vợ con. Hễ ông kiếm được tí tiền liền đổ vào quán rượu hết, về sau lại còn nghiện ma túy đến mức không cai nổi. Một hôm người cha lên cơn nghiện, không có tiền mua thuốc liền hỏi vợ. Vợ kiên quyết không đưa cho ông, trong cơn điên cuồng người cha đã đánh chết vợ, người mẹ của hai em sinh đôi này. Cuối cùng người cha phải vào tù.

Đáng thương cho hai em, mất mẹ, cha lại rơi vào cảnh tù tội, không kể sinh nhai, buộc phải lang thang đầu đường xó chợ. Và về sau dần dần lớn lên, đều xin được việc vào làm công trong một xí nghiệp.

Đã tưởng cùng hoàn cảnh như nhau, chúng nó sẽ có cuộc sống giống nhau nhưng ngược lại hoàn toàn khác nhau.

Người anh thì giống hệt như bố, cũng nghiện rượu, nghiện ma túy, nên thường có tính ăn cắp, lừa dối đồng nghiệp, lừa dối dân làng. Cuối cùng cũng phạm tội giết người phải vào trại giam.

Người em thì rượu không uống, không nghiện ma túy, tích cực lao động, trở thành một nhân viên bán hàng của một công ty lớn, có gia đình hạnh phúc.

Khi phóng viên đến phỏng vấn hai anh em này, không ngờ trả lời của hai anh em hoàn toàn giống nhau:

- Với người cha như vậy, em còn cách nào khác hơn.

Nhưng cách giải thích của hai anh em đều khác nhau. Người anh nói:

- Đời em, trời sinh ra đã nhiễm phải tính nghiện rượu, nghiện ma túy, lừa người, cướp của. Những điều này đã khiến em không thể khống chế nổi.

Còn người em nói:

- Em không còn một hi vọng nào nữa, chỉ biết dựa vào bản thân em thôi. Nếu không, em cũng sẽ đi theo cùng một con đường mà bố em đã đi.



Sức mạnh của niềm tin

Tác giả nổi tiếng người Mỹ - Napoleon Hill, có đứa con trai khi sinh ra đã không có hai vành tai. Điều này khiến cho việc nghe nói của đứa trẻ là việc không thể. Nhưng giáo sư là người thường truyền cho mọi người về lòng tin thành công không tin như vậy. Giáo sư không đầu hàng, luôn tin tưởng vào sức mạnh của niềm tin. Cho nên, khi con còn ẵm trong tay, mỗi ngày giáo sư đều ghé sát vị trí tai con, truyền cho con âm thanh khích lệ:

- Con rất cừ, con là người xuất sắc nhất trong vũ trụ, có một không ai trong thế gian.

Không kể con có nghe được hay không, lúc nào rồi, nhất là về đêm đều không ngừng truyền vào tai con niềm tin và hi vọng. Ngoài ra, giáo sư yêu cầu cả nhà không ai được xem đứa trẻ này là đứa trẻ tàn tật. Không được đối xử với nó như trẻ tàn tật mà phải đối xử với nó như tất cả đứa trẻ khác.

Đến tuổi vào lớp một, giáo sư bỏ ngoài tai mọi dị nghị, không cho con vào lớp giáo dục đặc biệt, mà kiên trì cho con cùng học với các bạn bình thường.

Mặc dù điều đó đã khiến cho con của Napoleon Hill gặp nhiều khó khăn trong học tập hơn bình thường. Nên để khắc phục, giáo sư luôn giữ vững thời khóa biểu bồi dưỡng con hằng ngày, kể tai nói cho con nghe để rèn luyện năng lực nghe nói.

Nhiều năm sau, nhờ sự nhẫn nại và niềm tin của giáo sư, đã mang lại một kết quả vô cùng mỹ mãn. Con giáo sư đã khắc phục được mọi khó khăn trong học tập, nghe nói thuận lợi, giao lưu bình thường với mọi người.

Cuối cùng thật tuyệt vời đứa trẻ đó đã đỗ vào đại học.

Thí nghiệm thành bại

Một thầy giáo dắt 10 em học trò vào một phòng đặc biệt tối om, sau đó nói với các trò:

- Hôm nay chúng ta ở trong phòng này làm thí nghiệm. Trước hết yêu cầu các trò theo hướng dẫn của thầy đi sang phía bên kia phòng.

Nói xong, thầy giáo cầm tay một học trò đi trước, các trò lần lượt cầm tay nhau theo sau, cẩn thận đi từng bước một trên một tấm ván hẹp. Đợi các trò đi qua phía bên kia phòng, thầy giáo mới bật đèn mờ lên. Trong nháy mắt, các trò đều tỏ vẻ hết sức kinh sợ hét lên âm ỉ. Nguyên do giữa phòng có một hầm sâu, ở dưới thả rất nhiều rắn độc. Có con cuộn tròn, có con phồng má vươn đầu thè lưỡi ra ngoài. Trên hầm đặt một tấm ván hẹp, vừa rồi các trò đi qua là đi qua tấm ván này.

Lúc này, thầy giáo hỏi:

- Trong các trò, bây giờ có em nào đồng ý đi qua một lần nữa?

Không em nào trả lời. Một lúc lâu có hai em mạnh dạn đồng ý. Em thứ nhất đi rất chậm so với lúc ban đầu, cuối cùng rồi cũng đi qua được. Em thứ hai đi vài bước đã run lên, liền ngồi xuống bò qua tấm ván.

Hai em đi qua phía bên kia phòng, thầy giáo liền bật một đèn nữa. Cả phòng sáng rực lên. Đến lúc này các trò mới phát hiện dưới tấm ván có một lưới bảo hiểm, vì ánh đèn mờ nên không ai nhìn thấy.

Lúc này thầy giáo lại hỏi:

- Có em nào dám đi qua tấm ván này không?

Có ba em đồng ý đi qua.

Còn lại 5 em, thầy giáo hỏi:

- Tại sao các trò không dám đi qua?

Các trò trả lời:

- Dạ thưa thầy, tấm lưới kia chắc gì đảm bảo được an toàn.

Thầy giáo mỉm cười nói với các trò:

- Thất bại tất nhiên là có lí do từ việc sức lực kém cỏi hay năng lực chưa đủ, nhưng nguyên nhân chủ yếu là thiếu niềm tin. Cho nên chưa làm đã sợ hãi lo lắng thì làm sao mà không thất bại.

Quá trình hưởng thụ thành công

Con người này luôn luôn cho rằng mình là người chẳng may mắn gì. Từ nhỏ đến lớn, dù có nỗ lực phấn đấu theo một mục tiêu nào cũng không có được thành công. Qua mấy chục năm sống trong thất bại, cuối cùng anh cảm thấy trời thật bất công. Vì vậy anh quyết định đi tìm thượng đế, hỏi cuối cùng phải làm như thế nào mới được thành công.

Anh vượt qua muôn đèo núi đến một con sông lớn, gặp được một ông lão đang câu cá. Anh liền hỏi:

- Thưa cụ! Cụ có biết thế nào được gọi là thành công? Từ trước đến nay cháu chưa từng được nếm mùi vị thành công như thế nào cả. Cháu thực sự muốn thưởng thức.

Ông lão nhìn anh, liền đưa cần câu cho anh, bảo anh câu cá. Đợi khi anh câu được một con cá, ông lão mới nói:

- Ngày nào cũng câu được cá, như vậy anh đã thành công rồi.

Anh vẫn thấy chưa thỏa mãn về câu trả lời của ông lão. Anh lại đi tiếp, đi hơn một tháng nữa, vượt qua mấy con sông, lại đến rừng núi. Anh nhìn thấy bác thợ săn đang đi săn ở trong rừng, liền hỏi:

- Anh có thể cho tôi biết làm như thế nào mới được thành công?

Người đi săn chỉ vào một con vật trong lồng, nói:

- Ngày nào cũng săn bắt được dã thú. Đó là thành công.

Anh vẫn chưa thỏa mãn về câu trả lời của người đi săn, lại đi tiếp. Vượt qua bao rừng sâu, xuyên qua sa mạc, cuối cùng anh tìm được thượng đế. Anh liền vội vàng hỏi thượng đế:

- Kính thưa thượng đế! Cho con xin hỏi thế nào là thành công?

Thượng đế trả lời:

- Giống như con đó, là thành công rồi.

Anh không hiểu, hỏi lại:

- Giống như con ư?

Thượng đế hiền từ trả lời:

- Đúng! Con ơi? Con đi qua bao nhiêu con đường, vượt qua bao nhiêu sông suối, núi rừng, con đã nhìn thấy bao nhiêu vật và người. Không kể tầm mắt, trí tuệ hay tâm hồn con đều tăng tiến lên rất nhiều. Đó là thành công. Nếu chỉ đem thành công định nghĩa thành một kết quả, con rất khó hưởng thụ được ý nghĩa chân chính của thành công. Chỉ có xem trải nghiệm của bản thân là một phần của thành công, thì con mới cảm thấy lúc nào cũng được hưởng thụ được ý nghĩa của nó.

Thuyết phục cha

Nhà khoa học Ý - Galilei⁽¹⁰⁾, lúc còn niên thiếu rất thích triết học, định lấy triết học làm đối tượng nghiên cứu suốt đời của mình. Nhưng không ngờ người cha cố chấp của ông hết sức phản đối, vì cha ông cho rằng triết học là môn khoa học vô dụng. Một hôm hai cha con ngồi nói chuyện với nhau có nhắc đến vấn đề này. Đương nhiên cha ông vẫn kiên trì quan điểm của mình. Galilei nhất thời không nói gì, liền chuyển sang đề tài khác hỏi cha:

- Cha! Điều gì khiến cha và mẹ đi tới hôn nhân?

Khi thấy Galilei nhắc đến vấn đề này cha ông liền bớt căng thẳng, vui vẻ hơn nói:

- Bởi vì cha yêu mẹ con.

Galilei hỏi tiếp:

- Không lẽ cha không yêu một người nào khác?.

Cha ông mỉm cười, nhớ lại những ngày hạnh phúc nhất, nói hết sự tình:

- Con ạ! Kỳ thực lúc đó ông nội con bắt cha lấy một cô gái con nhà giàu có hơn, nhưng cha không yêu, chỉ yêu duy nhất mẹ con. Con không biết được đâu, lúc ấy cha yêu mẹ con đến mê mết, vì mẹ con rất đẹp. Nếu ông nội con bắt cha lấy cô gái kia thì cha nhất định chọn phương án cùng mẹ con trốn đi, chứ không thể nào chịu lấy cô gái ấy...

Galilei vội tiếp lời:

- Đúng vậy cha ạ. Thế là hôm nay con mới biết được việc này. Nhưng không biết cha có hiểu cho con không, con cũng đang đối mặt với vấn đề giống như của cha vậy. Triết học đối với con cũng như mẹ lúc ấy đối với cha. Ngoài triết học ra, con không thể chọn môn nào khác. Triết học là nhu cầu duy nhất của con. Con không có cách nào bỏ nó được.

Nghe hết lời nói của Galilei, cha ông cuối cùng gật đầu, đồng ý cho Galilei nghiên cứu triết học.

Nhận trách nhiệm khi phạm phải sai lầm

Một ngày nọ có một đứa trẻ 11 tuổi, trong khi chơi bóng đá với các bạn, không cẩn thận đã đá bóng làm vỡ cửa sổ một gia đình. Họ yêu cầu đứa trẻ phải đền 12,5 đô la.

12,5 đô la thời đó không phải là con số nhỏ, không còn cách nào khác đứa trẻ này đã phải thú tội với cha, sau đó xin cha tiền. Người cha nói:

- Đây là sai lầm tự con gây ra, con phải chịu trách nhiệm, có phải như vậy không?

Người con trả lời:

- Nhưng con làm gì có tiền để đền cho người ta.

Người cha liền lấy 12,5 đô la đưa cho con, nói:

- Cầm lấy đền cho người ta, nhưng phải nhớ kỹ đây không phải là tiền cha cho con mà là cho mượn. Kỳ hạn là một năm con phải trả đủ số tiền này cho cha. Con phải chịu trách nhiệm về sai lầm của mình.

Từ đó trở đi, đứa trẻ này vừa đi học vừa phải làm thêm việc nhổ cỏ vườn hoa, vườn rau cho nhà khác để kiếm tiền. Hơn nửa năm, trẻ nhỏ này đã kiếm đủ tiền trả cho cha. Và khi trẻ nhỏ này tự hào trả tiền cho cha thì câu nói “phải chịu trách nhiệm về sai lầm của mình” càng khắc sâu trong tâm trí.

Cả đời về sau, trẻ nhỏ này luôn ghi nhớ lời giáo huấn của cha. Tên của trẻ nhỏ này là Ronald Reagan⁽⁹⁾, tổng thống đời thứ 40 của nước Mỹ.

32(11) triệu tích tắc

Một đồng hồ chuông mới lắp được đặt giữa hai đồng hồ cũ. Đồng hồ mới liền nói:

- Xin chào hai cụ. Cháu vừa mới đến, rất vui mừng được gặp hai cụ.

Đồng hồ phía trái quay mặt nhìn đồng hồ mới, nói:

- Cháu vừa đến à? Này! Đừng xem mình là mới tinh nhé, đợi đi hết quãng đường 32 triệu tích tắc thì cháu cũng cũ kỹ như các ông đây thôi.

Đồng hồ mới nghe nói vậy, lấy làm hoảng hốt, nói:

- 32 triệu lần tích tắc, cháu sợ cả đời cũng không làm nổi đại sự như vậy. Không lẽ các cụ đã đi hết một con số lớn như vậy?

Đồng hồ bên trái vội nói:

- Đương nhiên.

Đồng hồ mới cảm phục quá, nói:

- Các cụ đúng là anh hùng, xem ra cháu phải gọi các cụ là bậc tiền bối. Cháu còn nhỏ như thế này, vĩnh viễn không làm nổi đại sự như các cụ.

Nghe đến đây, đồng hồ bên phải cười, lên tiếng:

- Cháu ạ! Đừng nghe lời nói xằng bậy, ông ta chỉ dọa cháu mà thôi. Cháu đừng sợ, chỉ cần một giây cháu tích tắc một lần là được.

Đồng hồ mới phấn khởi hỏi tiếp:

- Phải thế không cụ, chỉ đơn giản thế thôi à?

Đồng hồ bên phải trả lời:

- Cháu thử là biết ngay.

Đồng hồ mới bắt đầu tích tắc. Không ngờ một năm đã trôi qua, đồng hồ mới nhắm tính:

- Đúng! Mình đã đi được một đoạn đường 32 triệu tích tắc rồi.

Chủ hiệu bị phạt

Có một chủ hiệu vì quá tham lam tàn bạo, tí nữa đánh chết người giúp việc, bị quan huyện bắt giam và đưa ra ba hình phạt: Một là nộp phạt 100 lạng bạc, hai là phạt 20 roi, ba là ăn một nửa cân ớt.

Chủ hiệu coi tiền tài hơn sinh mệnh, tất nhiên không chịu nhận hình phạt thứ nhất. Nếu nhận hình phạt thứ hai thì sợ mình sẽ bị tàn tật, vì vậy nhận hình phạt thứ ba.

Quan huyện sai người mang ớt đến đặt trước mặt chủ hiệu. Ăn quả thứ nhất chưa thấy gì, nhưng ăn đến mấy quả sau thì không chịu nổi nữa. Môi lưỡi cay xè, đau như bị cắn xé, đến bụng cũng cảm thấy nóng như lửa đốt. Thực tại là không chịu đựng được nữa, chủ hiệu vội kêu lên:

- Xin quan thay cho hình phạt, con xin nhận hình phạt 20 roi. Chủ hiệu nghĩ: Dù có đau đến mấy, sau về nghỉ mấy tháng là khỏi.

Quan huyện nghe xong, sai người cắt ớt và gọi mấy quân lính cầm roi đến. Nhìn thấy thế, chủ hiệu run lên bần bật, nhưng vệ sĩ đâu có thương tình, lôi chủ hiệu đè nằm sấp, quật một roi đầu tiên, chủ hiệu đau quá gào thét ầm ĩ. Tiếp mấy roi nữa, chủ hiệu như đã mất hồn, đầu như chúi. Biết là khó có thể sống nổi, chủ hiệu lại kêu cứu quan huyện:

- Xin đừng đánh nữa, con xin nộp phạt 100 lạng bạc.

Quan huyện gật đầu, lệnh thôi đánh.

Cháu đã là “bách vạn phú ông” rồi

Đã nghèo đói thì chớ, anh thanh niên này còn cả ngày nằm lì ở nhà than vãn thở dài, oán trách số phận mà không chịu làm việc. Khi vợ kêu đã hết tiền mua gạo, anh trợn trừng mắt nói với vợ:

- Cô đòi tiền tôi thì tôi đòi ai?

Vợ anh tức quá vừa khóc vừa nói:

- Nếu biết thế này thì tôi chả lấy anh mà lấy bách vạn phú ông ở làng trên rồi.

Nghe được bốn chữ “bách vạn phú ông”, anh thanh niên này bị chạm tự ái, liền chạy lên phố tìm thầy bói hỏi anh lúc nào mới trở thành bách vạn phú ông.

Thầy bói ngăm nhìn anh, với bộ dạng lười biếng thế này mà dám nghĩ đến muốn giàu có như bách vạn phú ông, liền nói:

- Không phải anh đã là bách vạn phú ông rồi đó sao?

Anh thanh niên trả lời:

- Làm gì có.

- Thế thì tôi đưa anh 100 vạn, anh nộp cái đầu cho tôi, anh có đồng ý không?

- Thầy chỉ nói đùa, mất mạng rồi cần 100 vạn làm gì nữa!

- Như vậy thân anh không phải là đáng giá 100 vạn đó sao? Anh cứ nghĩ mà xem, mắt anh là tài sản vô giá, nó có thể giúp anh phát hiện cơ hội phát tài. Não của anh cũng là tài sản vô giá, nó có thể giúp anh suy nghĩ và tìm tòi còn đường phát tài. Và quan trọng nhất là đôi tay của anh cũng là tài sản vô giá. Nó có thể giúp mộng phát tài của anh biến thành hiện thực. Anh biết vận dụng 3 tài sản này thì sớm muộn anh cũng trở thành bách vạn phú ông.

Đến đây, anh thanh niên này mới hiểu hết ý của thầy bói, cảm thấy thẹn thùng về sự lười biếng của mình.

Tẩu thuốc bằng ngọc

Ở một thị trấn nhỏ, có một người trạc tuổi lục tuần làm nghề bán đồ kim khí, sau khi bà vợ mất chỉ sống một mình. Phương thức kinh doanh của ông rất đơn giản. Ông ngồi ngoài cửa, hàng hóa để trong nhà, ai cần mua thứ gì chỉ cần nói một tiếng là ông vào nhà lấy ra ngay. Do người mua hàng không nhiều, nên đa số thời gian ông ở ngoài sân để tắm ánh nắng mặt trời. Thu nhập hằng ngày của ông đủ cho ông chi dùng, hơn nữa tuổi đã cao nên cũng không có nhu cầu gì lớn, rất thỏa mãn với cuộc sống hiện nay.

Một hôm, có một người khách đi ngang qua cửa hàng của ông, nhìn thấy ông đang hút thuốc, liền dừng lại xem rất lâu. Ông liền hỏi:

- Ông cần mua thứ gì?

Người khách lạ trả lời:

- Không! Tôi không mua gì cả. Nhưng tôi thấy cái tẩu thuốc của ông quý quá, ông có bằng lòng bán cho tôi không. Tôi sẽ trả giá rất cao.

Ông trả lời:

- Tôi sống một mình không con cái, tôi chẳng cần tiền để làm gì cả. Tôi không bán đâu.

Tẩu thuốc tuy không bán, nhưng sau khi người khách lạ đi khỏi mấy ngày thì tin đồn nhà ông có một tẩu thuốc rất quý loan đi rất nhanh trong thiên hạ. Điều này thật nguy hiểm. Cuộc sống yên lặng của ông từ nay hoàn toàn bị đảo lộn. Không kể là người ở trong thị trấn mà cả người ở ngoài thị trấn vẫn tới tấp đến nhà ông, hỏi ông còn có bảo vật nào nữa không, bao nhiêu tiền ông chịu bán cái tẩu này... Thậm chí còn có kẻ đến uy hiếp ông, buộc ông phải bán cho họ, nếu không chúng sẽ phá nhà.

Tình hình như vậy làm cho ông hết sức hoang mang, không biết nên xử trí như thế nào. Cuối cùng, khi mọi người đang vây quanh ông hỏi này hỏi nọ, ông quá mệt mỏi về chuyện này nên đã vào nhà lấy búa, trước mặt mọi người đập tan cái tẩu thuốc bằng ngọc này.

Từ đó cuộc sống của ông trở lại được yên bình như xưa.

Ngoại lệ

Sau khi thành danh, rất nhiều giới nhà báo, truyền hình đều tới tấp đến phỏng vấn Einstein. Rất nhiều họa sĩ, nhà nhiếp ảnh tranh nhau đến xin Einstein cho chụp ảnh, vẽ chân dung nhưng Einstein tìm mọi cách từ chối.

Bỗng có một ngày, Einstein cho phép một họa sĩ đến vẽ chân dung của mình.

Đó là một buổi chiều, Einstein đang rất bận bịu ở phòng làm việc, bỗng nghe tiếng gõ cửa “Cốc, cốc, cốc”. Ông mở cửa ra thấy một họa sĩ ăn mặc xuềnh xoàng đứng ngay ở cửa. Không đợi Einstein hỏi, người họa sĩ nghèo đã lên tiếng thỉnh cầu:

- Ngài Einstein! Thỉnh cầu ngài cho phép tôi chân dung ngài.

Einstein liền trả lời:

- Không được, không được. Tôi không có thời gian.

Và Einstein vội vàng đóng cửa. Nhưng người họa sĩ nghèo vẫn quyết tâm, một tay giữ cánh cửa cầu xin:

- Nhưng thưa ngài, tôi rất muốn bán bức chân dung của ngài để có tiền mua thức ăn.

Không ngờ Einstein liền thay đổi thái độ, nói:

- Thế thì được, đây là trường hợp ngoại lệ. Mời họa sĩ vào, tôi ngồi để cho họa sĩ vẽ, như thế được chưa?

Nói xong, Einstein mở rộng cánh cửa phòng làm việc.

Thượng tướng và hạ sĩ

Washington⁽¹²⁾ là Tổng thống đầu tiên của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, khi còn là thượng tướng, một hôm ông khoác chiếc áo ngoài cũ kỹ, đi một mình trong doanh trại. Những binh lính đang làm việc không nhận ra ông. Bỗng nhiên, từ một góc xa xa văng lại tiếng thét:

- Làm gì mà lơ đãng thế? Cố lên! Cố lên!

Washington nhìn về phía có tiếng thét, mới biết một hạ sĩ quan đang đốc thúc binh sĩ lấp nắp hầm bê tông. Đám binh sĩ đang bị tấm bê tông đè nặng trên vai, đi khắp khiêng, không đủ sức đặt đúng vị trí nắp hầm. Sức lực của binh sĩ đã cạn kiệt, thế mà viên hạ sĩ vẫn chấp tay sau lưng hô hét.

Thấy tình hình không ổn, Washington liền chạy đến ngay đỡ một vai. Nhờ sự giúp đỡ kịp thời nên đám binh sĩ đã hoàn thành nhiệm vụ.

Washington lên tiếng:

- Tại sao anh chỉ biết hô cố lên mà hai tay vẫn chấp sau lưng?

- Ông hỏi tôi à?

Hạ sĩ này tỏ vẻ bức mình nhìn chằm chằm vào Washington, nói tiếp:

- Ông không nhìn thấy tôi là hạ sĩ quan à?

Nói xong còn chỉ vào phù hiệu ở ve áo.

Washington chẳng nói chẳng rằng, mở khuy áo khoác ra, ưỡn ngực để lộ quân hàm thượng tướng cho hạ sĩ quan nhìn thấy, rồi nói với đám binh sĩ:

- Xem quân phục tôi là thượng tướng, nhưng lần sau có cái gì vác nặng thì nhớ gọi tôi!

Vị hạ sĩ nhìn thấy trước mặt mình là một thượng tướng, mặt tái mét, vừa kinh sợ, vừa then thừng.

Còn việc thượng tướng có kỷ luật viên hạ sĩ hay không thì không thấy ai nói đến.

Cỏ dại với vận mệnh

Bộ lạc Bushmer ở Nam Phi, mấy chục năm trước còn sống cuộc sống nguyên thủy, chủ yếu dựa vào săn bắt động vật làm thức ăn hằng ngày. Kỹ thuật săn bắt của họ rất cao. Nhìn thấy dấu chân động vật trên mặt đất là có thể phán đoán đó là con gì, thậm chí còn phân biệt được đực hay cái, độ mấy tuổi và bị thương hay không. Nhưng theo sự thoái hóa của môi trường tự nhiên, biến đổi của khí hậu, động vật càng ngày càng ít. Điều này khiến cho bộ lạc Bushmer vào một hoàn cảnh hết sức bí ẩn chưa từng có. Họ không biết chữ, ngoài săn bắt thú ra họ không biết thứ kỹ thuật nào. Trong một xã hội cạnh tranh ngày càng kịch liệt, họ muốn tìm một chỗ đứng chân cũng rất khó, đã gian nan càng thêm gian nan.

Ha-Li là một nhà nghiên cứu thực vật học của một cơ quan khoa học Nam Phi.

Một cơ hội ngẫu nhiên, ông đến được địa bàn của bộ lạc Bushmer, nhìn thấy cuộc sống của họ hết sức khó khăn, nghèo khổ. Trong lòng cảm động và day dứt, nên Ha-Li nảy ra ý nghĩ quyết tâm tìm cách cứu bộ lạc Bushmer ra khỏi cảnh sắp bị suy vong tàn lụi này.

Sau khi ở lại một thời gian chung sống với họ, ông phát hiện được một bí mật lạ lùng: Dù cho dân tộc này đã đến bước đường cùng, nguy cấp tột độ, nhưng từ trước đến nay chưa hề có một người nào chết vì đói. Đây là vì sao? Nguyên do, trong hoàn cảnh vô cùng bức bách, họ buộc phải ăn một loại cỏ tạp sinh trưởng trong sa mạc. Loại cỏ này tuy rất khó ăn, nhưng kinh nghiệm đã bảo cho họ, ăn vào có tác dụng chống đói rất mạnh.

Nắm được phát hiện này, ông trở về Sở nghiên cứu, bắt đầu phân tích các chất có trong loại cỏ này. Sau khi sắp xếp thỏa đáng tất cả mọi công việc cho công trình nghiên cứu, ông liên hệ với tất cả các công ty dược nổi tiếng khắp năm châu, công bố phát hiện này. Kết quả chưa đầy một tháng, hợp đồng mua loại cỏ tạp này tới tấp đến trên bàn làm việc của ông. Ông đem tất cả hợp đồng mua loại cỏ này đến cho tộc trưởng Bushmer. Người trong bộ lạc không sao hiểu nổi, ông liền giải thích:

- Đây là một loại cỏ tạp mà các nhà khoa học nghiên cứu toàn cầu đã khổ công tìm kiếm mấy chục năm nay, là nguyên liệu lý tưởng chữa bệnh béo phì. Cơ hội phát triển của bộ lạc Bushmer đã đến. Toàn thể người dân trong bộ lạc Bushmer đã được cứu rồi.

Quả nhiên, mười năm gần đây, dựa vào dược liệu quý hơn vàng này, bộ lạc Bushmer mỗi năm thu về 64 triệu bốn mươi vạn đồng Euro, tất không phải lo đến chuyện ăn uống hằng ngày nữa.

Tộc trưởng bộ lạc Bushmer đã nói:

- Không ngờ mảnh đất nghèo khổ đời đời kiếp kiếp này có một loại cỏ tạp rất bình thường lại có thể cứu vãn được vận mệnh một dân tộc.

Ha-Li nói với ông ấy rằng:

- Nhìn quen rồi thì thấy bình thường nên rất nhiều cái rất quý giá, rất nhiều cơ hội thành công vì vậy bị chôn vùi. Cho nên, muôn vạn lần đừng không quan tâm đến tất cả ở quanh ta. Ở đó có khả năng tiềm tàng, những của cải vô giá.

Nước lạnh và cục sắt nung đỏ

Một ngày cuối tháng 7, ước mơ thi đậu vào đại học của tôi tiêu tan hoàn toàn.

Tôi đã trượt đại học. Do hoàn cảnh gia đình không cho phép tôi ôn lại một năm nữa nên tôi buộc phải bước chân vào trường cao đẳng tỉnh nhà.

Một năm học trôi qua, đến kỳ nghỉ hè. Học ở trường đã chán đến nghỉ hè lại càng chán hơn, nên tôi lang thang cả ngày. Một hôm tôi đến nhà bác Nam làm nghề thợ rèn. Chả có việc gì nên cũng giúp bác quai búa. Tôi thấy bác có lúc đem cục sắt nung đỏ rục dúm vào chậu nước lạnh, nước trong chậu bỗng xèo xèo lên, không bao lâu nước trong chậu như sắp sôi vậy. Tôi vội hỏi bác:

- Với cục sắt nhỏ như vậy sao mà có thể làm cho chậu nước lạnh kia gần như sắp sôi?

Bác Nam trả lời:

- Đây cũng giống như cuộc đời chúng ta vậy.

Tôi lại hỏi:

- Tại sao lại có thể so sánh với cuộc đời được ạ?

- Cháu xem! Sắt nung đỏ gặp nước lạnh, cả hai bên đều đánh nhau. Nước muốn làm cho sắt nguội đi, sắt muốn làm cho nước nóng lên. Bởi vì chỉ có như vậy, sắt mới bảo tồn được nhiệt lượng của bản thân. Bác bảo nó giống như cuộc đời ta là vì trong hiện thực, cuộc sống tựa như nước lạnh, con người tựa như cục sắt nung đỏ ở trong nước. Muốn dừng để cuộc sống làm nguội lạnh thì phải làm cho nó nóng lên.

Trong lòng tôi từ lâu nay nguội lạnh như băng giá bỗng bùng lên một hi vọng, bùng lên ngọn lửa hăng say đầy nhiệt tình và quyết tâm. Nhất định tôi sẽ đỗ đại học.

Chuyện con hổ châu Mỹ

Hổ châu Mỹ đến nay là động vật sắp tuyệt chủng. Cả thế giới chỉ còn lại 8 con. Có vườn thú một quốc gia đã mất bao công sức và tiền bạc mua được một con trong đó.

Từ ngày con hổ này đến vườn thú, tất cả nhân viên nuôi dưỡng động vật đều hết sức lo lắng, vì đó là bảo vật quốc gia.

Nhưng dẫu cho đã nghìn lần cẩn thận, vạn lần cẩn thận, chưa đầy một tháng hổ châu Mỹ đã tỏ ra không bình thường. Nó không hề bắt bất cứ động vật nào, mặc dù trong địa bàn hoạt động của nó đủ cả trâu, bò, dê và thỏ. Và cũng không hề tỏ ra đáng vẻ uy phong lẫm liệt khi đi lại hay trèo qua các giả sơn, mặc dù những giả sơn này giống hệt như thật. Cả ngày nó chỉ nằm, ăn xong rồi ngủ, ngủ rồi lại dậy ăn. Giám đốc vườn thú hoảng hốt nghĩ: “Hay là nó mắc bệnh rồi?” Cuối cùng mượn về cho nó một con hổ cái để làm bạn. Tuy nó có cùng đi dạo với hổ cái một đôi lúc, nhưng vẫn như trước, xem ra chẳng có sức sống tí nào.

Không có cách gì khác, giám đốc vườn thú mời về mấy nhà động vật học. Không ngờ mấy nhà động vật học này tuy chưa hề nhìn thấy hổ châu Mỹ, chỉ sơ qua xem xét môi trường sống của nó đã rút ra kết luận:

- Hổ là vua của bách thú, anh chỉ thả xung quanh nó những động vật ăn cỏ như làm nhuc nó vậy. Nó tất nhiên trở nên không có tinh thần, sức sống nào cả. Bây giờ các anh cứ thả những động vật hung dữ trong địa bàn của nó như chó sói, báo, sư tử ... có như vậy nó mới chịu thể hiện uy phong của nó cho mọi thú khác biết.

Quả nhiên, khi cho thả mấy con báo vào, hổ châu Mỹ nhìn thấy liền tỏ ra có uy phong, có sức sống ngay.

Thương nhân và con lừa

Hai cha con thương nhân dắt một con lừa đi chợ. Vừa đi được một đoạn chưa xa, đã có một số phụ nữ nhìn thấy xì xào, kháo nhau, nói:

- Cha con họ thật là ngớ ngẩn, có lừa không cưỡi lại đi bộ.

Thương nhân nghe họ nói có lý, liền bảo con ngồi lên lưng lừa, còn mình vẫn vui vẻ đi cạnh.

Đi được một đoạn nữa, thương nhân gặp một số cụ già. Các cụ già nhìn thấy tình cảnh con ngồi lừa, cha đi bộ, liền nói:

- Thế giới này thật lạ, con trẻ có sức khỏe thì ngồi lừa, cha già yếu thì đi bộ. Các ông xem, đây không phải là điển hình của bất hiếu ư?

Thương nhân nghe vậy, bảo con xuống để mình cưỡi. Đi được hai ba cây số, gặp một phụ nữ đang bế con. Người phụ nữ này thấy vậy, liền nói:

- Ông thật chẳng có lương tâm gì cả. Ông cưỡi mà để con đi bộ, như vậy thật chẳng phải đạo tì nào. Con ông thật bất hạnh.

Nghe vậy, thương nhân cảm thấy thẹn thùng và không muốn để ai bàn tán, ông bảo con cùng ngồi lên lưng lừa.

Đi được một quãng nữa, thì bị một người đàn ông hỏi:

- Ông bạn! Đây là lừa của ông ư?

Thương nhân trả lời:

- Phải!

Người đàn ông vội kêu lên:

- Trời ơi! Lừa của ông sao ông hành hạ nó đến thế. Ông không thấy nó mệt lử đến thế kia à?

- Vậy tôi nên làm như thế nào?

- Hai cha con ông nên khiêng nó đi.

- Đây là biện pháp hay! Thương nhân nói xong, hai cha con vội đi tìm một đòn khiêng, dùng dây cột 4 chân lừa, rồi bắt đầu gánh. Gánh được 10m, 50m, 100m, 500m, chưa được một cây số, hai cha con đã thở không ra hơi, lại gặp phải một đám đông người. Họ lại kháo nhau:

- Cha con nhà này thật là ngốc, có lừa không cưỡi mà lại khiêng nó.

Thương nhân nghe nói vậy, liền kêu lên:

- Tôi phải làm như thế nào mới được các người vừa lòng đây?

Cùng một dịch giả - tác phẩm đã xuất bản

1. *Khuất Nguyên* (dịch), Nxb Văn hóa Thông tin 1996. Tái bản lần I năm 1998, tái bản lần II năm 2000 - Nxb Văn học tái bản năm 2013 cùng cuốn *Tư Mã Thiên* với tên sách *Khuất Nguyên và Tư Mã Thiên*.
2. *Trung Quốc nhất tuyệt* (dịch chung nhiều dịch giả), Nxb Văn hóa Thông tin 1997.
3. *Điều cần biết cho thanh niên* (dịch chung), Nxb Y học 1997.
4. *Tư Mã Thiên* (biên dịch), Nxb Văn hóa Thông tin 1998.
5. *Kinh Dịch - Đạo lý mưu cầu tồn tại và phát triển* (biên soạn), Nxb Văn học 1999. Tái bản lần I năm 2010, tái bản lần II năm 2011.
6. *Đối thoại với tiên triết về văn hóa phương Đông thế kỷ XXI* - Nxb Đại học quốc gia Hà Nội 1999 (dịch chung với Nguyễn Thanh Diên). *Sở Văn hóa thông tin và Du lịch tỉnh Vĩnh Phúc* tái bản năm 2005 - Nxb Văn học tái bản năm 2011.
7. *Luận Ngữ - Viên ngọc quý trong kho tàng văn hóa phương Đông*, Nxb Văn hóa Thông tin 2001.
8. *Cổ văn Trung Quốc chọn lọc* (Tuyển dịch), Nxb Văn hóa Thông tin 2002.
 7. *Tứ thư* (biên dịch) NXB QĐND 2003, Nxb Hội nhà văn tái bản 2006, Nxb Văn học tái bản 2011.
 8. *Giúp học viết đẹp 1600 chữ Hán thông thường*. Đỗ Minh Thông (biên soạn) Trần Trọng Sâm (hiệu đính), Nxb Văn hóa Thông tin 2004.
 9. *Truyện cực ngắn châu Á* (tuyển dịch), Nxb Văn hóa Thông tin 2004.
10. *Mao Trạch Đông dưới con mắt một học giả nước ngoài* (dịch), Nxb Văn hóa Thông tin 2005.
11. *Ý hay lời đẹp trong văn hóa cổ Trung Hoa* (biên dịch), Nxb Văn hóa Thông tin 2006.
12. *Số phận một con người* (dịch), NXB Hội nhà văn 2006, Nxb Văn học tái bản năm 2007 với tên sách *Tôi nói thật với Thủ tướng*.
13. *Cổ nhân đại trí tuệ*, Nxb Văn hóa Thông tin - 2008.
14. *Tôi nói thật với nhân dân* (dịch), Nxb Văn học 2009.
15. *Truyện ngắn Trung Quốc chọn lọc* (dịch chung nhiều tác giả), Nxb Văn học 2009.
16. *Lịch sử văn học phương Đông* (Trần Trọng Sâm và Th.s. Nguyễn Thị Hiền dịch, TS. Lê Huy Tiểu hiệu đính).
 - Quyển I: *Lịch sử văn học cổ đại Ai Cập, Babilon, Hêbrơ, Ấn Độ, Nhật Bản* (Th.s Nguyễn Thị Hiền dịch phần văn học cổ đại Nhật Bản).
 - Quyển 2: *Lịch sử văn học trung cổ Ấn Độ, Ba Tư, Ả - Rập, Nhật Bản, Việt Nam* (Th.s Nguyễn Thị Hiền dịch phần lịch sử trung cổ Nhật Bản).
 - Quyển 3: *Lịch sử văn học cận đại Ấn Độ, Ả - Rập, Nhật Bản* (Th.s Nguyễn Thị Hiền dịch phần lịch sử trung cổ Nhật Bản).
 - Quyển 4: *Lịch sử văn học hiện đại Ấn Độ, Iran, Châu Phi, Triều Tiên, Hàn Quốc, Indonexia, Nhật Bản* (Th.s Nguyễn Thị Hiền dịch phần lịch sử trung cổ Nhật Bản).
 - (Sách tham khảo về lịch sử văn học phương Đông - Khoa Văn trường Đại học

Khoa học Xã hội và Nhân văn Hà Nội xuất bản năm 2011, 2012, 2013).

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

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

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