

VƯƠNG VI

TÌNH CÁCH VÀ NHỮNG QUAN HỆ

GIAO TIẾP ĐỂ THÀNH CÔNG



Đã được Ủy ban Văn Hóa - Thông Tin



TÍNH CÁCH

VÀ NHỮNG QUAN HỆ GIAO TIẾP

ĐỂ THÀNH CÔNG

MỤC LỤC

Lời nói đầu

1. Tin tưởng trời sinh ra ta có tài tất phải dùng đến

2. Nắm được vận mệnh của bản thân

3. Tự lực tự cường, không dựa dẫm người khác

4. Đi con đường người khác chưa đi

5. Dựa vào chính mình để tạo ra vận tốt

6. Nhìn xa trông rộng, dõng tới tương lai

7. Đầu tư nhiều cho tương lai của mình

8. Theo đuổi đến cùng mục tiêu đã định

9. Thực hiện đến cùng mục tiêu cuộc đời

10. Phân chia mục tiêu lớn thành mục tiêu nhỏ cụ thể.

11. Học cách từ bỏ, đời người nên có việc làm, việc không làm. Trong suốt cuộc đời, con người gặp phải muôn vàn sự lựa chọn, tiếc rằng không thể cùng lúc bắt được cả cá và gấu. Trên ngã ba đường nắm bắt vận mệnh, chúng ta nên biết cách từ bỏ.

12. Không gì quan trọng hơn lòng tin thành thực

13. Những người thành thực sẽ không phải chịu thiệt thòi

14. Hình ảnh đẹp có thể thay đổi cuộc đời của bạn.

15. Quý trọng danh tiếng hơn tính mạng

16. Giữ chữ tín có thể khiến bạn lớn mạnh.

17. Rèn luyện để không ngừng hoàn thiện mình

18. Rèn luyện thần kinh sắt đá.

19. Không nên đau khổ chỉ vì thất bại

20. Làm một người kiên định

21. Chuyện nhỏ không biết chịu đựng sẽ làm hỏng việc lớn.

22. Luôn có tấm lòng rộng lượng, không tranh chấp những chuyện vụn vặt

23. Không nên giày vò bản thân khi bạn lo buồn.

24. Có lúc bạn cũng phải biết làm ra vẻ hồ đồ ngớ ngẩn

25. Khi gặp khó khăn phải biết khích lệ chính mình

26. Ngăn chặn sự chế giễu bất công

27. Luôn tự kiểm điểm và tổng kết bản thân.

28. Cẩn thận kéo sa vào cạm bẫy Tham lam.

29. Hoa giải những căng thẳng một cách thành công.

30. Nên học cách thay đổi suy nghĩ.

31. Lối tư duy trái lệ thường cũng có tác dụng tốt

- [32. Hãy suy nghĩ kĩ càng](#)
- [33. Cần phải biết mơ ước và lại càng cần phải hành động](#)
- [34. Hãy kiên trì theo đuổi sự việc đã được nhận thức đúng đắn](#)
- [35. Dồn toàn tâm, toàn lực để thực hiện](#)
- [36. Mở ra cục diện mới nhờ hoạt động.](#)
- [37. Quy luật của cuộc sống lựa theo thực tế mà hành động](#)
- [38. Gan dạ và sáng suốt can đảm và tri thức - con đường dẫn đến thành công](#)
- [39. Tìm lối thoát cho cuộc đời trong sự đổi thay](#)
- [40. Sáng tạo mới mẻ có thể độc chiếm đỉnh cao](#)
- [41. Bỏ lợi trước mắt tính kế lâu dài](#)
- [42. Lựa chọn môi trường có lợi cho bạn](#)
- [43. Nhìn thấu hai mặt lợi - hại của ưu thế](#)
- [44. Không để thói quen tư duy trói buộc mình](#)
- [45. Đi một nước cờ ngược mạo hiểm](#)
- [46. Đừng bỏ lỡ dịp may với cơ hội](#)
- [47. Phán đoán là mấu chốt để thấy rõ thời cơ](#)
- [48. Nhạy bén thì nắm bắt được cơ hội.](#)
- [49. Nắm bắt cơ hội từ những rủi ro](#)
- [50. Cơ hội ưu ái những người có chuẩn bị](#)
- [51. Cơ hội chính là ở phát hiện](#)
- [52. Có khả năng phát hiện các cơ hội trung gian](#)
- [53. Người tạo ra cơ hội](#)
- [54. Phải gieo mầm cơ hội mới được niềm vui của sự thu hoạch.](#)
- [55. Dùng dao sắc chặt đay rối. Chần chừ sẽ tuột mất cơ hội](#)
- [56. Học cách chăm chỉ cần cù để giành phần thắng](#)
- [57. Sự huy hoàng xuất phát từ quá trình tích lũy](#)
- [58. Kịp thời điều chỉnh phương hướng phấn đấu](#)
- [59. Dũng cảm phá vỡ quy luật thông thường, nên thay đổi, không nên câu nệ vào thói cũ.](#)
- [60. Dám Lột da hổ làm cờ](#)
- [61. Bắt chước là con đường tắt.](#)
- [62. Người biết mượn ngoại lực sẽ giành được thắng lợi](#)
- [63. Nhờ "quý nhân" phù trợ để thành công](#)
- [64. Mượn "ánh sáng" soi đường phía trước](#)
- [65. Một phát hiện nhỏ có thể thay đổi lịch sử.](#)
- [66. Từ chỗ nhỏ bé thấy được cả tinh thần](#)

67. Làm những việc mà khả năng của mình có thể làm được.
68. Biến áp lực thành động lực của thành công
69. Thất bại là một lần thành công
70. "Không nên khóc chỉ vì một cốc sữa bị đổ".
71. Đừng lấy khó khăn làm lá chắn cho mình.
72. Không nên biện minh cho sự thất bại
73. Hãy giảm bớt STRESS bằng cách thư giãn.
74. Dũng cảm vứt bỏ khuyết điểm
75. Cần phải biết đâu là điểm dừng.
76. Học được cách lấy lòng cấp trên
77. Có lòng yêu thương là có thành công và của cải.
78. Học cách giao tiếp với người khác bằng những lời ý vị
79. Những người bị coi thường, sau này có thể quyết định vận mệnh của bạn.
80. Gian nan khổ cực mới thành công, anh nhân vui thu sẽ bại hoại
81. Thêm bạn bớt thù.
82. Trong hợp tác, hai bên cùng có lợi
83. Đáp ứng người khác là đem lại cơ hội cho mình
84. Phản ứng nhanh là phép màu dẫn đến thành công
85. Chỉ phải trả một giá rẻ để tránh một tổn thất lớn.
86. Mượn có chính đáng để bảo vệ mình.
87. Thay đổi màu sắc để bảo vệ bản thân.
88. Con trai cần chọn đúng nghề, con gái cần gả cho đúng người.
89. Thoát khỏi sự gò bó, ràng buộc của bản thân
90. Tuyệt đối không được dễ dàng từ bỏ.
91. Quý trọng thời gian chính là quý trọng cuộc sống của mình
92. Chuyên tâm làm tốt một công việc

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

Con người luôn luôn mơ ước vươn tới những thành công trong cuộc sống. Cuốn sách nhỏ này sẽ là người bạn chân thành trao đổi với bạn những bí quyết, kinh nghiệm, giải pháp và lời khuyên để bạn đạt được thành công trên con đường mơ ước của mình.

*Với văn phong giản dị, dễ hiểu, nội dung phong phú giàu tính thực tiễn, tính phổ cập; **"tính cách và những quan hệ giao tế để thành công"** sẽ mang đến cho bạn đọc nhiều điều bổ ích cùng lời chúc phúc tốt đẹp nhất.*

Hy vọng cuốn sách này sẽ làm vui lòng bạn đọc gần xa.

1. Tin tưởng trời sinh ra ta có tài tất phải dùng đến

Cuộc đời con người từ xưa đến nay không phải bại ở tay kẻ khác, mà ở chính bản thân mình, nếu muốn cuộc đời đạt đến đỉnh vinh quang thì nhất thiết phải tuyệt đối tin tưởng ở chính mình, tin rằng "trời sinh ra ta có tài tất phải dùng đến".

Trong "Du Bao Thiên sơn kí" Vương An Thạch nói rằng trên thế giới, nhữn cảnh đẹp dễ kì lạ của thế giới đều ở những nơi thâm sơn cùng cốc, người không có chí thì không thể tìm đến được. Sự thành công của cuộc đời cũng giống như là phong cảnh tươi đẹp vậy, người nào muốn đạt đến đỉnh ddiee vinh quang nhất thiết phải có ước vọng mãnh liệt và phải tin tưởng bản thân nhất định sẽ thành công.

Đầu tiên bạn phải tự tin bản thân là người hữu dụng, "trời sinh ra ta có tài tất phải dùng đến". Chỉ cần tin mình là người hữu dụng, tinh thần sẽ dồi dào, tình cảm sôi sục, sống có ý nghĩa. Nếu bạn luôn cảm thấy ử rữ không vui thì sẽ chẳng làm được việc gì, có thể tưởng tượng ra được đây là cuộc sống như thế nào. Không có chí lớn, tự cho rằng mình là người thừa, thậm chí ghét bỏ bản thân, nhắm mắt buông xuôi, coi như là đã tự sát về tinh thần, những người như vậy làm sao có thể được một cuộc sống thành công.

Kì thực, ai cũng đều có quyền sống, đều có điểm mạnh riêng, đều có giá trị tồn tại của chính mình. Chúng ta là những người bình thường cho dù muốn làm một người có cống hiến to lớn cho dân tộc, cho đất nước, cơ hội có lẽ rất ít, năng lực có thể không đủ, nhưng vì sự tồn tại của chúng ta mà thế giới mới trở nên đáng yêu như vậy, vì sự nỗ lực của chúng ta mà sự nghiệp mới trở nên huy hoàng như vậy. Bạn thật lòng dốc sức để gia đình được hạnh phúc, gần bố, đây không phải là cuộc sống sao? Bạn làm việc, lao động làm ra của cải, được báo đáp, đây không phải là cống hiến sao? Trời sinh ra ta có tài tất phải dùng đến. Khương Tử Nha khi xưa vẫn luôn vững tin là mình nhất định làm được việc lớn, ngồi câu ở Vị Thủy, cuối cùng đợi được Văn Vương đến phong làm thừa tướng. Khổng Minh ở ẩn mà trong lòng ấp ủ chí lớn, tự ví mình với Quản Trọng, Nhạc Nghị. Lưu Hoàng Thúc ba lần đến lều cỏ, cuối cùng mời được Khổng Minh ra phò tá Tây Thục.

Đương nhiên, lòng tự tin cần phải có cơ sở. Không có tài năng thực sự chỉ tin tưởng mù quáng tức là hoang tưởng, không thể có kết quả thành công được. Thối phồng, lừa bịp cũng chỉ được nhất thời, một khi cháy nhà ra mặt chuột thì cuối cùng sẽ bị chuốc lấy nhục nhã.

Trong cuộc sống có rất nhiều người tài năng không xuất chúng, bề ngoài bình thường, an phận thủ thường, không có lý do gì để kiêu ngạo, không có tư cách để cuồng vọng. Nhưng chính nó lại trở thành chướng ngại ngăn bước thành công của chúng ta, vì vậy mà con đường đi đến thành công bị chính mình cắt đứt, thật không biết rằng bình thường không đồng nghĩa với tầm thường. Cái vĩ đại bắt đầu từ cái bình thường, chúng ta tự tin hơn một chút thì sẽ thành công thêm một chút, không nên cứ mãi nhụt chí, mà ở địa vị thấp vẫn không dám quên lo cho nước, kẻ bình thường không thiếu trí lớn. Kì thực người thành công chính là những người bình thường nhưng có lòng tin mãnh liệt.

Reagan - tổng thống thứ bốn mươi của nước Mỹ là một người tràn đầy lòng tin, trước khi trở thành tổng thống, ông chỉ là một diễn viên rất bình thường nhưng quyết chí trở thành tổng thống và tin tưởng nhất định mình sẽ làm được.

Từ năm hai mươi hai đến năm mươi năm tư tuổi, Reagan luôn ở trong giới nghệ thuật, hoàn toàn xa lạ với chính sự, lại càng không có kinh nghiệm gì đáng nói, điều này có thể nói là một trở ngại lớn. Nhưng khi thời cơ đến, lúc phái bảo thủ trong đảng Cộng hoà và một số nhà tư sản giàu có động viên ông ra tranh cử thống đốc bang California thì Reagan không do dự quyết định bỏ nghề nghiệp mà mình đã theo đuổi quá nửa đời người, quyết chí bước vào cuộc sống chính trị. Kết quả mọi người đều biết, Reagan trở thành tổng thống thứ ba mươi chín nước Mỹ.

Ngược lại, tâm trạng tiêu cực, mang tính phá hoại, sẽ huỷ hoại mọi khả năng thành công có thể có, nếu cứ tiếp tục như vậy thì cuối cùng sẽ phá hoại cả sức khoẻ của bạn.

Ở đây có một tư liệu đáng kinh ngạc, trong số tất cả các bệnh nhân, có tới bảy mươi năm phần trăm bị mắc chứng trầm cảm.

Đây là một trạng thái tâm lý không bình thường, dễ gây ra phiền não cho bản thân.

Nói rõ ràng và dễ hiểu hơn, cụm từ "người mắc chứng trầm cảm" là chỉ một căn bệnh tưởng tượng do một người phải chịu gánh nặng tâm lý quá lớn, áp lực làm mất hết lòng tin, từ đó nghĩ là bản thân đang mắc một chứng bệnh nào đó mà họ tưởng tượng ra.

Chứng trầm cảm là khởi đầu của những chứng bệnh không bình thường khác.

Napoleon Hill thuật lại ví dụ cuộc sống như thế này: Vợ của ông N bị viêm phổi, khi Hill đến nhà ông, câu đầu tiên ông N nói với Hill là: "Nếu vợ tôi chết, tôi không tin là trên đời có Thượng đế".

Ông ta mời Hill đến là vì bác sĩ đã nói rằng vợ ông không sống được nữa.

Bà vợ gọi chồng và hai con đến bên giường nói lời từ biệt.

Sau khi Hill đến, phát hiện thấy ông N đứng trước cửa buồng lau nước mắt, hai con đang cố an ủi ông.

Khi Hill vào trong phòng thì bà ta đã thở rất khó khăn, hộ lý nói với ông rằng tinh thần của bà rất kém.

Hill nhanh chóng đoán được rằng là bà N mời mình đến là muốn uỷ thác việc chăm sóc hai đứa con sau khi bà ra đi.

Lúc này, ông nói với bà ta: "Bà tuyệt đối không thể mất hi vọng, bà không thể chết được". Bà luôn là một phụ nữ khoẻ mạnh, tôi không tin là Thượng đế lại bắt bà phải chết mà phó thác hai con bà cho tôi hay bất kỳ ai khác".

Ông nói với bà ta lâu như vậy, đồng thời cầu nguyện cho bà nhanh khoẻ lại.

Ông bảo bà ta phải có lòng tin ở Thượng đế dùng tất cả ý chí và sức lực chống lại ý nghĩ chết chóc này.

Sau đó, Hill rời khỏi nhà ông N.

Trước khi đi ông nói: "Khi buổi lễ ở nhà thờ kết thúc tôi sẽ quay lại, lúc ấy nhất định tôi sẽ thấy bà khoẻ hơn bây giờ nhiều".

Chiều hôm đó Hill lại đến thăm, ông N mặt tươi cười đón ông, nói rằng buổi sáng sau khi đi, bà vợ gọi ông ta và hai con vào phòng nói: "Tiến sĩ Hill bảo tôi không chết được; tôi sắp khoẻ trở lại, bây giờ đúng là đã khá hơn nhiều rồi".

Cuối cùng bà N đã hoàn toàn khoẻ lại. Đây là sức mạnh, là kì tích của lòng tự tin. Con người cần phải tuyệt đối tin rằng trời sinh ra ta có tài tất phải dùng đến, nếu không sẽ uổng phí một đời trên thế gian này.

2. Nắm được vận mệnh của bản thân

Chỉ có bản thân bạn mới là chủ nhân của vận mệnh cuộc đời bạn.

Chọn đường đi cho mình, tốt nhất là ở trong suy nghĩ của bản thân.

Chúng ta hoàn toàn có thể tự lựa chọn vận mệnh của mình. Đương nhiên nói mỗi người đều có thể nắm được hết vận mệnh của mình có phần hơi tuyệt đối, trong đó không thể phủ nhận ảnh hưởng và tác dụng của nhân tố bên ngoài đối với con người, nhưng nói vận mệnh hoàn toàn không thể biết được, không thể nắm bắt được hiển nhiên càng không chính xác. Vận mệnh là một quy luật của cuộc sống, đương nhiên là phải chịu ảnh hưởng của bên ngoài, nhưng chúng ta có thể nắm bắt được quy luật của cuộc sống ẩn chứa muôn vàn thời cơ và thách thức này.

Khi chúng ta lâm vào những hoàn cảnh không thể kháng cự được như chiến tranh, thiên tai... con người sao nhỏ yếu đến vậy, mảnh đất lựa chọn vận mệnh sao chật chội thế. Một cuộc chiến loạn, làm sinh linh trăm họ lầm than, đã có câu thần thở: "Thà làm con chó trong buổi thái bình, còn hơn làm con người trong lúc chiến loạn". Những thiên tai như động đất, vòi rồng, núi lở, tuyết tan, lụt lội... không biết đã làm cho bao nhiêu người thiệt mạng, mất nhà cửa. Nhưng ngay trong những hoàn cảnh khốc liệt nhất, con người vẫn có thể lựa chọn được. Chúng ta không quên nổi câu nói của Victor Frankel may mắn sống sót trong trại tập trung Nazi: "Trong bất kỳ hoàn cảnh đặc biệt nào, con người vẫn còn có một loại tự do cuối cùng, đó là lựa chọn thái độ của bản thân". Sự lựa chọn của những người cầm súng trong chiến tranh, bảo vệ vận mệnh của bản thân, của đất nước lại càng khiến cho người đời phải khâm phục, càng có ý nghĩa lớn lao, sự lựa chọn của họ là hiến dâng thân mình cho tự do, là đấu tranh về chân lí.

Trong hoàn cảnh yên ổn, mỗi người cũng cần phải lựa chọn việc nắm bắt vận mệnh của mình. Ngày 10 tháng năm năm 2001, nước Mỹ xử tử hình một người có biệt hiệu là "cỗ máy giết người" đã làm sập toà nhà chính phủ liên bang. Người đàn ông ba mươi ba tuổi này vốn là một quân nhân phục viên, từng lập chiến công cho chính phủ Mỹ trong chiến tranh vẫn chưa xoá bỏ được tư tưởng chém giết, tin tưởng rằng mọi việc đều chỉ có thể giải quyết được bằng bạo lực, cuối cùng tự đi đến tự huỷ diệt chính mình. Trước lúc thi hành án, anh ta lặng yên nhìn thế giới này trong mắt không có chút gì tỏ ý hối cải. Những người cùng tuổi đều đã có thành công trong sự nghiệp, còn anh ta sau sáu năm trong quân đội lại bị tống vào nhà giam. Số phận bất hạnh như vậy không phải là kết quả lựa chọn của anh ta sao?

Cũng có người dựa vào lòng tự tin và sự cố chấp để thay đổi cuộc đời mình. Ông chính là Phil Ten Son người Mỹ. Cha ông mở một cửa hiệu giặt là quần áo, gọi con trai đến làm việc, mong rằng sau này ông tiếp nhận cửa hiệu này. Nhưng Phil rất ghét công việc ở hiệu nên uể oải lười biếng, không có tinh thần, chỉ làm những việc bắt buộc, còn mọi việc khác đều không để tâm đến, có khi còn "văng mắt". Cha ông rất đau lòng, cảm thấy vô cùng xấu hổ trước mặt công nhân vì đã sinh ra một đứa con vô lương tâm và không có chí hướng.

Một hôm ông nói với cha mình là muốn làm một công nhân cơ khí làm việc trong một nhà máy. Cái gì? mọi thứ lại bắt đầu từ đầu sao? Cha ông vô cùng kinh ngạc. Nhưng Phil vẫn kiên trì giữ ý kiến của mình. Ông khoác quần áo bảo hộ, làm một công việc trong thời gian dài hơn, vất vả hơn ở tiệm giặt rất nhiều. Ông vẫn rất vui vẻ, có khi vừa làm vừa huýt sao. Ông học về công trình học, nghiên cứu động cơ, lắp đặt máy móc. Đến khi qua đời năm 1944, ông đã là tổng giám đốc của một hãng máy bay siêu âm, đồng thời sản xuất ra máy bay ném bom "pháo đài bay", giúp quân đồng minh giành thắng lợi trong đại chiến thế giới. Nếu như năm xưa ông ở lại trong tiệm giặt quần áo thì ông và tiệm giặt này - nhất là sau khi cha ông qua đời sẽ thế nào? Có lẽ cả một tiệm giặt sẽ phá sản mà chẳng được gì cả.

Dù có gây ra rắc rối trong gia đình thì ở đây vẫn phải khuyên các bạn trẻ rằng: Không nên chỉ vì người trong gia đình mong muốn bạn làm như thế này mà miễn cưỡng đi theo một nghề nào đó, không nên tùy tiện chọn nghề, trừ phi bạn yêu thích nó. Có điều, bạn vẫn nên nghiên cứu kỹ lưỡng những lời khuyên bảo của cha mẹ, tuổi tác của họ gấp đôi bạn, trải qua năm tháng, họ đã

có một trí tuệ được đúc rút từ biết bao nhiêu kinh nghiệm. Nhưng đến khi phân tích xong xuôi, bạn nhất thiết phải tự mình đưa ra quyết định cuối cùng. Sau này khi làm việc, chính bạn là người biết được nên vui hay nên buồn, bởi vì chỉ có bạn mới là chủ vận mệnh cuộc đời mình.

3. Tự lực tự cường, không dựa dẫm người khác

Là người, ai cũng muốn dựa vào kẻ mạnh, nhưng kẻ thực sự có thể dựa dẫm thì chỉ có chính bản thân mình.

"Trời cho sức khoẻ, người quân tử nên tự cường không nghỉ", "người tự lập được trời giúp đỡ". Mấu chốt vận mệnh của mình vẫn còn phải đòi hỏi sự phấn đấu của bản thân, sự hỗ trợ từ bên ngoài là quan trọng nhưng nhân tố bên trong vẫn là căn bản nhất.

Có một người tuyệt đối tin ở Thượng đế, trong lúc thôn xóm gặp phải nạn lụt lớn mà vẫn nằm ngủ, hàng xóm chạy sang gõ cửa gọi dậy chạy thoát thân, ông ta nói: "Đừng sợ, Thượng đế sẽ đến cứu tôi". Người hàng xóm đành đi một mình. Một lát sau quả nhiên nước lụt tràn đến cuốn trôi ông ta đi, trong lúc đang vật lộn thì có một chiếc thuyền đi qua, người trên đó gọi trèo lên, ông ta nói: "Thượng đế sẽ đến cứu tôi", và cương quyết không lên thuyền. Thuyền đi rồi, lúc sắp sửa không trụ được nữa lại có một khúc gỗ trôi qua bên người nhưng ông ta vẫn đợi Thượng đế đến cứu, không ôm lấy mà chỉ giương mắt nhìn nó trôi đi. Rồi ông ta chìm xuống nước, sau khi chết đến gặp Thượng đế, ông cứ trách móc rằng tại sao Thượng đế không đến cứu mình. Thượng đế nói: "Ta sai hàng xóm của người đến gọi người, sai thuyền đến đón người, sau cùng lại cho người một khúc gỗ để cứu mạng. Cả ba lần cơ hội đến người đều không nắm được, còn hận ta nổi gì?". Đủ thấy, không ai có thể cứu được những người không có tinh thần tự lập.

Tinh thần tự lập là nguồn gốc và động lực đích thực để một người phát triển và tiến bộ, được thể hiện trong rất nhiều lĩnh vực cuộc sống, trở thành ngọn nguồn để đất nước hưng thịnh lớn mạnh. Xét về mặt hiệu quả, sự giúp đỡ từ bên ngoài chỉ có thể làm cho người tiếp nhận yếu đi, còn sự giúp đỡ từ bên trong nhất định giúp cho người tự cứu mình ngày càng mạnh mẽ hơn. Bất kể là bạn cố gắng gì cho một người hay một gia cấp nào đó, thì ở một mức độ nhất định, kết cục là điều này ngược lại bóp chết động lực và chí tiến thủ để họ tận tâm tận lực sống cho chính bản thân mình. Xu thế không thể tránh được khi mà con người cần có sự che chở tuyệt đối, sự chỉ đạo quá mức và sự giám sát nghiêm ngặt sẽ là: Những người này dần dần đi đến kết cục không thể cứu vãn nổi.

Sự giúp đỡ của người khác thực ra cũng chỉ có mức độ, mấu chốt phải dựa vào chính mình. Một A Đầu như vậy thì đến cả Gia Cát Lượng cực kỳ anh minh, thần thông quảng đại cũng không phò tá nổi. Sự giúp đỡ có mạnh mẽ, hiệu quả đến đâu cũng không thể tách khỏi sự nỗ lực của bản thân. Những người không được giúp đỡ từ bên ngoài lại càng phải nỗ lực hơn gấp bội, có rất nhiều ví dụ về những người thành công có xuất thân không tốt, hoàn cảnh khó khăn lại càng chứng minh tính đúng đắn của câu nói này: "ý chí ngoan cường có thể giúp con người thành công trong mọi công việc". Ví dụ, sự thật nổi tiếng nhất có: Geremi Taylor xuất thân là thợ cắt tóc sau trở thành nhà thần học rất giàu trí tưởng tượng và đầy chất thơ; Richard Akerlet trở thành người phát minh ra máy dệt Jeny và đặt nền móng cho ngành dệt; Huân tước Teiton trở thành một trong những quan toà tài ba và nhiều công lao nhất thượng viện nước Anh. Turnerzer trở thành họa sĩ vĩ đại nhất về vẽ tranh phong cảnh.

Không ai biết được xuất thân thực của Secxpia. Nhưng sự thật không thể nghi ngờ là: Ông xuất thân trong một gia đình thuộc tầng lớp thấp của xã hội. Cha ông là một người bán lợn vừa làm đồ tể vừa là chủ trại chăn nuôi, thửa nhỏ mọi người thường trong nhà mong rằng sau này ông sẽ thành một người thợ chải lông, người khác thì đoán ông sẽ là một người gác cổng trường, sau này nhiều nhất cũng chỉ là giúp việc cho người viết văn tự thuê mà thôi. Ông dường như không phải là người chỉ thích hợp để làm một việc, mà là hình ảnh thu nhỏ của toàn nhân loại.

Do những ngôn từ của ông về công việc hàng hải tuyệt đối chính xác và thoả đáng nên được một nhà văn hải quân khen ngợi và đoán trước đây ông là một thủy thủ; mà qua các tác phẩm của ông, một nhân viên thần chức Thiên chúa giáo đã đoán rằng có khả năng trước đây ông đã từng là thư ký của một mục sư; một người đánh giá ngựa xuất sắc cương quyết bảo vệ ý kiến

trước đây ông chắc chắn đã từng là một người buôn ngựa. Có thể nói Secxpia đúng là một diễn viên thực thụ, trong cuộc đời ông đã "diễn không biết bao nhiêu vai", đúc rút từ những kinh nghiệm và tầm quan sát rộng lớn của mình, ông đã tích lũy được vô số những kiến thức phong phú và đa dạng. Trong tất cả mọi việc, ông đều là một học sinh chăm chỉ và một người lao động cần cù. Cho đến ngày nay tác phẩm của ông vẫn tiếp tục phát huy ảnh hưởng to lớn trong việc hình thành hình tượng phong cách Anh. Trong giới lao động bình thường đã sản sinh ra kỹ sư Bulandrey nhà hàng hải Cooke và nhà thơ Burns. Những người thợ hồ và thợ xây có thể tự hào vì Ben Jonhson. Khi ông đang làm việc ở toà nhà của học viện pháp luật Lilcoln ở Luân Đôn, tay cầm dao xây mà trong túi luôn để một quyển sách. Ngoài ra còn những người như Edwards và Dirckford sau trở thành kỹ sư, Miler trở thành nhà địa lý, Alainkarin Ham trở thành nhà văn, nhà điêu khắc.... cũng đều là những tấm gương đáng tự hào để các thợ hồ noi theo. Trong rất nhiều các thợ mộc giỏi, chúng ta phát hiện ra kiến trúc sư Illick Jonnes nhà sinh vật, June Hunt họa sĩ, Romley Obee, chuyên gia Đông phương học- giáo sư Lý và nhà điêu khắc Hohn Gibson.

Trong ngành dệt đã sản sinh ra nhà toán học Simson nhà điêu khắc Bai Con, các nhà nghiên cứu về chim Adam Walke, John Faster, Wilson nhà hoạt động xã hội từng ngao du khắp nơi, bác sĩ Livingstone, nhà thơ Dorna Hill. Trong số những người thợ đóng giày cũng sản sinh ra thương tướng hải quân nổi tiếng - tước sĩ Claud Sray Shawill, nhà điện lực học Stenrgin tác giả tùy bút Samuel Dray tác giả tạp chí "quý san bình luận" Gidt, nhà thơ Blym Field giáo sĩ truyền giáo Wolliam Karei, một nhà hoạt động xã hội tích cực khác là Morison thì đã từng là người đóng giày. Trong số các thợ cũng xuất hiện một nhà vạn vật học rất có trình độ là Tolmas Ediward. Trong khi buôn bán, ông đã giành thời gian rỗi dốc sức vào nghiên cứu tỉ mỉ bộ cánh cứng và đã được đền đáp bằng việc phát hiện ra một loài vật mới, được đặt tên là Pulamiz Edwards.

Trong ngành may mặc cũng không phải không có nhân vật kiệt xuất. John Stone đã trở thành nhà sử học, trong đời ông đã bỏ ra một phần thời gian và sức lực để buôn bán. Jackson trở thành hoạc sĩ mà trước lúc thành niên luôn chỉ may quần áo, John Hawkswood trong lúc làm việc nhà thể hiện lòng dũng cảm vượt trội đã được quốc vương Edward đệ tam phong hiệu tước sĩ, trước đó khi còn trẻ ông từng làm học trò của một người thợ may ở Luân Đôn, Thượng tướng hải quân Hoblyn từng đốt hàng rào bảo vệ của địch năm 1702 ở Bega cũng xuất thân từ ngành này, ông từng là một học trò của một dạy may mặc trên đảo Witter gần thôn Bencherge. Khi tin binh lính trung đội hải quân đi qua đảo truyền đến thôn này, ông lập tức chạy ra khỏi tiệm may, gọi một tốp bạn bè ra sát bờ biển, nhìn ngắm cảnh hùng tráng khi hải quân đi qua. Đột nhiên ông nảy sinh trong lòng ý muốn làm thủy thủ. Sau đó ông lên một chiếc thuyền nhỏ bơi đến gần hạm đội hải quân, lên tàu của tư lệnh bày tỏ nguyện vọng với ông ta, cuối cùng ông được giữ lại làm một chiến sĩ tình nguyện. Nhiều năm sau, ông áo gấm vinh quy, dùng cơm, ăn thịt quay, trứng gà trong cun phòng từng làm việc trước đây. Mà trong số những người xuất thân từ thợ may, nổi tiếng nhất là Andrew Johnson từng làm tổng thống Mỹ - một con người có cá tính và tài năng xuất chúng. Phát biểu trong lễ nhậm chức ở Washington, ông nói cuộc đời chính trị của ông bắt đầu từ khi là đại biểu nghị viện thành phố, trong lúc chịu trách nhiệm qua lại trung gian giữa các ban ngành của cơ quan lập pháp, trong đám đông đột nhiên nghe một tiếng hét: "Đây là người xuất thân từ thợ may". Thêm một chút trào phúng vào những việc tốt đẹp, thậm chí nó ra để chơi đùa là đặc trưng tính cách của Johnson. "Một số người nói tôi đã từng là một thợ may. Điều này căn bản không làm tôi thấy khó chịu, bởi vì khi tôi làm thợ may đã được hưởng vinh quang của một người thợ may giỏi mà đặc biệt tôi luôn làm tốt công việc của mình. Tôi luôn chu đáo nhiệt tình với khách hàng, đồng thời đạt được thành công trong công việc".

Những người như Cadina.Wasel, Defor, Coke Wifft đều từng là con nhà bán thịt. Bangjahn từng là thợ chữa nôi, Josef nankste là người làm và bán làn trúc. Những nhân vật nổi tiếng cùng tham gia phát minh ra máy hơi nước gồm có Newcaman, Watt Stesuson. Người thứ nhất là thợ sắt, người thứ hai buôn bán chế tạo các thiết bị trong toán học, người thứ ba buôn bán chế tạo bình cứu hoả. Nhà hoạt

động xã hội Huntington ban đầu là một công nhân chở ga. Dosray từng là một người hầu,

Hillcroft là người chặn ngựa. Nhà hàng hải Baffin khi bắt đầu

sự nghiệp hàng hải của mình chỉ là một thủy thủ bình thường, tước sĩ Claud Sray Shawill xuất thân là một nhân viên phục vụ trên tàu, Hascherll từng thổi kèn trong quân nhạc. Chartley từng là thợ điêu khắc, Addi là thợ sơn ngoài giờ, tước sĩ Thomas Lawen là con trai một chủ quán ăn nhỏ. Michael Faraday là con của một người thợ sắt, khi xưa từng làm học trò của một công nhân đóng sách, hơn nữa còn làm việc này mãi đến năm ông hai mươi hai tuổi, hiện nay nhờ đã trở thành một triết gia hàng đầu mà tiếng tăm lẫy lừng, thậm chí thành công còn vượt qua cả thầy mình. Cống hiến của tước sĩ Hanfai David là đã tìm ra phương pháp giải thích những vấn đề khó khăn và sâu xa nhất trong khoa học tự nhiên một cách rõ ràng.

Trong số các nhân vật có cống hiến to lớn cho ngành thiên văn học khiến người đời phải kính trọng, chúng tôi phát hiện ra Copecnic con trai một thợ làm bánh mì ở Balan, Caipuler con ông chủ một khách sạn nhỏ ở Đức mà bản thân cũng đã từng là "người phục vụ trong quán ăn có biểu diễn múa hát". Daron Bart là một đứa con rơi được người ta tìm thấy trên bậc thềm đường giáo thành ở Pari trong một đêm đông lạnh giá, rồi được vợ một người công nhân lắp kính nuôi nấng trưởng thành, Niuton là con trai một người buôn bán đất đai, lapulas là con một nông dân nghèo khổn cùng. Cho dù cuộc sống thừa nhỏ của họ có gặp khó khăn, bất lợi đến đâu thì bằng việc phát huy khả năng trời phú, cuối cùng những nhân vật kiệt xuất này cũng có được danh tiếng đích thực và lâu bền, đây là danh tiếng không thể mua được bằng tiền bạc, trên thế gian thực tế đã chứng minh điều kiện giàu có gây trở ngại nhiều hơn so với điều kiện xuất thân thấp hèn trong quá trình trưởng thành của con người. Cha của nhà thiên văn học và toán học Lagran giữ chức chủ quản về tài chính ở Turin nhưng nhiều lần đầu tư thất bại, đến mức cả gia sản, gia đình trở về cảnh bần cùng. Sau khi công thành danh toại, ông vẫn còn quen nói công danh và hạnh phúc của mình là nhờ rèn luyện trong điều kiện cuộc sống vất vả ngày xưa. "Nếu như ban đầu tôi giàu có, rất có khả năng sẽ không thể thành nhà toán học", ông nói như vậy.

Trong các ví dụ kể trên, sự cần cù chịu khó phấn đấu vươn lên của mỗi cá nhân là cái giá tất yếu để đạt được thành công lớn, bất kì một thành công lớn nào cũng đều không có duyên với tính lười biếng thích chơi không thích làm. Trên thực tế, những thành tựu ưu tú trong bất kì sự nghiệp nào cũng đều trải qua sự cần cù vất vả và khả năng làm việc thực sự mới đạt được. Tự lập tự cường là tất cả ý nghĩa của cuộc sống, là mấu chốt thành công của đời người.

4. Đi con đường người khác chưa đi

Con đường người khác đã đi qua, chẳng bao giờ có quả ngon sót lại.

Muốn thành công cần mở lối đi riêng, đi con đường chưa có ai đi.

Đường đời muôn vạn nẻo, với những kẻ chỉ biết dẫm theo dấu chân của người khác mà đi lên, đa số trong suốt cuộc đời chẳng làm nên chuyện gì. Chỉ có người dám đi con đường người khác chưa từng đi, mở cho mình một lối đi riêng mới có thể thấy được khả năng của thành công.

Trước đây, tờ "Tân dân buổi tối" của Thương Hải đăng một câu chuyện như thế này, Vương Bảo Tài nhặt đồ phế thải ở Thẩm Dương một hôm đột nhiên nghĩ ra ý nghĩ mới lạ. Nếu nung chảy hộp lon rồi mới đem bán thì có thể được nhiều tiền hơn không? Nghĩ vậy ông ta cũng làm vậy luôn. Ông mang cục kim loại đã nung chảy xong đi tìm chuyên gia hoá nghiệm, chuyên gia giám định đây là một loại hộp kim loại quý nên trong lòng thấy yên tâm, ông bèn in một số phát cho những người cùng đi nhặt phế thải, nâng giá mua vỏ lon từ bảy xu lên một hào bốn xu, mấy ngày sau ông đến nơi thu mua của mình đã có cả một xe lớn chất đầy vỏ lon đang chờ ông. Về sau thì thế nào bạn biết không? Trong ba năm ông đã kiếm về hai triệu bảy trăm nghìn nhân dân tệ.

Trước đây lợi nhuận từ thu mua phế thải cũng không ít nhưng so sánh với thu nhập bình quân mỗi năm chín trăm nghìn nhân dân tệ thì khác nhau một trời một vực, đài phát thanh nhân dân trung ương đã phát lại hai lần chuyện về ông.

Câu chuyện của Vương Bảo Tài nhắc nhở chúng ta phải chọn cái tốt trong cái tốt, nghĩ nhiều, thử nhiều hơn, biết đâu thành công lại ở lần thử nhiều hơn này, vận mệnh của bạn cũng thay đổi từ đó.

Hãy xem tiếp một câu chuyện nhỏ dưới đây:

Buổi sáng một ngày thứ bảy, trong tình trạng điều kiện vô cùng kém, một vị mục sư đang chuẩn bị giảng đạo.

Đó là một ngày mưa, vợ ông ra ngoài mua đồ.

Đứa con trai nhỏ đòi ông tiền tiêu vặt khóc lóc mãi không thôi.

Vị mục sư này đang xem một quyển tạp chí cũ, lật giở từng trang, lật một mạch đến một bức vẽ lớn màu sắc rực rỡ - bản đồ thế giới.

Thế là ông xé trang này khỏi quyển tạp chí, rồi lại xé nát thành mảnh vụn, vứt lên mặt đất và nói với con trai: "John, nếu con ghép các mảnh vụn này lại được, cha sẽ cho con hai hào năm xu".

Mục sư cho rằng việc này sẽ làm John phải tốn mất phần lớn thời gian buổi sáng, ai ngờ chưa đầu mười phút, con trai đã đến cửa phòng ông.

Mục sư kinh ngạc xem tấm bản đồ thế giới mà John ghép lại nhanh đến như vậy.

"Con trai, việc này con làm sao làm nhanh đến như vậy?", mục sư hỏi.

"A" John nói: "Việc này rất dễ. ở sau bản đồ có ảnh của một người, con liền ghép lại tấm ảnh của người này, sau đó lật trở lại. Con nghĩ nếu người này là đúng thì tấm bản đồ thế này cũng đúng".

Mục sư mỉm cười, cho con hai hào năm xu nói: "Con cũng đã thay ta chuẩn bị bài giảng đạo ngày mai.

"Nếu một người đúng, thì thế giới của anh ta cũng sẽ đúng đắn". Đây là điều bé John gửi mở cho chúng ta.

Suy nghĩ của mục sư là không sai, nếu muốn ghép các mảnh vụn này thành bản đồ thế giới, quả thật phải cần đến nửa ngày.

Nhưng con trai ông lại phát hiện ra một con đường tắt, đỡ tốn công sức.

Đây không thể không tính là một phát minh nhỏ.

Suy nghĩ của phát minh này mở lối đi khác - mở lối đi khác giúp nó đạt được một cơ hội thành công.

5. Dựa vào chính mình để tạo ra vận tốt

Vận mệnh không phải là cơ hội mà là một kiểu chọn lựa: Chúng ta không nên chờ đợi vận mệnh an bài, mà phải dựa vào nỗ lực của bản thân để tạo ra vận mệnh.

Mây ngày nay I - ta luôn ngồi bên mảnh đất của mình mà không đào khoai tây. Hàng xóm của anh ta là Andy hỏi vì sao không làm việc. I - ta nói: "Việc gì phải mệt nhọc, vận khí của tôi rất tốt, có một lần tôi đang chặt máy cây to thì đột nhiên một trận cuồng phong nổi lên quật gãy cây. Lại có một lần tôi đang đốt cỏ dại thì một tia chớp đốt cháy hết cả".

"Ồ, vận khí của anh quả không tồi, vậy hiện giờ anh làm gì?" Andy hỏi, I- ta đáp rằng: "Tôi đang đợi một trận động đất để lật khoai từ dưới đất lên".

Đương nhiên đây chỉ là câu chuyện cười, giống như câu chuyện ngụ ngôn "Ôm cây đợi thỏ" của Trung Quốc. Chủ nhân trong những truyện cười này hiển nhiên như gió, hai là cho rằng vận khí có thể không mời mà đến. Chúng ta muốn có được thành công, tuyệt đối không thể làm thế được, ta cần hiểu một sự thật là: Vận khí không thể có thường xuyên, mà vận tốt phải dựa vào chính mình để tạo ra.

Con người sáng lập sự nghiệp giàu có và thành công có khi phải dựa vào một vận khí nhưng vận khí không phải là cơ hội, nó mang một số đặc trưng của cơ hội nhưng lại mang nhiều tính bất ngờ và ngẫu nhiên, khi vận khí đến, dù bạn muốn tránh cũng không được, nhưng cơ hội thì không như vậy, cơ hội luôn do mình tự nắm bắt mà có, không phải là chờ đợi.

Tự mình tạo ra vận tốt cũng là phải chủ động tranh đấu, chủ động xuất kích, khi phát hiện thấy cơ hội thích hợp là nhất định dốc toàn lực để giành lấy, như thế vận tốt đích thực lúc nào cũng luôn đi cùng với bạn. Nguyên nhân là:

Thứ nhất: Chủ động xuất kích là tốt nhất để nắm được thời cơ. Thời cơ là một thứ rất quý báu, hiếm có lơ là một chút là để tuột mất. Nếu như bạn chủ động hơn những người cùng có điều kiện, bạn càng dễ dàng nắm bắt cơ hội.

Thứ hai: "Ngựa thiên lí" cũng cần phải tìm người điều khiển. Trên thế gian này "ngựa thiên lí" luôn nhiều mà người điều khiển thì ít, hơn nữa người điều khiển ở chỗ sáng mà "ngựa thiên lí" lại ở chỗ tối. Người điều khiển dù có con mắt tinh tường nhưng tinh lực, trí tuệ và thời gian của anh ta đều có hạn, nếu chờ đợi có thể sẽ làm lỡ dở cả một cuộc đời. Dĩ nhiên chúng ta đều biết rằng "Ôm cây đợi thỏ" là một hành động ngu ngốc mà cứ sao vẫn ôm cái "hùng tài" để đợi "người dẫn dắt"?

Thứ ba: Năm tháng không chờ đợi con người. Thời đại đang đi lên, lớp người mới ra đời, mỗi người lập chí thành tài đều khác nhau nên xem xét đến cái giá của thời gian bản thân mình bỏ ra. Một lần bỏ lỡ thời cơ có thể sẽ làm uổng phí mấy tháng, mấy năm thậm chí là cả cuộc đời.

Hiểu rõ quy luật này, chúng ta sẽ nảy sinh một cảm giác vội vàng cấp bách, xem xét lại thái độ xử thế của mình, từ đó hành động càng chủ động hơn, làm cho càng có nhiều người chú ý đến mình hơn.

Bằng chứng về danh nhân đương đại Trung Quốc sẽ gợi mở cho chúng ta: Một người thành công không chỉ cần là một người chế tạo vĩ đại, giỏi sản xuất ra những sản phẩm cần thiết nhất cho xã hội mà còn phải là một người bán hàng lớn, biết làm cho người đời nhận thức được và tiếp thu sản phẩm "bán" được chính mình. Đây là chuyện Mao Trục tự tiến cử.

Mao Trục tự tiến cử đòi hỏi dũng khí, lòng can đảm và hiểu biết của một người. Người không tự tin, sợ thất bại sẽ không dám thử sức, mà đây cũng là nguyên nhân hình thành nên một lớp người cầu toàn, vô dụng, hơn nữa trở thành nguyên nhân vui dập nhân tài.

Mà các danh nhân lại dám làm như vậy, bởi vì có đầy đủ lòng tự tin, đầy đủ tình yêu cuồng nhiệt vào sự nghiệp của mình. Bởi vì họ hiểu sâu sắc rằng vận tốt đợi không đến được, mà cần phải chủ động sáng tạo ra và giành lấy.

Thành công của Đồng Văn Hoa đạt được nhờ ở đây.

Nhắc đến cái tên Đồng Văn Hoa không ai là không biết. Năm 1985, bài hát "ánh trăng rằm" của cô phổ biến khắp Trung Quốc, đến nỗi khi thuyết giảng, ngay cả các nhà chính trị cũng khiêm tốn nói: "Công lao này có một nửa của chúng tôi, và cũng có một nửa của các bạn". Sau đó những bài hát tuyệt vời như "Ngắm trời sao", "Phong thái nhuộm máu", "Trường thành dài", "Câu chuyện ngày xuân"... lần lượt truyền khắp miền Nam Bắc. Mỗi ca khúc đều được hoan nghênh khắp cả nước, gây chấn động rất lớn. Cô trở thành một trong những ca sĩ được chào đón nhiều nhất hiện nay. Vận tốt như vậy, thực ra đều là do bản thân Đồng Văn Hoa tự giành lấy được.

Đồng Văn Hoa sinh ra trong một gia đình công nhân bình thường, một là không có nền tảng và chỗ dựa, hai là không có điều kiện sống tốt đẹp hơn. Thành công của cô hoàn toàn đến từ thái độ sống chủ động, tích cực và khắc khổ của bản thân.

Khi còn nhỏ Đồng Văn Hoa đã đặc biệt yêu thích ca hát. Tuy diện mạo cô không được đẹp như anh chị mình nhưng cô lại rất chăm chỉ luyện giọng. Vì vậy khi lên đến tiểu học cô đã hát được rất nhiều bài hát và diễn các tiết mục ngắn.

Nhà trường thành lập đội văn nghệ tuyên truyền, thầy giáo dạy nhạc đến các lớp để chọn diễn viên, Đồng Văn Hoa nghĩ chắc chắn là mình được chọn nhưng thầy giáo lại không để ý đến cô. Điều này chút nữa là đã làm hỏng cô bé Đồng Văn Hoa, có điều tự cô có cách của mình.

Một hôm sau khi tan học, trong phòng luyện tập của đội văn nghệ trường vọng ra tiếng nhạc tuyệt diệu. Bé Đồng Văn Hoa đeo cặp sách đến cửa phòng tập, không biết dừng khí từ đâu đến, một chân đạp mở cửa phòng, bước vào trong, ngơ ngác đứng ở đó. Thầy giáo và học sinh đang tập đều không hiểu ra sao, cho rằng đã xảy ra chuyện gì lớn lắm.

Một thầy giáo phục trách dàn dựng tập luyện hỏi: "Em tìm ai?".

"Không tìm ai cả!".

"Vậy em đến đây làm gì?"

"Em đến để hát, để biểu diễn!"

Mọi người đều bật cười. Thầy giáo cũng cảm động vì sự thẳng thắn của đứa trẻ, gọi là để thử xem sao.

Thế là cô bé Đồng Văn Hoa cất giọng, hát từng khúc một cho đến khi thầy giáo đồng ý đưa vào đội văn nghệ.

Nhờ cái lần "phá cửa vào" này, cô bé Đồng Văn Hoa đã tự giành về mình cơ hội học tập âm nhạc và tham gia biểu diễn văn nghệ, rèn luyện năng lực bản thân và nhanh chóng trở thành "danh nhân" nhỏ tuổi các trường đều biết. Thử nghĩ, nếu như cô bé Đồng Văn Hoa cam tâm chấp nhận hiện thực, e rằng ngày nay đã sớm "tan lún trong đám đông" trở thành một người rất bình thường.

Về sau, Đồng Văn Hoa nghe nói ở huyện Cái có một đơn vị bộ đội cần tuyển chiến sĩ văn nghệ, thế là cô đang ở nhà tại thành phố Thẩm Dương không bàn với ai một mình đến huyện Cái, xin vào đội chiến sĩ diễn xuất nghiệp dư.

Đội trưởng đội diễn xuất nghiệp dư hỏi cô: "Cô có khả năng gì đặc biệt không?"

"Cô biết hát nhạc gì?"

"Nhạc gì cũng biết!"

Thế là một lần nữa Đồng Văn Hoa thể hiện giọng ca vàng của mình, kết quả là sau khi hát xong, Đồng Văn Hoa đã được toại nguyện, trở thành một chiến sĩ văn nghệ quân đội.

Sau đó cô được điều về đoàn ca kịch Bộ chính trị quân khu Thẩm Dương, bằng giọng hát tuyệt vời của mình đã chiếm được lòng tin của rất nhiều nhạc sĩ và được lãnh đạo bộ đội Thẩm

Dương hết sức ủng hộ.

Cuối cùng, qua bài "ánh trăng rằm" phát trong một buổi dạ hội mùa xuân, Đồng Văn Hoa đã nổ một phát súng trở thành nhân vật được cả nước biết đến.

Tiếp sau, Đồng Văn Hoa vào đoàn ca múa Tổng cục chính trị, đồng thời trong một buổi dạ hội mùa xuân năm 1968, qua bài "Ngắm trời sao" đã tái hiện lại huy hoàng ngày xưa.

Sau khi đã thành danh, Đồng Văn Hoa vẫn tích cực, tự tin như xưa, nhờ vào sự cứng rắn, cố gắng này mà cô lại một lần nữa đón nhận ca trào trong sự nghiệp của mình.

Đó là vào trước hội th giọng hát trẻ truyền hình toàn quốc lần thứ hai, nhạc sĩ Tô Việt viết cho Đồng Văn Hoa một ca khúc mang tên "Lại đến mùa hái hoa", hi vọng cô có thể dùng nó giành chiến thắng trong hội thi. Đồng Văn Hoa đến tổ công tác của cuộc thi, vô tình nghe tiếng nam nữ hợp xướng bài "Phong thái nhuộm máu" ghi âm lại. Cô lập tức bị thu hút, sau nhiều lần nghe đi nghe lại, cô một mực nói: "Bài này mình hát là hợp nhất".

Thế là Đồng Văn Hoa tìm đến Tô Việt, tác giả bài hát này, tự tin biểu đạt nguyện vọng của mình và yêu cầu được hát thử. Tô Việt nghĩ: "Bài hát này rất nhiều ca sĩ ở Bắc Kinh đều hát, căn bản chẳng có mấy phản ứng đáng kể, Đồng Văn Hoa hát liệu có được không". Nhưng thử một chút cũng chẳng sao.

Đồng Văn Hoa hát rất nhập tâm, từng đoạn tuôn ra thành những dòng lệ. Tô Việt và những người có mặt tại đó đều cảm động rung rung nước mắt tuôn trào. Đồng Văn Hoa cũng vì thế mà giành được quyền bài hát này, đồng thời một lần nữa giành thắng lợi trong hội thi tiếng hát trẻ truyền hình toàn quốc lần thứ hai.

Đời người vất vả, hoa đẹp không thường có, vận tốt không thường đến. Duy chỉ có tự mình nỗ lực, giành giật, tạo ra, tuyệt đối không do dự trong bất kỳ việc gì mới đủ để thay đổi xu thế vận mệnh của một người trong tương lai.

6. Nhìn xa trông rộng, đối tới tương lai

Thắng thua thành bại không thể chỉ nhìn ở cái được trước mắt, điều quan trọng là phải xem sự phát triển về sau, đặc biệt là quyết định sự việc về sau lại phải càng nhìn xa hơn nữa.

Quá khứ đã không thể níu kéo lại được vì điều quan trọng là phải nắm bắt được hiện tại, mấu chốt là để có tương lai. Thắng thua thành bại không thể chỉ nhìn cái được mắt trước mắt mà quan trọng là phải xem xét xu hướng phát triển, đặc biệt là quyết định sự việc về sau; điều này cũng giống như việc đầu tư cổ phiếu, bạn không thể chỉ xem xét tình hình trước và nay của cổ phiếu muốn mua mà phải đầu tư vào tương lai của nó, đương nhiên việc phán đoán tương lai luôn gắn liền với quá khứ và hiện tại nhưng cuối cùng do tương lai quyết định tất cả. Những việc trên đời nhiều khi cũng vậy, một người đứng ở nơi không thất bại, bắt buộc phải đứng ở trên cao và trông xa.

Lý Quang Tiền là một doanh nghiệp người Hoa rất tài kinh doanh ở Singapo, kiêm việc xử lý các sự vụ công tác và giao thiệp. Lúc đó Trung Hoa lần lượt xuất bản xác giáo khoa mới là "Bản Công hoà" và "Bản Trung Hoa". ở vùng Đông Nam á có nhiều trường học dành cho con em Hoa kiều nhưng vẫn sử dụng sách đã cũ nát. Con mắt Lý Quang Tiền rất nhạy bén thấy thời cơ không thể để mất nên đã liên hệ với nhà xuất bản trong nước (Trung Hoa) mua một lượng lớn sách giáo khoa mới rồi bán lại ở các trường Hoa kiều, mang về cho công ty một khoản lãi lớn.

Ngày 31 tháng 8 năm 1928, Lý Quang Tiền sáng lập công ty riêng - Công ty cao su Nam ích. Trước đó ông đã chuẩn bị mua một vườn cao su, mở rộng quy mô. Lúc này vừa hay có một nhà vườn cao su rộng một nghìn mẫu Anh với giá một trăm nghìn đồng. Sau khi điều tra Lý Quang Tiền quyết định mua lại nhưng bố vợ ông là Trần Gia Canh lại tỏ ý phản đối, bởi vì trong vườn cao su thường có hổ dữ hại người. Nếu như công nhân không dám vào cạo mủ thì dù khu vườn có rộng đến mấy cũng sẽ thành hoang vu. Lý Quang Tiền cho rằng giá của vườn cao su này sẽ còn tăng lên nhiều lần, vả lại do chính phủ đã chuẩn bị làm đường ở cạnh đó, có đường rồi, người xe qua lại, hổ chắc cũng sẽ biến mất. Ông giữ nguyên ý kiến, dồn tiền mua khu vườn.

Không lâu sau lời tiên đoán của Lý Quang Tiền thành hiện thực, chính phủ làm đường ở cạnh vườn, giá vườn cao su tăng mạnh đến ba, bốn lần. Năm 1928 ông bán đi với giá cao tới bốn trăm nghìn. Như vậy là chỉ vùn vụt trong vòng một năm. Lý Quang Tiền đã lãi xấp xỉ ba trăm nghìn đồng. Ông dùng số tiền này để thành lập công ty Nam ích.

Những tài xế có kinh nghiệm đều biết rằng trước khi lái xe phải nhìn ra xa đằng trước mà không bắt buộc phải quá chú ý dưới chân có bằng phẳng hay không. Khi lái xe mà cứ chăm chú nhìn người ở dưới thì tỉ lệ tai nạn lại càng cao hơn. Cũng như vậy, người không biết nhìn xa trông rộng sẽ không thể có được những thành công lớn.

Năm 1943, công ty Paston đầu tiên kinh doanh tiền tệ đầu tư ngân hàng công bố thành lập tại phố Wall. Đây là công ty do hai tập đoàn tài chính là Lockfiter và Poston khống chế cổ phiếu. Một trong những người khai sáng quan trọng của công ty là Wooz người đã thể hiện tài năng kinh doanh trong lần đại khủng hoảng này. Kể từ đây năng lực nhìn nhận, nắm bắt chính xác và biết chớp thời cơ tức thì của ông bắt đầu được bộ lộ. Đầu những năm bốn mươi của thế kỷ hai mươi, ngành điện tử và Radio vừa mới cất bước, khi có người mời đến đầu tư, ông đều khẳng khái đáp ứng ngay. Kết quả là sau đó không lâu, số tiền đầu tư này đã biến thành một món lợi nhuận khổng lồ. Đến giữa những năm bốn mươi, đồ điện gia dụng đang có manh mối phát triển lớn mạnh. Ông dự đoán cùng với việc nâng cao năng lực sản xuất, khả năng tiêu dùng của con người cũng theo đó mà tăng lên nhiều, thế là ông quyết định đầu tư vào mấy công ty sản xuất đồ điện gia dụng lớn. Quả nhiên không ngoài dự kiến, mấy năm sau nước Mỹ lên cơn sốt đồ điện gia dụng, công ty ông đầu tư làm ăn phát đạt, nguồn vốn sinh sôi, ngân hàng đầu tư của ông kiếm được một món lợi lớn.

Năm 1951 ông đảm nhận chức chủ tịch hội đồng quản trị công ty. Với khả năng giỏi phân tích thời cơ để đầu tư, lại có năng lực gánh vác khó khăn, ông làm cho việc kinh doanh ngày một đi lên, không ngừng gặt hái thành công. Giữa những năm năm mươi, ở nước Mỹ bắt đầu rải

rác mở siêu thị. Mà lúc này, mọi người vẫn còn đang trông chờ xem vận mệnh và tiền đồ của siêu thị ra sao, riêng ông cho rằng cùng với mức sống được nâng cao, nhất định người dân Mỹ sẽ cần đến những sản phẩm cao cấp để đáp ứng nhu cầu cuộc sống, mà hàng hoá ở siêu thị rất đầy đủ, nhanh chóng tiện lợi nhất định tiền đồ rộng mở. Thế là ông gạt mọi ý kiến đầu tư một khoản lớn. Cuối những năm năm mươi, siêu thị mở ra khắp cả nước, lợi nhuận không ngừng cuồn cuộn chảy vào kho của ông - người đã nhanh chân đi trước.

Tập hợp và sưu tầm mới là một kiểu đầu tư đòi hỏi phải biết nhìn về sau này. Trên phương diện này, người có con mắt nhìn xa trông rộng sẽ luôn có thu nhập dồi dào.

"Tác phẩm của anh rất có tiền đồ, những bức tranh ở đây, tôi nhận ba phần tư!" - một nhà sưu tầm nổi tiếng bước vào phòng triển lãm tranh năm phút nói với Tiểu Hồ, và lập tức trả tiền một phần mười tiền đặt cọc.

Tiểu Hồ, người mới mở triển lãm tranh lần đầu tiên vui mừng muốn ngắt xỉu. Hơn nữa tin tranh được nhà sưu tầm lớn để mắt tới vừa truyền đi, qua mấy ngày số tác phẩm còn lại cũng đều tranh nhau mua hết cả.

Để tỏ lòng cảm ơn, Tiểu Hồ đến thăm gia đình nhà sưu tầm. Ông ta vừa pha trà mời khách vừa nói: "Chú em ạ, thật chẳng may chút nào, gần đây đầu óc tôi có chút căng thẳng, vậy mà lại thực sự yêu thích tác phẩm của chú, không biết..."

Tiểu Hồ vừa nghe câu này, cảm thấy như bị dội một gáo nước lạnh. Nhưng vẫn cứ bán tranh cho ông ta.

Mười mấy năm sau, Tiểu Hồ cũng đã trở thành nổi tiếng. Ông không còn cần phải mở triển lãm vì chỉ riêng người đến nhà mua tranh cũng đã không thể đáp ứng hết. Lúc cấp bách quá, Tiểu Hồ đành nói: "Nếu ông cần gấp, hay là có thể đi tìm nhà sưu tầm kia, trong tay ông ta có khá nhiều tranh của tôi, biết đâu ông ta đồng ý nhượng lại".

Nhà sưu tầm kia quả thật đã lần lượt bán ra không ít tranh, mà tranh bán ra từ tay ông ta thậm chí còn cao hơn cả của Tiểu Hồ.

7. Đầu tư nhiều cho tương lai của mình

Muốn lên núi trước tiên phải chọn đường, muốn uống nước trước tiên phải chọn nguồn, muốn thành công phải đầu tư vào chính mình.

Gieo mầm cơ hội đương nhiên là quan trọng, nhưng đừng bao giờ quên rằng bản thân chúng ta cũng chính là một hạt giống. Một học sinh bảo với người khác rằng sợi dây dẫn anh ra đến việc nghiên cứu cần nhắc chính là một làn bỏ thời cơ. Năm 1996, một ngành nhà nước tuyển nhân viên công vụ, anh ta rất muốn được đến các công tác, hơn nữa bản thân cũng lại có mối quan hệ xã hội tương đối tốt, nghe nói anh ta chỉ cần tham gia thi là coi như đã vượt qua, chỉ có điều ân hận là lại không đủ tư cách để đăng ký là học sinh chuyên ngành, nhưng lúc này, anh ta quyết định tăng cường đầu tư cho mình, nâng cao khả năng nắm bắt thời cơ, thay đổi vận mệnh của bản thân. Hai năm sau, anh ta cầm văn bằng chuyên khoa, đến năm 1999 thì đỗ nghiên cứu sinh. Anh ta nói: "Khi cơ hội đến, tôi quyết không thể khoanh tay chịu mất vì cái gọi là tư cách được nữa". Đủ thấy, mất một góc đăng Đông mà có được mấy cây dầu, cây đa, quan trọng là ở chỗ gieo mầm mầu chốt là không tiếc rẻ đầu tư cho bản thân.

Một lựa chọn tốt nhất để đầu tư cho mình là giáo dục.

Franklin từng nói: "Thiên tài không được giáo dục cũng giống như bạc vùi vào trong quặng vậ".

Giáo dục sở dĩ quan trọng một trong những nguyên nhân là do nó có thể tạo ra cho bạn rất nhiều "vốn liếng" như đã nói ở trên. Giả dụ bạn tiếp thu được sự giáo dục tốt, tự nhiên bạn sẽ có được nhiều khả năng hữu dụng, có tri thức phong phú, có được người bạn khích lệ bạn tiến lên. Vì vậy khi sắp đặt cuộc đời mình bạn nên chú trọng đến giáo dục, bởi giáo dục là một cách thức tuyệt diệu nhất để mở rộng phạm vi và tăng cường cơ hội lựa chọn của bạn. Đồng thời, với đa số người mà nói việc đọc sách cũng lí thú. Không ít người cho rằng cuộc sống ở trường là quãng thời gian có ý nghĩa nhất trong suốt cuộc đời họ.

Khi bạn lựa chọn nên tiếp thu một nền giáo dục bậc cao như thế nào, có ba điểm đặc biệt cần chú ý:

Một là: Bạn nên học những thứ mà mình thấy hứng thú, giả dụ như khi thấy cần xác định điểm này mà gặp khó khăn, bạn liền bỏ ra mấy năm để thử nghiệm trên mấy lĩnh vực. Học mấy môn cơ sở vững chắc như khoa học tự nhiên, số học, thương mại, lịch sử, nghệ thuật... bạn sẽ tiếp thu được kiến thức trên rất nhiều lĩnh vực, đặc biệt là phải chọn tốt chương trình học có tác dụng to lớn giúp bạn thành tài. Bất kể cuối cùng bạn quyết định làm gì, chúng tôi vẫn hi vọng quyển sách này có thể đưa đến cho bạn một số ý kiến mang tính tham khảo. Nói tóm lại, môn học càng chặt chẽ giống như là số học, khoa học tự nhiên, thì càng có tác dụng mở rộng phạm vi lựa chọn của bạn sau này.

Giả dụ như đến giờ bạn vẫn chưa phát hiện ra lĩnh vực mà mình hứng thú thì cũng đừng lo buồn, rất nhiều người đã phải mất mấy năm mới giải quyết được vấn đề phương hướng nghề nghiệp. Nhưng tiếp tục thử sức ở lĩnh vực mới, kiên trì thử nghiệm chứ không nên khe khờ ngồi một chỗ, không dám tiến lên.

Hai là: Bạn nên vào học ở trường tốt nhất bạn có thể vào. Vào học trường nổi tiếng có mấy điểm lợi: (Một) Bạn có thể nhận được sự giáo dục tốt nhất; (Hai) Bạn sẽ ở trong những người có tài và có chí tiến thủ, như chúng ta đã biết, bản chất người quan hệ với bạn có ảnh hưởng rất lớn đến việc sau này bạn trở thành người như thế nào; (Ba) Danh tiếng ngôi trường bạn học có một số ảnh hưởng đến đoạn đường phía trước của bạn.

Ba là: Bất kể bạn vào học ở trường nào cũng đều nên cố gắng học cho giỏi một chút. Điểm số của bạn càng cao thì cơ hội lựa chọn sau này càng nhiều. Quan trọng hơn nữa là nếu như bạn không biết đòi hỏi bản thân huấn luyện nghiêm khắc ngay trong trường thì sau này cũng khó có lòng kiềm chế được bản thân.

Giáo dục có thể giúp bạn huấn luyện đầu óc để thích ứng với những tình huống thiên biến vạn hoá đồng thời giải quyết nhiều vấn đề khó khăn khác nhau. Có sách báo có ý nghĩa thì cũng có kết quả như vậy.

Bởi vì những sách báo này có thể làm phong phú tâm linh của bạn, đem đến cho bạn nhiều tư liệu mang tính xây dựng đáng kể xem xét kỹ lưỡng.

Vậy tìm những sách báo có ý nghĩa ở đâu? Nguồn gốc rất phong phú, mỗi tháng ít nhất bạn cũng cần phải mua một quyển sách hay, đồng thời đặt hai loại tạp chí tốt nhất.

Như vậy có thể giúp bạn tiếp thu những quan niệm mới nhất với số tiền và thời gian bỏ ra ít nhất.

Một hôm khi ăn cơm trưa, Napoleon Hill nghe người khác nói: "Đặt một tạp chí ở phố Wall mỗi năm mất hai mươi đô la, tôi không bỏ ra được!".

Bạn của anh ta lại nói: "Hà! Không đặt mới kiếm không ra được!".

Bạn thử nói xem, tâm trạng của hai người này khác nhau bao xa.

Con đường tìm tòi tận lực từ con người nhưng nhân vật thành công kia sẽ giúp bạn cũng thành công, hãy đầu tư tốt cho tương lai của mình đi.

Tăng cường đầu tư cho bản thân đương nhiên không chỉ giới hạn ở việc được giáo dục trong trường học. Mà bồi dưỡng năng lực, phát triển tài năng ngoài xã hội mới thực sự là đầu tư giáo dục và cũng là đầu tư có lợi nhất cho bạn.

Ngài Kirdinbin chủ tịch hội đồng quản trị công ty điện khí thông dụng từng giải thích cách nhìn về chủ quản cao cấp đối với giáo dục như sau.

Ông nói: "Hai ngài tổng giám đốc xuất sắc của công ty là Wilon và Kirfuin căn bản chưa học qua đại học".

"Ngày nay trong số các chủ quản cấp cao tuy có người có học vị tiến sĩ. Nhưng trong bốn mươi một người vẫn có mười hai người chưa có bằng đại học, bởi vì điều họ coi trọng là năng lực của mình, chứ không phải bằng cấp".

Giới cấp đương nhiên giúp được bạn tìm việc nhưng không thể đảm bảo cho bạn nhất định có được thành tựu trong công việc này.

Giới công thương chú trọng năng lực chứ không phải bằng cấp.

Giáo dục chỉ là số lượng tư liệu có trong đầu một người mà thôi, kiểu kị ức cứng nhắc này không thể giúp bạn có được công việc luôn thuận buồm xuôi gió.

Bởi vì các máy móc, thiết bị lưu trữ tư liệu ngày càng nhiều, nếu chúng ta vẫn chỉ có thể làm công việc mà những máy móc này cũng làm được thì sẽ bị đào thải.

Giáo dục chân chính là loại giáo dục đáng để chúng ta đầu tư, nó có thể phát huy trí tuệ của chúng ta.

Những tốt xấu về giáo dục một người nhận được mà Napoleon Hill đề cập đến được đo bởi mức độ vận dụng có hiệu quả của ông trong việc suy xét.

Bất kì sự việc nào thay đổi được năng lực suy xét đều là giáo dục.

Bạn có thể đạt được sự giáo dục mình cần có bằng rất nhiều phương thức khác nhau.

Nhưng với đại đa số người mà nói, môi trường tiếp thu giáo dục tốt đẹp nhất là các trường đại học chuyên ngành, bởi vì giáo dục vốn là chức năng và sở trường của các trường đại học này.

Nếu chưa đi học đại học, rất có thể bạn cố gắng để được vào trường đại học. Khi biết rằng trong trường đại học có rất nhiều bộ môn mà bạn ưa thích, chắc hẳn bạn sẽ vui hơn nhiều.

Đến một lúc nào đó, khi nghĩ lại việc dành thời gian rỗi trong công việc để đi học, bạn thấy thú vị và bổ ích vô cùng.

Những học sinh này không nghĩ lại việc dành thời gian rỗi trong công việc để đi học, bạn thấy thú vị và bổ ích vô cùng.

Những học sinh này không phải là người đi học chỉ vì bằng cấp, họ đều là những bản lĩnh vàng rất được việc, một số người đã có địa vị tương đối cao.

Trong lớp học tại chức gồm hai mươi lăm học sinh do Napoleon Hill dạy có một người là giám đốc của mười hai cửa hàng liên kết nhau, hai người là nhân viên chạy vật tư của liên minh đồ ăn toàn quốc, bốn người là học sĩ công trình sư, một người là thượng tá không quân và mấy người có địa vị thân phận tương đối cao.

Hiện nay có rất nhiều người đạt được học vị ở các trường tại chức, nhưng học vị cũng chỉ là tấm bằng giấy mà thôi, không phải là mục đích của họ.

Họ bỏ ra nhiều thời gian, sức lực, tiền bạc để đi học là để rèn luyện thêm đầu óc của mình, bởi vì đây chính là đầu tư sát thực đáng tin cậy nhất cho tương lai của họ.

Không hiểu sai ý nghĩa câu nói dưới đây:

Bản thân giáo dục một kiểu "mua bán" vô cùng có lợi, bạn chỉ cần bỏ ra từ bảy mươi lăm đến một trăm đôla là bạn có thể đến trường đại học mỗi tuần một buổi tối.

So sánh phí tổn này với thu nhập của bạn thì chẳng đáng là bao nhiêu.

Vì vậy sao không quyết định tiếp tục học ngay từ bây giờ. Hãy nghĩ cho tiền đồ của mình mà mỗi tuần đến trường học một buổi tối.

Làm như vậy sẽ giúp bạn càng thêm tích cực, trẻ trung và hoạt bát. Nó cũng sẽ giúp bạn theo kịp thời đại về mọi mặt và còn giúp bạn quên biết nhiều thầy hay bạn tốt giúp bạn vươn lên.

Tăng cường đầu tư cho bản thân không nên chỉ giới hạn ở mặt giáo dục, tuy chúng tôi đã dùng không ít giấy mực để nói về đầu tư giáo dục, nhưng bạn cũng không nên xem nhẹ việc đầu tư trên các phương diện như sức khỏe, hình tượng, tình yêu hay năng lực hưởng thụ cuộc sống ..., chỉ cần có điều kiện tăng cường đầu tư về mọi mặt, bạn sẽ có một cuộc sống chất lượng cao và một cuộc đời tương đối hoàn mỹ.

8. Theo đuổi đến cùng mục tiêu đã định

Kiên trì đến cùng là điều kiện tất yếu để thực hiện mục tiêu, thành công luôn nằm ở sự nỗ lực kiên trì bền bỉ hơn.

"Kiên trì bền bỉ, đá vàng có thể khắc, không có kiên nhẫn, gỗ mục không thể chạm", đá vàng cứng hơn gỗ mục bội phần nhưng chỉ cần kiên nhẫn không bỏ dở là có thể chạm khắc được, cũng có nghĩa là trở thành tác phẩm nghệ thuật tinh xảo đẹp đẽ. Thành công chẳng phải là cũng như vậy sao? Chỉ cần bạn nỗ lực theo đuổi, "kiên trì bền bỉ sẽ vượt qua mọi khó khăn", thành công nằm ở sự nỗ lực kiên trì hơn nữa.

Danh nhân Nhật Bản Thị thôn Thanh Trì thời trẻ làm nhân viên bán hàng cho công ty Phú quốc nhân thọ Hùng Bản, ngày ngày phải chạy khắp nơi chào mời nhưng chẳng ký được lấy một bản hợp đồng. Bởi vì lúc đó bảo hiểm là một ngành không hề được chào đón.

Trong vòng sáu mươi tám ngày, anh không ký được dù một bản kế ước, ngành bảo hiểm lại không có tiền lương cố định mà chỉ có một chút tiền đi lại ít ỏi, dù anh muốn tiết kiệm chút ít để qua ngày, nhưng đến cả những sinh hoạt phí cơ bản nhất cũng đều không có. Cuối cùng lòng dạ đã nguội lạnh, anh bàn với vợ chuẩn bị quay về Tokyo ngay trong đêm, không làm bảo hiểm nữa. Lúc này vợ anh lại rưng rưng nước mắt nói: "Một tuần thôi, chỉ cần nỗ lực một tuần nữa xem sao, nếu thật sự không được thì..."

Hôm sau, anh lại động viên tinh thần; đến nhà một vị hiệu trưởng, lần này cuối cùng đã thành công. Sau này ông vẫn thường thuật lại tình hình lúc đó: "Khi tôi bấm chuông, sở dĩ không lấy nổi dũng khí là vì đã qua đây bảy, tám lần rồi, ông ta cảm thấy rất khó chịu. Lần này lại đến làm phiền người ta, nhất định chẳng còn mặt mũi nào. Ai ngờ lúc đó đối phương đã chuẩn bị đóng bảo hiểm, có thể nói chỉ còn thiếu một bản kế ước là chưa ký thôi. Nếu như lúc đó tôi đi qua không vào, chắc hẳn đã không ký được rồi".

Sau khi ký bản kế ước đó lại liên tiếp có các bản khác đến, mà người muốn mua bảo hiểm cũng hoàn toàn không giống trước đây, họ đều tự nguyện biểu thị nguyện vọng của mình. Việc nhiều người tự nguyện mua bảo hiểm đã đưa đến cho anh dũng khí và tinh thần vô cùng lớn, trong vòng một tháng thành tích của anh đột nhiên vượt xa tất cả mọi người trong công ty.

Hoàng Văn Đào sinh năm 1970 tại Thượng Hải, hai mắt đã bị mù từ lúc mới ra đời. Từ nhỏ, anh đã vào trường dành cho người mù, xa vòng tay âu yếm của cha mẹ, nên đã rèn luyện được thói quen tự chăm sóc cho mình, hiểu được thế nào là tự lập, tự tin, tự tôn, tự cường. Năm 1985 Hoàng Văn Đào ra nhập hội diện kinh trẻ em mù của trường, bắt đầu sự nghiệp thể thao của mình. Hướng chủ công của anh là chạy ngắn và nhảy xa, thử nghĩ mà xem, việc người tàn tật theo ngành nghề thể dục đã đem đến cho anh biết bao khó khăn và những điều không thể tưởng tượng nổi. Thời đó, sử dụng dụng cụ hỗ trợ chạy vô cùng lạc hậu, bàn đạp là một chiếc đinh dài. Trong một lần huấn luyện đinh sắt chồi chếch lên, nếu là một người bình thường có thể thấy dễ dàng nhìn thấy, nhưng anh làm sao nhìn thấy gì nên giẫm lên trên, cảm giác đau buốt truyền đến tận tim, làm anh hôn mê ngay trong chốc lát. Sau này mới biết rằng đinh sắt xuyên qua cả đế giày lẫn bàn chân, rồi lại xuyên qua cả mặt giày bên này. Vì khuyết tật bẩm sinh nên khi tập thể thao người tàn tật phải trả những cái giá mà rất nhiều người bình thường đều cho là vô nghĩa. Anh không nhìn thấy động tác mẫu của huấn luyện viên, chỉ có thể như người mò mẫm từng bước phân giải, tìm tòi. Thường thường "bên bờ hồ cát để nhảy xa vốn mọc đầy cỏ xanh nhưng hai năm sau, khi bước chân Hoàng Văn Đào chạy qua, một ngọn cỏ nhỏ nhoi cũng không còn.

Năm 1992, Hoàng Văn Đào tham gia thể vận hội dành cho người tàn tật ở Becelona. Hoàng Văn Đào lạnh lùng phát huy vượt bậc, vượt qua tuyển thủ người Tây Ban Nha ba centimét giành ngôi vô địch. Khi anh đứng lên trên bục danh dự nghe tiếng Quốc ca trang nghiêm, trong lòng tràn ngập tự hào.

Nếu như Hoàng Văn Đào bi quan thất vọng, nếu như sau khi giẫm phải đinh, anh chịu thua số

phận từ bỏ mưu cầu, nếu như..., trước thất bại ngăn trở một khi ý chí phân tán, con người sẽ rất nhanh và vĩnh viễn bị chìm đắm, vận mệnh bị anh giẫm nát dưới chân. Chỉ có vấp ngã đứng dậy được, thất bại càng kiên trì, không ngừng nỗ lực thì khó khăn cũng phải sợ. Truyện "Ngu Công dòm núi" cũng đã nói rằng: "Sơn thần nghe núi, sợ hấn đào núi mãi không thôi liền báo cáo với thiên đế. Thiên đế vì cảm động thành tâm nên sai người dòm núi đi chỗ khác. Truyền thuyết kể rằng ngọc quý của một người bị rơi xuống biển, anh ta thề rằng phải tìm lại được viên ngọc ấy, bèn lấy thùng gánh nước tưới lên sa mạc, thần biển cũng sợ ông ta tát cạn biển, lập tức giúp tìm viên trân châu kia về. Giữa kiên trì và vứt bỏ, kết quả khác nhau một trời một vực.

Có một câu truyện ngụ ngôn như sau:

Trong một lúc kiếm ăn, do không cẩn thận nên có hai con ếch rơi vào trong một vò sữa bên đường, trong đó còn lại không nhiều sữa bỏ nhưng cũng chỉ để các chú ếch hiểu ra rằng thế nào là tai họa tốt cùng.

Một con ếch: Hết rồi, hết cả rồi, vò sữa cao thế này ta vĩnh viễn chẳng thể nào ra khỏi được. Thế là nó chìm xuống rất nhanh.

Khi con ếch kia nhìn thấy bạn mình chìm trong sữa không hề khóc than cho mình hay bỏ cuộc, mà không ngừng nhắc nhở mình: Thương đế cho ta ý chí kiên cường và cơ bắp rắn chắc, ta nhất định nhảy ra ngoài được. Nó từng giờ từng khắc tăng thêm dũng khí, dốc hết sức lực, liên tục nhảy lên - Sức mạnh và sắc đẹp của cuộc sống thể hiện trong mỗi lần nhảy của nó.

Không biết đã bao lâu, đột nhiên nó thấy sữa dưới chân đông kết lại. Thì ra là do nó nhảy nhót giẫm đạp nhiều lần đã làm cho sữa lỏng đông lại thành bánh! Sự giành giật và phấn đấu không mệt mỏi, cuối cùng đổi lại được giaoà khắc tự do ấy. Nó nhẹ nhàng nhảy ra khỏi vò sữa, về lại ao đầm xanh thắm, mà cô ếch chìm xuống kia mãi mãi nằm lại trong bánh sữa ấy, dù có mơ cũng không nghĩ được lại có cơ hội thoát hiểm nguy.

9. Thực hiện đến cùng mục tiêu cuộc đời

Câu chuyện "Trống đánh xuôi kèn thổi ngược" nhà nhà đều biết, chàng đánh xe ngựa ngỗ nghịch tuy đã định được mục tiêu, nhưng lại hành động xa rời, cuối cùng "sai một li, đi một dặm". Xa rời mục tiêu thì làm sao đến được bến bờ thành công?

Ngạn ngữ xưa nói rằng: Phàm làm việc nếu dự tính thì xong, không dự tính thì hỏng, ý tứ là làm việc cần có tính kế hoạch, có kế hoạch sẽ dễ dàng thành công, không có kế hoạch thì sẽ thất bại. Một người không thể nói là không cố gắng, ngày nào cũng rất vất vả nhưng luôn chẳng thu được gì, thành công chưa một lần ghé thăm là bởi vì anh ta làm việc không có kế hoạch, không có phương hướng hành động, hỗn độn không có đầu mối, kết quả là lãng phí thời gian, sức lực và tiền bạc. Chỉ bắt tay làm việc không động não. Kiểu cần cù bề ngoài này chỉ là sự bận rộn không kết quả. Chịu khó sắp đặt một chút kế hoạch, cuộc đời mình mới là mất xích quan trọng để thành công không thể thiếu được.

Trước kế hoạch là xác định mục tiêu, bởi vì định được mục tiêu mới dễ dàng thành công.

Bạn làm việc vô cùng cần mẫn nhưng lại thấy việc nhiều mà thành công ít, quả ngọt thành công mãi chưa được nếm mùi. Lúc này bạn cảm thấy lòng dạ nguội lạnh, bắt đầu nghi ngờ khả năng của mình, thậm chí cam chịu thụt lùi. Bác sĩ Fursda ở viện y học, Đại học Cani của Mỹ cho rằng một người có biết mục tiêu hay không là mấu chốt quan trọng của thành công. Ông nói: "Mục tiêu đã định, con người tự nhiên sẽ thoát khỏi sai lầm lẫn lộn đầu, đuôi. Càng không thể mù quáng đi làm những việc có ý nghĩa."

Đối với người biết bố trí thời gian và sức lực quý báu của mình vào mục tiêu, những gì họ bỏ ra đương nhiên đều được đền đáp. Tiêu chuẩn để xây dựng mục tiêu là:

(1) làm rõ mục tiêu. Con người bắt buộc phải hiểu rõ động cơ đằng sau mục tiêu, những gì họ bỏ ra đương nhiên đều được đền đáp. Tiêu chuẩn để xây dựng mục tiêu là:

(2) Để mắt đến mục tiêu nhỏ. Trong cuộc đời có thể bạn chỉ có một mục tiêu lớn, nhưng trong đó nên định cho mình một mục tiêu nhỏ, chúng có thể đem đến cho bạn cảm giác thành công, giữ cho tâm trạng hoạt bát, nếu không sẽ rất dễ bỏ dở giữa chừng.

(3) Mục tiêu đã định thì quyết tâm. Tách mục tiêu thành nhiều việc có thể hoàn thành bằng hành động thực tế. Ví dụ, bạn muốn thành chủ quán của một cơ cấu, đầu tiên hàng ngày không nên đi làm muộn, buổi sáng đúng tám giờ có mặt tại văn phòng.

(4) Xác định thứ tự hoàn thành. Trên nguyên tắc định cho mình trong giai đoạn thời gian nào phải hoàn thành những việc gì, nhưng nếu việc này đặc biệt quan trọng thì không ngại gác việc thứ yếu lại xử lý sau, nếu không chỉ làm cho mình mệt thêm.

(5) Biết được hạn chế năng lực của mình, bạn có thể học bơi năm bốn mươi tuổi nhưng không nên hi vọng trong vòng ba năm, trở thành thủy quái như Sở Hoa Tư.

(6) Nhờ bạn bè luôn nhắc nhở. Mỗi ngày lại đến gần mục tiêu hơn một bước, nên tự khích lệ bản thân, cũng nên nhờ bạn bè khen ngợi ngay lúc ấy, tăng thêm lòng tự tin.

Xác định mục tiêu chỉ là sự chuẩn bị cuộc sống, bạn còn phải lựa chọn phương hướng để nỗ lực đúng đắn định ra phương án đạt được mục tiêu mang tính khả thi.

Đi đến thành công một cách có kế hoạch không để ý đến quy luật tự nhiên. Quá mong thành công, câu chuyện "kéo gộc cho lúa mau lớn" bảo chúng ta rằng "Dục tốc tắc bất đạt" (nóng vội thì không thành công). Thành công là kết quả của tích lũy, "không tích bước nhỏ, không thể vượt ngàn dặm, không tích dòng nhỏ, không thể thành sông lớn". "Đài cao ngàn nhấc (một nhấc bằng bảy hoặc tám thước Trung Quốc) bắt đầu từ lũy đất; đi xa ngàn dặm, bắt đầu từ dưới chân". Chọn mục tiêu và phương hướng thành công, mấu chốt còn là cần tiến dần theo tuần tự, không thể một bước thành công.

Điều vô cùng quan trọng trong kế hoạch thành công là làm những việc mà khả năng bản thân đạt tới. Không tự lượng sức sẽ chỉ đem đến kết cục thảm hại.

Sản nghiệp của tập đoàn Cambô làm việc tại Canada đã có lịch sử hơn bốn mươi năm. Những năm tám mươi của thế kỷ hai mươi, người sáng lập là Rôbà. Cambô vay được số tiền lớn từ ngân hàng đầu tư vào vùng đất vàng Bông - ca - ton ở Niu-oóc Mỹ, từ đó trở thành vua đất nổi tiếng ở Canada. Lúc đó tài sản cá nhân của Cambô đã hơn hai mươi tỉ đôla, tiếng tăm có thể so sánh với tập đoàn Loeffler ở Mỹ. Tờ báo Đông Bắc nước Mỹ dường như ngày nào cũng nói đến công trạng và kế hoạch phát triển của ông, làm cho ông trở thành nhân vật mọi nhà đều biết.

Không ai ngờ được rằng tháng giêng năm 1990, Tập đoàn Cambô tuyên bố phá sản. Có tin tiết lộ rằng Cambô nợ tổng cộng tới một trăm tỉ đôla, cho dù có bán cả Công ty lẫn tài sản riêng cũng vẫn thiếu đến mười tỉ.

Sở dĩ Cambô phá sản chủ yếu là do ông ta mơ ước viễn vông, không tự lượng sức. Mùa xuân năm 1986 Tập đoàn Cambô tập trung ba mươi tỉ đôla mua "Công ty bách hoá liên hợp" của Mỹ. Năm 1988, trong lúc cạnh tranh kịch liệt với Công ty bách hoá Masea lại mua "Công ty bách hoá Liên bang" với giá cao, từ đó Tập đoàn Cambô trở thành Công ty bách hoá lớn nhất nước Mỹ, có hơn một trăm nghìn công nhân viên, cửa hàng hầu như phân bố khắp các thành phố lớn ở cả Đông, Tây, Trung, Nam nước Mỹ.

Cambô chọn biện pháp vay vốn ngân hàng để mua Công ty bách hoá lớn trong lúc lãi suất ở hai nước Mỹ, Canada đang lên rất cao, hơn nữa lại giành mua cổ phần với giá cao không hợp lý, đây chính là mầm họa vùi dập ông thất bại. Bởi vì cổ phiếu phát ra trên thị trường của hai Công ty bách hoá lớn này lúc cao nhất cũng có giá không quá hai trăm đô la mà khi Cambô mua, đến lúc tiếp nhận hai Công ty chưa được bao lâu thì có khoản vay đã đến kì trả, ông chỉ còn cách giật gấu vá vai, vay tiền trả vào tiền vay để tiếp tục kinh doanh. Ngoài ra ông còn phải bán cổ phiếu và tài sản cố định của "Công ty Cambô" ở Canada để tính toán đối phó lúc cấp bách. Thế là đồng nợ ngày càng chất cao, cuối cùng phải tuyên bố phá sản.

10. Phân chia mục tiêu lớn thành mục tiêu nhỏ cụ thể.

Nếu mục tiêu của bạn lớn quá thì phân tích nó thành những mục tiêu cụ thể nhỏ hơn. Từng bước thực hiện theo các giai đoạn, bạn có thể được thưởng thức niềm vui thành công. Từ đó tạo ra động lực lớn hơn để thực hiện tiếp mục tiêu giai đoạn sau.

Người không có mục tiêu thì chắc chắn không thể thành công, nhưng nếu như mục tiêu quá lớn, bạn nên biết cách phân tích mục tiêu lớn thành vô số mục tiêu nhỏ cụ thể hơn. Nếu không, sau một thời gian dài, không đạt được mục tiêu, bạn thấy vô cùng mệt mỏi. Tiếp sau rất dễ nảy sinh tâm lý lười nhác, thậm chí còn khả năng bạn còn cho rằng không có hy vọng thành công mà từ bỏ theo đuổi. Nếu tách ra thành những mục tiêu cụ thể nhỏ hơn, từng bước thực hiện theo các giai đoạn bạn có thể được thưởng thức niềm vui thành công, từ đó tạo ra động lực để thực hiện tiếp mục tiêu giai đoạn sau. Không nên nói: "người cười sau cùng mới là cười mới là người cười hay nhất", thường xuyên cho mình cười lên đôi chút thành công sau cùng. Mục tiêu cuối cùng của Trung Quốc là thực hiện Cộng sản chủ nghĩa, lý tưởng cao nhất của nhân loại nhưng giai đoạn đầu Chủ nghĩa Xã hội chúng ta đã định ra ba bước đi chiến lược, cả một quốc gia còn không thể thực hiện mục tiêu lớn liền một lúc, huống chi là một người?

Năm hai mươi lăm tuổi, Lôi Nhân phải chịu đói vì thất nghiệp, anh lang thang suốt ngày trên đường, mục đích duy nhất là để trốn chủ nhà đòi tiền.

Một hôm anh gặp Hạ Lí Tân, ca sĩ nổi tiếng, trên phố bốn hai. Trước lúc thất nghiệp, anh đã từng phỏng vấn anh ta. Nhưng điều bất ngờ là Hạ Lí Tân vừa nhìn đã nhận ra ngay.

"Anh bận lắm phải không?" Ông ta hỏi Lôi Nhân.

Lôi Nhân trả lời qua loa cho rằng ông ta đã thấy được cảnh ngộ của mình.

"Tôi ở khách sạn trên phố một trăm linh ba, anh cùng tôi đến đó được không?"

"Điều đó? Nhưng thưa ngài Hạ Lí Tân, cách sáu mươi nút đường, không gần đâu".

"Nói nhảm", ông ta cười "Chỉ có năm phút thôi">

"..." Lôi Nhân không hiểu.

"Đúng vậy, cái tôi nói là nhà bắn súng ở phố số sáu".

Câu nói này có chút gì đó như là đánh đố nhưng Lôi Nhân vẫn đi theo ông ta.

"Bây giờ" khi đến sân bắn súng Hạ Lí Tân nói:

"Chỉ còn mười một con phố nữa". Lát sau họ đến nhà hát kịch Kanasi.

"Bây giờ, chỉ còn năm con phố nữa là đến vườn thú rồi".

Lại đi qua mười hai phố nữa, họ dừng lại ở khách sạn Hạ Lí Tân trọ. Thậ là kì lạ, Lôi Nhân không hề cảm thấy mệt mỏi gì cả.

Hạ Lí Tân giải thích cho anh lí do vì sao lại không mệt mỏi.

"Chuyện đi đường hôm nay anh nên thường xuyên nhớ trong lòng. Đây là một bài học về nghệ thuật cuộc sống. Dù anh có cách xa mục tiêu của mình đến mức nào cũng không nên lo lắng, tập trung tinh thần ở khoảng cách năm con phố, đừng để cho tương lai xa vời kia làm anh phải phiền lòng".

Năm 1984, trong giải maraton quốc tế mở rộng tại Tokyo, tuyển thủ Nhật Bản ít được biết đến Sơn Điền Bản Nhất bất ngờ đoạt quán quân thế giới. Khi nhà báo hỏi anh dựa vào đâu để chiến thắng, anh chỉ nói "dựa vào trí tuệ chiến thắng đối thủ", khi đó rất nhiều người cho rằng đây hoàn toàn chỉ là ngẫu nhiên, anh ta cố làm cho huyền hoặc mà thôi.

Hai năm sau, trong giải Maraton quốc tế mở rộng tại Italia Sơn Điền Bản Nhất lại một lần nữa chiến thắng. Nhà báo lại mời anh nói kinh nghiệm, con người hiền như cục đất vẫn chỉ câu nói ấy: Dùng trí tuệ để chiến thắng. Nhiều người mê hoặc không hiểu nổi điều này.

Mười năm sau, Sơn Điền Bản Nhất giải câu nói này trong tự truyện, anh nói như sau: "Trước mỗi cuộc thi, tôi đều đi xe xem kĩ lưỡng đường đua một lượt, đồng thời vẽ lại những mốc, thứ hai là căn nhà màu hồng... cứ như vậy vẽ đến tận cùng đường đua. Sau khi cuộc đua bắt đầu, tôi cất lực chạy về mốc thứ nhất với tốc độ của chạy một trăm mét, sau khi đạt được mục tiêu thứ nhất, tôi lại chạy về mốc thứ hai cũng với tốc độ như vậy. Bốn mươi km đường đua được tôi chia thành mấy chục mục tiêu nhỏ này hoàn thành nhẹ nhàng. Mới đầu, tôi chưa hiểu đạo lý này, đặt mục tiêu ở điểm cuối cùng của hơn bốn mươi km đường đua, kết quả là mới chạy được mười mấy km đã cực kì mệt mỏi, tôi bị đoạn đường xa lắc phía trước làm cho hoảng loạn".

Sở dĩ có nhiều người làm việc bỏ dở nửa chừng không phải vì quá khó khăn, mà là vì khoảng cách đến thành công tương đối xa, họ bị nhân tố về tâm lí này làm cho thất bại. Chia cự li dài ra làm nhiều đoạn ngắn rồi từng bước vượt qua sẽ nhẹ nhàng hơn nhiều, mà cụ thể hoá mục tiêu có thể giúp bạn biết rõ trước mắt nên làm gì, làm sao để thực hiện tốt hơn.

Có người nói rằng sau này lớn lên tôi sẽ là một vĩ nhân, mục tiêu này rất không cụ thể. Giống như thuở nhỏ tôi viết văn, đề tài là sau này lớn lên sẽ làm gì? Có học sinh liền nói "Sau này tôi sẽ làm tổng thống". Mục tiêu này có chút gì đó rất không cụ thể, rất là chung chung, mục tiêu cần phải cụ thể, ví dụ bạn muốn học tốt tiếng Anh thì bạn phải xác định mục tiêu mỗi ngày bắt buộc phải thuộc mười từ đơn, một bài văn, yêu cầu bản thân trong vòng một năm phải đọc hiểu được sách báo tiếng Anh. Do mục tiêu bạn xác định rất cụ thể, lại có thể làm dần từng bước nên mục tiêu dễ dàng đạt được. Có người từng làm thí nghiệm như sau: Anh ta chia người ra làm hai nhóm rồi bảo họ nhảy cao. Hai nhóm đại khái không kém gì nhau, trước là cũng nhảy được sáu tấc, sau đó chia họ thành hai nhóm. Nói với nhóm thứ nhất là: "Các bạn có thể nhảy qua sáu tấc năm phân, nên mỗi người bọn họ đều nhảy cao hơn". Rồi bảo họ lần lượt nhảy. Kết quả là nhóm thứ nhất do có yêu cầu cụ thể sáu tấc năm phân nên mỗi người bọn họ chỉ nhảy cao hơn, còn nhóm thứ hai không có mục tiêu cụ thể nên chỉ nhảy qua hơn năm tấc một chút, không như tất cả đều nhảy qua được sáu tấc năm phân. Vì sao vậy? Đó là vì nhóm thứ nhất có một mục tiêu cụ thể.

Sơn Điền là một nhân viên bán hàng có thành tích xuất sắc nhưng anh vẫn hy vọng được đứng vào hàng ngũ có thành tích cao nhất. Thế nhưng ban đầu đây chỉ là một nguyện vọng, chưa hề qua cạnh tranh thực sự. Mãi đến một ngày của ba năm sau, anh nghĩ đến một câu: "Nếu làm cho nguyện vọng rõ ràng hơn thì sẽ có ngày thực hiện được".

Thế là ngay tối hôm ấy anh bắt đầu đặt ra tổng thành tích mình mong muốn, sau đó từng bước tăng lên, ở đây là năm phần trăm kia là mười phần trăm, kết quả khách hàng lại tăng hai mươi phần trăm, thậm chí cao hơn. Điều này kích thích lòng nhiệt tình của Sơn Điền. Từ đó bất kể hoàn cảnh nào, buôn bán gì anh đều đặt ra một con số chính xác làm mục tiêu và hoàn thành trong vòng một đến hai tháng.

"Tôi cảm thấy mục tiêu càng rõ ràng thì càng thấy mình có lòng tin và quyết tâm mãnh liệt trong việc đạt được nó" - Sơn Điền nói. Trong kế hoạch của anh bao gồm "địa vị tôi muốn vươn tới, thu nhập tôi muốn đạt được, khả năng tôi muốn có được", sau đó anh chuẩn bị đầy đủ trọn vẹn những điều học được, thêm vào tri thức ngành nghề liên quan và sự nỗ lực, tích cực về mọi mặt, cuối cùng, vào cuối năm đầu tiên, anh đạt được những thành tích trước kia chưa từng có, những năm sau hiệu quả càng tốt hơn.

Sơn Điền tự mình kết luận: "Trước đây không phải là tôi không xét đến việc mở rộng thành tích, nâng cao thành tựu trong công việc. Nhưng do từ trước đến nay tôi chỉ nghĩ mà chưa từng đưa ra hành động, đương nhiên mọi hy vọng có được đều hồng tất cả. Từ khi tôi biết xác định mục tiêu rõ ràng hơn, đến việc xác định các số liệu và kỳ hạn cụ thể thực hiện triệt để mục tiêu thì mới thực sự cảm nhận được sự thôi thúc vô cùng lớn đang giục giã tôi hoàn thành mục

đích".

Trong cuộc sống, trong công việc bình thường chúng ta đều có những mục tiêu riêng, bí quyết thành công để đạt được mục tiêu nằm ở việc làm cho mục tiêu trở thành nhỏ hơn, cụ thể hơn.

11. Học cách từ bỏ, đời người nên có việc làm, việc không làm. Trong suốt cuộc đời, con người gặp phải muôn vàn sự lựa chọn, tiếc rằng không thể cùng lúc bắt được cả cá và gấu. Trên ngã ba đường năm bắt vận mệnh, chúng ta nên biết cách từ bỏ.

Trong cuộc đời, con người gặp phải muôn vàn sự lựa chọn, tiếc rằng không thể luôn cùng lúc nắm bắt được tất cả cá và gấu. Trong vòng chữ thập năm bắt vận mệnh chúng ta nên biết cách từ bỏ, nên có chỗ làm, chỗ không làm. Cái chúng ta mất đi, sẽ có thu hoạch đền đáp, không nên bi quan than thở mất đi "không thể cùng đạt được", nên lạc quan nhìn ra rằng "mất đi góc phía Đông mà có được cây dâu cây đa", "thả con săn sắt", mà "bắt con cá roi".

Thời cơ mang đến lịch sử, nó luôn vô cùng quý giá, hơi lơ lửng là mất ngay. Qua điều tra, chúng tôi phát hiện ra rằng: Người thành công, luôn có cảm giác vội vàng mãnh liệt, một khi họ nhận thức được giá trị to lớn của thời cơ trước mắt là toàn tâm toàn ý khắc phục mọi "quấy nhiễu", không sợ trắc trở, cho đến khi đạt được mục đích. Vì vậy những cơ hội lớn mà thời đại ban cho rất khó tuột khỏi tay họ.

Đại bộ phận độc giả quen tên Lỗ Quang qua báo cáo văn học "con gái Trung Quốc" náo động cả nước. Bản báo cáo này ra đời là một bước ngoặt lớn lao trong cuộc đời ông.

Cơ hội đến vào khoảng thời gian trước và sau tết nguyên đán năm 1981. Lúc đó Trung Quốc đang trong những năm tháng tất cả đang đợi được sửa sang, đặc biệt cần ra đời các tác phẩm cổ vũ lòng người. Cuối năm ấy sẽ có vòng loại cúp bóng đá thế giới và cúp bóng chuyền nữ thế giới, nếu hai cuộc thi này thắng lợi chắc chắn sẽ là hai việc lớn giúp lòng người phấn chấn, gây ảnh hưởng lớn trên mặt trận thể thao. Thế là việc đi sâu tìm hiểu tình hình và nhiệm vụ của đội bóng đá và bóng chuyền nữ may mắn đặt lên đầu Lỗ Quang vốn là một phóng viên thể thao.

Lỗ Quang hiểu rất rõ giá trị to lớn của nhiệm vụ này nên quyết tâm cố gắng hoàn thành thật tốt. Nhưng khi anh sắp sửa lên đường đến cơ sở huấn luyện của đội bóng chuyền nữ thì tin dữ truyền tới - cha anh qua đời. Là người luôn có tình cảm sâu sắc với cha, Lỗ Quang rơi vào trong mâu thuẫn và đau khổ. Về nhà chịu tang cha cũng có nghĩa là mất đi cơ hội đặc biệt phỏng vấn bóng chuyền nữ, và không thể về lại phải mang cái tiếng xấu là "bất hiếu", làm thế nào đây?

Trải qua cân nhắc, Lỗ Quang quyết định lấy sự nghiệp làm trọng, chỉ gửi về nhà một khoản tiền mà nén đau buồn bước lên con đường phỏng vấn.

Cuối cùng Lỗ Quang đã nắm được số lượng lớn tài liệu gốc, viết ra tác phẩm hoàn thiện là "con gái Trung Quốc". Con đường thành công của anh nhắc nhở chúng ta rằng năm bắt cơ hội mà lịch sử dành cho nhất định phải biết chỗ nào làm, chỗ nào không.

Trong cuộc sống còn có đầy rẫy đủ loại mê hoặc, đứng trước mê hoặc chúng ta cũng nên nắm bắt những dục vọng không hợp lý của bản thân, thích hợp vứt bỏ, không giữ lại một chút ý nghĩ gì về cái không nên đạt được, như vậy mới là hành động thông minh sáng suốt.

Em trai ông thấy bao nhiêu là cá tươi lựa chọn từ bốn phương tám hướng đều bị trả lại như thế rất lấy làm tiếc liền hỏi: "Anh thích ăn cá nhất nay một con cũng không nhận là có làm sao?"

Công Nghi Hưu rất nghiêm túc nói với em: "Chính vì ta thích ăn cá nên mới không nhận cá của những người nào đem cho".

"Em cho rằng bọn người này yêu thích, quý mến ta sao? Không phải thứ mà họ thích là quyền thế tướng ở trong tay ta, hi vọng quyền lực này sẽ nâng đỡ họ, chế áp kẻ khác, giúp họ làm việc. Đã ăn cá của người ta tất nhiên phải làm việc cho người tặng cá. Như vậy chấp pháp tất nhiên

có chỗ không công bằng chính trực, đã làm nhiều việc không công bằng chính trực, ngày dài lâu sáo thể che chở được người đời? Chức tể tướng sẽ bị người khác cướp mất. Đến lúc ấy chẳng kể ra muốn ăn cá bao nhiêu họ cũng sẽ không đem cho. TA cũng chẳng có bổng lộc để mà mua cá nữa. Hôm nay không nhận cá của họ, làm việc công bằng chính trực mới có thể ăn cá lâu dài được. Dựa người không bằng dựa vào mình".

Có một lần, một người không biết tên, lén lút đến trả nhà ông biếu một số cá, ông không còn cách nào trả lại liền đem treo ra cổng nhà, mãi đến mấy ngày sau cá trở nên thối không thể ngửi được mới đem vứt đi, từ đó về sau không còn ai dám biếu cá ông nữa.

Những người có tấm lòng đáng quý, tự hạn chế bản thân, biết chịu trách nhiệm về những việc mình làm, cho dù trong lúc không ai biết cũng vận tự ép mình trên đường đời sẽ nắm được vận mệnh của mình, không thể vì được, mất mà vượt qua ra khỏi quỹ đạo để vấp ngã.

Năm Lafatetl mười một tuổi, hể có cơ hội là ra đảo ở giữa hội để câu cá. Sẩm tối một ngày trước giờ cho phép câu bắt cá lô, cậu cùng mẹ đã ra từ sớm. Lắp mồi câu xong, cậu từng lượt từng lượt quăng cước xống lòng hồ tạo nên từng gợn sóng lăn tăn dưới ánh mặt trời cuối ngày còn sót lại.

Đột nhiên cảm thấy rất nặng ở một đầu cần câu. Cậu biết rằng nhất định có một chú cá lớn mắc câu, vội vàng cuộn cước lại. Cuối cùng cậu bé cẩn thận kéo một con cá đang ra sức quẫy đạp lên khỏi mặt nước. Con cá to quá! Nó là một con cá Lô.

Dưới ánh trăng, mang cá khẹp vào mở ra chuyển động nhịp nhàng. Người mẹ bật chiếc đèn pin còn nhỏ xem đồng hồ, đã mười mấy giờ tối - nhưng vẫn còn cách thời gian cho phép đánh cá Lô hai tiếng đồng hồ nữa.

"Phải thả nó đi thôi, con trai" - Người mẹ nói.

"Mẹ!" Đứa trẻ phát khóc.

"Vẫn còn những con cá khác" - Người mẹ an ủi nó.

"Nhưng không thể có con cá to như thế này", - Đứa trẻ không ngớt thương cảm.

Nó nhìn bốn xung quanh, đã không còn thấy thuyền cá hay người câu cá nữa, nhưng từ trên gương mặt cương quyết của người mẹ, nó hiểu rằng không thể nào thay đổi được. Trong đêm tối, con cá Lô ấy quẫy động tấm thân to lớn nặng nề chậm chậm bơi xuống dưới mặt nước hồ, dần dần mất hút.

Đây là chuyện của rất nhiều năm về trước, sau này cậu bé ấy đã trở thành một kiến trúc sư nổi tiếng của thành phố Niu-Oóc. Đúng là ông không câu được con cá nào to như thế nữa, nhưng chính vì thế mà cả đời biết ơn mẹ. Bởi vì nhờ sự thành thực, cần cù, giữ phép tắc mà ông bắt được cá lớn trong cuộc sống - thành tích nổi bật trong sự nghiệp.

12. Không gì quan trọng hơn lòng tin thành thực

Ngựa trước hết phải thuần, sau mới mong tốt, người trước hết phải tin, sau mới cầu tài. Người không trung tín, không thể đứng được trên đời.

Không ai có thể phủ nhận tầm quan trọng của sự tín nhiệm của người khác đối với mình. Xã hội là xã hội của công chúng, người là một thành viên trong xã hội, thuộc tính căn bản của con người là tính xã hội. Là người trong xã hội, mức độ tín nhiệm của người khác đối với mình cao hay thấp luôn quyết định vận mệnh cả đời của chúng ta.

E rằng ai ai cũng biết câu chuyện "Sói đến rồi". Cho dù đây chỉ là một câu chuyện hư cấu, nhưng nó đã nói rõ được sự tín nhiệm có bao nhiêu phần quan trọng. Trên thực tế thường có người coi thường việc vô tình hay cố ý làm tổn hại lòng tin của người khác, kết quả ra sao có thể hình dung được.

Ngày nay chúng ta đã bước sang thời đại mới, mức độ thân thiết, hỗ trợ và tin cậy lẫn nhau giữa người với người đã trở thành vũ khí để sinh tồn, thành mấu chốt của thành công. Nâng cao độ tín nhiệm của người khác với bản thân ngày càng trở thành nhân tố quan trọng nắm bắt vận mệnh của mình. Bạn đến ngân hàng vay tiền, đầu tiên họ phải thẩm tra tín dụng và khả năng thế chấp của bạn. Thán sau năm 2001, các tỉnh như Quảng Đông, Triết Giang... bắt đầu lập hồ sơ tín dụng ngày càng quan trọng trong đời sống con người. ở các nước phát triển như Mỹ, con người coi tín dụng cá nhân như mạng sống, điều này đã trở thành một bộ phận tối quan trọng trong sinh hoạt của họ, mỗi người đều có ghi chép tín dụng trong ngân hàng hoặc cơ cấu khác, tín dụng đã xâm nhập vào đến lĩnh vực sâu nhất của cuộc sống. Trung Quốc cũng có câu "Nói mà không tin thì không biết thế nào là được" nói về tầm quan trọng của lòng tin. Năm 2001 trong bài thi cao học cũng có nội dung "lòng tin tuyệt đối", rất nhiều thí sinh đã có câu trả lời rất sâu, và đặc sắc về điều này.

Vai trò then chốt về lòng tin của người khác đối với bản thân trong đường đời có thể nói rõ bằng những gì mà Vinh Hải, chủ tịch hội đồng quản trị của "Sao Biển" đã trải qua.

Vinh Hải sinh vào tháng 9 năm 1957, là giáo viên một trường mười nhà doanh nghiệp tư nhân nổi tiếng cả nước, nhà khoa học kỹ thuật công thương nghiệp vụ ưu tú của Trung Quốc. Hiện nay là Chủ tịch hội đồng quản trị Tập đoàn Sao Biển, uỷ viên thường trực Hiệp hội các nhà doanh nghiệp tư nhân Trung Quốc, phó Chủ tịch thường trực Hội xúc tiến khoa học kỹ thuật doanh nghiệp nhân dân Trung Quốc. Năm 1974 về nông thôn, từ năm 1976 đến năm 1979 học tập tại khoa máy tính đại học Tân An, sau được giữ lại trường làm giáo viên, từ năm 1982 đến 1984 nghiên cứu sinh tại khoa máy tính trường đại học Tân An, sau được giữ lại trường làm giáo viên, từ năm 1982 đến 1984 nghiên cứu sinh tại khoa máy tính trường đại học Phúc Đán.

Tập đoàn Sao Biển do ông lãnh đạo khi thành lập năm 1988 mới có năm người và ba mươi nghìn nhân dân tệ tiền vốn, phát triển đến ngày nay đã có tài sản quốc gia khoảng một tỉ nhân dân tệ với hơn một nghìn ba trăm nhân viên, mười tám công ty con trực thuộc trong và ngoài nước, bốn mươi công ty cấp hai. Sản nghiệp bao gồm cả các ngành máy tính, đồ uống, siêu thị liên hoàn, nhà đất, trồng trọt hiệu quả cao..., được tôn vinh là "Kỳ tích miền Tây".

Trong thành công của Sao Biển có hai lần sự tín nhiệm của người khác đóng vai trò then chốt, một lần vào năm 1990, một lần vào năm 1991.

Năm 1984 Vinh Hải từ đại học Phúc Đán trở về Tây An, dạy ở hoa tin học giao thông Tây An. Lúc đó chủ đề của họ là thực nghiệm "chim sắt" giúp cho căn cứ hàng không quốc gài, tức là dùng máy tính để mô phỏng các trạng thái bay của máy bay cho phi công bay an toàn sau khi cất cánh. Khi ấy, từ năm 1984 đến năm 1988 máy dùng trong trường đều là máy đơn bản, thiết bị vô cùng lạc hậu mà máy tính ở nước ngoài lại đang phát triển vượt bậc. Thế là Vinh Hải nghĩ ra một cách thành lập một xí nghiệp hoặc là một phòng nghiên cứu, nguyên nhân rất đơn giản: Máy tính dùng ngoài xã hội lúc đó tốt hơn máy dùng trong trường. Như vậy nhóm Vinh Hải liền

mở một phòng nghiên cứu đồng thời đề cao sắc thái kỹ thuật của mình, cho rằng đơn vị làm kỹ thuật không nên giống các công ty ở ngoài, thế là đưa ra một cái tên rất hoành tráng: Sở nghiên cứu kỹ thuật tiếp khẩu và khống chế máy tính Sao biển Tây An. Năm ấy cũng là năm 1988 ông và một người khác đảm nhận một hàng mục, thu được ba mươi nghìn nhân dân tệ, thế là vay mượn thêm mười lăm nghìn nhân dân tệ thành lập phòng nghiên cứu, tiền thân của Tập đoàn Sao biển sau này. Kết quả là tháng đầu tiên họ đã trả xong mười lăm nghìn nhân dân tệ. Điều này đem đến cho họ lòng tin và hăng hái vô cùng lớn. Rất nhanh, Công ty từ một nghìn nhân dân tệ ban đầu đã phát triển lên đến mức có số tài sản kết toán mấy chục vạn nhân dân tệ, đồng thời có chút lợi nhuận. Lấy đó làm bàn đạp, Công ty dần dần từ bồi dưỡng, nghiên cứu phát triển sang mậu dịch buôn bán. Sau một năm rưỡi, lãi ròng của Công ty đã đạt hơn một triệu tệ.

Vinh Hải thích cấp dưới gọi mình là thầy Vinh, thích như vậy không phải là hoài niệm về cuộc sống giáo viên ở trường đại học, mà là vì cảm thấy "cách xưng hô Tổng giám đốc Vinh nghe rất thương nghiệp, bên trong bao hàm quá nhiều quan hệ (kinh tế), quan hệ cấp trên cấp dưới... quá phức tạp". Vinh Hải cho rằng quan hệ giữa người với người đơn giản một chút sẽ tốt hơn, quan điểm này có lẽ đến từ năm 1990, lần ông bị tổn hại ấy.

Năm 1990, mùa đông ở Tây An lạnh vô cùng, lạnh đến mức suốt đời Vinh Hải khó quên được. Cuối năm, khi Vinh Hải đang bận làm ăn ở Thâm Quyển vội vàng trở về Tây An, đón ông lại là ba người phụ tá vốn ấp ủ của kế hoạch xấu xí Công ty. Bởi vì hi thành lập Công ty, Vinh Hải đã từng nói: "Sao Biển là của mọi người, mọi người đều có phần", bây giờ ông phải trả giá cho câu nói này. Cho dù ban đầu lúc mới thành lập Sao Biển, ba người phụ tá không đầu tư một đồng nào, mọi đầu tư là ba nghìn nhân dân tệ là của Vinh Hải, nhưng ông vẫn rất quân tử giữ lời hứa của mình. Như vậy, tài sản tự có một triệu nhân dân tệ tích lũy mấy năm nay của Sao biển và một số máy móc cũ, hạt nhân của công ty bốn người trừ Vinh Hải còn lại đều đã đi, đem theo phần lớn nhân viên. Khi ông đưa số người đồng ý ở lại đi ăn cơm đúng là lòng đau cực điểm, buồn bực vô cùng. Ông cảm động nói: "Được, các bạn ở lại, tín nhiệm tôi, tôi nhất định sẽ không phụ hy vọng của mọi người, nhất định có thể mở mặt với đời!".

Tín nhiệm của mọi người đối với Vinh Hải lần này là có cơ sở đã cùng chung sống với nhau trong thời gian dài, còn mấy tháng sau việc ông chiếm được lòng tin của Công ty Kangbo nước Mỹ lại mang đầy sắc thái truyền thuyết.

Sao Biển thực sự trỗi dậy khi làm đại lý thành công cho Kangbo. Mà nó bắt đầu vào năm tháng sau khi bị tổn thương nguyên khí hồi cuối năm 1990. Tháng năm năm 1991 đại biểu của Kangbo đến Tây An, muốn uy thác cho Công ty máy tính quốc doanh mở thị trường vùng Tây Bắc. Lúc đó Công ty này vừa mới xâm nhập vào thị trường Trung Quốc năm 1990, do mấy người xách máy tính chào bán trên thị trường. Tuy giá cả máy tính của Kangbo cao nhưng chất lượng rất tốt bởi vì chủ yếu nó được dùng trong các lĩnh vực quân sự.

May mắn là Công ty này chậm trễ không thể đưa ra quyết sách. Vinh Hải nắm được cơ hội, đích thân bay về Thâm Quyển gặp mặt người phụ trách của Công ty Kangbo tại Trung Quốc lúc đó, thoả thuận điều kiện với họ. Do không đủ lòng tin ở Sao Biển, cũng có thể xuất phát từ ý tưởng muốn dọa cho Vinh Hải trở về để xem xét, Kangbo đã đưa ra những điều kiện làm đại lý rất khắt khe và không nhượng bộ một chút nào. Ý của họ là, nếu người khác là một trăm đồng, thì bạn bán được một trăm linh ba đồng. Đến cuối năm, nếu bạn bán được số lượng hàng nhất định, đôi bên sẽ thanh toán theo giá một trăm đồng. Ngược lại, quyền đại lý của Trung Quốc của bạn sẽ không còn, tiền vốn đầu tư ban đầu cũng không thể thu hồi. Trong lần đàm phán đầu tiên họ yêu cầu Vinh Hải phải có đủ mười bốn triệu đô la. Trong thời điểm đó, đây là một việc rất khó. Vinh Hải đã cắn răng chấp nhận và sau đó nửa năm kinh doanh, Vinh Hải đã có được đơn đặt hàng tổng trị giá chín triệu đô la. Điều này không dễ dàng gì đối với một doanh nghiệp nằm ở Tây Bắc. Tiếp theo đó, Vinh Hải cũng lập thêm chi nhánh Công ty của mình ở nơi khác. Vì vậy, Công ty Kangbo dần dần tín nhiệm Vinh Hải, và đối xử với họ theo một cách khác.

Cuối năm đó Hải Tinh đã giành được quyền đại lý trên toàn khu vực Trung Quốc. Thời kỳ này, Hải Tinh tiến hành tích lũy vốn nhanh thông qua tổng đại lý của Công ty Kangbo, các chi nhánh

Công ty trên mọi miền đất nước cũng được mở rộng nhanh chóng. Cho đến tận bây giờ, Hải Tinh vẫn là tổng đại lý lớn nhất của Công ty Kangbo tại Trung Quốc. Sự hình thành đã đem lại thành công cho Vinh Hải.

Trong đời sống hàng ngày, nâng cao sự tín nhiệm của mọi người với mình phải bắt đầu từ những việc nhỏ. Muốn lấy được lòng tin của mọi người, đầu tiên không được nói dối một cách ác ý, câu chuyện "sói đến rồi" là một bài học, muốn nâng cao tín nhiệm của mọi người với mình có thể áp dụng những cách làm sau:

Thứ nhất, (chuyện) việc mình không biết thì thẳng thắn thừa nhận. Ví dụ, có một vị giáo sư nổi tiếng của trường đại học Califocnia trong khi giảng bài, giảng đến đoạn một lần thí nghiệm với chuột. Đột nhiên một học sinh đứng lên hỏi: "Nếu dùng loài động vật khác thì kết quả thí nghiệm sẽ như thế nào?" Mọi người chờ đợi ở vị giáo sư một câu trả lời đặc sắc, không ngờ, vị giáo sư nổi tiếng này trả lời thẳng thắn "Tôi cũng không biết!".

Nếu là giáo sư đại học bình thường thì e rằng cũng sẽ không trả lời một cách thẳng thắn "tôi không biết!" mà thường trả lời vấn đề một cách qua loa bằng những câu như "Tôi nghĩ kết quả là như thế này".

Không muốn để lộ ra nhược điểm của mình là điều bình thường. Vì vậy, quyết không thừa nhận rằng mình không biết. Nhưng có những lúc, trả lời thẳng thắn "không biết" về những chuyện mình không biết sẽ có hiệu quả rất tốt đối với việc xây dựng hình ảnh của mình.

Sở dĩ nói như vậy là vì có hai nguyên nhân sau: Vừa có thể nhân dịp đó, có thể để lại ấn tượng về sự chính trực, thẳng thắn cho mọi người, mặt khác, đã có dũng khí nói "không biết" một cách thẳng thắn, điều đó cho thấy bạn tất yếu sẽ biết về những người khác. Sự tự tin này sẽ truyền đến người nghe một cách tự nhiên.

Thứ hai, sau khi phạm sai lầm, phải bộc lộ rõ sự hối lỗi của mình bằng hành động một nhân viên mới. Trong một cuộc họp ở một Công ty, đã photo thiếu một phần trong bản tài liệu tham khảo cho những người tham dự. Tuy lỗi của cô không cản trở nhiều tới Hội nghị, nhưng buổi họp, nhân viên nữ này chắc chắn sẽ bị cấp trên khiển trách. Nhân viên nữ này không hề biện minh cho mình, cô thành khẩn nhận lỗi và đề nghị mọi người để lại tài liệu để cô photo lại, sau đó đem tài liệu đầy đủ phát cho tất cả.

Cấp trên của cô, khi biết chuyện này đã nhìn nữ nhân viên này với con mắt khác. Bởi vì, thái độ sửa chữa lỗi lầm khiến cho mọi người cảm nhận được tinh thần trách nhiệm và thành ý của bạn có sức thuyết phục hơn rất nhiều so với một lời xin lỗi đơn thuần. Có lẽ cô ấy cố ý làm như vậy! Kết quả, đương nhiên để lại ấn tượng tốt trong lòng cấp trên. Cách tự biểu hiện mình này thực sự rất khôn ngoan.

Thứ ba, mức độ nhận lỗi phải vượt ra ngoài sự chờ đợi của đối phương. Một nhà xuất bản nổi tiếng vì "lương tâm" đã xuất bản một bộ sách của tác giả nổi tiếng, trong đó một quyển bị độc giả phản ánh là có sai sót, nhà xuất bản này lập tức xin lỗi độc giả mua bộ sách này, và thu hồi lại cuốn sách chỉ sai một lỗi, sửa chữa và xuất bản lại. Việc này đã nâng cao uy tín của nhà xuất bản này. Trong sách ít nhiều có sai sót, đây là chuyện bình thường của công tác xuất bản, cho dù lỗi đó không hợp chuẩn mực đi chăng nữa cũng chỉ có thể kèm theo một bản đính chính. Nhà xuất bản này chỉ một lỗi nhỏ mà sửa chữa và sắp chữ lại cả một quyển sách, hình thức tạ lỗi này nằm ngoài sự trông chờ của phần đông độc giả, từ đó cho thấy thành ý của người mắc lỗi.

Đối với những lỗi lầm của người khác, cho dù là ai cũng sẽ có một sự trông chờ nào đó về hình thức tạ lỗi của đối phương dựa vào mức độ nặng nhẹ của lỗi lầm đó. Nói một cách chính xác, sự trông chờ đối với hình thức tạ lỗi của đối phương có thể gọi là "Mức giá trị trông đợi". Giả dụ chỉ mong đối phương có thể xin lỗi khoảng năm phần, đối phương lại xin lỗi tới mười phần, do bất ngờ, ngược lại, lại có ấn tượng sâu sắc đối với thành ý của đối phương. Mức trông đợi nếu là năm phần mà đối phương chỉ đáp ứng được hai hoặc ba phần, sẽ gây ra sự bất tín nhiệm và tức giận của mọi người đối với phạm lỗi. Về phương diện tâm lý con người, đây là

phản ứng bình thường.

Còn có rất nhiều cách nâng cao sự tín nhiệm của mình, nhưng đều không tách ra được khỏi hai chữ "lòng thành". Trong cuộc sống, trong công việc, chúng ta phải dốc thân thể nghiệm, gắng sức thực hiện, không ngừng tăng cường thực lực của mình, nâng cao sự tín nhiệm của mọi người đối với mình.

13. Những người thành thực sẽ không phải chịu thiệt thòi

Trên thế giới, người thông minh nhất là người thật thà nhất, chỉ có sự thành thật mới đánh bại được cái giả dối trên đời, chỉ có sự thực mới có thể đánh bại được hư không, đối đãi với mọi người một cách thành thực không chỉ có lợi cho người mà còn rất có lợi cho ta.

Thành thực là một trong những phẩm chất quan trọng tồn tại vững chắc trong xã hội. Ông Chi - người sáng lập Công ty chứng khoán Yamaichi Nhật Bản nói: "Bí quyết quan trọng nhất để kinh doanh thành công chính là thành thực, thành thực giống như rễ cây, nếu không có rễ cây sẽ không sống nổi". Đây là những lời nói xuất phát từ kinh nghiệm của bản thân ông Chi, ông lập nghiệp chính từ sự thành thực. Khi hơn hai mươi tuổi ông mở cửa hàng Chi, đồng thời làm nhân viên tiếp thị (thay) cho một Công ty chế tạo máy. Có một thời gian công việc tiếp thị máy của ông diễn ra rất thuận lợi, trong vòng nửa tháng ký hợp đồng, với ba mươi ba khách hàng, và nhận tiền đặt cọc, sau đó ông phát hiện, những máy đã bán có giá đắt so với giá của những máy cùng tính năng do công ty khác sản xuất, cảm thấy bất an, ông liền mang bản giao kèo và tiền đặt cọc trong vòng ngày đến tận nơi để tìm người ký giao kèo, thành thực nói rõ, giá của ông bán đắt hơn máy của người khác, xin học hãy xoá bỏ giao kèo, ngược lại, họ rất tin cậy và kính phục ông. Tin tức lan truyền, mọi người biết ông Chi kinh doanh ngay thẳng liền lũ lượt đến cửa hàng của ông mua hàng hoặc đặt mua máy móc ở chỗ ông. Sự thành thật đã đem lại nhiều lợi nhuận cho ông Chi và cuối cùng giúp ông trở thành một nhà doanh nghiệp lớn.

Rất nhiều người trong lòng nghĩ rằng "Người thật thà sẽ chịu thiệt thòi", "Thật thà là một từ thay thế không bao giờ được dùng", những suy nghĩ lệch lạc này rất nguy hiểm, trong truyền thuyết "Tam lão tứ nghiêm", "Tam lão" chính là "làm người trung thực, nói những người trung thực, làm những việc trung thực". Rất nhiều sự thật đã chứng minh, người thành thật sẽ không chịu thiệt thòi.

Một câu chuyện ngụ ngôn kể rằng, có một Quốc vương tài đức và sáng suốt, được mọi người yêu mến, ông trị vì đất nước rất giỏi. Quốc vương ngày một già, nhưng không có con nối ngôi. Cuối cùng ông quyết định, tiến hành chọn một đứa trẻ làm con nuôi trong phạm vi cả nước và dạy dỗ để trở thành quốc vương trong tương lai.

Tiêu chuẩn chọn con của Quốc vương rất độc đáo, phát cho mỗi đứa trẻ một số hạt hoa, tuyên bố nếu ai trồng được những bông hoa đẹp nhất từ những hạt này, người đó trở thành con nuôi của Quốc vương.

Sau khi bọn trẻ nhận hạt về, chúng bắt đầu chăm sóc cẩn thận, từ sáng đến tối tưới nước, bón phân, xới đất, ai cũng mong mình có thể trở thành người may mắn.

Có một cậu bé tên là Hùng Nhật cũng suốt ngày chăm sóc hạt hoa một cách cẩn thận. Nhưng mười ngày trôi qua, nửa tháng trôi qua, hạt hoa trong chậu vẫn chưa mọc mầm chứ đừng nói đến nở hoa.

Ngày Quốc vương ngắm hoa đã đến. Lũ trẻ ăn mặc xinh xắn và tràn ra đường, đứa nào cũng bụng chậu hoa với những bông hoa tươi rói, nhìn Quốc vương đang chăm chăm quan sát các chậu hoa bằng ánh mắt trông chờ. Quốc vương nhìn quanh những chậu hoa đang đua nhau khoe sắc và những đứa trẻ ăn mặc đẹp đẽ nhưng không hề vui vẻ như mọi người tưởng tượng.

Đột nhiên, Quốc vương nhìn thấy Hùng Nhật đang bụng một chậu không có hoa. Cậu bé ủ rũ đứng ở đó, Quốc vương gọi cậu tiến lên phía trước và hỏi "Sao con lại bụng cái chậu không có hoa?". Hùng Nhật khóc nức lên, cậu kể lại mình đã chăm sóc hoa cẩn thận như thế nào nhưng hạt hoa không nảy mầm ra sao. Không ngờ, Quốc vương nở một nụ cười rất tươi, ông ôm lấy Hùng Nhật và nói to, "Con, con chính là người ta tìm". "Tại sao lại như vậy?" mọi người không hiểu và hỏi Quốc vương. Quốc vương nói: "Hạt hoa mà ta phát ra đều được luộc qua rồi, tuyệt nhiên không thể nảy mầm, nở hoa". Những cậu bé bụng những chậu hoa tươi đều cúi đầu, tất cả

bọn chúng để gieo những hạt khác. Trên thế giới rất nhiều những giả dối, cho dù chúng có thể đã che mắt nhiều người trong một khoảng thời gian, nhưng điều giả dối cuối cùng vẫn là giả dối, không thể chiến thắng được sự chân thực. Chúng ta muốn được thành công mà dựa vào thủ đoạn lừa đảo thì có thể có hiệu quả nhất thời, nhưng tác dụng của nó thì thua xa sự thành thật.

Một nhà văn đã từng kể một câu chuyện như thế này. Cảnh sát quyết định đem bán đấu giá những chiếc xe đạp bị bỏ lại hoặc bị thu giữ, không có người nhận.

Chiếc xe đạp đầu tiên bắt đầu được đưa ra đấu giá, một cậu bé khoảng mười tuổi đứng gần nhất nói "năm đồng". Liên tiếp những tiếng trả giá, người bán đấu giá quay đầu lại nhìn cậu bé đứng ở hàng đầu, cậu không trả giá tiếp. Tuy mấy chiếc xe đã được bán nhưng cậu bé lần nào cũng chỉ ra giá năm đồng, không hề tăng thêm. Nhưng năm đồng quả thực quá ít, bởi vì giá bán cuối cùng của mỗi chiếc xe đạp đều là ba mươi đến bốn mươi đồng.

Dần dần, mọi người đều cảm thấy kỳ lạ. Lúc tại nghỉ, người bán đấu giá hỏi cậu bé tại sao không tăng giá, cậu bé nói với ông, cậu chỉ có năm đồng.

Cuộc bán đấu giá sắp kết thúc, hiện trường chỉ còn lại một chiếc xe cuối cùng rất đẹp, người bán đấu giá hỏi "Có ai ra giá không?". Lúc này, cậu bé đứng hàng đầu dường như đã mất hy vọng lại ra giá: "năm đồng". Người bán đấu giá ngừng gọi giá, mọi người cũng ngồi im, không ai giơ tay, cũng không có giá thứ hai. Cuối cùng, cậu bé đã mua được chiếc xe đạp đẹp nhất bằng năm đồng tiền thậm ướt mồ hôi trong tay.

Những người có mặt ở đó vỗ tay rào rào. Bất kì ai có mặt lúc đó đều sẽ bị cảm hoá và vỗ tay hoan hô cậu, bởi vì thực sự có ít người cạnh tranh một cách thẳng thắn như cậu bé.

Anerin Pelathoray hiện nay ông là chủ của tuyến vận tải trên không Manhattan Mỹ. Cho đến nay, ông vẫn nhớ câu chuyện xảy ra khi ông mười tuổi.

Năm đó là năm kinh tế suy thoái nặng, ông làm việc trên một chiếc xe tải chở hàng lớn, hàng ngày phải chở thực phẩm đặc biệt tới một trăm cửa hàng, mỗi ngày phải làm mười hai tiếng nhưng chỉ kiếm được một chiếc Sandwich, một cốc nước và năm mươi xu. Một hôm ông nhặt được mười lăm xu dưới gầm bàn và đưa cho ông chủ. Ông chủ vỗ vai ông thừa nhận, ông ta cố ý đặt tiền ở đó để kiểm tra xem ông có đáng tin không. Sau này, Penlathoray làm việc cho ông chủ cho tới tận lúc học xong trung học, chính sự trung thực của ông đã giúp ông giữ được việc làm trong thời kỳ khó khăn nhất của nền kinh tế Mỹ. Những năm sau này, ông làm rất nhiều việc khác nhau: Người giúp việc, nhân viên vệ sinh...Sau đó khi công việc kinh doanh bằng xe tải của ông trải qua bốn năm thảm hại liên tiếp, thua lỗ. Ông sẽ nhớ lại bài học về sự tín nhiệm đã học trong cửa hàng kẹo

Người thành thật sẽ không thiệt thòi, tự cho mình là thông minh, tự cảm thấy đặc ý, những nguy quân tử thích đi lừa người cuối cùng sẽ trở thành kẻ không may.

14. Hình ảnh đẹp có thể thay đổi cuộc đời của bạn.

Danh dự tiếng tăm không tự nhiên mà có, một tiếng tăm tốt vẫn có thể giữ được sự xán lạn của nó trong tâm tôi. Một danh tiếng đẹp có thể mở đường cho bản thân.

Danh tiếng và số phận gắn bó chặt chẽ và cùng song song tồn tại. Cùng là chuột, nhưng do danh tiếng khác nhau, nên có số phận khác nhau ở những nước khác nhau. Chuột ở Trung Quốc, trời sinh mắt la mày lét, hình ảnh xấu xí, mọi người cho rằng nó là loài ác nào không làm, và thế là mọi người căm ghét, mọi người đuổi đánh, không được xã hội chấp nhận. Nhưng chuột ở nước Mỹ bên kia đại dương có dáng vẻ cực kỳ thông minh, thích ứng tốt với hoàn cảnh và là hình ảnh của sự lanh trí khéo léo, mọi người cho rằng trên thế gian không có loài vật nào dễ thương như chuột, đến mức giành được tình cảm yêu mến của toàn thể giới trong đó có người Trung Quốc xưa nay rất căm ghét chuột. Có thể thấy, hình ảnh khác nhau, số phận cũng khác nhau. Nếu mọi người muốn đạt được thành công trong cuộc sống, không thể không tốn công sức cho việc xây dựng hình ảnh của mình, mà biện pháp xây dựng hình ảnh có hiệu quả nhanh nhất chính là phục vụ cho xã hội, giành lấy sự yêu mến của mọi người. Trong giai đoạn hiện nay, nước ta có rất nhiều nhà doanh nghiệp sẵn sàng mang hạnh phúc cho nhân dân, thậm chí hy sinh lợi ích của doanh nghiệp để đáp ứng một số yêu cầu của nhân dân, sở dĩ những nhà doanh nghiệp này làm như vậy là lí họ có tinh thần trách nhiệm và tấm lòng yêu nước yêu dân. Mặt khác, họ mang lại cho mình thanh danh cao quý, dựng nên hình ảnh sáng lạn cho doanh nghiệp. Ông Trương Tư Dân Tổng giám đốc Công ty hữu hạn Cổ phần Tập đoàn Hải Vương Thâm Quyền rất có trách nhiệm đối với sự giàu mạnh của đất nước và hạnh phúc của nhân dân. Chính vì vậy, ông lúc nào cũng đưa tư tưởng vì nước vì dân của mình vào trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tư tưởng và hành động này, đã đem lại cho ông vinh hạnh đặc biệt là được chọn là thanh niên tiêu biểu trong thập đại thanh niên kiệt xuất lần thứ mười của Trung Quốc.

Tháng 3 năm 1995, Trương Tư Dân từng theo đoàn đại biểu của chính phủ Trung Quốc đến Đan mạch tham gia hội nghị thượng đỉnh về phát triển xã hội của Liên hợp quốc. Trên "diễn đàn các nhà doanh nghiệp" được tổ chức tại đại hội, Trương Tư Dân từng nói lợi nhuận của doanh nghiệp chỉ là mục tiêu nhất thời, sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp phải kết hợp với sự phát triển của xã hội, doanh nghiệp cần gánh vác nhiều hơn những trách nhiệm xã hội này. Đóng góp sức mình cho sự tiếp tục phát triển của xã hội là chuẩn mực không bao giờ thay đổi của Hải Vương.

Mấy năm nay, Tập đoàn Hải Vương tổng cộng đã tài trợ hai mươi triệu đồng cho lĩnh vực công ích xã hội, nhận được sự khen ngợi rộng rãi của các tầng lớp xã hội, cùng với việc doanh nghiệp và lợi ích của mình, doanh nghiệp cũng có thể tạo ra hiệu quả xã hội to lớn, ví dụ điển hình nhất là việc phát triển loại thuốc bổ sung iốt (iodium) một cơ hội ngẫu nhiên, Trương Tư Dân biết được hiện trạng và mục tiêu của việc phòng chống thiếu iốt (iodium) từ các chuyên gia trong ngành. Theo thống kê của một số tổ chức quốc tế, số người sống ở những vùng thiếu iốt nghiêm trọng trên toàn thế giới là một tỷ, trong đó Trung Quốc có hơn bốn mươi triệu người. Khoảng sáu mươi phần trăm dân số Trung Quốc hiện nay sống trong những khu vực thiếu iốt nghiêm trọng, trong số hơn hai nghìn huyện trong cả nước có hơn một nghìn huyện đang có bệnh thiếu iốt hoành hành nghiêm trọng. Tác hại của việc thiếu iốt là rất lớn, nó không chỉ gây ra bệnh bướu cổ mà nghiêm trọng hơn, thiếu iốt còn ảnh hưởng tới sự phát triển của bộ não, ảnh hưởng tới trí lực.

Những thông tin này gây ra áp lực rất lớn cho Trương Tư Dân, thế hệ kế tiếp của Trung Quốc không thông minh thì làm sao Trung Quốc có thể tiếp tục phát triển? Giai đoạn lịch sử dân tình đói khổ, đất nước nguy ngập, giai cấp thống trị mặc sức áp bức bóc lột cuối đời Thanh đã khiến ông nảy sinh trách nhiệm xã hội nặng nề. Ông tự hứa với mình nhất định phải tìm được phương pháp bổ sung iốt có hiệu quả, an toàn và khoa học, đóng góp sức mình vào cho việc nâng cao tố chất của dân tộc Trung Hoa. Đồng thời ông cũng biết rằng, sản xuất ra loại thuốc bổ sung iốt tốt cũng là một cơ hội đối với Tập đoàn Hải Vương. Với lời kêu gọi Chính phủ hạ quyết tâm đến cuối thế kỷ hai mươi xóa bỏ bệnh thiếu iốt, doanh nghiệp của ông có thể sản

xuất ra một loại thuốc tốt. Vậy chẳng phải là doanh nghiệp của ông sẽ có hình ảnh đẹp ư?. Trung Quốc có không ít người vẫn bị thiếu iốt còn phải lo thuốc sản xuất ra không tiêu thụ được ư?

Có chí thì nên. Trải qua hàng nghìn thí nghiệm cuối cùng Tập đoàn Hải Vương đã sản xuất ra một loại thuốc phòng chống thiếu iốt mới. Trương Tư Dân gọi sản phẩm này là "Hải vương Kiềm Điển". Bởi vì ông cho rằng trí tuệ của con người còn quý hơn vàng.

Lúc đó, là một Tập đoàn doanh nghiệp lớn, Hải Vương có rất nhiều dự án lợi nhuận cao có thể lựa chọn. Nếu chỉ theo đuổi lợi ích kinh tế trực tiếp, Tập đoàn Hải Vương không cần thiết đầu tư nhiều sức người sức của để tạo ra sản phẩm bổ sung iốt. Bởi vì so với các dự án khác, lợi nhuận thương nghiệp có thể có được từ dự án không phải cao nhất, nhưng dự án này lại có thể đưa đến hiệu quả xã hội rất đáng kể. Trương Tư Dân cũng cho rằng, doanh nghiệp không thể chỉ theo đuổi lợi ích kinh tế trước mắt, nắm bắt cơ hội tạo ra hình ảnh xã hội tốt đẹp cho doanh nghiệp có lợi hơn cho sự phát triển lâu dài doanh nghiệp.

Các nhà doanh nghiệp sở dĩ có thể có thành công thường là vì họ có cách nhìn độc đáo mang tính cá nhân đối với một số vấn đề. Tầm nhìn sâu rộng và tấm lòng rộng lượng đã giúp họ hoàn thành sự nghiệp phi thường của mình.

Việc Tập đoàn Hải Vương tích cực nghiên cứu sản xuất thuốc bổ sung iốt đã được các cấp Chính phủ, các tổ chức quốc tế và các chuyên gia trong ngành nhiệt liệt ủng hộ. Tháng 5 năm 1995, các đơn vị như Tập đoàn Hải Vương, Bộ y tế, "Quang Minh nhật báo"... đã tổ chức cuộc tọa đàm "Toàn xã hội đều quan tâm đến việc xóa bỏ sự nguy hại do thiếu iốt" với mục đích chính là nâng cao tố chất của dân tộc, thúc đẩy sự phát triển tiếp tục của kinh tế - xã hội. Ủy viên quốc vụ Bành Bội Vân, Chủ tịch danh dự trung tâm nghiên cứu phát triển quốc vụ viện Mã Hồng... đã đến dự và phát biểu. Ông Trương Tư Dân trong cuộc họp đã hứa, sẽ trích năm phần trăm lợi nhuận có được từ "Kim Điển" để tặng cho các khu vực là căn cứ địa cách mạng trước kia, các khu vực có các dân tộc thiểu số sinh sống, khu vực biên giới và vùng nghèo đói, để ngày càng nhiều trẻ em sớm tránh được nguy cơ bị mắc bệnh thiếu iốt.

Với dự án này, Trương Tư Dân trở nên rất nổi tiếng và trở thành tiêu điểm thu hút sự chú ý của mọi người.

Đây là một dự án hiếm có nhưng không phải duy nhất, ông Ngô Nhất Kiên tổng giám đốc Tập đoàn doanh nghiệp Kim Hoa Thiên Tây cũng có cách nghĩ giống như Trương Tư Dân.

Sau khi Ngô Nhất Kiên sáng lập ra Tập đoàn doanh nghiệp Kim Hoa có thực lực kinh tế nhất định, lúc đó cả nước đang dấy lên cơn sốt bất động sản, công ty nào cũng muốn kinh doanh mặt bằng đất đai và nhà cao tầng. Một số doanh nghiệp đầu tư nhiều vào bất động sản, xây dựng các loại biệt thự hoa viên. Nhưng Ngô Nhất Kiên lại quyết định phải hưởng ứng lời kêu gọi về giải quyết vấn đề nhà ở cho các hộ đặc biệt khó khăn mà lãnh đạo thành phố Tây An đưa ra, không xây nhà cao tầng, mà phát triển các khu dân cư. Làm người tiên phong trong việc xây dựng các công trình an cư là quyết định chung của Ngô Nhất Kiên và các đồng sự của ông. Họ đã đem năm mươi phòng có giá mỗi mét vuông là một nghìn hai trăm tám mươi một đồng bán cho các điển hình tiên tiến trên các lĩnh vực, những người tàn tật và những hộ đặc biệt khó khăn về nhà ở với giá bảy trăm chín mươi đồng. Đây là tin tức nóng hổi của thành phố Tây An thời gian này. Mọi người buộc phải đặt ra câu hỏi: Ông chủ của Công ty Kim Hoa liệu có bình thường hay không? Nhưng ông Ngô Nhất Kiên đã từng tuyên bố rõ ràng với các đồng sự của mình "Làm việc này, chúng ta sẽ phải bù lỗ".

Đã làm thì nhất quyết phải làm đến cùng. Năm thứ hai, Công ty Kim Hoa lại bán một trăm bốn mươi căn phòng với giá rẻ cho công nhân viên chức lớn tuổi, cán bộ cảnh sát lớn tuổi, giáo viên tiểu học và trung học ưu tú, những người xuất sắc trong cuộc trường chinh mới, cán bộ công an, anh hùng lao động cấp khu vực trở lên và những hộ đặc biệt khó khăn có thu nhập không ổn định. Chỉ trong đợt bán này, Công ty Kim Hoa đã phải bù lỗ gần năm triệu đồng.

Thông minh nhưng vờ như ngu dốt, có lẽ càng thể hiện rõ hơn phong thái của người trí tuệ,

những người tự khoe là thông minh, lại luôn là những kẻ ngu ngốc thực sự. Lấy việc không thể giải thích bằng đạo lý cho người bình thường hiểu để đổi lấy mục tiêu mình theo đuổi là một biện pháp, mảnh khoé mà các nhà doanh nghiệp thường áp dụng.

Với việc lãi lỗ năm triệu đồng, Ngô Nhất Kiên và Công ty Kim Hoa của ông đã được quần chúng nhân dân hết lời ca ngợi, được lãnh đạo tỉnh và thành phố khen ngợi. Chủ tịch Ủy ban nhân dân thành phố Tây An lúc đó rất tán thưởng việc làm này. Công ty Kim Hoa lập tức trở nên nổi tiếng khắp thành phố Tây An, hình ảnh đẹp của Công ty đã in trong lòng mỗi người dân thành phố Tây An.

Đây chính là mục tiêu mà Ngô Nhất Kiên theo đuổi, ông làm giàu nhưng không quên quần chúng nhân dân, không quên chia sẻ gánh vác khó khăn với chính phủ. Ông đầu tư mười triệu đồng lập quỹ Kim Hoa - Quỹ giải thưởng giành cho các nhà khoa học trẻ Trung Quốc. Mỗi năm ông đóng góp cho xã hội khoảng hơn bốn mươi triệu đồng. Ông tin rằng, điều này sẽ không gây ra tổn thất cho doanh nghiệp của ông, cái mà công ty giành được là hình ảnh xã hội được và sự ủng hộ rộng rãi của công chúng - những thứ còn quý hơn tiền, dựa vào điểm này, Công ty Kim Hoa đã có được cơ sở cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Hình ảnh tốt sẽ đem lại những phần thưởng quý báu, vận mệnh, hình ảnh đúng và cuộc sống có mối quan hệ mật thiết như vậy. Người ta chợt hiểu ra rằng vì tương lai phát triển của cuộc sống, chúng ta nên xây dựng hình ảnh đẹp của mình như thế nào.

15. Quý trọng danh tiếng hơn tính mạng

Thành công thực sự là đáng quý, danh dự càng quý hơn. Giành được sự thành công nhưng cái giá phải trả là danh tiếng bị bôi nhọ thì cũng chẳng khác gì việc uống rượu để giải khát.

Chúng ta nên giữ cho danh tiếng của mình không bị bôi nhọ cũng giống như những con thiên nga yêu quý bộ lông trắng muốt của nó. Hình ảnh của một người trong mắt người khác cũng giống như nhãn mác của hàng hoa, danh tiếng khác nhau, kết cục cũng sẽ khác nhau. Đã từng có những lần, những nhãn mác nổi tiếng và rất cao quý như "Samsung", "Toshiba", vì sự kiện "Pajiro" và sự kiện máy tính xách tay đã tự huỷ hoại bằng hiệu và danh tiếng của mình trong lòng đông đảo khách hàng ở Trung Quốc và các khu vực thế giới. Danh tiếng của con người cũng vậy, nắm bắt vận mệnh của mình, nhất định phải nắm bắt điều then chốt là "danh tiếng". Làm sao để nắm bắt vận mệnh từ "nhãn mác" cá nhân?

Đầu tiên nhất định không được để "nhãn mác" của bạn xấu đi. Nói một cách đơn giản là không được khiến người khác có đánh giá không tốt về mình, ví dụ bạn lười, thích đầu cơ, làm chuyện không chính đáng, không trung thành, càn tình, hiếu chiến, nham hiểm..., một người khác đã đánh giá rằng bạn mắc phải một hoặc nhiều đặc điểm như thế thì mức độ tin tưởng của họ với bạn chắc chắn sẽ giảm sút, tuy rằng trên thực tế bạn không phải là người như vậy, nhưng trong thời khắc quan trọng, những lời đánh giá như thế này có thể sẽ gây hại cho bạn. Không dễ gì thay đổi ấn tượng "nhãn mác" này, giống như chúng ta bị lừa khi mua đồ, về sau sẽ không tin tưởng nhãn mác đó nữa. Mà những ấn tượng này sinh ra trong tình cờ, mọi người thường bình luận bạn bằng ấn tượng một lần, vì vậy làm việc gì cũng phải rất cẩn thận, có khi chỉ cần một sai lầm nhỏ, cả đời cũng không gột sạch được! Hàng hóa có thể thay đổi nhãn mác, đóng gói lại, nhưng con người thì không dễ dàng làm vậy! Do ấn tượng cứng nhắc và sự yêu ghét cá nhân, có thể có một số người rất không thích bạn và tìm mọi cách để bới móc khuyết điểm của bạn, chỉ có một, hai người như vậy thì chưa đủ để bạn phải lo lắng, nhưng nếu rất nhiều người đối xử với bạn như vậy, thì vấn đề e rằng không nhỏ nữa.

Khấu Chuẩn - người giữ trọng trách một thời đời Bắc Tống vào ngày sinh nhật khi về già của mình đã mở tiệc linh đình và có những hành động kỳ quặc, điều này đến tai nhà vua, ông bị khiển trách nặng, tướng Vương Đán nói ông mấy chục tuổi đầu rồi còn như trẻ con, khiến ông suýt nữa mất chức. Lạc Dương Tử từng nhặt được một thỏi vàng của người khác đánh rơi, mang về đưa cho vợ, vợ ông nói: "Thiếp nghe nói những người dân nước Sở phải di tản do mất mùa thà chết đói chứ không ăn đồ bố thí chí khí như họ liệu có làm vậy bán phẩm hạnh của mình bằng việc tham lam đi nhặt đồ người khác đánh rơi để cầu lợi?". Những lời đó khiến Dương Tử rất xấu hổ, thế là vứt vàng ra đồng, sau đó đi xa tầm sư học đạo, sau này trở thành đại phu của nước Ngụy.

Khi Tử Hân làm tể tướng có người tặng ông một miếng ngọc đẹp, ông không nhận. Người tặng ngọc nói: "Tôi đưa miếng ngọc này cho người sành về ngọc xum, ông ta cho rằng đây là một miếng ngọc quý, tôi mới dám mang dâng đại nhân". Tử Hân nói: "Người cho ngọc là quý, ta cho không tham lam là quý, nếu ta nhận được ngọc của người, vậy thì chúng ta đều mất đi những cái quý của mình". Cuối cùng ông vẫn không nhận hết, thậm chí còn có kẻ ngang nhiên đòi hối lộ, không biết gì về ý đồ của người đưa hối lộ, há miệng mắc quai, đây chính là bước ngoặt của cuộc đời anh ta, từ đó bước vào vực sâu tội lỗi, sa vào cạm bẫy đầy sức cuốn hút.

Thời Tam Quốc, Lã Bố võ nghệ siêu quần dũng mãnh hơn người, nhưng không biết giữ gìn danh tiếng của mình, không có lập trường gọi là "ba phải". sau này khi bị Tào Tháo bắt có ý đầu hàng và giúp sức cho Tào Tháo, Tào Tháo cũng mền tài của Lã Bố, nhưng một mưu sĩ nhắc nhở Tào Tháo: "Đại nhân đã quên kết cục của Đồng Trác rồi hay sao?". Thế là Tào Tháo hạ lệnh giết Lã Bố. Người anh hùng cái thế đã từng dốc sức chiến đấu với Lưu, Quan, Trương cuối cùng chết không toàn thân, đây chính là kết cục của việc Lã Bố không coi trọng danh tiếng của mình.

Trân trọng "tiếng tăm" của mình, tạo ra "nhãn mác" của mình còn phải nghĩ cách để nâng cao giá trị của "nhãn mác" đó. Cũng có nghĩa là phải nâng cao nhãn mác của mình một cách

tích cực. Tạo ấn tượng về mình trong lòng người khác bằng mọi biện pháp, cũng giống như làm quảng cáo cho sản phẩm. Có rất nhiều cách để quảng cáo về bản thân, một cách là cố ý tạo ra một vài sự việc để mình trở thành tiêu điểm bàn luận của mọi người và của bạn đồng nghiệp, nhưng điều này không dễ dàng, muốn làm được phải tốn nhiều công sức, nếu làm không hợp lý sẽ chữa lợn lành thành lợn què, do vậy bạn không nên làm như thế này. Có một số cách có thể đạt được hiệu quả như vậy, chính là phát huy sở trường, tránh để lộ điểm yếu. Sở trường nổi trội, người ta sẽ không để ý nhưng điểm yếu nhỏ nhất của bạn, ví dụ khả năng làm việc của bạn mà không để ý đến sự ích kỷ của bạn, cũng giống như những đồ điện gia dụng bền, chất lượng tốt nhưng bạn không ngại tốn điện, thế là "năng lực làm việc giỏi" sẽ trở thành nhãn mác của bạn.

Khổng Tử chủ trương dạy học căn cứ vào đặc điểm riêng của từng học sinh, dạy học cho tất cả mọi người không có bất kỳ sự phân biệt nào, ông tiếp nhận nhiều đồ đệ và dẫn họ đi thăm thú các nước, tăng thêm kiến thức và mở rộng ảnh hưởng, được hậu thế phong là "Vạn thế sư biểu" (Tấm gương về học vấn và phẩm hạnh muôn đời), nếu ông chỉ đóng cửa dạy học ở Khúc Phú, người đời có thể sẽ không biết Sơn Đông có người học vấn cao như vậy.

Ông Lí Hiếu Hoa, một trong số năm mươi người Hoa giàu nhất là "Forbes" bình chọn rất biết làm tăng danh tiếng của mình, ông là người Trung Quốc đầu tiên có xe Faraley sang trọng. Công việc của ông rất bận, một năm nay ra chỉ vài lần rảnh rỗi phóng xe đi hóng mát, nhưng ông cho rằng mua xe đạp để nhiều người biết đến ông hơn, đồng thời cũng cho thấy sức mua của người Trung Quốc, hiệu quả tốt hơn chi tiền để làm quảng cáo trên truyền hình.

Lưu Bị có chí khôi phục triều đại của người Hán, nhưng ông không có quân đội của mình, không có địa bàn của mình, nhưng ông giương cờ chính thống, lại được tiếng là mến mộ nhân tài - ông từng ba lần đến lều cỏ mới gặp được Gia Cát Lượng, dần dần trong tay có binh mã, có tiếng, có tướng, có quân sự, từ chỗ gửi thân nơi rào rậu đến chỗ cùng với Tôn, Tào lập thành thế chân kiềng.

Theo ngôn ngữ chuyên ngành, đây chính là ứng dụng của sách lược quan hệ xã hội cá nhân. "Bách khoa toàn thư Đabuliedian" đã giải thích quan hệ xã hội là những thứ mà thế giới cần, "Thực hiện quan hệ xã hội là một sự cố gắng có mục đích, có kế hoạch và lâu dài, để xây dựng và duy trì sự hiểu biết lẫn nhau giữa một cơ quan, đặc biệt là người nổi tiếng nhất định phải coi trọng quan hệ xã hội - nghệ thuật giải quyết mâu thuẫn, xây dựng hình ảnh của mình, nó có thể mang đến cho bạn rất nhiều cái lợi, ngược lại sẽ khiến bạn phải trả một cái giá rất đắt, ví như, những tin đồn nhảm nhí trong giới nghệ thuật Hồng Kông rất nhiều, nhưng từ trước đến nay, không có tin gì xấu về Trương Học Hữu, việc giữ gìn trong sạch khiến anh duy trì được hình ảnh đẹp của mình trong trái tim công chúng trong thời gian dài.

Những người thành công ở trên, sở dĩ coi trọng danh tiếng của mình như vậy là vì họ hiểu rõ rằng: Danh dự còn quan trọng hơn sinh mạng, một khi mất rồi thì vĩnh viễn không thể tìm lại được.

16. Giữ chữ tín có thể khiến bạn lớn mạnh.

Lừa người chỉ có thể là nhất thời, nhưng trung thực là biện pháp lâu dài.

Năm 1986, thương nhân người Nhật - Đằng Điền Điền nhận hợp đồng sản xuất ba triệu dụng cụ dùng trong bữa ăn của Công ty dầu Mỹ, Quy định ngày mùng một tháng chín giao hàng tại Chicago. Ông lập tức uỷ thác cho những người thợ ở thành phố Quan huyện Kỳ sản xuất, để không gia hàng muộn, yêu cầu phải xuất hàng vào mùng một tháng tám từ Hoàng Tân, nhưng người sản xuất đến hai bảy tháng tám mới xuất hàng, như thế này này, nếu không vận chuyển hàng đúng hẹn. Mà chi phí vận chuyển bằng đường hàng không tuyến Chicago - Tokyo khoảng ba mươi đôla Mỹ, không thích hợp để vận chuyển ba triệu bộ dao đĩa. Ông nghĩ: Bên đặt hàng là Công ty dầu Mỹ do người Do Thái điều hành, cho dù thế nào đi nữa cũng phải giao hàng đúng hẹn, một khi vi phạm hợp đồng, người Do Thái ở Công ty đó tuyệt đối sẽ không tín nhiệm ta nữa. Thế là, không tiếc ba mươi nghìn đôla Mỹ, ông thuê một chiếc Boeing bảy không bảy để vận chuyển, xếp xong hàng vào ngày ba một tháng tám, mười giờ bay sang Chicago, mùng một tháng chín giao hàng đúng hẹn đối phương đánh giá cao hành động này của Đằng Điền Điền, năm sau lại đặt hàng ông, đặt sáu triệu bộ dao đĩa dùng khi ăn, gấp đôi so với lần trước. Nhưng người sản xuất lại xuất hàng muộn, ông đành phải thuê máy bay vận chuyển hàng đúng hẹn, tuy tổn thất rất lớn, nhưng đã giành được sự tín nhiệm cao độ của người Do Thái. Tin tức về việc ông hai lần không sợ thua lỗ thuê máy bay để giao hàng đúng hẹn được truyền đi khắp thế giới, cũng vì vậy ông được phong là "Người Do Thái ngôi bạc", có nghĩa là: "Thương nhân Nhật duy nhất tuân thủ hợp đồng". Từ đó, đơn đặt hàng của người Do Thái đến tới tấp, đem lại nhiều lợi nhuận cho Đằng Điền Điền.

Không chỉ người Do Thái mà người Nhật Bản trọng chữ tín, tất cả mọi người đều coi trọng vai trò của việc giữ chữ tín, giữ chữ tín với người khác chính là cách tốt nhất để mình có thể đứng vững, đứng vững có thể khiến cuộc sống của bạn thuận buồm xuôi gió, khó khăn cũng có thể vượt qua.

Trung Quốc có câu: "Nhân vô tín bất lập", "Ngôn nhi bất tín, bất tri kì khả". Đại ý là, người mà không giữ chữ tín thì không thể tồn tại trên đời, làm việc gì cũng không thành, một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự thành công của một số người chính là sự giữ chữ tín.

Ông Ngô Tu Tề một trong những người sáng lập ra ngành dệt Đài Loan đã giành được thành công trong cuộc đời nhờ giữ chữ tín.

Năm đó, Ngô Tu Tề làm việc dưới quyền ông Hậu Vũ Lợi - người vừa lập nghiệp, có một hôm, bộ phận vải vì không cẩn thận đã mua nhầm năm thùng vải, số vải này không hợp với xu thế thị trường, chỉ có thể chỉ bán lại cho cửa hàng in nhuộm sử dụng. Lúc đó, xưởng nhuộm Cẩm Nguyên ở miền Nam Đài Loan có quy mô lớn nhất, rất có khả năng mua lại số vải nhận trọng trách, xưng phong đi tiếp thị.

Vừa đến Cẩm Nguyên ông liền bị nhân viên cửa hàng chặn đường, không cho ông đi gặp ông chủ trương, Ngô Tu Tề phải năn nỉ hết lời mới được phép gặp.

Ai ngờ vừa nói chuyện này, ông chủ Trương liền từ chối ngay, nhưng Ngô Tu Tề tỏ ra rất có thành ý, giải thích rõ ràng nhiều lần, cuối cùng ông chủ Trương đã rất cảm động vì ông và nhận lời.

Sau sự việc này, Ngô Tu Tề và ông chủ Trương không chỉ trở thành bạn vong niên, sau này khi Ngô Tu Tề lập nghiệp, ông chủ Trương còn là người bảo lãnh cho khoản vay tín dụng của ông, Ngô Tu Tề quen biết quý nhân, cuối cùng đã được quý nhân giúp đỡ.

Lại có một lần, do sơ xuất của nhân viên ngân hàng vãng lai không nhập hồi phiếu vào khoản nợ, dẫn đến xảy ra việc trả lại hồi phiếu, do sự việc có liên quan đến chữ tín, nay sự việc đã trở thành lớn, thế là Ngô Tu Tề ngay lập tức đi gặp tổng giám đốc ngân hàng - ông Chu Bồ Đề, nói với ông ta những khó khăn để giữ được chữ tín, năn nỉ bù đắp tổn thất về uy tín do việc trả lại hồi phiếu gây ra.

Tổng giám đốc Chu rất cảm động, lập tức dặn dò nhân viên trong ngân hàng "Những séc của ông Ngô từ nay về sau, cho dù có tồn khoản hay không cũng không tính số, luôn ưu tiên cho bội chi, nếu có chuyện gì, tôi sẽ chịu trách nhiệm".

Osman Iharmid Osman sinh ra trong một gia đình nghèo khổ ở thành phố Ismalia của Ai Cập. Năm 1942, Osman bắt đầu thực hiện mơ ước là một nhà thầu, bằng kinh nghiệm khi làm việc trong ngành thầu với người cậu, Osman đã lập nên nguyên tắc kinh doanh "mưu sự bằng lòng thành, đối đãi công bằng, coi trọng uy tín". Công trình thầu đầu tiên của ông là thiết kế mặt tiền của một cửa hàng nhỏ, tiền công trên hợp đồng chỉ có ba Angxtơrông bảng, nhưng ông cần rằng chịu đựng, không hề lơ là, mặt tiền của cửa hàng ông thiết kế khiến chủ tiệm rất hài lòng. Chính vì sự chân thành, đầu những năm năm mươi Công ty thầu của ông đã lãi ròng năm tư nghìn đôla Mỹ.

Sau những năm năm mươi, khu vực vùng vịnh đã phát hiện và khai thác nhiều dầu mỏ, các tầng lớp quý tộc liên tiếp đẩy nhanh tốc độ xây dựng đất nước. Osman vốn rất thông minh sáng suốt đã nhanh chóng chuyển hướng đầu tư vào khu vực vùng Vịnh, thầu công trình ở Saudi Arabia ông hoàn thành hợp đồng thầu bằng các nguyên tắc như: Giá thầu thấp, chất lượng cao, giữ chữ tín, đồng thời chú ý tiếp thu kinh nghiệm tiên tiến của các Công ty ở các nước phương Tây. Như vậy, việc thầu công trình của công ty Osman rất được lòng triều đình Saudi Arabia, từ đó không ngừng mở rộng ảnh hưởng của mình. Vài năm sau, Công ty Osman đã xây dựng chi nhánh Công ty tại các nước Arabia như: Kuwait, Jordan, Sudan, Libya, Osman trở thành nhà thầu xây dựng lớn nổi tiếng ở khu vực Trung Đông.

Osman đã tạo dựng uy tín ở trong nước cho Công ty mình, nguyên tắc "thành thật" và "giữ chữ tín". Năm 1960, Công ty Osman thầu công trình đập cao Aswan. Nhiệt độ cao, thiết bị cũ kỹ, cấu tạo địa chất phức tạp gây nhiều khó khăn cho công trình, Osman đã tiến hành đào tạo nghiêm ngặt với lượng lớn công nhân và nhân viên kỹ thuật. Đồng thời ông mạnh dạn ứng dụng thiết bị máy móc tiên tiến của phương Tây thay thế cho những thiết bị Liên Xô đã cũ. Ông còn chú ý phát huy cao độ sự nhiệt tình làm việc của công nhân và nhân viên kỹ thuật. Trải qua nhiều cố gắng, công ty Osman đã hoàn thành công trình Aswan được người Liên Xô đánh giá cao, đây là một công trình đập cao nổi liền kì thứ nhất, công ty có nhiều đóng góp cho sự xây dựng thành công đập cao. Công trình đập cao Aswan không chỉ cho thấy uy tín của Công ty Osman, mà còn phản ánh trí tuệ của người Ai Cập.

Năm 1961, tổng thống Nasal tuyên bố pháp lệnh quốc hữu hoá, rất nhiều doanh nghiệp tư nhân bị quốc hữu hoá, Công ty Osman chỉ được hưởng bốn phần trăm lợi nhuận, nhưng Osman không tỏ ra chán nản vẫn tiếp tục cố gắng xây dựng xong đập cao Aswan, vì vậy được nhân dân Ai Cập và tổng thống Nasal hết lời ca ngợi.

Cũng vì công ty coi trọng uy tín, coi trọng chất lượng, hết lòng phục vụ đất nước nên sau khi ông Sadater và ông Moobarac lên giữ chức tổng thống, Công ty không chỉ lấy lại được tài sản bị tịch thu trước kia, mà còn tham dự thầu độc lập nhiều công trình lớn của Ai Cập. ảnh hưởng của Công ty ngày một lớn. Đến năm 1981, vốn của công ty Osman đã lên đến bốn tỷ đôla Mỹ, Osman trở thành nhà doanh nghiệp lớn nổi tiếng ở khu vực Trung Đông.

Những người không giữ chữ tín sẽ trở nên không đáng một xu trong con mắt của mọi người, không giữ chữ tín tất yếu sẽ không có kết cục tốt đẹp.

17. Rèn luyện để không ngừng hoàn thiện mình

Dao không mài sẽ bị gỉ, ngọc không mài sẽ không thành ngọc quý, người không có học sẽ không biết được điều hay lẽ phải.

Điều quan trọng để nâng cao giá trị của mình là không ngừng rèn luyện bản thân. Một cục sắt nên làm gì thì tốt nhất? Người đầu tiên có lẽ là một thợ rèn chưa thành thục, anh ta không có mong muốn nâng cao trình độ của mình, anh ta cho rằng cục sắt này tốt nhất nên làm móng ngựa, anh ta cảm thấy rất đặc ý vì điều đó. Anh ta cho rằng cục sắt này chỉ đáng hai, ba xu một cân, cho nên không đáng phải mất nhiều thời gian và sức lực cho nó. Cơ thể cường tráng và kỹ thuật "mèo ba chân" của anh đã nâng giá trị của cục sắt từ một đô la lên đến mười đô la.

Lúc này, một người mài dao đến anh này được đào tạo tốt hơn, có chí hơn và có con mắt tinh tường hơn, anh nói với người thợ rèn: "Đây là tất cả những gì anh có thể làm với cục sắt ấy à? Đưa tôi một cục sắt, tôi sẽ cho anh ấy thấy, sự thông minh, tay nghề và sự cần cù sẽ biến nó thành cái gì". Anh hiểu sâu sắc hơn về tác dụng của cục sắt này, anh nghiên cứu rất nhiều các cách luyện và rèn kim loại, anh có dụng cụ, có vòng mài bóng, có lò đốt.

Thế là, sắt được làm nóng chảy, cacbon hoá thành thép, sau đó được lấy ra, trải qua các công đoạn rèn được làm móng đến độ nung trắng, sau đó cho vào nước lạnh hoặc dầu để tăng độ dẻo, sau đó kiên nhẫn cẩn thận mài cho đến bóng lên. Khi công việc này vừa hoàn thành, anh đã tạo ra lưỡi cắt giá trị hai nghìn đô la, điều này khiến người thợ rèn rất ngạc nhiên, bởi vì anh ta chỉ có thể tạo ra chiếc móng ngựa thô sơ chỉ đáng mười đô la. Trải qua sự tôi luyện rèn dũa, giá trị của miếng sắt này đã được nâng lên nhiều. "Nếu anh không làm được cái gì tốt hơn thì làm ra lưỡi cắt cũng không tồi rồi". Người thợ thứ ba nói với anh mài dao sau khi nhìn thấy thành quả xuất sắc của anh: "Nhưng anh chưa sử dụng được đến một nửa giá trị của cục sắt này, tôi biết còn có cách khác có hiệu quả hơn. Tôi đã tìm hiểu về sắt, biết nó chứa cái gì, biết nó có thể làm được gì".

Tay nghề của người thợ giỏi hơn, con mắt cũng tinh tường hơn, anh được đào tạo kỹ lưỡng hơn, có ý tưởng và ý trí cao hơn, anh có thể nhìn sâu hơn các phân tử cấu thành miếng sắt này, không dừng lại ở móng ngựa và lưỡi cắt - anh nhìn cục sắt thành kim thù hoa rất tinh tế bằng đôi mắt như kính hiển vi. Làm ra kim thù mà mắt thường không nhìn thấy được phải có kỹ thuật và tay nghề cực giỏi, và những công đoạn tỉ mỉ hơn. Cuối cùng người thợ này cho rằng thành quả của anh cực kỳ tuyệt vời. Anh đã khiến cho giá trị sản phẩm người thợ mài dao làm ra tăng lên nhiều lần, anh cho rằng anh đã sử dụng hết giá trị của cục sắt này.

Lại có một người thợ có tay nghề giỏi hơn. Anh thông minh hơn, tay nghề cao siêu hơn, kiên nhẫn hơn, chịu khó chịu khổ, được đào tạo ở trình độ cao nhất. Anh không nhìn móng ngựa, lưỡi cắt, kim thù hoa, anh đã chế tạo dây cốt đồng hồ có chất lượng cao. Người khác chỉ nhìn thấy sắt hoặc kim thù chỉ có giá trị mấy nghìn đô la, nhưng con mắt tinh tường của anh đã nhìn thấy sản phẩm trị giá một trăm nghìn đô la.

Song, câu chuyện chưa kết thúc, lại xuất hiện một người thợ xuất sắc hơn. Anh ta nói với chúng tôi, miếng sắt này vẫn chưa được sử dụng hết giá trị đích thực của nó. Nhưng với khả năng đặc biệt của mình, anh ấy có thể làm điều thần kỳ hơn với cục sắt này. Trong con mắt của anh, ngay cả dây cốt đồng hồ cũng không có gì là xuất sắc. Anh biết rằng, nếu khi luyện thép cẩn thận hơn một chút, nó sẽ không cứng và sắc nhọn, mà sẽ thành một kim loại đặc biệt mang nhiều tính chất mới, dường như tràn đầy sức sống.

Bằng ánh mắt tinh tường, gần như hiểu đến từng phân tử tế bào, người thợ này đã phát hiện ra rằng: Vẫn có thể cải tiến từng công đoạn sản xuất dây cốt đồng hồ, vẫn có thể hoàn thiện hơn từng bước gia công, tính chất của kim loại có thể được thay đổi ngày một tốt hơn, mỗi sợi bông, mỗi hoa văn đều có thể được hoàn thiện hơn. Thế là, anh áp dụng nhiều công đoạn gia công kỹ và luyện kỹ, thành công trong mọi việc biến sản phẩm của anh thành vòng dây nhỏ không cố định tinh xảo mà mắt thường dường như không nhìn thấy. Sau một thời gian lao động vất vả, ước mơ của anh đã thành hiện thực, biến cục sắt chỉ đáng giá vài đô la thành một

sản phẩm trị giá một triệu đô la, sản phẩm này còn có giá trị hơn nhiều so với số vàng cùng trọng lượng.

Nhưng vẫn còn một người, tay nghề của người này đạt đến tuyệt đỉnh, sản phẩm của anh chưa nổi tiếng, tay nghề của anh cũng chưa từng được ghi trong bất kỳ cuốn tự điển hoặc Bách hoa toàn thư nào. Anh ta mang đến một miếng thép, sau khi gia công tỉ mỉ đã tạo ra một đồ vật khiến dây cốt đồng hồ và vòng dây di động phải xấu hổ. Sau khi công việc của anh hoàn thành bạn sẽ nhìn thấy vật hình móc tinh xảo mà bác sĩ nha khoa thường dùng để lấy ra những dây thần kinh ở răng nhỏ nhất nửa kg vàng giá trị khoảng hai trăm năm mươi đôla Mỹ, mà nửa kg dây thép có móc nhỏ mềm nên có thể thu nhập lại sẽ đắt hơn mấy trăm lần.

Miếng sắt trong câu chuyện chính là bản thân chúng ta, những người thợ trong câu chuyện cũng là bản thân chúng ta. Một người muốn trở thành một người giỏi giang, điều này được quyết định bởi sự rèn luyện của bản thân. Một miếng sắt tính chất thô sơ nhưng sau khi trải qua nhiều lần tôi luyện sẽ trở nên cứng cõi hơn, nguyên chất hơn và dẻo hơn, trở thành một chất liệu rất có giá trị sử dụng. Một người là thể kết hợp hoàn hảo hơn giữa cơ thể, tư tưởng đạo đức và sức mạnh tinh thần, sau khi trải qua nhiều lần tôi luyện, anh ta sẽ trở thành một người giỏi giang đến thế nào? Bạn cũng phải học người thợ rèn, không ngừng rèn luyện cho mình trở nên tốt hơn, tự giác đón nhận những thử thách khắc nghiệt, những thất bại do nghịch cảnh trong cuộc sống vật lộn trong khó khăn và khắc nghiệt, chịu đựng những mất mát do thiên tai hoặc mất người thân, sự gò ép trong môi trường khắc nghiệt, sự dày vò của những nỗi lo lắng, sự lạnh nhạt chế cười khiến người ta đau lòng sự giáo dục khô cứng trong nhiều năm và sự mệt mỏi do kỷ luật bó buộc, chúng ta đứng vững và đấu tranh với nó, những vất vả này cuối cùng sẽ được đền đáp bằng thành công.

Những người chạy trốn thử thách và vất vả, những người thất bại, những người vô danh, nhu nhược bất tài là tội phạm. Một miếng sắt trải qua mưa nắng dãi dầu sẽ nên gỉ sắt, không còn giá trị, ý chí của con người cũng như vậy, nếu không thường xuyên cố gắng hoàn thiện nó, thử thách nó, tăng cường tính mềm dẻo của nó, nó sẽ bị mục nát.

Làm một cục sắt bình thường hoặc làm cái móng ngựa không phải là chuyện khó. Nhưng muốn nâng cao giá trị của cuộc sống thì không thể coi thường việc này.

Rất nhiều người trong chúng ta đều nhận biết được điểm yếu kém thuộc về bản chất và không giống người khác của mình. Nhưng chỉ cần chúng ta muốn, thì có thể gọt dũa những chiếc móng ngựa thô kệch thành những chiếc lò xo tinh xảo thông qua sự kiên nhẫn, chăm chỉ, thông qua học tập và đấu tranh. Chỉ cần duy trì được điều này mãi mãi, giữ vững sự cân bằng giữa mềm dẻo và cứng rắn thì có thể làm cho người giá trị lúc ban đầu tăng lên đến mức khiến cho mọi người kinh ngạc. Chính vì vậy Colombô - một người thợ dệt, Franklin một người thợ in, và Lý Gia Thành, Bao Ngọc Cương, Trịnh Chu Vĩnh, Tùng Hạ Hạnh, ai cũng đều không ngừng tự hoàn thiện mình, cuối cùng họ đã trở thành người vượt trội, hơn hẳn mọi người.

18. Rèn luyện thần kinh sắt đá.

Người có nghị lực thường thì việc gì cũng thành công, ngược lại người không có nghị lực làm việc gì cũng hỏng. Toàn bộ bí quyết thành công nằm gọn trong tám chữ: Không được đầu hàng, kiên trì đến cùng.

"Nghìn chùy vạn tạc thành núi sâu, lửa nóng thiêu đốt không quan trọng. Không phải sợ thịt nát xương tan, phải để lại trên đời một chút tiếng tăm. Hình ảnh cương nghị mà Vu Khiên đã ca ngợi trong bài thơ "Thạch Khôi Ngâm" không khỏi khiến chúng ta nhớ đến Tô Vũ đi sứ sang Hồ bị bắt bớ giam giữ nhiều năm, chẵn dê ở Bắc Hải, nhịn đói nhịn khát, chịu đựng đủ mọi khổ nạn, bằng tinh thần sắt đá, không bơi nhọ danh tiết, cuối cùng được trở về quê. Danh tiếng của vị anh hùng dân tộc Tô Vũ lưu truyền trong sử xanh. Tinh thần kiên cường không những bảo toàn tính mạng và danh tiết của ông, mà còn khiến cho nhiều người, trong đó có cả kẻ địch cũng phải kính trọng.

Những người có ước mơ sẽ không tránh được những khó khăn và thách thức, trong hoàn cảnh khó khăn chúng ta phải bồi dưỡng tinh thần không sợ khó khăn, chiến thắng khó khăn, ý chí kiên cường cũng nên chỉ rèn luyện được trong hoàn cảnh khó khăn.

Hoàn cảnh khó khăn có thể kiểm nghiệm tính cách của một người. Nếu một người dám đối với mặt khó khăn, tích cực tìm kiếm những biện pháp giải quyết khó khăn, anh ta sớm hay muộn cũng sẽ thành công. Nếu một người sợ khó khăn, nhụt lòng nhụt chí, không làm nên trò trống gì, vậy thì cho dù khó khăn đã qua đi, người đó cũng sẽ không thoát khỏi thất bại.

Những người thành công đều không sợ khó khăn. Phải đối mặt với khó khăn trong thời gian dài, bọn họ sẽ làm lũi cày ruộng làm cỏ hoặc vùng lên phất cờ kêu gọi. Với một tinh thần không thể đánh gục, một dũng khí ngất trời, họ đã xốc lại tinh thần, phấn đấu chịu khó để mong muốn sớm thoát khỏi sự trói buộc khó khăn.

Ông Trịnh Tuấn Hoài tổng giám đốc công ty hữu hạn cổ phần kinh doanh Yli ở Nội Mông Cổ có một tinh thần càng gặp nhiều thất bại càng kiên cường.

Cuối năm 1983, Trịnh Tuấn Hoài được bổ nhiệm làm giám đốc nhà máy chế biến thực phẩm sữa của người dân tộc Hồi tại thành phố Huhhot, lúc đó ai cũng phải đau đầu vì nhà máy này. Thiết bị cũ nát, công nghệ lạc hậu, trình độ công nhân thấp kém, quản lý lỏng lẻo... tất cả những điều này đã đặt nhà máy trước nguy cơ phá sản.

Nhưng ông Trịnh Tuấn Hoài một người trưởng thành trong thử thách không hề có một chút lo lắng về điều này, ông tin rằng, bằng khả năng của mình và được sự ủng hộ của công nhân toàn nhà máy, ông có thể thay đổi diện mạo của nó. Vừa nhậm chức, Trịnh Tuấn Hoài đã đề ra những quy định về sản xuất, kinh doanh và quản lý cho nhà máy. Điều này khiến nhà máy nhanh chóng đi vào nề nếp. Sau đó, ông coi việc sản xuất sản phẩm mới là một bước đột phá để phát triển của nhà máy.

Để bảo đảm chắc chắn sản phẩm mới được tung ra thị trường vào mùa xuân, đến ngày hai mươi tám tháng chạp, Trịnh Tuấn Hoài và công nhân nhà máy vẫn không nghỉ. Qua nhiều lần thí nghiệm, sản phẩm mới của họ, kem bơ que một hào một chiếc cuối cùng đã ra đời. Nhưng trên thị trường, loại sản phẩm mới này không được người tiêu dùng yêu thích. Sản phẩm mới đầu tiên của họ cuối cùng đã thất bại, sự tín nhiệm với ông cũng bắt đầu lung lay. Trong tình hình như vậy, tâm trạng của anh em công nhân rất chán chường, không ngờ rằng tâm huyết của mình đã đổ ra sông và biển. Thậm chí một số công nhân còn nản lòng nhụt chí, không muốn làm gì cả, Trịnh Tuấn Hoài thì như chưa có chuyện gì xảy ra, ông an ủi, vực dậy công nhân của mình: "Như thế này đáng gì, chúng ta làm việc đại sự, làm đại sự không được đầu hàng khó khăn. Từ xưa đến nay, có ai thành đại sự mà chưa nếm mùi thất bại". Lời cổ vũ của ông khiến cho anh em công nhân lại phấn chấn lên.

Cùng lúc đó ông đi tìm nguyên nhân thất bại. Sau này ông tìm ra nguyên nhân chính là: Doanh nghiệp muốn phát triển sản xuất sản phẩm sữa có chất lượng cao, chứ không phải que

kem bơ một hào.

Ngày mười lăm tháng giêng năm 1984, khi các gia đình khác đang chìm ngập trong niềm hạnh phúc đoàn tụ thì Trịnh Tuấn Hoài một mình đến Thượng Hải khảo sát thị trường đồ uống lạnh và thiết bị sản xuất. Ở đó ông đã chú ý tới một thiết bị sản xuất kem ly, những thiết bị này đang (bán rất chạy) cho dù trả bùrờng tiền mặt cũng phải đợi khoảng một năm mới được. Huống hồ lúc đó nhà máy thực phẩm sữa của người Hồi nói chung không có tiền.

Trịnh Tuấn Hoài lập tức quay về Hahhot xin vay tiền ngân hàng, nhưng nhà máy của ông nhỏ, lại sắp thua lỗ, uy tín của doanh nghiệp không cao, ngân hàng từ chối, không cho ông vay tiền.

Đứng trước hoàn cảnh khó khăn, Trịnh Tuấn Hoài không lùi bước mà rất tích cực, ngày nào ông cũng đến ngân hàng để vay tiền, cứ như vậy trong vòng hơn một tháng, thái độ kiên quyết "chưa vay được tiền thì không dừng lại" của ông đã khiến một vị lãnh đạo ngân hàng nông nghiệp cảm động, sau đó ông vay được một trăm nghìn đồng.

Sau khi vay được tiền, Trịnh Tuấn Hoài lập tức cử hai lãnh đạo nhà máy đi Thượng Hải. Trước khi đi, hai người này nói với Trịnh Tuấn Hoài: "Chúng tôi sẽ cố gắng để mua được về". Trịnh Tuấn Hoài tức giận: "Bỏ hai chữ "cố gắng" đi, các anh nhất định phải mua được máy về". Hai người lãnh đạo nhà máy cảm thấy khó khăn nói rằng: "Nếu người ta không bán thì sao?" Trịnh Tuấn Hoài nói: "Tôi vay được tiền như thế nào thì các anh cũng có thể mua được máy như thế". Hai người lãnh đạo nhà máy chợt hiểu ra, sau khi đến Thượng Hải không hề vất vả, không ngừng tìm đến nhà sản xuất, ông giám đốc nhà máy này cuối cùng cũng đồng ý và bán cho họ thiết bị.

Khó khăn và thất bại không thể làm nhạt đi niềm tin của các nhà doanh nghiệp, trong mắt họ, khó khăn là liều thuốc tốt mình phải uống để đảm bảo sức khỏe.

Sau khi thiết bị về đến nhà máy, để kịp thời gian, Trịnh Tuấn Hoài ngày đêm làm việc với anh em công nhân chưa đầy một tháng, thiết bị đã lắp đặt hoàn thiện, với thiết một ngày sản xuất một trăm ngàn ly kem này, lợi nhuận năm đó của năm đó của nhà máy thực phẩm sữa dân tộc Hồi lên đến một trăm nghìn đồng. Chính một trăm nghìn tiền lãi này đã cổ vũ lòng tin của anh em công nhân, khiến doanh nghiệp của ông Trịnh Tuấn Hoài tiến gần tới thành công. Thực phẩm Yli ngày nay đã trở thành một mặt hàng bán chạy rất được nhiều người yêu thích. Bà Mari Quiry nhà khoa học vĩ đại từng hai lần đoạt giải Nobel nói: "Cuộc sống của chúng ta không dễ dàng gì? Chúng ta phải bền lòng, đặc biệt phải có lòng tự tin! Chúng ta phải tin rằng, tư chất của chúng ta phải làm nên một điều gì đó, cho dù có phải trả giá đắt như thế nào, thì vẫn phải làm được điều đó".

Đúng vậy, thành công của bà Mari Quiry ngoài tài năng thiên bẩm của bà ra, còn vì bà rất bền chí.

Nếu không có đức tính này, vậy thì làm sao có thể chặt lọc không thấy mười hai gam Radium Clo hoá từ hàng tấn quặng phế thải!

Trong giải bơi lội thế giới vào mùa hè năm 1994, một người Mỹ là Jeanne Thompson đã giành được hai huy chương vàng mặc dù tay bị đau nặng.

Khi tin tức được lan truyền đi, mọi người cực kỳ thán phục. Cuối tháng năm, Thompson bị gãy tay trái, đầu tháng sáu phải phẫu thuật, tổng cộng hơn một trăm mũi khâu, dùng bảy chiếc đinh và tấm titanium để cố định.

Sau khi phẫu thuật mười ngày cơ quay trở lại tập luyện. Hai năm trước cô đã phá kỷ lục thế giới về bơi tự do một trăm mét được giữ trong năm mươi chín năm, cô nói trong những mục tiêu trong mùa giải này là phá kỷ lục thế giới.

Cuối cùng, mặc dù cô không phá kỷ lục thế giới do chính mình lập, nhưng cũng đã giành được hai huy chương vàng, cô đã vắt hết sức mình.

Thành tích của cô là thắng lợi của tốc độ, là thắng lợi của ý chí và sự kiên trì.

Nghị lực kiên cường có thể giúp bạn vượt qua khó khăn, tinh thần bền bỉ có thể khiến bạn được rèn luyện. Con đường đi đến thành công không hề bằng phẳng, đứng dậy sau thất bại, xây dựng lại sau đổ vỡ nát, chỉ cần không chán nản không nhụt chí, bạn sẽ là một người anh hùng đội trời đạp đất.

19. Không nên đau khổ chỉ vì thất bại

Thất bại là sự thử thách của số phận với bạn, không hiểu, oán hận, phẫn nộ đều không có tác dụng, biểu hiện hết khả năng của mình mới có thể có cơ hội thành công.

Theo truyền thuyết, khi Thượng đế mới tạo nên vạn vật, vốn định cho mèo và hổ làm chúa tể loài thú. Thượng đế thả mấy con chuột ra để xem xét khả năng của chúng, hổ toàn dùng toàn lực vồ tới, rất dứt khoát bắt lấy chuột và ăn gọn. Mèo lại cho rằng điều này là dùng người tài không đúng chỗ, cho rằng Thượng đế coi thường mình, trong lòng bất bình, thế là mèo ta cố ý bắt được chuột lại thả ra vờn chuột rất lâu mới giết chết. Kết quả là, Thượng đế cho rằng mèo rất vô dụng, không thể làm chúa tể, rồi biến thân hình mèo nhỏ lại chuyên bắt chuột. Nhưng hổ có thể vồ mạnh, làm việc chăm chỉ, có thể làm chúa tể núi rừng, làm chúa tể muôn thú.

Câu chuyện ngụ ngôn này muốn nói với chúng ta rằng: Trên đời này phần lớn là những điều không vui không như ý, không phải sả giận vì bất bình, cũng không phải buồn phiền vì thất bại, chỉ cần bạn cố gắng cơ hội sẽ đến.

Ficite khi còn trẻ từng đến thăm Kangde một người rất nổi tiếng với mong muốn xin lời khuyên của ông, không ngờ Kangde rất lạnh nhạt với ông, và từ chối.

Ficite mất cơ hội, nhưng ông không bị ảnh hưởng bởi sự bất bình và không nản lòng, cũng không oán thán điều chi, mà tìm nguyên nhân từ bản thân mình, trong lòng nghĩ, ta chả có sự nghiệp gì, tay trắng, người ta đương nhiên sợ bị làm phiền rồi!

Tại sao mình không làm một cái gì đó?

Thế là ông vui đầu vào học, viết xong bản luận văn "Sự phê phán Thiên Khởi" (Thiên khởi là niên hiệu của Minh Huy Tông - "1621 - 1627" sau Công nguyên) gửi tặng kangde và kèm theo một phong thư.

Trong thư viết:

"Tôi đến để thăm nhà bác học mà mình sùng kính nhất, nhưng nghĩ kỹ ra, cũng không suy xét rằng bản thân có tư cách đó hay chưa, cảm thấy rất có lỗi. Tuy tôi cũng có thể nhờ người có tiếng gửi thư giới thiệu, nhưng tôi quyết tâm tự mình tiến cử, luận văn này chính là thư giới thiệu của tôi".

Kangde đọc kỹ quyển luận văn của Ficite cảm thấy rất hài lòng. Ông có phần giao động vì tài hoa và phương thức xin học rất độc đáo, liền chấp nhận, tận tay viết một bức thư trả lời đầy nhiệt tình, mời Ficite đến tận đàm đạo về triết lý.

Như thế Ficite đã dành lấy cơ hội thành công, sau này trở thành một nhà giáo dục và nhà triết học nổi tiếng Đức.

Hễ nhắc đến ông Xiozezhengl mọi người đều biết rằng, ông nổi tiếng là nhạc sĩ lớn, nhà chỉ huy nhạc nổi tiếng mà Nhật Bản có thể tự hào với thế giới. Song, sở dĩ ông có thể ngồi ở vị trí nhà chỉ huy nhạc nổi tiếng hiện nay chình vì ông đã tham gia cuộc thi chỉ huy quốc tế Beisangsong.

Trước đó, ông không chỉ không có liên hệ gì với thế giới mà ở Nhật Bản cũng không nổi tiếng. Bởi vì tài năng của ông không được biểu hiện ra, không được người khác biết tới.

Ông quyết tâm tham gia giải âm nhạc Beisangsong để khiến mọi người ngạc nhiên, trải qua nhiều khó khăn, cuối cùng, ông tràn đầy lòng tin đến Châu Âu. Nhưng sau khi vừa đến đó, có một khó khăn cực lớn đang đợi ông.

Sau khi đến Châu Âu, việc đầu tiên ông phải làm là thủ tục tham gia cuộc thi âm nhạc nhưng không biết tại sao, giấy tờ lại không đủ, không được ban tổ chức cuộc thi mà mình lâu này chờ đợi!

Nói chung phần lớn các nhạc sĩ có tính cách hướng nội, không thích chơi trội, cho nên tuyệt đại đa số họ khi gặp phải tình cảnh này tất sẽ vứt bỏ, nhưng ông không như vậy, ông không chỉ cố ý định từ bỏ, mà còn cố gắng tích cực vươn lên.

Đầu tiên ông đến đại sứ quán Nhật Bản kể lại đầu đuôi sự việc, sau đó yêu cầu được giúp đỡ. Nhưng đại sứ quán Nhật Bản không thể giải quyết vấn đề này, đúng lúc đang bó tay hết cách đột nhiên ông nghĩ đến câu chuyện một người bạn từng kể.

"Đúng rồi, đại sứ quán Mỹ có một ban âm nhạc, tất cả những người yêu âm nhạc đều có thể tham gia".

Ông lập tức đến đại sứ quán Mỹ, người phục trách ở đây là một phụ nữ, tên là bà Kasha, trước kia bà đã từng là một cây viôlông trong một dàn nhạc ở New York.

Ông kể lại đầu đuôi câu chuyện với bà, hết lời nhờ bà nghĩ cách để tham gia cuộc thi âm nhạc, nhưng bà tỏ ra khó khăn.

"Tuy tôi cũng xuất thân là nhạc sĩ, nhưng đại sứ quán Mỹ không được vượt quyền can thiệp vào cuộc thi âm nhạc".

Lý do của bà rất rõ ràng, nhưng ông khẩn cầu bà một cách bướng bỉnh. Người phụ nữ ban đầu rất cứng rắn đó dần dần đã nở nụ cười.

Suy tính một chút, bà Kasha hỏi ông một câu: "Ông có phải là một nhạc sĩ xuất sắc không, hay là một nhạc sĩ không ra gì?" Ông trả lời không chút do dự "Đương nhiên, tôi tự cho rằng mình là nhạc sĩ xuất sắc, tôi nghĩ tương lai có thể...".

Những lời nói đầy tự tin này của ông đã khiến bà Kasha lập tức với lấy máy điện thoại. Bà liên lạc với ban tổ chức cuộc thi âm nhạc quốc tế Beisangsong, nhờ họ cho ông được tham dự cuộc thi, kết quả ban tổ chức trả lời rằng sẽ có quyết định cuối cùng sau hai tuần nữa, xin họ chờ đợi quyết định.

Lúc đó, trong lòng ông đã dấy lên một tia hy vọng, nếu vẫn không được thì đành từ bỏ.

Hai tuần sau ông nhận được câu trả lời từ đại sứ quán Mỹ, họ thông báo rằng ông đã được phép tham gia cuộc thi âm nhạc.

Điều này có nghĩa là ông có thể chính thức tham gia cuộc thi chỉ huy âm nhạc quốc tế Beisangsong rồi.

Tổng cộng có khoảng sáu mươi người tham gia thi, ông vượt qua vòng đầu một cách rất thuận lợi, cuối cùng vào được vòng chung kết chính thức, lúc này ông nghĩ một cách nghiêm túc: "Được rồi! Mình chút nữa không được dự thi, bây giờ không đoạt giải không sao! Nhưng để mình không phải hối hận, mình nhất định phải cố gắng".

Sau đó cuối cùng ông đã giành giải nhất.

Cứ như vậy, ông đã lập nên vị trí không thể lay chuyển của mình: Một nhà chỉ huy nhạc lớn của thế giới, cho đến phút cuối cùng ông vẫn không từ bỏ, rất kiên nhẫn đi đến đại sứ quán Nhật, đại sứ quán Mỹ, cố gắng hết sức mình để tham gia cuộc thi âm nhạc, như vậy mới có thể mang đến vận may cho mình - giành được chiến thắng tuyệt đối trong cuộc thi chỉ huy quốc tế Beisangsong, trở thành nhà chỉ huy nổi tiếng thế giới, xây dựng nên địa vị hiện nay của mình.

Ficite đã trở thành nhà giáo dục lớn, Xiaozez-hengl đã trở thành nhà chỉ huy lớn, nhưng cơ hội hiếm có này từ đâu tới?

Nói một cách tổng quát là họ chưa từng bất bình vì bị người khác hiểu lầm, không bất bình vì gặp nhiều trắc trở, tinh thần phấn chấn, tìm đủ mọi cách, biết biểu hiện tài năng của mình, tự mình nỗ lực giành lấy cơ hội, tấm lòng như thế, cuộc đời như thế có ngày vẻ vang, sẽ có ngày được trọng dụng, chỉ có điều thời gian sớm muộn khác nhau, hình thức khác nhau mà thôi.

Ví dụ vào năm 1882, ông Alienews - nhà khoa học Thụy Điển đã tiến hành công việc nghiên

cứ đo lường tỷ lệ dẫn điện của chất điện giải dưới sự hướng dẫn của Aidelongde - một nhà vật lý viện khoa học Thụy Điển.

Ông dùng kết quả đo được viết thành một quyển luận văn tiến sĩ và gửi cho trường học trước kia của mình là đại học Upushala, do các thành viên trong ban bình xét đánh giá của trường này chưa hiểu được ý nghĩa sâu sắc của bản luận văn vì vậy đã đánh giá sai nó thuộc hạng bốn.

"Hạng tư" có nghĩa là ông đã thất bại trong kỳ thi tiến sĩ, nhưng Alienews không lùi bước trước thất bại, ông cũng không buồn bã. Ông đã gửi quyển luận văn tiến sĩ bị loại này cùng một bức thư cho Austewarde một nhà vật lý, hoá học viện công nghệ Gali Đức. Sau khi xem kỹ quyển luận văn và bức thư, Austewarde rất cảm động, luôn miệng thán phục "Thật tài".

Tháng tám năm 1844 ông đích thân đến Thụy Điển thăm Alienews, đánh giá cao quyển luận văn bị loại đó, và thay mặt cho viện công nghệ Gali trao cho ông học vị tiến sĩ. Alienews trên cơ sở đó tiếp tục cố gắng, năm 1903 đã giành giải Nobel vì thành công này. Nhưng chuyện không như mong muốn, trên đời này rất nhiều. Những người có chí tiến thủ khi gặp thất bại không oán thán, không buồn bã, không lùi bước, một lòng phấn đấu cho mục tiêu lý tưởng mới là bí quyết thành công đích thực, đây cũng là điểm then chốt của những thử thách trong cuộc sống.

20. Làm một người kiên định

Phải dùng lực đẩy thuyền khi đi ngược dòng, lỏng tay một chút có thể trôi ngàn dặm, muốn thành người tài, phải nỗ lực cả một đời. "Trên con đường khoa học, không có con đường nào bằng phẳng, chỉ có những người không sợ gian khổ mới hy vọng vươn đến đỉnh vinh quang", Mác đã nói như vậy. Trong cuộc đời không phải lúc nào cũng thuận buồm xuôi gió, chỉ có những người kiên định mới có những cơ hội thành công.

"Kiến trúc hiện đại" do Trịnh Chu Vĩnh - người Hàn Quốc sáng lập đã thành bá chủ trong ngành kiến trúc và tiến quân ra nước ngoài, chiếm lĩnh thị trường kiến trúc Trung Đông; "Đóng tàu hiện đại" đã vượt qua những đồng nghiệp Nhật Bản, trở thành doanh nghiệp đóng tàu lớn nhất thế giới; sản phẩm "Ô tô hiện đại" đã có mặt ở mọi nơi trên thế giới. Trịnh Chu Vĩnh được phong là "Người đàn ông hấp dẫn nhất", nhà doanh nghiệp giàu nhất Châu á.

Trịnh Chu Vĩnh sinh ra trong một gia đình nông dân nghèo, các thế hệ ông bà làm nghề nông, cha mẹ đều là những lao động chăm chỉ nổi tiếng trong thôn, ngoài ông ra, trong gia đình còn có năm em trai và một em gái. Thời niên thiếu, Trịnh Chu Vĩnh từng học ở trường công lập Songtian quận Tongchuan, sau đó khi học xong tiểu học, hoàn cảnh gia đình khó khăn không cho phép ông tiếp tục học, Trịnh Chu Vĩnh đành phải về nhà ở cùng cha, thức khuya dậy sớm cấy cày. Cho dù cả nhà làm vất vả đến mấy vẫn không thể thay đổi được hoàn cảnh nghèo. Trong một năm khẩu phần lương thực cơ bản không thể lo nổi. Lao động trong một ngày đều dựa vào bữa sáng, tối chỉ có cháo để lót dạ. Cuộc sống nông thôn nghèo nàn khó chịu. Cậu bắt đầu mơ ước - phải rời bỏ rừng thiêng nước độc, nơi không có hy vọng này, tìm đến một miền đất thuộc về cậu. Thế là cậu đi nhờ mấy bạn cùng lớp làm việc trên thị trấn giúp đỡ, muốn họ giúp tìm một công việc trên thị trấn. Song bạn của cậu không nghĩ ra cách gì, ngược lại: "ý muốn rời bỏ nơi mình đã sinh ra" còn bị người bố cố chấp mắng cho một trận, lý do rất đơn giản: Là con trưởng phải ở nhà để kế thừa nghiệp ông cha, chăm chỉ cấy cày, nuôi dưỡng gia đình.

Trịnh Chu Vĩnh không hề đánh mất mộng ước của mình, cậu thấy rằng mình nên nhân lúc còn trẻ đi vào đời và chạm "đời người có mấy lần được vật lộn, không phải lúc này thì là lúc nào?"

Mùa xuân sau, cậu bé Trịnh Chu Vĩnh khi mười sáu tuổi trong một lần tình cờ đã đến đọc báo ở nhà trưởng thôn, phát hiện thành phố Thanh Tân ở phía Bắc đang xây dựng cửa biển và đường sắt. Cậu lập tức nghĩ rằng, xây dựng cửa biển và đường sắt nhất định sẽ cần nhiều lao động. Đây có lẽ là một cơ hội hiếm có, Trịnh Chu Vĩnh dường như cảm thấy mình đang được bao bọc bởi tiếng máy ầm ầm, rất nhiều công nhân xây dựng đi đi lại lại một cách bận rộn, ở đó tất nhiên có cả cậu.

Song, sau khi cậu tìm thấy thành phố Thanh Tân trên một tấm bản đồ cũ nát, đột nhiên cảm thấy hụt hẫng - thành phố Thanh Tân cách Tongchuan hơn một nghìn dặm. Trịnh Chu Vĩnh hạ quyết tâm "Có xa nữa mình cũng phải đi". Cậu lập tức hành động: Đầu tiên đi tìm Trì Chu Nguyên người bạn thân nhất của mình, hai cậu bé bán củi và dành dụm được bốn xu bảy hào. Một ngày tháng tám, hai cậu đã rời bỏ cha mẹ, bí mật ra khỏi làng đi về phía Thanh Tân với số lệ phí ít ỏi đó. Trên đường họ phải ăn sương nằm gió, ban ngày duy trì sức lực bằng chút thức ăn chỉ mấy xu, buổi tối ngủ ở chỗ khuất gió mà không có gì cho vào bụng. Trịnh Chu Vĩnh suốt ngày bôn ba trên đường cực kỳ mệt mỏi, cậu không thể ngủ được, cậu nhìn lên bầu trời đen kịt, nghĩ về quê nhà nghèo khó, nhớ đến bố mẹ và các em, nghĩ đến bố mẹ sẽ phải rất lo lắng vì cậu con trai mất tích, cậu cảm thấy có lỗi với bố mẹ, đau lòng và khóc. Trịnh Chu Vĩnh cắn chặt miệng: Để thoát khỏi cái nghèo nhất định phải ra đi. Sau mấy ngày lặn lội, hai cậu đến được thành phố Cao Nguyên, Khi được biết ở đây cũng có công trình đường sắt, liền quyết định kiếm ít lệ phí rồi lại đi đến Thanh Tân. Công việc làm đường mệt mỏi hơn làm ruộng rất nhiều, một ngày làm từ sáng đến tối, khiến cậu toàn thân đau nhức, mệt mỏi rã rời. Nhưng cứ nghĩ đến cảnh nhà nghèo khó và tương lai mù mịt, cậu chỉ còn cách nghiền răng chịu đựng. Tiền công làm đường mỗi tháng là bốn hào năm xu, trừ tiền cơm, một tháng nếu đi làm đủ chỉ còn một

hào năm xu. Hai tháng trôi qua rất nhanh, tết trung thu đến thuyết phục được người phụ trách trả cho mình trước một ít tiền một cách không hề dễ dàng, và gửi tiền về cho nhà. Khi câu đang vui vẻ từ lâu của người quản lý bước ra, đột nhiên một giọng quen thuộc cất lên khiến câu lặng đi "Chu Vĩnh" "Cha". Bố câu bé bất ngờ đứng trước mặt cậu. Nhìn con trai vừa gầy vừa đen, bố cậu rất đau lòng, Trịnh Chu Vĩnh nhào vào lòng bố, khóc ầm lên, cậu nhớ nhà quá, cậu chỉ là một đứa trẻ mười sáu tuổi.

Hoá ra, sau khi ra đi, bố cậu lúc đó cực kì lo lắng, khó khăn lắm mới tìm được một chút manh mối từ chỗ con gái trưởng thôn, liền lên đường đi tìm, không ngờ tìm thấy cậu ở Cao Nguyên. Vì vậy, Trịnh Chu Vĩnh bị bố lôi về khe núi nghèo khó. Mặc dù Trịnh Chu Vĩnh là một cậu bé nghèo khổ lớn lên ở vùng núi đó, nhưng mơ ước từ tuổi thiếu thời và mơ ước về tương lai lúc nào cũng quẩn lầy cậu. Cậu không thể chịu đựng cảnh nghèo này, cậu cần phải thay đổi tất cả, nghèo thì phải thay đổi tư tưởng, Trịnh Chu Vĩnh đã hạ quyết tâm, cho dù trở ngại nhiều như thế nào, cậu cũng phải thoát khỏi ngõ núi này.

Một lần, khi cậu đọc được tiểu thuyết đăng nhiều kỳ "Đất sét", lập tức bị nhân vật chính Hứa Sùng hấp dẫn, cậu thấy rằng Hứa Sùng có thể một mình rời bỏ quê nhà thành phố vừa học vừa làm, thì tại sao mình không thể đi lặn lội một chuyến. Thế là một kế hoạch mới lại xuất hiện trong đầu cậu. Mùa xuân sau, vào một buổi đêm cậu cùng với hai cậu bé khác trong thôn lại trốn khỏi thôn, chạy một mạch hơn một trăm dặm đi về phía Seul. Tuy nhiên, cậu lại thất bại, khi cậu đến nhà một người họ hàng ở Kim Hoa lại bị bố cậu đi tìm bắt về.

Về đến nhà, Trịnh Chu Vĩnh hối hận đã muộn, cậu tìm ra nguyên nhân thất bại lần này là lệ phí không đủ, nếu lần sau đi thì phải đầy đủ lệ phí, không thể lại đi nhờ vả người thân bạn bè. Mùa thu năm đó, cậu bắt chắp tất cả làm một việc có lỗi với mọi người, cậu tìm thấy sổ tiền bán trâu mà bố cậu dùng để mua ruộng. Lần này cậu trở nên thông minh, không đi tìm bạn, cũng không trốn vào buổi tối, để tránh gây vào sự chú ý của bố. Thừa lúc trong nhà không có ai, Trịnh Chu Vĩnh đã lên tàu xuống thành phố Seul ở phía Nam. Trên đường đi cậu ngắm cảnh ngoài cửa sổ, trong lòng suy nghĩ liên miên. Mục đích chính lần đi Seul này của cậu là vào học lớp ngắn hạn của trường kế toán Mẫu Đơn. Cậu đã đọc được điều này trong một tờ báo cũ ở nhà cô bạn Ngọc Thiện hè năm đó. Thời gian học sáu tháng, sau khi tốt nghiệp mỗi tháng ít nhất cũng có thể kiếm được ba mươi đồng, lương lúc đó mỗi năm sẽ có ba trăm sáu mươi đồng, trừ đi một trăm hai mươi đồng tiền ăn ở mỗi năm, vẫn còn thừa hai trăm bốn mươi đồng. Như vậy ít nhất mỗi năm cũng mua được hai mươi tư bao gạo, nhiều hơn rất nhiều so với số lương thực mà cả nhà cậu làm trong một năm. Càng nghĩ càng vui tin rằng chờ đến lúc bố mẹ nhận được tiền gửi về nhất định có thể tha thứ cho cậu. Sau khi đến Seul, Trịnh Chu Vĩnh nhanh chóng làm xong thủ tục nhập học. Do đã khai giảng được ba ngày, giáo viên lại giảng rất nhanh, Trịnh Chu Vĩnh phải cố gắng rất nhiều, bởi vì cậu biết rằng nhà trường sẽ phân phối công việc theo thành tích học tập. Trong lúc cậu đang rất do dự, một việc bất ngờ đã xảy ra. Một buổi sáng cậu đang vội vàng đi đến trường, khi đi đến cổng, cậu lại đụng ngay bố cậu, mặt cậu lập tức biến sắc. Mặc dù Trịnh Chu Vĩnh đã nói hết lời với bố cậu, ông vẫn khóc đòi cậu về. Nước mắt của cha đã cuốn trôi mọi ước mơ của cậu trong tức khắc. Hai bố con kẻ trước người sau lầm lũi ra bến xe. Thực ra làm bố mẹ có ai lại không muốn con mình được về vang? Bố cậu năm lần bảy lượt đi tìm cậu không chỉ mong muốn cậu làm tròn nghĩa vụ của một người con trưởng, cái chính là trong con mắt của ông, cậu vẫn là một đứa trẻ, ông lo con trai ra ngoài sẽ phải chịu khổ, ở nhà có khổ mấy thì cả nhà vẫn có thể sống được qua ngày. Nhìn con đau khổ, ông cũng đau lòng lắm. Khi sắp đến bến xe bố cậu nói: "Con à, con đến Seul hơn mười ngày rồi, con không đi chơi đâu à?" "Không ạ". Ông đau lòng, dắt con quay trở lại, đến vườn thú. Ông muốn cho con mở rộng tầm mắt, sau này e rằng không còn cơ hội nào nữa, ông đành móc ra năm xu, đưa cho Trịnh Chu Vĩnh: "Con vào xem đi, chúng ta đi chuyến tối, con chơi vui đi, bố ở ngoài này chờ con". Mấy câu nói chân thành của cha đã khiến Trịnh Chu Vĩnh khóc như mưa, cậu không vào vườn bách thú mà dắt cha đến bến tàu.

Năm 1934, là năm hạn hán nhất, mà Trịnh Chu Vĩnh từng biết, hoa màu trong ruộng thất thu. Trong thôn xuất hiện căn bệnh truyền nhiễm đáng sợ. Ước mơ cháy bỏng của Trịnh Chu Vĩnh lại quay trở lại, anh không thể dễ dàng thay đổi quyết định của mình. Để nuôi sống cả nhà, bố

anh cũng không ngăn cản nữa. Và thế là Trịnh Chu Vĩnh lúc đó mười chín tuổi đã lần đầu tiên chia tay cha mẹ một cách chính thức, đến thẳng Seoul, đi tìm ước mơ mà anh đã ấp ủ lâu nay - ước mơ thuộc về anh. Sau một đợt bôn ba và cố gắng, cuối cùng anh cũng tìm được một công việc khá tốt, làm người xuất hàng gạo trong một tổ chức buôn bán có tên là Phúc Hưng, lương tháng là mười tám đồng. Do anh rất cần cù chịu khó, cho nên nhanh chóng được làm chủ cửa hàng yêu mến và tín nhiệm. Trong hai năm làm việc ở Phúc Hưng, tiền Trịnh Chu Vĩnh gửi về nhà có thể mua được mười tám bao gạo, hơn thu nhập cả năm của cả nhà rất nhiều.

Song do con trai của chủ cửa hàng không thích buôn bán, hàng gạo đành phải đóng cửa. Với ba năm rèn luyện, Trịnh Chu Vĩnh quyết định tự làm nên sự nghiệp. Thế là anh lại tiếp tục buôn bán gạo ở chỗ cũ, và tận dụng triệt để các mối quan hệ mới được thiết lập, nhanh chóng đứng vững: "Kinh Nhất Thượng Xã". Từ đó, Trịnh Chu Vĩnh bắt đầu bước chân vào giới kinh doanh, bắt đầu một cuộc vật lộn mới trên giới thương trường đầy sự tranh giành và độ sức hiểm ác. Trịnh Chu Vĩnh quyết tâm ra đi từ vùng núi nghèo, cho dù trở ngại có lớn lao đến đâu, cuối cùng anh đã thành công. Nếu như lần đầu tiên anh bỏ đi bị bố đi tìm bắt về mà anh thay đổi quyết định, nếu như lần thứ hai sau hi ra đi thất bại anh thay đổi quyết định, nếu lần thứ ba ra đi không thành, anh thay đổi quyết định thì sẽ không có một Trịnh Chu Vĩnh hiện nay, cũng rõ không có "tập đoàn hiện đại" nổi tiếng thế giới. Trịnh Chu Vĩnh là người như thế này: Một khi đã quyết định thì nhất định phải làm bằng được. Nếu không có quyết tâm này, cuộc đời của Trịnh Chu Vĩnh, chắc chắn sẽ khác. Trên thực tế, cho dù chúng ta làm việc gì, không chỉ quyết định dứt khoát sau khi đã suy nghĩ kỹ, mà còn phải có một tinh thần nỗ lực không biết hồi hạn không biết mệt mỏi để thực hiện quyết định của mình, không có tinh thần này, làm sao chúng ta có thể làm nên đại sự? Sau này, cuối cùng anh đã thay đổi hoàn toàn cuộc đời của mình.

Tục ngữ có câu: "Trời xanh không phụ người có chí". Đương nhiên không có "Trời xanh" câu tục ngữ này thực ra có ý nghĩa là: Chỉ cần cố gắng không ngừng, thì có thể tìm được cơ hội thành công; nhưng nếu không cố gắng, thì cơ hội sẽ không tự nhiên đến với bạn.

21. Chuyện nhỏ không biết chịu đựng sẽ làm hỏng việc lớn.

Lùi một bước thì biển rộng trời cao, nhường ba phân gió yên sóng lặng. Với những việc không vừa ý cũng không nên tranh chấp quá đáng.

Bước ngoặt trong cuộc đời con người không phải bao giờ cũng bắt nguồn từ sự kiện lớn, nắm bắt vận mệnh của bản thân không chỉ ở những việc phải rái mang tính nguyên tắc và những khâu quan trọng, ngay cả những chuyện nhỏ rất bình thường hàng ngày cũng có thể ảnh hưởng chi phối đến cuộc sống của con người. Đặc biệt là khi lợi ích và thể diện của bản thân bị xâm hại, lúc này nên biết giữ bình tĩnh, quan sát kỹ lưỡng, không nên tính toán quá chi li với việc vụn vặt, cần phải biết chịu đựng, bỏ qua những câu chuyện nhỏ để tránh làm hỏng việc lớn.

Xưa có người tên là Vưu Ông, ông đã mở một hiệu cầm đồ.

Vào một ngày cuối năm, ông ta bỗng nghe thấy ngoài cửa có tiếng huyền oán.

Vội chạy ra ngoài xem có chuyện gì, thì ra ngoài cửa có một người hàng xóm nghèo. Người đứng quỳ nói với Vưu Ông: "Hắn ta đòi quần áo và đòi tiền. Tay không mà cũng đòi đến đây nếu không cho hắn lại ngoạc mồm ra chửi. Có loại người bất lịch sự như vậy ư?".

Người hàng xóm nghèo ngoài cửa đó vẫn có vẻ hung hăng, ông ta không những không bỏ đi mà còn ngồi ngay trước cửa hiệu. Nhìn thấy vậy, Vưu Ông nói với người hàng xóm đó một cách bình tĩnh: "Tôi đã hiểu ý đồ của ông, chẳng qua chỉ là để kiếm chút ăn tết thôi. Việc vặt này có đáng phải tranh luận không?" Thế là, ông liền sai người làm lấy một vật cầm đồ, gồm có một số quần áo, đồ dùng hàng ngày và chiếc màn ngủ.

Vưu Ông chỉ vào chiếc áo bông và nói: "Chiếc áo này để chống rét thì tốt lắm" đồng thời lại chỉ vào cái áo đại bào rồi nói: "Cái áo này để dùng vào dịp tết. Những thứ khác không cần dùng vội, tạm thời bây giờ có thể để lại đây".

Người hàng xóm nghèo cầm lấy hai chiếc áo, trong lòng xấu hổ liền lập tức rời đi. Ngay đêm hôm ấy, người đàn ông nghèo khổ ấy đã chết trong nhà của người khác.

Thì ra người này đã theo kiện người nhà đó hơn một năm, vì nợ nần quá nhiều nên không muốn sống nữa. Thế là ông uống sản thuốc độc, biết nhà Vưu Ông giàu có, muốn dọa dẫm đòi tiền, nhưng Vưu Ông không bị lừa bởi dáng vẻ đó, không ngốc nghếch đến nỗi làm đối tượng trút giận cho hắn, thế là hắn đành phải bỏ nhà khác.

Sau việc đó người hỏi Vưu Ông, tại sao có thể biết trước sự việc mà chịu nhường hắn. Vưu Ông trả lời: "Phàm là những kẻ vô cơ đến gây chuyện, nhất định đã có chỗ lui rồi. Nếu như gặp chuyện nhỏ mà không biết nén nhịn thì tai họa nhất định sẽ ập tới liền".

Nghe xong, mọi người vô cùng khâm phục sự hiểu biết của ông.

Ngự sử đại phu thời Hán là Hàn An Quốc cũng rất cao minh. Hàn An Quốc làm nội sử vì phạm tội nên phải ngồi tù, có một lính canh ngục tên là Điền Giáp luôn luôn hại nhục ông, Hàn An Quốc nói: "Lửa tuy đã dập tắt rồi, song đám tro tàn lạnh lẽo ấy vẫn còn có thể bùng cháy lại lần nữa". Điền Giáp nói: "Nếu đám tro tàn có thể bùng cháy lại, tôi sẽ dùng nước tiểu dập tắt". Về sau, Hàn An Quốc được ra tù, được làm Thích Sử. Điền Giáp hay tin sợ hãi trốn mất. Hàn An Quốc nói: "Nếu anh ta bỏ trốn, tôi sẽ giết chín họ nhà anh ta. Nếu không trốn, tôi sẽ tha cho anh". Thế là Điền Giáp chỉ có cách kinh hãi rập đầu nhận tội. Hàn An Quốc không những an ủi, đối đãi với anh ta tử tế, mà còn căn cứ vào năng lực của anh ta mà cho anh ta một chức quan nhỏ dưới quyền của mình.

Hàn An Quốc có quyền lấy đầu Điền Giáp, giết chín họ của anh ta hay không, chúng ta tạm thời chưa bàn đến. Nhưng nếu ông ta muốn làm như vậy, có lẽ cũng rất dễ dàng, hoàn toàn không phải chỉ là lời hù dọa người khác. Việc độ lượng, cho người khác con đường sống của

ông ta và sự khắt khe luôn khiến người khác vì chuyện nhỏ mà phải đi đến chỗ chết đã hình thành một sự đối lập rõ ràng. Mạng người vô cùng quan trọng, quyết không thể coi đó là chuyện nhỏ được. Từ đó có thể thấy được tầm quan trọng của việc có thể kìm chế được bản thân cách đối xử với người khác và với xã hội. Những việc làm không biết tự kìm nén không chỉ không hợp tình người mà còn làm đảo lộn trật tự xã hội, là vi phạm pháp luật.

Trong cuộc sống hàng ngày có lúc bị người khác xúc phạm, rõ ràng mình đúng còn đối phương sai, nếu như tranh đấu cùng nó thì về cả tình lẫn lý đều không trái với pháp luật. Dù như vậy, song vì hành vi này có thể ảnh hưởng đến trật tự chung của xã hội, nên cần phải nhẫn nhịn. Lúc này, nếu có thể kìm chế bản thân, nhận nhịn không bức tức, chắc chắn là có thể duy trì được sự ổn định của xã hội, đó là một cách làm biết quan sát toàn cục. Dưới thời Xuân Thu Chiến Quốc, sự nhường nhịn của Lận Tương Như đối với Liêm Pha chính là một ví dụ, rất điển hình.

Trong "Tướng tương hoà" viết về cách Lận Tương Như đã thể hiện tài trí và sự dũng mãnh của mình trước mặt Cường Tần, không sợ thế lực cường bạo, không tham sống sợ chết, luôn sẵn sàng hi sinh tính mạng của bản thân để rửa nhục cho nước nhà, giữ vững sự tôn nghiêm của quốc gia, không hổ danh là người dũng sĩ chân chính. Sau này khi Liêm Pha dùng những lời lẽ cay độc nói ông hạ nhục tên hiệu ông, ông lại vô cùng độ lượng, khoan dung, nhân nhượng, làm cho người khác cảm động vô cùng. Với trí tuệ và mưu lược của mình, ông đã khiến cho một Tần Vương hung bạo không thực thi được kế hoạch gì. Cách làm lay động lòng người, tìm một phương pháp để Liêm Pha phải chịu "đo ván", chẳng phải là hết sức dễ dàng. Dù tức giận đến mức đập bàn mà đứng dậy, thóa mạ Liêm Pha vài câu, thì bỏ cái thói kiêu nạo của Liêm Pha thì cũng chẳng có gì là không đúng cả, người ngoài cũng sẽ hiểu được ông. Song Lận Tương Như lại vẫn nhiều lần nhẫn nhịn, không để ý đến sự tôn nghiêm, để thể hiện của bản thân mà ngay các môn khách dưới quyền ông đều cảm thấy bế mặt, không nhịn được phải cáo từ ra về. Sở dĩ ông nhẫn nhịn như vậy không phải là sợ ai, mà chính là ông đã giữ gìn lợi ích quốc gia.

"Hoà vi quý" coi sự hoà là điều quý. Nếu binh tướng hoà hợp, nước Tần dù mạnh cũng không thể xâm phạm, nước Triệu mới được yên ổn. Nếu binh tướng bất hoà, nước Tần sẽ thừa cơ tiến vào, khiến nước Triệu rơi vào cảnh chiến tranh loạn lạc. "Thiên hạ đại loạn, thì chẳng có nước nào được bình yên. Một số quốc gia mà loạn thì chẳng nhà nào được bình yên". Trương Như vì thế mà đã nhẫn nhịn, chính là vì ông muốn phòng ngừa việc loạn lạc của nước nhà, giúp nhân dân được bình an hưởng lạc, ông đã chấp nhận mất thể diện bản thân để duy trì sự an toàn và trật tự của đất nước.

Gia đình là tế bào của xã hội, đất nước là không có một ngày bình yên thì gia đình cũng chẳng có thể bình yên. Gia đình mà có được yên bình thì trật tự xã hội sẽ ổn định. Do đó, mỗi một công dân trong xã hội cần thực hiện nghĩa vụ bảo vệ trật tự thông thường, trong gia đình, với hàng xóm, với xã hội, cần phải thực hiện tốt những nghĩa vụ và trách nhiệm của mình. Trong một gia đình, mỗi một thành viên phải biết nhường nhịn, tha thứ, khoan dung lẫn nhau, luôn biết nghĩ đến lợi ích của toàn thể gia đình, khắc phục dần tư tưởng chủ nghĩa cá nhân. Như thế, gia đình này sẽ có bầu không khí yên ổn hoà hợp, nếu không thì sẽ hoàn toàn ngược lại. Tề gia, trị quốc, bình thiên hạ thực ra đây chính là một đạo lý quý báu.

22. Luôn có tấm lòng rộng lượng, không tranh chấp những chuyện vụn vặt

Tục ngữ cổ có viết: "Bụng tế tướng có thể chứa thuyền". Mỗi người chúng ta đều phải luôn có sẵn tấm lòng khoan dung.

Có một vị tế tướng, con cháu của ông ở quê vì thấy rằng hàng rào của nhà hàng xóm đã lấn sang đất ở nhà mình nên đã cãi vã tranh chấp với họ, liền viết thư cho tế tướng nhờ ông xem xét, tế tướng viết thư về nói: "Hai nhà cãi nhau chỉ vì bức tường, nhường người ta ba thước thì có làm sao. Vạn Lí Trường Thành vẫn còn đến ngày hôm nay nhưng người xây nó là Tần Thủy Hoàng đâu còn nữa". Con cháu ông xem xong vô cùng hối hận, chủ động cho lùi bức tường đó sang sân nhà mình ba thước. Người hàng xóm cũng thấy xấu hổ, vội vàng đến xin lỗi, và cho dỡ bỏ bức tường vây đó đi. Kể từ đó hai nhà cùng chung một cái sân, quan hệ với nhau đời đời tốt đẹp.

Mọi người đều nói: "Bụng tế tướng có thể chứa thuyền" để ví người Tế tướng có tấm lòng rộng rãi. Thực ra, mỗi chúng ta luôn cần có tấm lòng khoan dung, không tranh chấp những chuyện vụn vặt, thì sẽ trở nên rộng mở trong sáng, tục ngữ viết: "Lùi một bước biển rộng trời cao, nhường ba phân gió yên sóng lặng".

Thời chiến quốc, nước Lương và nước Sở giáp với nhau, hai nước đều cho xây dựng các trạm canh ở biên giới, các lính trông coi đều trồng dưa hấu trên vùng đất của mình. Lính bên nước Lương cần cù chăm chỉ bón phân tưới nước, dưa hấu lớn nhan tươi tốt. Còn lính nước Sở lười biếng, trồng cây xong không chăm sóc cây dưa vừa gầy vừa vàng. Các lính nước Sở cảm thấy xấu hổ, vào một đêm khuya, lén lút sáng đất bên kia nhổ toàn bộ số cây dưa của quân sĩ nước Lương.

Ngày hôm sau, sau khi binh lính nước Lương phát hiện thấy vô cùng tức giận, lập tức bào cáo sự việc với huyện lệnh vùng đó, đồng thời còn la lớn sẽ sang nhổ hết dưa của binh lính nước Sở. Huyện lệnh khuyên nói: "Chúng ta không thể làm thế được. Làm như thế thì thật hèn hạ, rõ ràng chúng ta không bắt được tay họ nhổ dưa của ta, sao có thể nhổ dưa của họ?" Họ đã sai nhưng chúng ta mà làm thế này thì càng sai. Các người hãy nghe lời của ta kể từ hôm nay, tối nào cũng phải đến tưới nước cho dưa của họ, làm cho dưa của họ mọc tốt lên, nhưng không để họ biết". Binh lính nước Lương thấy lời của Huyện lệnh rất có tình có lí, liền làm theo. Sau khi biết chuyện, binh lính nước Sở cảm thấy xấu hổ, liền đem chuyện này báo cáo với Sở Vương, Sở Vương nghe xong, cảm động vì tấm lòng thành thực, nhân hậu của người Lương, liền sắp đặt hậu lễ để tặng Sở Vương, một là biểu thị sự hối hận, hai là thể hiện sự biết ơn. Kết quả là hai nước đối địch bỗng trở nên hai nước láng giềng quan hệ hữu hảo.

Tiếp tục bàn vấn đề trên, vào khoảng giữa thế kỷ, Ba Lan và Na Uy đã xảy ra một cuộc chiến tranh phi nghĩa kéo dài, đem lại tai họa vô cùng khốc liệt cho nhân dân hai nước. Nguyên nhân bởi vì quốc vương Na Uy phát hiện ra tên hiệu quốc vương Ba Lan có ba chữ nhiều hơn của nước mình một chữ chỉ vì một sự tranh chấp chút hư vinh nhỏ nhoi này mà dẫn đến một cuộc chiến tranh giữa hai n. Nguyên nhân bởi vì quốc vương Na Uy phát hiện ra tên hiệu quốc vương Ba Lan có ba chữ nhiều hơn của nước mình một chữ chỉ vì một sự tranh chấp chút hư vinh nhỏ nhoi này mà dẫn đến một cuộc chiến tranh giữa hai nước, thật đáng chê cười.

Có một thanh niên, một lần cãi lộn với người khác đã bị thua, nhưng người đó không chịu chấp nhận liền rời quê hương đến một nơi xa tìm thầy theo học, trong lòng quyết sẽ rửa nhục.

Mới đầu còn chưa học được bao nhiêu, đã hoa tay múa chân định tìm người trả thù, nhưng bị sư phụ cản lại: "Nếu muốn cho đối phương một bài học, cần cho vài chiêu lợi hại. Do vậy đợi khi nào bản lĩnh thật cao thì hãy đi, quật ngã hẳn vài ba lần, như vậy mới có thể diện". - Sư phụ nói.

Người thanh niên cho là phải, nên ở lại, tiếp tục khổ luyện. Nhưng khi đã luyện được một bản

lĩnh cao cường thì cũng chẳng bao giờ còn muốn trả mối thù ngày trước nữa. Bởi vì anh ta biết rằng chỉ cần anh ra tay thì đối phương sẽ chẳng thể chịu nổi một đòn. Mọi người đều biết anh võ nghệ cao cường, lại không tính toán chuyện an oán ngày xưa nên càng thêm phần kính nể anh. Đến ngay cả kẻ đã ức hiếp anh khi xưa bây giờ cũng tìm đến xin nhận tội.

Sự phụ của người thanh niên đó dạy dỗ của đồ đệ mình không tranh chấp những chuyện vụn vặt, để tránh một cuộc tranh đấu vô nghĩa, có thể bảo toàn cho tính mạng một võ sĩ. Sự trí tuệ này có kết quả trái ngược một trời một vực so với những suy nghĩ mạnh động hiếu chiến của người thanh niên.

Hoàng đế khai quốc Hán là Lưu Bang đã nói: Nhân tố quyết định để ông đoạt được thiên hạ chính là nhờ có "Tam kiệt" Tiêu Hà, Trương Lương, Hàn Tín là đại tướng quân của Lưu Bang.

Hàn Tín là người Hoà Âm, mới đầu chỉ là người dân bình thường gia cảnh rất nghèo khó, anh ta chỉ có thể sống tạm bợ qua ngày ở nhà người quen. Trong những nhà giết mổ gia súc ở Hoài Âm có một số thanh niên hư hỏng, luôn bắt nạt Hàn Tín. Một lần bọn họ nói với Hàn Tín: "Anh vừa to vừa cao, lại thích mang đao kiếm, ra vẻ như một vị anh hùng nhưng thực ra bên trong thì gan rất nhỏ". Bọn họ còn ngang nhiên hạ nhục anh ở chợ: "Hàn Tín, nếu mày không sợ chết hãy dùng kiếm mà đâm bọn tao, còn nếu sợ chết mà không dám ra tay thì hãy chui qua háng của bọn tao". Hàn Tín nhìn bọn chúng bằng cặp mắt độ lượng, ông cảm thấy một sự lảng nhục lớn nhất từ xưa tới nay nếu dựa vào tài võ nghệ của ông thì đánh bọn chúng dễ như trở bàn tay. Nhưng với hoàn cảnh lúc đó của ông, thì đừng nói đến việc đánh nhau, chỉ cần sợ ý một chút cũng có thể rơi vào tứ cố vô thân, vì thế cuối cùng ông đã phải chui qua háng bọn chúng. Người khắp phố đều chế giễu Hàn Tín là loại "hèn nhất".

Sau này, ông đi theo Lưu Bang. Lúc đầu còn chưa được trọng dụng mới chỉ được giao chức trông coi kho lương thảo, nhưng Tiêu Hà lại rất ngưỡng mộ một tài năng của ông nên đã nói với Lưu Bang: "So với Hàn Tín, trong toàn quân đội thì chẳng có ai bằng được anh ta". Đại Vương nếu muốn đoạt được thiên hạ ngoài tài Hàn Tín thì chẳng còn ai có thể bàn bạc việc quân cơ đại sự với Đại Vương". Thế là Lưu Bang liền phong Hàn Tín đại tướng, thống lãnh ba quân. Hàn Tín từng Nam chinh Bắc chiến, giúp Lưu Bang giành lấy thiên hạ, lập nhiều chiến công hiển hách.

Nếu như trước đây Hàn Tín là loại người thấy bị nhục liền rút kiếm đứng lên, chỉ vì một chuyện nhỏ mà phải dùng đến vũ lực để giải mọi thù hận thì chẳng bao giờ được phong tướng hầu sau này. Chúng ta cần nắm vững số mệnh của mình, luôn dốc lòng để thực hiện lý tưởng cao đẹp của mình, không nên tranh chấp những chuyện vụn vặt, làm suy tổn đến vận mệnh sau này.

23. Không nên giày vò bản thân khi bạn lo buồn.

Không nên tự chuốc lấy điều phiền toái, hãy suy nghĩ: Ngày hôm nay đã không thể kéo dài thì không thể chuyển sang ngày mai được.

Câu tục ngữ "Khởi nhân ưu thiên" (người nước Khởi lo trời sập nên ăn ngủ không yên) được rất nhiều người biết. Câu chuyện "Bồi cung xa ảnh" (nhìn bóng cây cung trong chén rượu sợ hãi, tưởng là con rắn) cũng rất đáng chê cười. Xung quanh chúng ta cũng có những người như vậy: Có lẽ bạn vì một số chuyện nhỏ mà cảm thấy lo buồn, thực ra điều này chẳng có điểm gì tốt cả, lo buồn chỉ có thể làm tăng thêm phiền não, nếu tự giày vò chính mình thì không thể giải quyết bất cứ vấn đề gì, mà còn làm cho cuộc sống của bạn ngày càng xấu đi.

ở nước Đức có một "con sâu rượu" (kẻ nát rượu) nghĩ rằng mình đã nuốt một chiếc bình đựng rượu trong khi say. Vì vậy anh ta suốt ngày lo lắng không yên, cuối cùng đã tìm đến bệnh viện yêu cầu mổ lấy nó ra, bác sĩ đã nghĩ ra ngay một cách là lấy một chiếc bình đựng rượu đã được chuẩn bị từ trước để lừa anh. Không ngờ anh ta nói chiếc bình anh ta nuốt phải không phải loại này, thế là bác sĩ chỉ còn cách mổ bụng lừa anh ta một lần nữa.

Năm 1999, có một thanh niên đến làm thuê ở Quảng Châu đã tin vào tin đồn rằng thế giới sắp tới ngày kết thúc, nên đã dùng toàn bộ số tiền tích lũy suốt nửa năm vất vả để ăn, uống, tiêu xài trong một quán rượu, khi tỉnh dậy thấy mình đang nằm trong bệnh viện. Thì ra trong khi say rượu anh ta đã ngã ở bên lề đường, may được người tốt bụng đưa tới bệnh viện, nếu không cuộc đời anh ta cũng thực sự đã tới ngày kết thúc.

Sự lo lắng vô căn cứ này gây hại đến bản thân. Nếu một số tình huống không may xảy ra trong cuộc sống làm bạn phải lo lắng, thì lúc này có một biện pháp hữu hiệu để xóa bỏ mọi ưu phiền. Cách làm này do ông Willie Karey đã nghĩ ra. Ông Karey là một kỹ sư rất thông minh, ông đã sáng lập ra ngành chế tạo máy điều hoà nhiệt độ, hiện nay là người phụ trách công ty Rose Karey ở NewYork nổi tiếng khắp thế giới. Cách tốt nhất để giải quyết những khó khăn buồn bực được ông Karey nghĩ ra khi ăn bữa trưa tại câu lạc bộ kỹ sư ở NewYork.

"Khi còn trẻ" ông Karey nói "Tôi đã từng làm việc ở công ty gang thép Thuỷ Ngưu ở thành phố Thuỷ Ngưu ở NewYork. Tôi phải đến công ty phá lê Pittsburgh của thành phố Glass ở bang Missouri - một nhà máy được xây dựng tốn vài triệu đôla, đi lắp đặt thiết bị làm sạch hơi ga, để cho khi hơi ga cháy thì không ảnh hưởng đến động cơ. Cách làm sạch hơi ga này là một cách làm mới, trước đây mới thể qua một lần - nhưng tình hình lúc đó rất khác nhau. Khi tôi đến làm việc tại thành phố Glass bang Missouri có nhiều khó khăn đã nảy sinh mà trước đây tôi chưa nghĩ tới. Sau một thời gian sửa chữa, các nhà máy móc có thể sử dụng được nhưng kết quả không thể tốt bằng mức độ chúng tôi đã bảo đảm. Tôi rất kinh ngạc trước thất bại của mình, cảm thấy dường như ai đó đang đánh một đòn rất mạnh lên đầu tôi, dạ dày và bụng tôi bắt đầu đau quặn lên. Có thời gian tôi lo lắng đến mức dường như không ngủ được. Về sau, lí trí đã mách bảo tôi rằng lo lắng thì không thể giải quyết được vấn đề. Thế là tôi liền nghĩ ra một cách không cần lo nghĩ mà có thể giải quyết nó, và kết quả rất như ý. Cách làm phản suy nghĩ trên đây của tôi đã được sử dụng hơn ba mươi năm. Cách làm này hết sức đơn giản, bất cứ ai cũng có thể sử dụng. Tất cả gồm có ba bước:

Bước thứ nhất: Tôi phân tích một cách chính xác toàn bộ tình hình mà không hề sợ hãi, sau đó tìm xem tình hình xấu nhất có thể dẫn đến thất bại là gì, chẳng có ai nhốt tôi lại hay bắn chết tôi cả.

Bước thứ hai: Sau khi tìm ra tình hình xấu nhất có thể nảy sinh, tôi bắt đầu phải đón nhận nó nếu tình thế bắt buộc. Sau khi phát hiện tình hình xấu nhất có thể xảy ra và bắt mình phải đón nhận nó, thì có một việc vô cùng quan trọng đã nảy sinh, tôi lập tức thoải mái trở lại, và cảm nhận sự bình tĩnh mà mình không có được trong mấy ngày vừa qua.

Bước thứ ba bắt đầu từ đây, tôi đã bình tĩnh dùng thời gian và sức lực của mình để thử đón nhận về mặt tâm lí để cải thiện tình hình xấu nhất có thể xảy ra.

Vì sao mà công thức của ông Willie Killie lại có giá trị như vậy, điều này có thực dụng không?

Nếu xét về mặt tâm lý học mà nói, nó có thể kéo chúng ta thoát ra khỏi tầng mây xám xịt khổng lồ, giúp chúng ta không phải mò mẫm mù quáng chỉ vì quá lo nghĩ, nó có thể giúp chúng ta đứng vững vàng trên mặt đất, mà chúng ta cũng biết được rằng mình đang đứng ở đó. Nếu như dưới chân bạn không có một nền móng rắn chắc thì sao có thể hi vọng nghĩ thông được mọi việc?

Nhà tâm lý học ứng dụng - giáo sư William James đã qua đời cách đây ba mươi tám năm nếu như ông còn được sống đến ngày hôm nay, được nghe công thức đối mặt với tình huống xấu nhất thì nhất định sẽ thể hiện sự tán đồng. Tại sao tôi có thể biết vậy, bởi vì ông đã từng nói với học sinh của mình rằng: "Em phải chấp nhận tình huống này bởi vì có thể tiếp nhận những sự thực trước mắt là bước đầu tiên để khắc phục bất cứ rủi ro nào sẽ đến trong tương lai."

Lâm Ngữ Đường trong cuốn "Nghệ thuật cuộc sống" bán rất chạy của ông có một khái niệm tương tự như vậy: "Sự bình tĩnh của tâm lý" có thể đón nhận tình hình xấu nhất và có thể khiến bạn phát huy những năng lực mới. Điều này đương nhiên là đúng, không sai sót chút nào. Về mặt tâm lý, nó có thể khiến bạn phát huy năng lực mới. Sau khi chúng ta đón nhận tình hình xấu nhất, chúng ta sẽ mất cái gì đây, điều này cũng có nghĩa là tất cả đều phải quay về "sau khi đối mặt với tình huống xấu nhất" - ông Willie Karey nói - "Tôi liền có thể thoải mái ngay lập tức, cảm nhận sự bình tĩnh mà mình không có được trong mấy ngày qua. Sau đó, tôi có thể suy nghĩ tiếp". Rất có lý, đúng không? Nhưng còn có hàng bao nhiêu người khác, chỉ vì phần nộ mà huỷ hoại cuộc sống của mình bởi vì họ đã từ chối đón nhận tình huống xấu nhất, không muốn qua điều đó mà thay đổi, không muốn cố hết sức cứu ra chút đồ đạc trong cơn hoạn nạn. Họ không chỉ không xây dựng lại nguồn của cải của mình, nhưng lại tham gia vào cuộc đấu tranh khắc nghiệt mà quyết liệt với những kinh nghiệm trải qua" - Cuối cùng đã trở thành những hi sinh cho cái mà chúng ta gọi là tinh thần bạc nhược của chúng ta.

Có lẽ bạn rất muốn xem những người khác đã dùng công thức kinh nghiệm của ông - Willie Karey để giải quyết các vấn đề của bản thân như thế nào. Được! dưới đây là một ví dụ.

Sau đây là câu chuyện của ông Ire Hanry. Đó là câu chuyện xảy ra khi ông ở tại khách sạn Stela ở Boston ngày mười bảy tháng mười một năm 1948.

Năm 1929, vì thường buồn bực nên ông đã mắc chứng loét niêm mạc dạ dày, được đưa đến bệnh viện bên cạnh viện y học của trường đại học Sibi ở Chicago. Cân nặng của ông giảm từ bảy mươi lăm bảng Anh (khoảng bảy mươi kg). Do bệnh nghiêm trọng các bác sĩ đã nhắc Hanry ngay cả dầu cũng không được cử động. Trong ba vị bác sĩ có một người là chuyên gia chữa viêm loét dạ dày nổi tiếng. Họ đã nói là "đã không thuốc gì cứu được nữa", chỉ có thể ăn súp lỏng, mỗi giờ ăn hơn một nửa thìa thức ăn lỏng, mỗi bữa sáng và buổi tối đều cần có y tá đưa một ống cao su vào trong dạ dày để hút toàn bộ thức ăn đã tiêu hoá.

Tình hình này đã kéo dài mấy tháng liền...Cuối cùng, ông nói với mình: "Mày hãy ngủ đi, Hanry, nếu như ngoài chờ chết ra mày chẳng có sự mong đợi nào khác thì cho bằng hãy dùng quãng thời gian còn thừa này. Mày vẫn muốn được đi vòng quanh thế giới trước khi chết, do vậy mày không muốn cứ như thế này thì bây giờ đi làm đi". Khi Hanry nói với mấy bác sĩ rằng muốn đi vòng quanh thế giới, mỗi ngày ông có thể tự rửa dạ dày cho mình hai lần, mọi người đều hết sức kinh ngạc. Không thể được, từ trước đến nay họ chưa nghe thấy chuyện như vậy. Họ đã nhắc nhở ông nếu bắt đầu đi vòng quanh thế giới thì sẽ chết trên biển. "Không, tôi sẽ không" - Hanry nói "Tôi đã nhận lời người thân và bạn bè của tôi, tôi phải được an táng trong nghĩa trang tại bang Nebraska quê hương chúng tôi, tôi quyết định mang quan tài của mình theo".

Hanry đã đi mua chiếc quan tài thật, chất nó lên tàu, sau đó sắp xếp với công ty tàu thủy, nếu như chẳng may ông chết thì hãy để thi thể của ông trong khoang đông lạnh cho đến khi trở về quê hương mình. Thế là Hanry đã bắt đầu chuyến đi, trong lòng chỉ nhớ một bài thơ của Omakasa"

"Trước khi bạn trở về với đất

Có gì chưa thoả, sao không liều chơi một cuộc vui cả đời.

Một vật đều trở về đất, vĩnh viễn yên lặng dưới suối vàng".

Không có rượu, không có đàn, không có ca sĩ, cũng không có cả ngày mai. Khi từ Los Angeles lên chiếc tàu Adams chạy về phía Đông, Hanry cảm thấy khoẻ lên rất nhiều, dần dần không uống thuốc nữa, cũng không phải rửa dạ dày. Chẳng bao lâu sau, ông có thể ăn bất cứ thức ăn nào - thậm chí ngay cả rất nhiều thực phẩm và đồ gia vị kì quái ở những vùng đất lạ. Cho dù đây là những thứ người ta bảo ăn xong sẽ mất mạng, Sau khi lễ bái xong, ông thậm chí còn có thể hút thuốc xì gà đen dài, uống vài cốc rượu lâu năm. Nhiều năm nay, Hanry đã không được hưởng thụ như vậy, sau đó ông lại được đó gió mùa ở ấn Độ Dương, gặp bão ở Thái Bình Dương. Có lúc Hanry thậm chí phải chui vào hầm trong quan tài chỉ vì sợ hãi, nhưng bây giờ ông đã có được niềm vui lớn khi mạo hiểm như vậy.

ở trên tàu, Hanry chơi đùa với mọi người hát hò và kết giao với bạn bè mới, tối tối nói chuyện đến tận khuya. Sau khi họ đến Trung Quốc và ấn Độ đã phát hiện những việc cần phải giải quyết sau khi trở về, nếu so sánh với những sự nghèo khổ và đói khát đã thấy ở phương Đông thì dường như đây là sự so sánh giữa thiên đường và địa ngục. Ông đã chấm dứt mọi nỗi lo lắng nhợt nhẽ của mình và cảm thấy vô cùng thoải mái. Sau khi trở về Mỹ, thể trọng của ông tăng thêm chín mươi bảng (bằng bốn mươi) dường như hoàn toàn quên rằng mình đã từng bị viêm loét dạ dày, cuộc đời ông chưa bao giờ cảm thấy thoải mái như vậy. Hanry bắt đầu trở lại làm việc, sau này chẳng bao giờ mắc bệnh nữa.

Những gì Ire Hanry trải qua đã cho chúng ta thấy cách để bạn chinh phục sự lo buồn chính là: Trên cuộc đời này vốn chẳng có chuyện gì cả, chính những kẻ tầm thường tự chuốc lấy điều phiền toái. Lo buồn chính là liều thuốc độc mãn tính, người thầy thuốc tốt nhất giúp bạn vượt qua lo buồn chính là bản thân bạn.

24. Có lúc bạn cũng phải biết làm ra vẻ hồ đồ ngớ ngẩn

Người biết giả vờ ngớ ngẩn chính là người hết sức thông minh, cách làm ra vẻ ngớ ngẩn có một tác dụng lớn ngoài sức tưởng tượng đối với quá trình nắm bắt vận mệnh của bản thân.

"Thông minh thì dễ, ngớ ngẩn thì khó, từ thông minh chuyển thành ngớ ngẩn lại càng khó". Trình Bản Kiều đã từng nói như vậy. Thực ra, người ngớ ngẩn thì đương nhiên là ngớ ngẩn, song người thông minh mà làm ra vẻ ngớ ngẩn được thì đó mới là người cực thông minh, cách làm ra vẻ ngớ ngẩn nhiều khi đạt đến một kết quả tuyệt diệu ngoài sức tưởng tượng khi bạn nắm giữ vận mệnh của mình.

Câu chuyện "giả ngớ ngẩn" nổi tiếng nhất trong lịch sử có lẽ là câu chuyện Sở Trang Vương "kêu một tiếng làm mọi người kinh ngạc". Lão Sở Vương lâm bệnh qua đời Sở Trang Vương kế vị, lúc này ở nước Sở gian thần cầm quyền, trong triều toàn kẻ tiểu nhân, tiềm lực quốc gia suy thoái. Cứ tưởng rằng Sở Trang Vương lên ngôi sẽ từ sạch bọn sâu mọt, khôi phục lại một nước Sở hùng mạnh ngày xưa, đâu ngờ ông ta không có chí tiến thủ chẳng biết việc triều chính, và cả ngày chỉ đam mê tửu sắc, ham vui hưởng lạc với các mỹ nữ. Chẳng mấy chốc đã qua ba năm. Trong ba năm đó, các trung thần có người trực tiếp khuyên can, có người viết thư can gián, cho dù bị ông trách mắng vẫn cứ can gián không ngừng. Có một vị đại thần đã trực tiếp hỏi ông: "Trong nước có một con chim lớn, cứ nằm trong tổ chẳng bay cũng chẳng hót không biết đó là loài chim gì?" Ông liền trả lời: "Ba năm không bay nhưng vừa cất cánh là bay tận trời cao, ba năm không hót nhưng kêu lên một tiếng làm mọi người kinh ngạc". Thế là ông lập tức bỏ đi cái vẻ ngu ngốc ngày xưa. Ba năm qua các đại thần trong triềuuan trung, ai giận, ai hiền, ai nịnh ông đều đã thấy rõ. Và thế là ông trọng dụng người hiền tài, xa rời kẻ tiểu nhân, thiết lập một chế độ mới, tình hình nước Sở đã thay đổi hoàn toàn, chẳng bao lâu quốc gia trở nên cường thịnh.

Ngoài ra, Khuông Trung đời Minh cũng là người dùng cách giả ngớ ngẩn để quản lý vùng Tô Châu.

Thời nhà Minh, Khuông Trung mới đầu chỉ là một sĩ quan thấp bé mà đã theo làm trợ thủ cho thượng thư Lữ Chấn. Khuông Trung tuy là một quan nhỏ, song đầu óc thông minh, làm việc rất trung thành. Lữ Chấn rất ngưỡng mộ tài năng của ông, tiến cử ông làm chủ quản. Rồi thăng lên chức Lang Trung, về sau được làm Tri Phủ ở Tô Châu.

Khi vừa đến Tô Châu, Khuông Trung vờ như không hiểu biết chút gì về việc quản lý, chính trị, có chuyện gì cũng hỏi han khắp nơi. Các quan nhỏ trong phủ đều mang công văn đến, vây quanh ông tới tấp xin ông phê chuẩn. Khuông Trung giả vờ không hiểu, cứ luôn miệng hỏi các quan lại ở trước và sau, nếu các quan nói "được" thì ông phê chuẩn, nói "không được" thì ông không phê chuẩn, tất cả đều nghe theo sự sắp xếp của kẻ dưới. Như thế, rất nhiều quan lại sung sướng hoa chân múa tay, ai nấy mặt mày rạng rỡ, đều nói Khuông Trung là kẻ đại ngốc.

Ba ngày sau, Khuông Trung cho triệu tập toàn bộ quan lớn nhỏ trong phủ, chẳng còn cái vẻ ngoan ngoãn ngu đần như hôm trước, nay lớn tiếng mắng: "Trong số các người có rất nhiều kẻ là đồng đảng của bọn gian nịnh, những việc đáng làm, những kẻ đó lại ngăn cản ta làm, nhưng việc không đáng làm, những kẻ đó lại xúi bẩy ta, cho rằng ta là một kẻ ngớ ngẩn, dám coi thường ta thật đáng ghét". Khuông Trung hạ lệnh cho trói mấy viên quan trong số đó lại đánh cho một trận, sau khi đánh xong thì áp giải ra đầu phố.

Sự việc này đã khiến những viên quan còn lại kinh hãi vô cùng thì ra Tri Phủ đại nhân là một người cực sáng suốt. Tất cả phải thay đổi tác phong lễ mễ lười nhác ngày trước, làm việc tích cực lên, từ đó Tô Châu được quản lý nghiêm túc, nhân dân được an cư lạc nghiệp.

Tục ngữ viết: "Người trong cuộc thì tối, người ngoài cuộc thì sáng" Sở Trang Vương và Khuông Trung mới đầu đều ra vẻ ngớ ngẩn, đặt mình vào vị trí của người ngoài cuộc để quan sát thật khách quan, sau khi biết rõ mọi việc thì trong lòng đã có tính toán, làm việc gì cũng có

thể hoàn toàn giữ thể chủ động. Nếu như mới đầu cả hai đều thể hiện mình là người vô cùng thông minh, thì e rằng mọi người sẽ luôn đề phòng chuẩn bị trước mặt họ sẽ tìm đủ mọi cách che đậy khuyết điểm, thể hiện sở trường của mình, sợ rằng trong một thời gian dài cũng không thể phân biệt đâu là tốt, đâu là xấu. Cũng có câu tục ngữ viết: "Muốn thử ngọc thì phải chờ đốt qua ba tháng, muốn hiểu về một người tài thì chờ qua bảy năm". Nếu như muốn kiểm tra bằng cách này, vừa tốn thời gian và công sức, có khi còn ảnh hưởng đến công việc của mình, đầu bằng để cho người khác thể hiện ra bản chất của chính họ, bạn chỉ cần vờ ra vẻ ngớ ngẩn là được. Câu nói: "Muốn phân biệt rõ chính mình là nhập thêm vào, sự khéo léo lớn nhất là sự vụng về, sự thông minh nhất là sự ngớ ngẩn" chính là như vậy.

Nếu học được cách giả vờ ngớ ngẩn trong cuộc sống hàng ngày cũng nhiều khi phải dùng đến. Vợ của một người nông dân thích gây chuyện thị phi, ông luôn giả bộ ngớ ngẩn để hoá giải mâu thuẫn. Có một lần em trai lỡ tay đánh chết con trâu của ông, vừa về đến nhà, vợ ông đã nói con trâu bị đánh chết rồi, ông lập tức nói: "Hay quá, như vậy có thể ăn thịt trâu rồi". Và thế là có thể tránh được mâu thuẫn trong gia đình.

Cách vờ ngớ ngẩn thường dùng nhất chính và biết mà vờ là không biết, giả ngây ngô để giấu đi sự thực.

ý nghĩa của câu "Biết vờ không biết" chính là: đã biết rõ sự tình nhưng cố ra vẻ ngây ngô không biết gì, nhìn đồ vật một cách rõ ràng rồi lại giả bộ không trông thấy. Nói nôm na tức là dù đã biết rõ tất cả nhưng cố ý ra ngớ ngẩn. Đối với những việc đòi hỏi tính chính xác cao trong công việc hàng ngày, biết vờ không biết, giả ngây ngô rõ ràng là thái độ không tốt. Nhưng nó là một mục đích nào đó, bạn phải biết cách giả như không quá thông minh, trong những tình huống bình thường, để có thể nắm rõ tình hình, để giữ kín bí mật và chuyện riêng của người khác, để bảo vệ sự trong sạch của người khác, mọi người cũng phải giả bộ ngớ ngẩn, nói năng thận trọng dè dặt. Người ta ai cũng có lúc rơi vào hoàn cảnh nguy hiểm, ở vào chỗ khó xử. Biết vờ như không biết luôn là một cách làm sáng suốt và nhanh đạt tới mục đích.

Có một câu chuyện như sau: Một công nhân sửa chữa đường ống của công ty bất động sản đến nhà khách hàng để sửa chữa hệ thống lò sưởi, khi đến trước cửa phòng, thấy cửa không đóng nên cứ đẩy cửa vào bỗng phát hiện cô chủ nhà đang tắm, cô chủ thấy người đến vội lập tức lấy khăn che thân. Người công nhân kia sau một hồi kinh ngạc thì cảm thấy rất lúng túng, liền lùi lại nói "Xin lỗi ông, tôi làm phiền ông quá. Lát nữa tôi quay lại".

ở đây, người đang tắm chính là một phụ nữ song người công nhân kia lại gọi là ông. Đây chính là người phụ nữ tưởng rằng anh ta cho rằng mình là đàn ông, từ đó có thể giảm bớt sự lo lắng bị người khác giới nhìn thấy mình khi tắm. Cô gái có thể cho rằng người công nhân không ngớ ngẩn đến mức không phân biệt được nam nữ, song sự ngớ ngẩn này đối với cả hai người đều có tác dụng an ủi phần nào.

"Biết vờ như không biết" có lúc còn giúp bạn thoát khỏi hiểm nguy, bảo toàn tính mạng.

Vương Hi Chi đời Đông Tấn lúc mười tuổi rất thông minh lanh lợi, nét mặt thanh tú đáng yêu. Đại tướng quân Vương Đôn rất thích, đi đâu cũng cậu dẫn đi theo, có lúc còn cho cậu ngủ cùng trong màn.

Một hôm đại tướng quân dậy sớm, Vương Hi Chi còn ngủ chưa dậy, lúc sau thuộc hạ của Vương Đôn là Tiền Phụng vào, đuổi hết bọn tả hữu ra, hai người đàm chuyện khởi binh làm phản, quên mất Vương Hi Chi còn ngủ ở trong màn.

Thực ra lúc này Vương Hi Chi không hề ngủ, cậu nghe thấy âm mưu làm phản, khó có thể bảo toàn tính mạng, thế là liền nhổ nước bọt bôi lên chân đệm, đầu giường, lên mặt và miệng của mình, tiếp tục vờ như đang ngủ.

Vương Đôn và Tiền Phụng đang bàn chuyện bàn luận rất hăng say bỗng nhớ ra trong màn còn có Vương Hi Chi, bất giác kêu lên: "Chết rồi! Bây giờ đành phải trừ bỏ đứa trẻ này". Ông đến mở màn ra xem, chỉ thấy nước bọt chảy ướt một vùng, Vương Hi Chi còn đang ngủ rất say!

Vương Hi Chi vì vậy mới bảo toàn tính mạng. Sau này trở thành một nhà thư pháp đại tài của Trung Quốc.

Rất dễ nhận thấy, để giữ vững sự bí mật của mưu lược, để sự nghiệp được thành công, để bảo toàn bản thân và gia tộc, vì các tướng sĩ của cuộc khởi nghĩa hay vì bất cứ một lý do nào trong đó, Vương Đôn không bao giờ tha cho những người biết bí mật này của ông. Chỉ cần Vương Hi Chi tỉnh ngủ hay có bất cứ một vết tích cho thấy Vương Hi Chi đã tỉnh thì Vương Đôn lập tức sẽ giết cậu.

Gia đình là một xã hội thu nhỏ. Có câu nói là: "Quan thanh liêm khó quyết định việc nhà". Đặc biệt là những chuyện vợ chồng, thực ra cũng chẳng có chuyện gì nhất thiết phải phân rõ phải trái. Việc vợ chồng cãi nhau là hết sức bình thường, kinh nghiệm trong cuộc sống cho chúng ta thấy cuộc sống trong những gia đình quá ổn định là vô cùng bất ổn. Kiểu "hôn nhân thỏa thuận" đang phổ biến hiện nay có vẻ rất yên ổn nhưng kiểu "chia tay êm đẹp" chính là kết quả của sự bất ổn đó. Giữa vợ với chồng dù không nên coi đối phương là vật trút giận, song cãi nhau một chút, trút được nỗi lòng mình, đối với bản thân cũng như cuộc sống gia đình cũng không phải là không có lợi, ít ra thì cũng chẳng có hại lắm. Nhưng nên chú ý không nên cãi vã nhau quá lâu. Nó đòi hỏi hai bên không nên nhận mình đuối lý, không nên bới móc những khuyết điểm của đối phương, không nên vạch trần các "bí mật nho nhỏ" của chồng hoặc vợ, cần phải làm ra vẻ "biết mà vờ như không biết". Đặc biệt người chồng phải có tấm lòng rộng rãi, biết khoan dung, độ lượng, chuyện lớn hóa nhỏ, chuyện nhỏ hoá không có. Bạn hãy nhớ rằng khi đối phương tranh luận với bạn, ít nhất họ đã tin bạn. Với một vấn đề có nhiều cách nhìn không giống nhau đó cũng là rất bình thường. Sau một hồi tranh luận không rõ đúng sai cao thấp thì chẳng tranh luận nữa. Chẳng có việc gì là hoàn toàn đúng hoặc sai mang tính nguyên tắc cả, tội gì mà lại chẳng tranh luận?

Vờ ngó ngán cho thấy là hết sức thông minh, nhưng người ta ai cũng muốn thể hiện sự thông minh của mình vì sự thông minh luôn bị hại bởi chính nó. Đông Pha tiên sinh Tô Thúc - người nổi tiếng khắp thiên hạ dưới thời Bắc Tống đã có hai câu chuyện như sau:

Có một lần Tô Thúc bàn với Hoà thượng Phật ấn về biểu tượng tâm linh, Tô Thúc hỏi Phật ấn: "Hình ảnh của tôi trong tâm hồn ông như thế nào?" Phật ấn nói: "Là một đức Phật" khi Phật ấn hỏi lại Tô Thúc, Tô Thúc nói: "Trong con mắt của tôi, ông chỉ là một đồng phân chó thối" khi trở về, Tô Thúc dương dương tự đắc lôi chuyện này ra kể với Tô tiểu muội. Tô tiểu muội cười nói: "Anh trai ơi, anh thông minh quá mức rồi đấy. Biểu tượng tâm linh cũng chính là hình tượng của chính mình. Hoà thượng Phật ấn đó nói anh là Phật thực ra là nói chính ông ta là Phật, anh mắng ông là đồng phân chó thối chính là anh đang mắng mình đó".

Tô Thúc đã từng chế giễu Vương An Thạch trong "Nam Hoa thi" đã viết sai về màu sắc hoa cúc. Nên cuối bài thơ đã để cho câu giễu. Về sau ông bị giáng chức xuống Hoàng Châu, thì mới biết trong thiên hạ có hoa cúc màu vàng thật. Ông rất muốn đến xin lỗi, cuối cùng thì cơ hội sẽ đến.

Đông Pha có được cơ hội này thì rất vui mừng, nhớ ngay đến việc Vương An Thạch dặn ông lấy nước ở Trung Hiệp Cù Đường khi ông đến nhậm chức ở Hoàng Châu. Khi đó bị giáng khỏi Hoàng Châu vì trong lòng không phục nên đã quên mất chuyện này, giờ nghĩ lại ông quyết sẽ thực hiện xong. Thế là ông quyết định đi đường thủy để tiện lấy nước ở Trung Hiệp, trôi theo dòng nước nghìn dặm. Vì đường đi mệt mỏi, nên đã ngủ thiếp đi, cũng không sai bọn thuộc hạ múc nước. Đến khi tỉnh lại thì đã đến Hạ Hiệp, qua mất Trung Hiệp, Đông Pha vội sai quay mũi thuyền đi ngược dòng thì rất khó khăn hơn nữa mọi người còn không đủ sức. Bỗng gặp được ông lão, Đông Pha hỏi: "Nước của Hiệp nào trong vùng Tam Hiệp là tốt". Ông lão nói: "Tam Hiệp nước chảy suốt ngày đêm, khó phân biệt tốt xấu" Đông Pha nghĩ: "Việc gì cứ nhất định phải lấy nước ở Trung Hiệp chứ", liền sai một thủy thủ múc nước Hạ Hiệp vào đầy vò, khi về đến Hoàng Châu, sau khi viết giấy vào thì vội vã đến Nam Kinh. Khi đến tướng phủ gặp Kinh Công, Đông Pha nhắc lại chuyện đổi sai câu thơ, rồi ông quỳ xuống xin tạ tội. Vương An Thạch nói: "Người chưa từng nhìn thấy, nên điều này cũng không trách được", liền hỏi ngay chuyện nước Trung Hiệp, Đông Pha nói đã mang đến rồi. Vương An Thạch vội đỡ lấy vò nước, sai kẻ

dưới nhóm lửa đun nước, pha trà Dương Tiến, nhưng sắc trà mãi không thấy có. Vương An Thạch hỏi: "Nước này lấy ở đâu vậy" Đông Pha đáp: "ở Vu Hiệp".

Vương An Thạch nói: "Có phải là nước Trung Hiệp không?" "Đúng vậy" - Đông Pha cố ra vẻ chân thật để che đậy sự thật. Vương An Thạch mỉm cười, nói "Lại lừa lão phu rồi đây, loại nước ở Hạ Hiệp này sao có thể giả danh là Trung Hiệp?".

Tô Đông Pha vô cùng kinh ngạc nói mình đã hỏi qua một người già có kinh nghiệm ở vùng đó, ông ta nói nước ở Tam Hiệp đều như nhau. Thế là nghe lời ông ta liền lấy nước ở Hạ Hiệp. Sau đó Đông Pha hỏi "Làm sao Thái Sư có thể phân biệt được?".

Vương An Thạch đã nói với ông rằng người có học không nên hành động thiếu suy nghĩ, làm gì cũng phải tìm hiểu triệt để nguồn gốc, rồi mới giải thích cho ông: "Nước ở Thượng Hiệp chảy rất xiết, còn nước ở Hạ Hiệp chảy rất chậm chỉ có nước ở Trung Hiệp là tốc độ hài hoà. Ông Ngải Minh Y trong thái Y cung viện biết lão phu mắc bệnh khoang da dày biến chứng nên dùng nước ở Trung Hiệp để chữa. Loại nước này đun với trà Dương Tiến, nước ở Thượng Hiệp có vị nồng ở Hạ Hiệp mùi vị nhạt, nước ở Trung Hiệp vị hương vị đậm đà. Nhìn trà hồi lâu chưa lên sắc nên biết đây là nước Hạ Hiệp.

Đông Pha nghe xong vô cùng khâm phục, quỳ xuống nhận tội. Vương An Thạch an ủi ông nói "Không có tội gì cả", đồng thời còn chỉ ra vì ông quá thông minh nên đã bị sự thông minh hại, rất dễ sai lầm.

Trên đây cũng may mà Đông Pha gặp một người tầm lòng độ lượng như Vương An Thạch nên cũng chẳng làm sao, nếu như gặp một vị cao quan hay cao hoàng để tầm lòng hẹp hòi thì có lẽ Tô Đông Pha đã phải trả cái giá bi thảm cho sự khôn vặt của mình. Sai lầm của Tô Đông Pha chính tự cho rằng mình quá thông minh, lại coi thường người khác thì người bị lừa lại chính là mình. Đây chính là cái đạo lý trở ngại của sự thông minh ấy.

Mạnh Tử mong cuốn "Tận tâm chương cú hạ" có viết: "Nếu chỉ có chút khôn vặt mà không biết đạo của người quân tử, điều đó đủ để làm hại bản thân. Khi Bồn Thành Quát lên làm quan, Mạnh Tử đã quyết rằng ngày chết của ông ta đã tới. Quả nhiên Bồn Thành Quát bị giết chết. Học trò của Mạnh Tử hỏi ông: Làm sao biết được Bồn Thành Quát nhất định sẽ chết. Mạnh Tử nói: Con người Bồn Thành Quát có chút khôn vặt sự khôn vặt đã làm hại chính bản thân ông ta. Sự khôn vặt không thể được coi là trí, cùng lắm cũng chỉ là một số mảnh khoé, vụn vặt. Các mảnh khoé chỉ khiến người ta ra oai trong chốn lát nhưng rút cục lại mang họa cho bản thân. Vương Hi Phụng trong Hồng Lô Mộng đầu óc vô cùng thông minh nhưng rốt cuộc đã tự làm hại một thân phận cao quý của mình. Thông minh lại bị thông minh hại chính là ý nghĩa như vậy. Chỉ có tài năng trí tuệ mới khiến con người được thư thái mãi mãi, chỉ có trí tuệ mới là chỗ dựa của con người.

"Những người gặp tai họa từ xưa đến nay có đến chín phần mười là người thông minh" Dương Tu tài năng phóng khoáng, cuối cùng lại bị họa sát thân. Tài hoa của ông ta, dưới con mắt của người thông minh thực ra là trò khôn lỏi. Người thông minh dù hiểu rõ trong lòng nhưng không phải có thể biểu lộ một cách tùy tiện, không bao giờ tỏ ra thông minh hơn người khác. Nếu như Dương Tu biết rằng sự thông minh sẽ đem lại tai họa cho mình liệu ông có còn giở các mảnh khoé đó không? Do đó chỗ ngu xuẩn của ông ta chính là ông không biết sự thông minh của mình sẽ dẫn tới tai họa. Người như vậy có phải là thông minh không? Rõ ràng là không rồi. Trong nhiều năm ông thăng tiến rất chậm, dường như là vì Tào Tháo không thích ông. Vậy mà ông không tự cảm thấy Tào Tháo đang ghét ông, ngày càng ngờ vực ông. Có nghĩa là những lúc nào cần phải thông minh thì ông lại hết sức ngớ ngẩn. Nếu ông có thể không tỏ ra mình vào những thời điểm thích hợp thì nhất định ông sẽ thành công. Có thể mọi người sẽ nói, điểm mấu chốt trong cái chết của Dương Tu chính là do Tào Tháo cũng thông minh và lại rất đa nghi, nhưng biết đối cho ai đây, người cấp trên liệu có muốn tất cả thuộc hạ đều hiểu biết tâm sự và ý đồ của mình không. Và đương nhiên cuối cùng Dương Tu không thể không bại. Điều này có thể coi là điển hình của thông minh lại bị hại sự thông minh ấy.

25. Khi gặp khó khăn phải biết khích lệ chính mình

Người có khả năng khích lệ chính bản thân có thể sẽ kịp thời điều chỉnh trạng thái tinh thần của mình để thoát khó khăn hoạn nạn.

Trong các trận đấu thể thao, chúng ta có thể hay thấy cảnh khi người vận động viên thi đấu không tốt, thành tích không được lý tưởng, huấn luyện viên và các đồng nghiệp đều vỗ lên vai anh ta, an ủi vài câu nhẹ nhàng, khích lệ anh ta giữ vững tinh thần, tiếp tục phát huy tài năng.

Trong cuộc sống, chúng ta có thể hay gặp khó khăn, sự khó khăn có thể khiến cho chúng ta phải gặp thất bại hoặc giáng một cú đòn mạnh khiến ta bị hẫng hụt, nảy sinh sự tự ti, điều này hoàn toàn bất lợi để chúng ta thực hiện lý tưởng của mình. Nhưng người biết khích lệ bản thân có thể kịp thời điều chỉnh trạng thái tinh thần của mình, từ đó thoát ra khỏi cái bóng đen khó khăn hoạn nạn.

Động viên là một biểu hiện tâm lý tích cực, bạn hãy thử mỗi ngày đứng trước gương nói với chính mình: "Tôi chính là một người có ích. Tôi có một tư chất thông minh tuyệt vời, điều này cần phải cảm ơn Thượng đế, vì người đã cho tôi một thân thể khoẻ mạnh và tinh thần kiên nghị, luôn biết thông cảm với mọi người. Tôi đã có nhiều ưu điểm như vậy quyết không thể để mất thành công. Hôm nay nhất định tôi sẽ gặp vận may, bởi vì ngay từ sáng sớm tôi đã cảm thấy rất vui, tôi nhất định sẽ làm việc tích cực".

Nếu như sáng nào tỉnh dậy bạn đều nhắc lại những lời trên ba lần, như vậy tinh thần của bạn ngày hôm đó sẽ rất sáng khoái. Những câu đó bạn nên nói ba lần trước gương nhắc lại một cách hùng hồn, ngoài ra thực hiện một vài động tác thể dục.

Nếu bạn thường nói những lời như vậy, một sức mạnh vô hình sẽ kích thích những năng lực tiềm tàng trong bạn, khiến cho bạn có một năng lực dồi dào. Đây là một tác dụng rất kì diệu. Vì hình ảnh hiện ra trong gương là hình ảnh cụ thể của bạn. Do đó bạn càng thấy rõ được sự kiên cường và sự tự tin của mình.

Hoàng Đế Mô-ôn của ấn Độ xưa cũng nhiều lần gặp thất bại trong cuộc đời, có lần ông phải chui vào trong chuồng ngựa để trốn sự truy bắt của quân địch. Là thống soái của một nước lại phải trốn trong chuồng ngựa, ông càng nghĩ càng thấy nhục nhã. Có lúc dường như không kìm được, muốn xông ra cho dù phải bỏ mạng nhưng lúc đó, ông nhìn thấy trong móng ngựa có một con kiến đang vất vả tha hạt ngô lên một bậc tường một cách khó khăn. Đã là lần thứ sáu nó vẫn bị ngã lăn xuống khỏi bậc nhưng con kiến bé nhỏ ấy vẫn như không nhận biết được sự khó khăn lớn đến mức nào, nó lại tiếp tục tha hạt ngô bò lên, cuối cùng nó đã bò lên một cách thành công. Từ đó, ông Mô-ôn đã nhận được sự động viên rất lớn. Sau khi rời chỗ hiểm nguy, ông đã cho triệu tập quân đội, chiến đấu với kẻ địch ngoan cường không khuất phục. Về sau, ông đã xây dựng một nước đế quốc xuyên qua ba châu, Châu Âu, Châu á, Châu Phi, cuối cùng của trung thế kỷ.

Có người khi thất bại thường đổ tại số phận, cho dù rằng đó là sự sắp xếp của số mệnh. Thực ra, trên thế gian này chẳng có vị chúa tể nào làm cho cuộc đời con người long đong chìm nổi. Con người nếu thất bại thì nhất định sẽ thất bại thôi.

Rất nhiều người có năng lực thực sự nhưng cuộc đời lại ít khi thành công, nguyên nhân là do họ luôn khiến cho người khác có cảm giác kém cỏi hơn mình dù họ bắt đầu làm bất cứ việc gì họ luôn nghĩ đến cả những thất bại có thể xảy ra, họ luôn tưởng tượng ra những nhục nhã sẽ đến sau thất bại, cho đến khi họ hoàn toàn mất hết năng lực sáng tạo của mình.

Với một cá nhân sự việc có thể xảy ra xấu nhất cũng chỉ là đầu óc anh ta luôn cho rằng mình sinh ra đã lfa kẻ bất hạnh, nữ thần số mệnh sẽ không bao giờ tìm đến với anh ta. Thực ra, ngoài thế giới tư tưởng của mình ra thì vốn chẳng có một nữ thần số mệnh nào cả. Chúng ta chính là nữ thần Số mệnh của mình, chúng ta là người khống chế và nắm giữ vận mệnh của mình.

Ở bất cứ đâu, dù có một số người oán trách môi trường sống của họ không cho họ cơ hội để

thể hiện tài năng. Thế nhưng cùng ở một điều kiện sống như vậy lại có những người tìm cách để đạt được thành công, bản thân có thể trở hết tài năng, nổi tiếng khắp thiên hạ.

Vận may của chúng ta, hay cái gì mà chúng ta cho là "số phận tàn khốc" thực ra nó có mối quan hệ vô hạn đối với chúng ta. Chúng ta thường thấy những người có chút năng lực tuy không phải là xuất sắc lại hoàn cảnh của chúng ta thì trái lại chẳng được như họ, thậm chí có khi còn thất bại thảm hại nữa. Chúng ta luôn thấy rằng có một sức mạnh thần bí nào đó đang giúp bọn họ, còn chúng ta thì luôn bị một thứ gì đó lôi lại phía sau như thực ra đó chỉ là lúc tự tưởng và suy nghĩ của chúng ta có vấn đề.

Nếu bạn là người nhút nhát, nếu bạn rất hay sợ hãi rụt rè, bạn hãy cứ nên tin rằng: Mình sẽ không bao giờ run sợ bất cứ ai, bất cứ chuyện gì. Bạn hãy ngẩng cao đầu, uốn ngực, bạn hãy nên thể hiện khí phách nam nhi của mình, hay khí phách bất khuất không kém gì nam giới của người phụ nữ. Nhất định phải hạ quyết tâm cải tạo những mặt yếu kém trong cá tính của bạn.

Đối với những người rụt rè, nhút nhát và hay xấu hổ, nếu như có thể bộc lộ một thần thái khác, nếu có thể hiện sự tự tin thì vô cùng có lợi. Những người nhút nhát hay xấu hổ nên nói với mình: "Những người khác cũng bận rộn lắm không thể bận tâm đến mình, không thể theo dõi quan sát mình. Dù họ có theo dõi quan sát mình, đối với mình cũng chẳng có vấn đề gì ghê gớm. Mình nên sống và làm việc theo cách của riêng mình".

Nếu ai đó cảm thấy cô quạnh, nhút nhát và xấu hổ, thì cái triết lí hãy luôn miệng rêu rao: "Tôi là...", hãy luôn rêu rao: "Tôi sinh ra đã có mong muốn được thành công, tôi sẽ là người thành công" và hãy tự tin huấn luyện mình, tức là bồi dưỡng tinh thần trách nhiệm và sự tự tin của mình. Chắc chắn rằng nó sẽ khiến một người yếu đuối nhút nhát trở thành một người kiên cường dũng cảm với tốc độ khiến người khác kinh ngạc.

Mỗi khi bố mẹ và thầy giáo của bạn nói là một kẻ đần độn hay một thằng ngốc thì bạn nên kiên quyết phủ nhận. Bạn hãy thường xuyên thể hiện cho những người không tin ở bạn rằng bạn có thể trở thành một con người khác, bạn có thể thành công trong bất cứ việc gì.

Cho dù người khác đánh giá năng lực của bạn như thế nào hay gặp phải bất cứ khó khăn gì, bạn không được phép nghi ngờ về khả năng thành nhân vật nổi tiếng xuất chúng của mình. Hãy tăng niềm tin ở chính bản thân mình, ở một mức độ nào đó việc vận dụng sự tự động viên khích lệ bản thân có thể giúp bạn đạt được mục đích.

26. Ngăn chặn sự chế giễu bất công

Khi người khác lấy sự chế giễu làm mũi tên bắn về phía bạn, bạn hãy chặn đứng nó bằng tấm lá chắn dũng cảm của mình.

Những lời nói đơm đặt vô hình song hết sức ác độc luôn có thể giết chết người khác một cách vô hình. Những kẻ tung ra những lời đơm đặt đó có thể do tính đố kỵ ghen ghét, có thể do căm hận, những người mà họ bắt nạt và đả kích người đó. Nếu một người nào đó không có được tấm lá chắn phòng thân vững vàng - có thể sẽ phải đau đớn gục ngã trong sự chế giễu.

Tướng quân Butle, người đã từng thàn thống soái hải quân lục chiến nước Mỹ, người có biệt hiệu là "mắt dùi", "ác quỷ địa ngục". Khi còn trẻ, ông đã từng mong muốn mình trở thành nhân vật nổi tiếng nhất, muốn mọi người ai cũng có ấn tượng tốt về mình. Trong thời gian đó, chỉ có sự chế giễu nhỏ cũng khiến ông buồn bã. Ông đã thừa nhận rằng mười ba năm trong hải quân lục chiến đã khiến ông mạnh mẽ lên nhiều. "Khi tôi bị người khác trách mắng hay hạ nhục" - ông nói - "Họ mắng tôi là chó vàng, là rắn độc, là chồn thối, họ đã dùng những từ ngữ bẩn thỉu chỉ có thể nghĩ ra chứ không thể viết ra được mà mắng tôi. Điều này có thể khiến tôi buồn ư? A ha bây giờ thậm chí tôi nghe thấy có người nói ngay sau lưng tôi, thậm chí tôi cũng chẳng thèm ngoái đầu lại xem kẻ nào đang nói câu đó nữa".

Có lẽ là ông Butle "mắt dùi" này chẳng để ý đến chuyện chế giễu nữa. Nhưng có điều hoàn toàn chắc chắn là phần lớn chúng ta với cái chuyện vật tưởng như chẳng đáng bàn đó lại dễ để ý đến. Một chuyên gia giáo dục rất tăm tiếng đã chứng minh điều này bằng những kinh nghiệm mà mình trải qua. Vị chuyên gia này còn nhớ rất nhiều năm về trước có một vị phóng viên của báo "The Sun" của NewYork đã tham gia buổi dạy mẫu lớp giáo dục người trưởng thành do ông tổ chức đã chế giễu ông và công việc của ông. Vị chuyên gia lúc đó rất bức tức, cho rằng đây là sự hạ nhục của phóng viên với cá nhân ông. Ông gọi điện cho ông Lear Hogins Chủ tịch Ủy ban chấp hành báo "The Sun" đặc biệt yêu cầu ông ta hãy cho đăng một bài báo này, nói ra chân tướng của sự thật chứ không thể giễu cợt mình như vậy được. Vị chuyên gia giáo dục lúc đó quyết tâm sẽ khiến kẻ phạm tội phải bị xử phạt thích đáng.

Bây giờ, vị chuyên gia đó cảm thấy rất xấu hổ về hành vi lúc đó của mình. Bây giờ ông mới hiểu rằng có một nửa số người mua tờ báo này không xem bài báo đó, một nửa số người xem bài báo đó chỉ coi đây là một chuyện nhỏ. Còn những người thực sự chú ý đến bài báo này thì có một nửa đã hoàn toàn quên mất chuyện sau vài ngày.

Cuối cùng vị chuyên gia giáo dục nói: "Bây giờ tôi mới hiểu một người bình thường thì chẳng bao giờ để ý đến chúng ta, hay chẳng quan tâm xem những lời người khác phê bình chúng ta. Họ chỉ có thể nghĩ về chính họ. Từ trước bữa sáng, sau bữa sáng cho đến cả hơn mười giờ đêm. Họ quan tâm tới các chuyện vụn vặt của họ còn gấp hàng vạn lần các tin tức lớn lao của chúng ta".

Dù chúng ta không thể cấm người khác "không được đả kích chúng ta một cách bất công" nhưng chúng ta có thể làm một việc cực kì quan trọng đó là quyết định xem chúng ta có bị phiền nhiễu bởi sự chế giễu bất công đó không?

Nói như vậy không phải là hoàn toàn không để ý đến những lời phê bình mà là không thèm để ý đến sự chế giễu bất công. Về điểm này, Elena phu nhân của Roosevelt có thái độ rất đáng được ca ngợi.

Bà Elena nói lời nhỏ bà rất hay xấu hổ, nhút nhát, rất sợ người khác nói bà thế nọ thế kia. Và vì thế bà phải cầu cứu mình. Rồi nhìn thẳng bà nói: "Không cần quan tâm người khác thế nào, chỉ cần trong lòng mình cho rằng mình đúng là được". Elena Roosevelt nói: Nhiều năm sau, được đến ở trong Nhà Trắng, lời khuyên bảo này vẫn là nguyên tắc sống của bà. Bà nói: "Cách duy nhất có thể tránh mọi sự chế giễu chính là chỉ cần làm những việc mà bạn cho là đúng - bởi vì dầu sao vẫn bị chế giễu. Làm cũng chết mà không làm cũng chết". Đây chính là tâm niệm của bà.

Ông Matthew Brace nay đã mất, nhưng khi còn làm giám đốc trong công ty quốc tế nước Mỹ số mười phố Wall đã có người hỏi ông liệu ông có nhạy cảm với vấn đề này. Lúc đó tôi rất muốn mọi người trong công ty cho rằng tôi là người hoàn thiện. Nếu như họ không nghĩ như vậy thì sẽ khiến tôi rất lo lắng. Chỉ cần có một ai đó oán thán tôi, tôi sẽ tìm cách lấy lòng anh ta. Nhưng những việc tôi làm để lấy lòng luôn khiến cho người bực tức. Sau đó, đôi khi tôi muốn lấy lòng của người này thì lại phải lo để tiếp tục lấy lòng vài người khác nữa. Cuối cùng tôi phát hiện thấy: Tôi càng muốn lấy lòng người khác để tránh bị chế giễu thì càng làm tăng thêm kẻ đối địch với mình. Do đó sau này tôi đã nói với mình: "Chỉ cần anh xuất chúng hơn người, anh nhất định sẽ bị để ý chế giễu, do vậy phải quen dần với nó ngay từ sớm mới tốt". Chính điều này có ích lớn đối với tôi. Từ đó về sau, tôi quyết định: Hãy phát huy mọi năng lực để làm việc và tôi đã cắt đi chiếc ô rách rưới để mặc cho sự chế giễu dốc xuống như chịu một cơn mưa làm ướt khắp người tôi chứ không phải nhỏ giọt lên cổ tôi.

Trong lần phát biểu với sinh viên trường đại học Prynne, ông Charles Swabur đã nói: Bài học quan trọng nhất mà ông học được là do một người Đức lớn tuổi đã dạy cho ông trong một nhà máy gang thép. Người đàn ông Đức đó đã tranh luận với các công nhân khác về vấn đề chiến tranh và đã bị những người kia đẩy xuống sông. "Khi ông ta đến phòng làm việc của tôi" - ông Swabur nói: "Toàn thân đầy bùn và nước. Tôi hỏi ông ta đã nói thế nào với những kẻ đã đẩy ông xuống sông. Ông ta đã trả lời: "Tôi chỉ mỉm cười".

Ông Swabur nói: Về sau tôi đã lấy lời nói của người Đức đó làm lời răn dạy dán trong phòng mình: "Hãy chỉ mỉm cười thôi".

Khi bạn trả lời thành kẻ chịu sự chế giễu bất công kia, thì lời cách ngôn đó đặc biệt có công dụng hữu hiệu. Khi người khác mắng bạn, bạn có thể mắng lại anh ta, nhưng đối với những người "chỉ mỉm cười đáp lại thôi" thì bạn có thể nói được gì đây?

Lincoln nếu như không biết cách phớt lờ những lời thoá mạ ông ta thì e rằng ông ta sớm không chịu nổi áp lực cuộc nội chiến mà suy sụp rồi. Cuốn sách làm thế nào xử lý khi bị chế giễu do ông viết đã trở thành một tác phẩm kinh điển trong văn học. Trong đại chiến thế giới lần thứ II, tướng quân Mack Arthur đã chép lại những lời đó treo lên tường sau bàn viết trong tổng bộ. M Rust cũng cho khắc những lời đó vào một cái khung rồi treo vào phòng đọc sách của mình. Nội dung những câu đó như sau: "Nếu như tôi chỉ đọc qua những dòng này thì không thể dùng nó để chống lại những sự tấn công đối với mình. Thế nên hãy đóng cửa hàng này lại, để làm và cũng làm hết khả năng của mình. Tôi quyết định sẽ hoàn thành toàn bộ công việc này. Nếu như kết quả chứng minh là tôi đúng, thì có tổn gấp mười lần sức lực để tự chứng minh là tôi đúng cũng vô dụng.

Khi chúng ta bị chế giễu một cách bất công thì chúng ta hãy nhớ một điều quy tắc sau: "Hãy làm với khả năng lớn nhất mà bạn có thể, sau đó hãy cắt chiếc ô rách nát của mình đi, để tránh sự giễu cợt như làn nước mưa nhỏ giọt sau cổ bạn".

27. Luôn tự kiểm điểm và tổng kết bản thân.

Mỗi một cá nhân phải biết luôn tự kiểm điểm và tổng kết bản thân, có sửa chữa được những sai lầm của mình thì mới không bị tiếp tục sa vào đám lầy cũ hay không bị vấp ngã lần nữa bởi cùng một hòn đá, và như thế, anh ta mới có thể thoát ra được cái vòng thất bại ma quái đó để đến bờ của thành công.

Một người đã phàn nàn với người thông minh rằng mình đã rất cố gắng song không đạt được thành công. "Ngày nào tôi cũng cắm đầu làm việc chẳng nghỉ ngơi một chút nào".

Người thông minh mỉm cười hỏi anh ta: "Thế anh tự kiểm điểm và tổng kết bản thân lúc nào?"

Cũng giống như thành công phần lớn có tác dụng bởi các yếu tố bên trong thì thất bại phần lớn là do khuyết điểm của bản thân mình gây nên, mỗi một cá nhân phải biết luôn tự kiểm điểm và tổng kết bản thân, có sửa chữa được những sai lầm của mình thì mới không bị tiếp tục sa vào đám lầy cũ, hay không bị vấp ngã lần nữa bởi cùng một hòn đá, và như thế anh ta mới có thể thoát khỏi các vòng thất bại ma quái đó đến với bờ bến thành công.

Cái gọi là "kiểm điểm" nghĩa là quay lại tự kiểm tra bản thân, xem xét lại lời nói và hành vi của mình, xem mình đã phạm vào những sai lầm gì, liệu còn có thể cải thiện được không.

Tại sao con người cần phải kiểm điểm? Nguyên nhân của nó gồm hai mặt: Thứ nhất là nguyên nhân chủ quan không ai "mười phen vten mười", con người luôn có sự thiếu hụt trong cá tính, sự thiếu hụt về trí tuệ, mà những người trẻ tuổi lại thiếu kinh nghiệm xã hội, bởi vậy có thể nói sai lầm sai, làm phật lòng người khác. Thứ hai là nguyên nhân khách quan. Trong cuộc sống hiện thực, rất nhiều người chỉ thích nói hay nói tốt, khi thấy bạn nói sai, làm sai hay làm mất lòng người khác thì cố tình không nói. Vì thế bạn càng phải thông qua sự tự kiểm điểm để xem xét các hành vi của mình.

Có người bất mãn với công việc của mình, anh ta nói với bạn. "Ôngg chủ tôi chẳng coi tôi ra gì, mấy hôm nữa tôi sẽ đập bàn trước mặt ông ta, sau đó sẽ từ chức". "Cậu có hoàn toàn hiểu về công ty thương mại đó không? Các bí quyết luôn bán quốc tế của họ, cậu có nắm chắc cả không?" Bạn anh ta lại - "Không".

"Quân tử báo thù mười năm chưa muộn. Tôi đề nghị cậu hãy nắm chắc toàn bộ các kĩ xảo làm ăn, các giấy tờ thương mại và tổ chức công ty, thậm chí ngay cách xử lý những trục trặc nhỏ của máy phô tô, cậu cũng phải biết, sau đó hãy xin từ chức" - Bạn anh ta nói - "Cậu dùng công ty của họ làm nơi học miễn phí, sau khi tất cả mọi thứ đều đã thông thạo, cậu bỏ nó mà đi như thế vừa trút được giận lại thu hoạch được bao nhiêu, đúng không?".

Anh ta nghe lời người bạn, từ đó lén ghi nhớ học hỏi mọi thứ, thậm chí sau khi tan tầm, còn ở lại phòng làm việc để nghiên cứu cách viết giấy tờ thương mại.

Một năm sau, người bạn đó tình cờ gặp lại anh ta. "Có lẽ cậu đã học được gần hết rồi, có thể chuẩn bị đi đập bàn thôi việc chưa?".

"Nhưng tôi phát hiện thấy nửa năm gần đây ông chủ đã nhìn tôi bằng con mắt khác, gần đây còn giao cho những công việc quan trọng lại còn thăng chức, tăng lương cho tôi, tôi đã trở thành người tâm phúc của công ty rồi!".

Điều này tôi đã dự đoán lâu rồi - Bạn anh ta cười nói - Mới đầu ông chủ của cậu không coi trọng cậu vì năng lực của cậu còn thiếu, lại không cố gắng học hỏi. Về sau cậu đã bỏ bao công sức, tiến bộ vượt bậc, đương nhiên khiến ông ta phải thay đổi cách nhìn với cậu".

Nguyên nhân thất bại của mỗi người rất đa dạng khi kiểm điểm bản thân bạn phải biết quan sát từ sự đa dạng đó.

(1) Bạn có kiêu ngạo tự mãn hay không?

Nếu càng cảm thấy con đường này quá quen thuộc thì càng dễ bị lạc đường. Trên đời này chẳng có ai thoả mãn với tài năng kiến thức của mình tự biết nên làm như thế nào, bởi vậy đã coi tất cả những thứ mình có là chuyện đương nhiên, thậm chí còn không thoả mãn.

Khi bạn cho rằng mình là người thông minh thì đó cũng là lúc bạn cần cảnh giác cao độ. Bạn cần nhớ rằng sự tự mãn nảy sinh trong lòng bạn có thể khiến bạn mãi mãi nói lời từ biệt với thành công của mình.

1. Một đồ đệ gặp sư phụ:

- Sư phụ, con học bắn tên đã đạt đến trình độ siêu việt hơn người ngay đến Hậu Nghệ sống lại cũng chẳng bằng con.

- Con bắn có chuẩn không?

- Đương nhiên là chuẩn. Con chim đang bay trên trời, thầy bảo con bắn vào mắt trái nó thì con không bao giờ bắn chệch sang mắt phải.

Đúng lúc đó có một con chim bay trước mặt.

- Hãy bắn vào mắt trái của nó - Sư phụ nói.

Đồ đệ giương cung lắp tên nhưng lại hạ xuống. "Không được! Bởi vì nó bay từ trái sang phải, mắt trái của nó không hướng về phía con, con không bắn được".

- lực kéo của tay con có mạnh không? - Sư phụ hỏi.

- Đương nhiên rồi. Loại cung Thất thạch con có thể kéo trong vài giờ không cần hạ xuống.

- Tốt lắm. Hãy bắn tên đi, càng nhanh càng tốt.

Đồ đệ vội bắn tên ra. Sư phụ vội lấy loại cung Lục Thạch của mình, bắn ngay lập tức theo, thế mà còn bay xa hơn tên của đồ đệ.

"Một chiếc cung tốt nên thường xuyên thả lỏng, ít khi căng, mới có thể giữ được độ đàn hồi, trở thành loại cung tốt" - Sư phụ nói - "Loại dây cung thường xuyên bị kéo căng ra thì không thể bắn tên mạnh được".

(2) Dũng cảm đối mặt với khó khăn

Cho dù công việc khó khăn thế nào chẳng nữa cũng cần cố gắng nghĩ cách giải quyết. Không được thoái thác qua loa, không được sợ rắc rối, không nên lãng phí thời gian vào những lo lắng vô ích, không nên tìm cách trốn tránh. Bạn nên nhớ rằng, triết lý về thành công là "trên đời này chẳng có việc gì khó".

Người thành công nói. "Tôi có kế hoạch cần thực hiện, tôi cần cố hết sức để hoàn thành nó".

Người thất bại nói: "Tôi không dám nghĩ đến, hãy cứ mặc nó ở đó tôi còn phải sống cho qua ngày đoạn tháng".

Ông Tĩnh Thực Tuế Nam là người sáng lập ra điện cơ Tam Dương của Nhật, nhà máy của ông được quản lý rất thành công.

Có một lần người làm vườn nói với Tĩnh Thực:

"Thưa ông, tôi thấy ông sự nghiệp ngày một thành công. Còn tôi như con ve trên cây, cả đời chỉ ở trên cành cây, thật chẳng có tương lai gì cả. Xin ông hãy dạy cho tôi biết một vài bí quyết để lập nghiệp".

Tĩnh Thực gật đầu nói:

"Được. Tôi thấy ông hợp với nghề làm vườn. Thế này vậy, cạnh công ty tôi có hai vạn mét đất hoang, chúng ta hãy hợp tác với nhau để trồng cây con. Một cây non giá bao nhiêu tiền?

- Bốn mươi đồng

Tĩnh Thực nói tiếp "Được". Mỗi mét dự định trồng hai cây, hai vạn mét đất là bốn vạn cây. Tổng giá cây non là một trăm sáu mươi vạn đồng. Ba năm sau mỗi cây bán được bao nhiêu tiền?

- Khoảng ba nghìn đồng.

Số một trăm sáu mươi vạn đồng tiền cây giống và tiền phân bón do tôi trả, ông phụ trách công việc trừ cỏ và bón phân. Ba năm sau, thì lợi nhuận mỗi người hưởng thụ một nửa.

Nghe đến đây, người làm vườn vội từ chối nói: "Ôi, tôi không dám làm ăn lớn thế đâu".

Cuối cùng, ông ta vẫn chỉ là người làm vườn của nhà Tĩnh Thực, hàng tháng nhận tiền công, và ông đã bỏ lỡ một cơ hội làm giàu hiếm có.

(3) Mục tiêu lựa chọn có thích hợp hay không?

Nếu như chúng ta không biết hiện tại nên đi theo hướng nào thì làm sao có thể hy vọng đạt được mục đích của mình.

Khi bắt đầu lập nghiệp, việc biết đặt từng mục tiêu xác định cho mỗi chặng đường là vô cùng quan trọng. Chẳng có những ý tưởng nào lớn đến mức không thể thực hiện được, cũng chẳng có mục tiêu nào nhỏ đến nỗi chẳng đáng được đặt ra. Chỉ có hành động theo mục tiêu xác định thì mới có hy vọng thành công.

Một vị tiến sĩ triết học khi đi dạo trên cánh đồng đã phát hiện thấy những cây mạ mới trồng trong ruộng nước được xếp hết sức ngay ngắn đều đặn, giống như dùng thước đo vậy.

Ông bèn hỏi một người nông dân đang làm ruộng làm thế nào để được như vậy.

Người nông dân đang vội cày, đầu không quay lại, bảo ông hãy lấy ít cây mạ cấy thử xem.

Vị tiến sĩ vội xắn ống quần, thích thú cấy hết chỗ mạ trên tay, kết quả là cấy lung tung hết không thể nhìn nổi.

Ông lại hỏi người nông dân lần nữa, người nông dân nói với ông, khi khom lưng cấy mạ thì mắt cũng chỉ quan sát một vật thôi.

Vị tiến sĩ làm theo lời ông, không ngờ những hàng mạ được cấy lần này lại uốn theo hình vòng cung.

Người nông dân hỏi ông:

Ông có chăm chú quan sát một vật không?

- Có. Tôi chăm chú nhìn con trâu đang ăn cỏ trên bờ, đó quả là một tiêu điểm lớn.

Con trâu vừa đi vừa gặm cỏ, và các hàng mạ ông cấy cũng sẽ di động theo, ông nghĩ xem cái hình vòng cung này do đâu mà có?

Vị tiến sĩ bỗng nhiên tỉnh ngộ. Lần này, ông đã chọn một cây to ở phía đằng xa.

(4) Có cố hết sức để khai thác tiềm lực hay không?

Bi kịch lớn nhất của một con người là trước khi chết phát hiện ra rằng dưới đất nhà mình có một kho vàng. Nếu như một người cả đời không biết được kho báu vô tận tiềm ẩn trong nhà mình, đó mới là sự bất hạnh lớn nhất. Nếu một hào và một triệu đồng bị vùi ở dưới đáy biển thì giá trị chẳng khác gì nhau. Trừ khi nào vớt nó lên và tiêu theo phương thức chung thì lúc đó mới có giá trị. Mỗi người đều có một mỏ dầu và một kho vàng phong phú. Chỉ khi nào bạn phát hiện được và sử dụng tiềm năng to lớn đó, thì giá trị của bạn mới được thể hiện rõ nhất.

Có một người ấn Độ cao tuổi đã phát hiện ra một mỏ dầu trên đất nhà mình. Sự phát hiện vĩ đại này đã khiến ông trở thành một phú ông giàu có chỉ trong vòng một đêm.

Sau khi phát tài, việc đầu tiên ông là mua cho mình một chiếc Cadillac sáng trọng. Người ấn

đô này còn mua một chiếc mũ dài kiểu Lincôn điều xì gà vừa thô vừa dài, ông ngâm trên miệng rất hợp với chiếc xe của ông. Ngày nào ông cũng lái xe đi dạo đền thị trấn nhỏ gần đó để được gặp mọi người cũng là để mọi người biết đến mình.

Điều thú vị là xe của ông xưa nay chưa hề đâm ai bị thương, và ông xưa nay cũng chưa bao giờ gặp tổn thất về thể xác và tiền của.

Nguyên nhân rất đơn giản: Đằng trước chiếc xe khí thể phi phạm đó có hai con ngựa kéo.

Thầy của anh ta nói rằng vì người ấn Độ cổ không biết cách mở khoá để khởi động xe, nên dù bên trong chiếc xe có sức mạnh của một trăm con ngựa chờ khởi động, song người ấn Độ vẫn phải dùng xe ngựa kéo cổ máy có bề ngoài là một chiếc xe ô tô.

(5) Có biết cùng hợp tác để thành công hay không?

Điều kiện để con người có thể thành công trong sự nghiệp nhân tố quan trọng nhất chính là lòng người. Trong sự nghiệp cần sự đóng góp kế sách và sức lực của mọi người, nếu mọi người đều nhất trí, ai cũng đồng tâm hiệp lực sức mạnh vững chắc thì thắng lợi cuối cùng chỉ là việc sớm muộn thôi, dù có ở trong cảnh khó khăn cũng có thể xuất hiện kỳ tích "mọi người đồng lòng thì có thể lay chuyển núi Thái Sơn".

Có ba vị hoà thượng gặp nhau trong một toà miếu đổ. Ngôi miếu này sao lại bị bỏ hoang như vậy- không biết ai đã đưa ra câu hỏi đó.

"Chắc là hoà thượng không thành tâm nên Bồ Tát không linh". Hoà thượng thứ nhất nói.

"Chắc là hoà thượng không chăm chỉ nên miếu không được tu sửa" Hoà thượng thứ hai nói.

"Chắc là hoà thượng bất kính nên khách thập phương không tới". Hoà thượng thứ ba nói.

Ba người tranh luận một lúc, sau đó quyết định ở lại miếu cố hết sức sửa chữa, xem ai là người thành công nhất.

Thế là hoà thượng thứ nhất tụng kinh lễ Phật, hoà thượng thứ hai quản lí các công việc trong miếu, hoà thượng thứ ba giảng kinh và hoá duyên (hoá duyên là đi xin của bố thí). Quả nhiên đèn nhang lại cháy lại, họ đã khôi phục lại cảnh quan của toà miếu cũ.

"Tất cả là do tôi lễ Phật thành tâm nên Bồ Tát hiển linh" - Hoà thượng thứ nhất nói.

"Tất cả là do tôi quản lí cần mẫn, nên công việc mới được chu toàn" - Hoà thượng thứ hai nói.

"Tất cả nhờ tôi khuyến cáo khắp nơi nên khách thập phương đến nhiều" - Hoà thượng thứ ba nói.

Ba người suốt ngày tranh luận không ngừng, sự nổi tiếng của ngôi miếu dần dần mất đi. Sau khi tranh luận mỗi người một ý, họ rốt cuộc đã có nhất trí.

Sự hoang phế của ngôi miếu này vốn không phải là do hoà thượng không thành tâm, cũng không phải do hoà thượng bất kính mà chính là vì các hoà thượng không thuận với nhau.

(6) Có dám phá bỏ khuôn mẫu hay không?

Nếu dũng cảm vào một vùng cấm nào đó, bạn sẽ thu được thành quả to lớn.

Tại một công ty làm ăn phát đạt, tổng giám đốc dặn dò các nhân viên: "Không ai được vào căn phòng không có biển số trên tầng tám" nhưng ông không giải thích vì sao. Các nhân viên đều nhớ như in lời căn dặn của tổng giám đốc.

Một tháng sau, công ty lại nhận thêm rất nhiều nhân viên, tổng giám đốc lại căn dặn những lời trên với các nhân viên mới.

"Tại sao?" - Lúc này có một thanh niên khẽ hỏi câu ngờ vực.

"Chẳng vì sao cả" - Tổng giám đốc trả lời một cách hết sức nghiêm túc.

Khi làm việc, người thanh niên vẫn suy nghĩ không ngừng về lời dặn dò của tổng giám đốc, mọi người đều khuyên anh ta hãy làm tốt công việc của mình, đừng lo nghĩ vớ vẩn, hãy nghe lời của tổng giám đốc. Nhưng người thanh niên vẫn cứ muốn vào xem căn phòng đó.

Anh khẽ gõ cửa, chẳng có động tĩnh gì liền đẩy khẽ cửa phòng chiếc cửa khép hờ đã mở ra, chỉ thấy bên trong có một cỗ bài, phía trên viết bằng mực đỏ - "Mang cỗ bài đến cho tổng giám đốc".

Lúc này, những người biết tin người thanh niên vào gian phòng đó đã bắt đầu lo lắng cho anh ta, khuyên anh ta hãy lập tức bỏ cỗ bài về chỗ cũ, mọi người sẽ giữ bí mật cho anh. Nhưng người thanh niên vẫn lên thẳng phòng giám đốc ở tầng thứ mười lăm.

Khi anh ta giao cỗ bài tận tay tổng giám đốc, tổng giám đốc đã tuyên bố một câu kinh người: "Bắt đầu từ bây giờ anh được chọn làm giám đốc kinh doanh".

"Có phải vì tôi đã mang cỗ bài tới không?"

"Đúng vậy, tôi đã đợi nửa năm rồi, tin tưởng rằng anh có thể đảm nhiệm được công việc này" Tổng giám đốc nói với anh đầy tin tưởng.

Quả nhiên người thanh niên đã quản lý công việc của bộ kinh doanh một cách thành công rực rỡ.

(7) Chú ý đề phòng cạm bẫy ở mọi nơi.

Lúc nguy hiểm nhất chính là lúc bạn vừa vượt qua cửa ải khó khăn. Vì lúc đó bạn sẽ trở nên quá đắc ý, quá lơ là, tưởng đó là chuyện tự nhiên.

Rất nhiều kẻ địch sẽ nhìn rõ về điểm này, sẽ tạo ra một "hư chiêu" tưởng như thực, chiêu đó chính là cả một cú đòn chí mạng.

Trong cuộc đời chúng ta, do quá đắc ý mà đánh mất chính mình là mở đầu của sự thất bại, cho dù bạn có chắc chắn đến đâu chẳng nữa, dù vấn đề bạn gặp là quen thuộc đến đâu chẳng nữa, thuộc về sở trường của bạn. Bởi vì có rất nhiều những nhân tố không được xác định.

Lớp huấn luyện chiến đấu Tùng Lâm sắp sửa kết thúc, các học viên đều hăng hái hoa chân múa tay, chuẩn bị nghênh đón buổi diễn tập đánh trận thử thách cuối cùng.

"Các em có cho rằng mình đã đủ kinh nghiệm chưa?" Sĩ quan nói - "Tôi lo rằng có nhiều người sẽ sa vào hố bẫy do tôi đặt".

"Ngài sĩ quan thật hay nói đùa. Chúng tôi cũng đã từng tự đào hố, che cành trúc, rải đất lên trên có thể nói kinh nghiệm rất lão luyện. Bất kể hố bẫy khôn khéo đến đâu chẳng nữa, chúng tôi nhìn một cái là phát hiện ra ngay" - Một học viên nói.

"Hãy chờ xem" - Vị sĩ quan cười - Hố bẫy của tôi không cần đào sâu nhưng đảm bảo các cậu sẽ bị sa xuống. Hơn nữa dù có bò lên vẫn cứ ỳ một chỗ.

Buổi diễn tập kết thúc.

Khi đến địa điểm tập hợp cuối cùng, mọi người đều bịt mũi. Bởi vì rất nhiều người bị rơi xuống hố bẫy, trong hố chứa toàn phân.

"Thầy giáo thật là ác độc" - Các học viên trông tỏ ra thất vọng - Hoá ra ông ấy đào hai cái hố gần kề nhau, chúng ta nhảy qua được một cái, trong lòng đang rất vui mừng thì lại sa vào cái hố sau.

Từ các câu chuyện ví dụ trên đây, bạn có thể kết hợp với tình hình thực tế của mình để kiểm điểm lại bản thân, hy vọng rằng bạn sẽ có một cuộc đời thật huy hoàng.

28. Cẩn thận kéo sa vào cạm bẫy Tham lam.

Có một số người vì tham lam muốn đạt được thật nhiều thứ, kết quả là ngay đến cả những thứ có trong hiện tại cũng đánh mất.

Lòng tham và chí tiến thủ dù có sự khác biệt về bản chất nhưng nó đều được thể hiện là sự không thoả mãn với hiện thực, luôn mưu cầu có được những thứ cao nhất, tốt nhất. Do vậy, có người coi lòng tham là chí tiến, hay coi chí tiến thủ là danh nghĩa của lòng tham, kết quả là đã bị sa vào cạm bẫy của sự tham lam mà không thể thoát ra được.

Theo lời một người rất có kinh nghiệm sẵn khi nói: Ông có một kinh nghiệm bẫy khỉ hữu hiệu đã được thử nghiệm rất nhiều lần, đó là ông đặt một ống tre tòng tòng, một đầu ống để một quả trứng gà, con khỉ có thể nhìn thấy trứng từ trong ống tre, liền thò tay từ trong ống tre để bắt lấy, khi tay đã cầm chắc quả trứng thì không thể co lại được, nhưng khỉ lại tiếc không nỡ vứt đi, kết quả là khoanh tay chịu trói, rõ ràng nó còn ngu xuẩn hơn những con cá tham mồi bởi khi cá phát hiện đã nuốt lưỡi câu thì còn muốn thả nó ra, còn khỉ lại tiếc nuốt không muốn vứt đi quả trứng gà là thứ đã hại mình.

Một hôm, có một con cáo đến phía trước vườn nho nhìn những quả nho chín mọng mà thèm chảy nước dãi. Nhưng phía ngoài có hàng rào thép không thể vào trong được. Thế là cáo quyết tâm tuyệt thực ba ngày, sau khi giảm béo, cuối cùng đã chui được vào trong vườn để ăn nho. Khi đã thoả mãn no nê, muốn chui khỏi vườn nho, nó phát hiện ra rằng mình ăn quá no, không thể chui ra hàng rào được. Chẳng có cách gì khác, nó lại phải nhịn đói vài ngày mới có thể chui ra được.

Câu chuyện về cáo và khỉ rất giống như cuộc đời của con người, cuộc đời là một quá trình đến tự nhiên và cũng rất tự nhiên, nếu tích cực tiến lên thì đáng được khen ngợi, nếu quá ư tham lam chỉ làm tăng nhanh quá trình "đi rất tự nhiên" đó.

Ngay từ năm 1925, ông Mike nhà khoa học người Mỹ đã làm thí nghiệm về chuột mà trước đây chưa có ai làm nổi, ông chọn những con chuột con vừa cai sữa chia làm hai loại nuôi: Nhóm thứ nhất được hưởng "đãi ngộ tối huệ quốc", cả ngày đều cho chúng ăn no những thứ ăn đầy đủ chất. Nhóm thứ hai chịu sự "đãi ngộ kì thị" (phân biệt đối xử), chỉ cho ăn số đồ ăn tương đương sáu mươi phần trăm của nhóm thứ nhất và chúng lúc nào cũng đói. Và kết quả vượt qua khỏi dự đoán của mọi người. Chuột nhóm thứ nhất chẳng sống được bao lâu đã lần lượt chết hết. Chuột nhóm thứ hai thì tuổi thọ dồi dào, sống đến trăm tuổi rồi chết già tại nhà, da trơn lông mượt hành động nhanh nhẹn. Điều đặc biệt hơn nữa đó là khả năng miễn dịch và khả năng quan hệ giới tính của những con chuột này hoàn toàn cao hơn so với những con chuột được ăn uống no nê.

Về sau, các nhà khoa học cũng làm nhiều ví dụ theo đó, mở rộng phạm vi thí nghiệm đến các loài sinh vật như vi khuẩn, ruồi, cá... và cũng có những phát hiện làm kinh người như vậy.

Thông qua sự nỗ lực không ngừng, các nhà khoa học đã rút ra kết luận cho rằng: Năng lượng tiêu hao trong cuộc đời động vật có một hạn ngạch nhất định, nếu hạn ngạch đó bị dùng hết thì có nghĩa là sinh mệnh chẳng tồn tại được bao lâu, nếu ăn quá nhiều thì hạn ngạch đó sẽ hết sớm. Nếu ăn ít thì còn có thể kéo dài cuộc sống.

Những người có lòng tham luôn mong muốn mình sẽ được rất nhiều, họ không biết thoả mãn, kết quả là số phận lại khiến họ bị mất tất cả, lòng tham thì luôn luôn bốn cột con người.

Một dòng suối nhỏ men theo một khe núi hẹp thảnh thót từng giọt chảy xuống không biết đã bao năm rồi thế mà trên lớp nhám thạch bị bào mòn kia lại xuất hiện một cái hồ nông miệng to bằng quả trứng gà, bên trong chứa đầy cát bằng vàng lấp lánh, chẳng bao giờ đầy lên nhưng cũng chẳng vơi đi.

Một hôm có một người tiểu phu đến uống nước bỗng phát hiện trong làn nước suối mát lạnh ánh lên sắc cát vàng. Sau khi vui mừng kinh ngạc, ông ta lấy số cát vàng lên một cách vô cùng

cẩn thận. Từ đó, ông lão không phải vất vả kiếm sống nữa, sống qua đêm bữa nửa tháng, lại đến lấy vàng cát, đương nhiên cuộc đời ông giàu có rất nhanh.

Tuy ông lão giữ kín như bưng chuyện này nhưng con trai ông lén bám theo và đã phát hiện bí mật của cha, cậu oán cha không nên vì thế mà thoả mãn, nếu không thì đã giàu to rồi.

Con trai đề nghị với ông rằng mở rộng khe núi, đào thêm trong khe suối, biết đâu sẽ có thêm bao nhiêu vàng cát nữa lộ ra. Người cha nghĩ một lúc thấy mình đúng là "khôn ba năm dại một giờ", tại sao mình không nghĩ ra điều này.

Đã nói là làm, hai cha con cặm cuì, lạch cạch, đục cái khe đá đó rộng ra, con suối rộng hơn trước nhiều lần, và họ lại đào cái hố đó to ra, sâu thêm. hai cha con nghĩ hôm nay có thể lấy được bao nhiêu vàng cát, sung sướng uống một hơi hết cả bình Lão Bách Can rồi say bên đồng bùn.

Hai cha con ngày nào cũng đến xem, nhưng đều thất vọng trở về, vàng cát từ đó chẳng những không nhiều lên mà ngược lại, mất sạch chẳng sót hạt nào. Hai cha con nghĩ mãi không ra: Vàng cát đã mất đi đâu?

Kết quả của đầu óc thông minh của hai cha con "óc chí tiến thủ" đó lại chỉ là công dã tràng. Thực ra "chí tiến thủ" chân chính là cái dựa vào sự cần cù nỗ lực phấn đấu để có được thành quả lao động. Nhu cầu cao mà không muốn bỏ ra sức lực chính là sự tham lam. Chí tiến thủ không khiến cho con người hoá cả mắt, trở nên ngu xuẩn thất thường.

Trong một lần đi dạo, chó của nhà phú ông chạy mất, ông liền đăng thông báo trên truyền hình. Tôi bị mất chó, ai đem trả lại sẽ được hậu tạ một vạn đồng.

Có một người ăn mày trong khi ngủ gật trên chiếc ghế công viên đã tìm thấy con chó. Sáng hôm sau ông ta chuẩn bị mang chó đi lững thững, nhưng lại thấy tiền thưởng đã tăng lên ba vạn đồng. Người ăn mày liền quay về căn nhà hẩm tòi tàn của mình, buộc con chó vào chỗ cũ ở đó.

Mấy ngày tiếp sau đó, người ăn mày luôn đứng bên cạnh theo dõi cáo thị. Khi số tiền thưởng tăng đến mức nhân dân toàn thành phố đều kinh ngạc thì người ăn mày mới trở về căn nhà hẩm.

Nhưng con chó đó đã chết rồi. Vì những thứ con chó được ăn ở nhà phú ông đều là sữa bò tươi và thịt bò quay nên những thứ mà người ăn mày tìm được trong thùng rác thì nó không nuốt nổi.

Ai cũng hi vọng rằng cuộc đời mình trở nên tốt đẹp hơn, nhưng người ăn mày đó không nên sa vào khát vọng quá cao cấp đó đâu phải là chí tiến thủ. Những kẻ tham lam nhất định sẽ thất bại như vậy.

29. Hoa giải những căng thẳng một cách thành công.

Sự căng thẳng luôn làm con người mất đi vẻ tự nhiên. Cách tốt nhất để hoá giải nhưng căng thẳng đó chính là hãy vứt bỏ lòng chuộng hư vinh, hãy nhìn danh lợi và thể hiện bình thường đi một chút.

Đối với những người thần công mà nói, việc thoát khỏi những áp lực để có được sự thanh thoi là vô cùng quan trọng. Vì vậy, chúng ta mới cần phải tìm tòi các nghệ thuật giúp bản thân thoải mái. Trong trạng thái thanh thoi đó tinh thần và thể xác đều được giải thoát khỏi những yêu cầu mang tính ý thức trở nên không còn căng thẳng. Tuy nhiên nói thì dễ làm mới khó. Rất nhiều người đã tuyệt vọng than rằng mình không thể thoải mái được (hay là "không thể giải thoát"). Cuộc đời bất ổn của họ cứ trôi qua như chiếc đồng hồ báo thức đã lên dây cót. Một trong những nguyên nhân của nó chính là đầu óc của họ chưa bao giờ được yên tĩnh, thứ hai là họ không có đầy đủ ý thức bản thân để xác định một cách chuẩn xác những thời khắc bắt đầu căng thẳng ban ngày. Đây chính là nguyên nhân tại sao sự suy nghĩ và sự thanh thoi tuy không cùng một đề tài nhưng lại rất dễ được tụ hội cùng nhau.

Các sách báo nói về bí quyết để được tụ hội cùng nhau có một số rất tốt, nhưng hiệu quả của nó có hạn, bởi vì chúng luôn nghiêng về việc tách riêng sự thanh thoi và cuộc sống thường ngày. Họ luôn bắt những người luyện tập phải vào một căn phòng yên tĩnh, nằm xuống để đạt được mức vô cùng thoải mái. Sự phiền phức của cách làm này đó là, dù các trình tự đó rất tốt, song sau năm phút bạn sẽ phải quay đầu lại với thế giới bên ngoài, lại chịu sự căng thẳng như lúc trước. Sự thoải mái chỉ khi nào có thể tiến hành đồng bộ với một ý thức bản thân mạnh mẽ thì mới thật sự có giá trị. Như vậy, bạn sau khi một ngày kết thúc thì sẽ cảm thấy thoải mái, vui vẻ. Khi bạn có thể cảm nhận được cảm giác cơ thể mệt mỏi hay nhịp hô hấp bị thay đổi, đều tan biến làm cho mình được trở về với trạng thái tự nhiên vui vẻ vô tư, không có áp lực.

Do có ý thức với bản thân mình, bạn có thể sẽ hiểu được rằng sự nảy sinh những căng thẳng chính là một phương pháp để thúc đẩy cơ thể hoạt động. Sự căng thẳng vốn rất tự nhiên, song nên gạt bỏ đi những hoạt động năng lượng đằng sau nó thì bản thân mới được thoải mái.

Cách giải quyết chính là khi áp lực xuất hiện thì lập tức tiêu trừ nó. Khi bạn cảm thấy cơ thể tự chuẩn bị hành động này không cần thiết như vậy bạn có thể giữ được sự tự do, giải trừ những căng thẳng. Quá trình này khi bắt đầu có ý thức, nhưng nó sẽ biến thành một nửa vô thức rất nhanh quá trình tập luyện phải liên tục thì khi mới bắt đầu cơ thể bạn sẽ thu được tín hiệu không cần thiết căng thẳng, sự thoải mái sẽ càng trở thành trạng thái quen thuộc.

Sau đây, chúng ta sẽ học một số phương pháp để hoá giải những căng thẳng.

1. Hãy chọn một căn phòng yên tĩnh và quãng thời gian mà không bị người khác làm phiền.
2. Hãy nói lỏng y phục, cà vạt, nằm xuống mặt đất.
3. Làm căng chân phải và phần mắt cá chân bên phải của bạn, xoay các ngón chân, bạn thấy sao? Nắm chặt cơ bắp rồi lại thả lỏng cứ thế lặp đi lặp lại vài lần, hãy chú ý những cảm giác khác nhau khi nắm chặt và thả lỏng, hãy nhớ kỹ những điều đó.
4. Cũng làm lần lượt như vậy với chân trái và mắt cá chân trái.
5. Hãy nắm chặt cơ bắp ở cẳng chân, bên phải trước, bên trái sau, cứ nắm chặt và thả lỏng vài lần, chú ý hai loại cảm giác trạng thái không giống nhau, hãy ghi nhớ những điều đó.
6. Tiếp theo là đối với bắp thịt ở đùi cũng tiến hành tập lần lượt như vậy, chú ý sự căng của đùi có ảnh hưởng như thế nào đến đầu gối và các khớp gối.
7. Chuyển động phần hông và phần hậu môn (đây là nơi dễ phát sinh ra những căng thẳng không cần thiết), một lần nữa phải chú ý các cảm giác trạng thái căng thẳng và thả lỏng khác

nhau.

8. Lần lượt tập luyện bấp thịt phần bụng, phần ngực, phần lưng và phần vai.

9. Luyện tập phần hai bên thái dương, cánh tay trước và sau. Sau đó tiếp tục chuyển đến phần gáy, cằm, khuôn mặt, trán và da đầu.

Có thể bạn sẽ phát hiện thấy dù có nỗ lực thế nào chẳng nữa có một số cơ bắp không thể thả lỏng. Đừng nhụt chí, hãy kiên trì vì bạn không thể bỏ đi toàn bộ thói quen bao năm chỉ trong vòng năm phút. Đừng có quá để tâm đến nó, nếu không chỉ cần tập luyện cơ bắp trong vòng mấy phút cho tới khi chúng dần dần chịu sự điều khiển của bạn. Vận động là rất có ích. Nếu như phần cằm không được thả lỏng thì bạn hãy thử xoay vài lần trước khi thả lỏng. Nếu như tay không được buông lỏng. Nếu như tay không được buông lỏng hãy co duỗi vài lần các ngón tay. Nếu như là cánh tay thì hãy chống mạnh xuống đất sau đó thả lỏng. Nếu như là phần bụng thì hãy nằm ngửa sau đó đứng dậy từ một đến hai lần (không nên làm quá nhiều trừ phi bạn cảm thấy thích hợp, bởi vì cơ bắp ở bụng rất dễ tổn thương do xoay người). Còn nếu như hai đùi không được buông lỏng, hãy ra khỏi nhà đạp xe đi dạo.

Kiểu tập luyện trên có thể được bổ sung qua các động tác tương tự khi hoàn thành công việc. Hãy chú ý cảm giác khi bạn uể oải ngồi bên cạnh bàn làm việc thì phải chịu căng cơ bắp một số bộ phận để giữ nguyên tư thế, hãy chú ý khi bạn ngồi trên ghế, giờ hai đùi lên thì sự cân bằng của cơ thể đã bị đảo lộn như thế nào; hãy chú ý bạn làm các hoạt động đơn giản như leo cầu thang, mở ngăn kéo, thu dọn đồ đạc thì có những căng thẳng được tạo ra như thế nào, để ý xem bạn chau mày như thế nào? Thử để ý khi bạn làm những công việc cực kì đơn giản (như rửa bát, mặc quần áo, ăn cơm...) thì bạn phải uống phí sức lực để tăng cơ bắp như thế nào, bạn cắn chặt răng như thế nào? Hãy thường xuyên hưởng thụ bản thân mình, hưởng thụ niềm sung sướng của bản thân ở trạng thái không hề căng thẳng, hoàn toàn thư thả và yên tĩnh một cách tự nhiên. Hãy nghĩ xem trong lòng bạn thấy tuyệt vời biết bao khi bạn di chuyển, kéo lên và đuối theo không ngừng một vật trong trạng thái tinh thần không hề căng thẳng. Khi đứng trước tấm gương, có độ dài đúng tiêu chuẩn trong phòng ngủ, quan sát chính mình từ nhiều góc độ khác nhau, xem xem sự căng thẳng ảnh hưởng đến tư thế của bạn như thế nào.

Một bộ phận khác trong tập luyện thư giãn chính là làm cho đầu óc bình tĩnh, từ đó mới khai thác được tiềm lực to lớn của trí tưởng tượng sáng tạo. Hãy chọn một căn phòng và một khoảng thời gian yên tĩnh mà bạn ít có khả năng bị quấy rầy. Hãy nằm yên trên một mặt nền cứng hay mềm tùy theo ý bạn, khép đôi mắt lại, lướt qua toàn thân bằng cảm giác, thả lỏng từng cơ bắp bị căng thẳng. Tưởng tượng đến cảnh trí mà rất quen thuộc, hay là vườn hoa của bạn, hay phía trước căn phòng bạn ở. Hãy chọn một cảnh trí khiến bạn rất vui vẻ và có một liên tưởng sung sướng. Nếu như không thể tưởng tượng một cách rõ ràng, thì cũng đừng buồn, dù bạn nghĩ đến cái gì cũng được, sức tưởng tượng, hãy quan sát nó thật kỹ, hãy tìm tòi từng nét tinh tế của nó, nếu bạn thử tưởng tượng là vườn hoa, hãy tìm ra những vị trí xác định của nhóm hoa, bụi hoa hồng và cây táo, hãy nhìn màu sắc và hình dáng của chúng, hãy cố gắng có được tất cả những điều đó một cách chuẩn xác, còn nếu như hình ảnh không được rõ ràng hay tưởng tượng lần lượt mất đi thì cũng đừng buồn.

Bây giờ thả trí tưởng tượng (làm cho chúng tan biến), hãy thay nó bằng một cảnh tượng trong ảo tưởng. Hãy chọn một bãi biển, gió yên sóng lặng, mặt nước có từng gợn sóng nhẹ long lanh dưới ánh mặt trời chiếu rọi, bãi cát phẳng lặng như gương. Hay là chọn một con sông, mặt sông luôn bao phủ bởi rừng cây rậm rạp um tùm, bóng cây phản chiếu xuống mặt nước loang lổ. Hay là chọn một cảnh tượng hoàn toàn khác nhau nhưng luôn toát lên sự yên tĩnh, hài hoà khiến cho bạn vui tươi thanh thản. Cùng với cảnh vật ngày một rõ ràng thêm, hãy tưởng tượng bản thân mình mỗi lúc một mềm mại, càng ngày càng mềm mại. Cho đến khi bạn lững lờ trôi khỏi nơi mình đang nằm, trôi đến nơi cảnh quan yên tĩnh trong tưởng tượng, hãy để nó bao bọc lấy bạn. Bạn đã đặt mình vào trong đó, cùng nó hoà hợp thành một thể. Tiếp tục cảm nhận mối liên hệ giữa bản thân và nó, tia nắng mặt trời ấm áp vuốt ve khuôn mặt bạn, làn nước mát lạnh, làn gió dịu dàng, từng hạt cát mềm mại, những lá cây xanh mượt lướt nhẹ qua tay bạn.

Bạn đã hoá thành một phần của cảnh tượng, một phần của sự yên tĩnh. Chẳng có nơi nào cần đi, chẳng có việc gì cần làm, chẳng có nhu cầu thoả mãn, không có áp lực, không có giới hạn chỉ có sự yên tĩnh ở xung quanh, sự hài hoà trong nội tâm.

Bạn có thể tuỳ ý lựa chọn khoảng thời gian nán lại trong trạng thái này, sau đó dần dần để bản thân được trở về nơi đang nằm hay chiếc giường nằm, để cho những cảnh tượng trước mắt dần dần biến mất. Bạn cũng không nên trở về hiện thực một cách quá đường đột. Hãy nằm thêm một chút, quan sát chỗ trống còn lại khi cảnh tượng biến đi, bầu trời xanh ngắt quang đãng, tầng mây trắng tĩnh lặng như nước, sau đó hãy tiến hành thật tốt những chuẩn bị tư tưởng, mở đôi mắt ra, trở về hiện thực.

Khi tập luyện hoàn tất, không nên vội nhảy phắt dậy, lập tức lao vào trạng thái đối mặt với sự khẩn cấp, hãy đem sự yên tĩnh vào hành động và tư tưởng của bạn. Hoạt động một cách chậm chạp để cho mỗi động tác trước ăn khớp với động tác sau, để cho giữa chúng nảy sinh sự hài hoà, để cho bản thân được hoạt động như là một bộ phận chỉnh thể đồng bộ chứ không phải tả tơi tan tành. Hãy giữ cho đầu óc luôn bình tĩnh và thoải mái, hãy để sự thư giãn được lan rộng tới từng việc mà bạn phải làm. Nếu như bạn đầu việc này chưa có khả năng, đừng lo nghĩ, đừng tự trách mình, nhưng cũng đừng quá gắng sức. Kết quả của việc cố hết sức luôn là làm hỏng hết mọi việc. Bạn đừng bỏ dỡ, hãy kiên trì tập luyện, cho dù tinh thần và thể xác bạn chỉ duy trì ở trạng thái yên tĩnh trong vài phút au khi khôi phục cuộc sống bình thường hàng ngày cũng vẫn là tiến bộ lớn, bởi vì nó đã chứng minh là bạn có đủ khả năng để tiến vào trạng thái yên tĩnh. Cùng với việc tập luyện hàng ngày càng thấu đáo hơn, chúng có thể tan thành một phần của chính bạn.

Hãy nhớ kỹ rằng nếu luôn luôn căng thẳng thì không thể nâng cao hiệu quả, chỉ có sự thoải mái tự nhiên mới có thể thật sự đạt tới thành công.

30. Nên học cách thay đổi suy nghĩ.

Khi phải xử lý rất nhiều việc, chỉ cần chúng ta thay đổi một số góc độ, dù là góc độ rất nhỏ có thể sẽ đạt được những kết quả hoàn toàn khác nhau.

Rất nhiều người không dám sáng tạo hoặc là không muốn sáng tạo là bởi vì các tiêu chuẩn phán đoán về giá trị cái "được và mất, đúng và sai, an toàn và mạo hiểm" trong đầu óc họ đã cố định chính điều này đã khiến họ không thể nghĩ vấn đề một cách khác đi.

Lấy một ví dụ như: Nếu có người có một trăm phần trăm cơ hội giành được tám mươi đồng tiền, mà người khác có tám mươi lăm phần trăm cơ hội giành được một trăm đồng còn mười lăm phần trăm cơ hội không giành được gì cả. Vào lúc này mọi người đều sẽ chọn cái sau, đánh được một chút, biết đâu chẳng mất gì cả.

Ví dụ trên đã cho chúng ta thấy, sở dĩ bình thường chúng ta không thể sáng tạo hay không dám sáng tạo luôn, bởi vì chúng ta xuất phát từ tư duy quán tính, hơn nữa lại mỗi lo chồng chất, sợ trước sợ sau. Nếu như cùng một vấn đề chúng ta suy nghĩ theo cách khác thì sẽ phát hiện rất nhiều cơ hội mới thành công mới.

Thực ra, phần lớn các cách giải quyết sáng tạo có được là do nghĩ vấn đề một cách khác đi, khi gặp cùng sự việc, giải quyết vấn đề từ những mặt hoàn toàn trái ngược, thậm chí cả những phát minh khoa học đỉnh cao cũng như vậy. Do đó Anhxtanh đã nói: "Nhìn một vấn đề cũ ở một góc độ mới là sức tưởng tượng cần sáng tạo, nó đã hoàn thiện sự tiến bộ chân chính của khoa học".

Nhà hoá học nổi tiếng Roby Thotman đã phát hiện ra các phân tử đường kèm li tử, đổ với li tử tan vào cơ thể người rất quan trọng. Ông đã nghĩ ra rất nhiều cách để chứng minh song đều không thành công. Mãi cho đến một hôm, ông bỗng nghĩ đến việc không xem xét vấn đề này ở quan điểm hoá học vô cơ mà là từ quan điểm hoá học hữu cơ thì rất cuộc lại đạt được thành công.

Đương nhiên, một người bình thường có những mưu cầu của cải và mộng tưởng trong cuộc sống bình thường thì những thành quả đạt được do cách xem xét những vấn đề một cách khác đi, cũng chẳng kém gì những phát hiện mới của các nhà khoa học.

Mack là một cán bộ cao cấp của một công ty lớn, ông đang đối mặt với hoàn cảnh "tiến thoái lưỡng nan". Một mặt, ông rất thích công việc của mình và cũng rất thích khoản tiền lương cao có được do làm việc - vị trí của ông khiến mức lương của ông có một đặc điểm là chỉ tăng chứ không hề giảm. Nhưng mặt khác ông lại rất ghét ông chủ của mình, qua nhiều năm chịu đựng gần đây ông đã rơi vào một tình cảnh mà không thể chịu được nữa. Sau khi suy nghĩ thận trọng, ông quyết định đến công ty Lietou lại đi tìm chức vị chủ quản cao cấp ở một công ty khác. Công ty Lietou nói với ông, với điều kiện của ông thì tìm một chức vị tương đương như vậy không phải khó khăn.

Về đến nhà, Mack đem chuyện này nói với vợ. Vợ ông là một giáo viên, hôm đó bà vừa dạy học sinh phải giới hạn lại vấn đề như thế nào, nghĩa là hãy suy nghĩ vấn đề bạn đang đối mặt bằng một cách khác lật ngược hoàn toàn vấn đề đang đối mặt bằng cách khác, lật ngược hoàn toàn vấn đề đang phải đối mặt để xem xét, không chỉ khác với góc độ nhìn vấn đề của mọi người khác. Bà đã kể lại cho ông Mack nghe nội dung bài giảng trên lớp mình nó đã gợi mở cho ông Mack một ý tưởng sáng tạo đã xuất hiện trong đầu ông.

Ngày hôm sau, ông lại đến công ty, lần này ông nhờ công ty tìm giúp việc cho ông chủ của ông. Chẳng bao lâu, ông chủ của ông nhận được điện thoại của công ty Lietou gọi đến, mời ông đến nhận chức cao hơn ở một công ty khác. Dù ông hoàn toàn không biết rằng đây là kết quả nỗ lực giữa cấp dưới của ông và công ty nhưng đúng lúc ông chủ rất chán ngán với công việc hiện tại của mình chẳng cần suy nghĩ lâu ông đã nhận công việc mới này.

Điều kì diệu nhất trong câu chuyện này chính là chỗ ông chủ đã nhận công việc mới, kết quả

là vị trí hiện tại lại trống rỗng. Mack liền đến xin vị trí này, và thế là ông đã ngồi lên vị trí của ông chủ ngày trước.

Đây là câu chuyện có thật. Trong câu chuyện này, chủ ý chính là tìm một công việc mới cho mình, để tránh một ông chủ mà mình chán ghét. Nhưng vợ của ông đã dạy ông nghĩ vấn đề một cách khác đi, đó là không những tìm được một công việc ưa thích mà còn thoát khỏi ông chủ mình cảm thấy khó chịu. Thậm chí còn thăng chức ngoài ý muốn.

Khi nghiên cứu về hệ thống an toàn của ô tô làm thế nào bảo vệ được hành khách không bị thương tổn khi đâm xe, cuối cùng các chuyên gia cũng đạt được thành công nhờ giải quyết chính là: khi ô tô bị va chạm mạnh, làm thế nào để phòng ngừa cho các hành khách không bị di chuyển và bị thương ở trong xe vì những thương tổn đó có thể gây chết người. Sau nhiều thí nghiệm và đều thất bại, họ đã nghĩ ra một cách giải quyết sáng tạo là không tiếp tục nghĩ nên làm thế nào để trói chặt hành khách trên xe, mà là nghĩ xem nên thiết kế bên trong của chiếc xe như thế nào để cho con người có thể giảm được nhiều nhất những thương tổn khi tai nạn xảy ra. Kết quả là họ không những giải quyết vấn đề một cách thành công mà còn sáng tạo ra một thiết kế xe hơi kiểu mới.

Thực ra chúng ta luôn có thể huấn luyện bản thân nghĩ vấn đề theo cách khác trong cuộc sống thường nhật. Ví như một bà mẹ trẻ muốn sửa một chiếc giường mới mua về cho đứa trẻ, làm cho nó có thể gắn liền với chiếc giường lớn của mình. Làm như thế có thể giảm bớt những lo lắng và phiền phức trong buổi đêm. Kết quả là bà đã gặp phải rắc rối khi muốn tháo bỏ thanh bảo vệ của chiếc giường để giữ lại khung bảo vệ có thể kéo lên hạ xuống và tháo bỏ cái khung cố định kia, nhưng chiếc khung cố định lại có tác dụng nâng đỡ chiếc giường, một khi tháo bỏ xuống thì chiếc giường cũng sẽ mất luôn. Sự việc này chỉ gác lại đó, cho đến một hôm khi đứng ở phía khác của chiếc giường bà bỗng phát hiện thấy vì giường lớn và giường nhỏ gắn liền với nhau nên không có khung di động cũng chẳng sao. Vì trong thiết kế chiếc khung bảo vệ này không có tác dụng nâng đỡ, sau khi tháo nó ra, chiếc giường nhỏ vẫn chắc chắn như cũ, vấn đề này thế là đã được giải quyết. Nếu như bà không thay đổi vị trí quan sát thì không thể trông thấy điều này và luôn phải phiền não.

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta cũng hay gặp phải rắc rối do chỉ nhìn sự việc một cách phiến diện. Nếu như có thể nhìn sự việc linh hoạt hơn, nghĩa là hướng vấn đề theo một hướng khác thì sự việc sẽ thay đổi, trở nên đơn giản hơn. Hãy nhớ, bất kỳ ý tưởng nào chỉ cần xoay theo một góc độ khác thì sẽ nảy sinh một sáng tạo mới hơn.

31. Lối tư duy trái lệ thường cũng có tác dụng tốt

Tư duy trái lệ thường còn gọi là tư duy ngược, chính là sự phá bỏ cách tư duy truyền thống, là cách lật ngược vấn đề xem xét nhằm đạt được mục đích cuối cùng tìm ra cái mới. Vì vậy, chúng ta có thể gọi đùa những người thiên hướng tư duy ngược chiều này là "phái phản động".

Tác dụng của việc xem xét vấn đề từ chiều hướng ngược nhau hoặc lật lại vấn đề trong hoạt động sáng tạo nhiều khi dẫn đến cơ hội ngoài sức tưởng tượng của ta, rất dễ nảy sinh những phát hiện hoặc phát minh mới. Năm 1822, Ô-xtét đã phát hiện ra hiệu ứng từ của dòng điện. Nhà vật lí người Anh Faraday thích thú lặp lại thí nghiệm của Ô-xtét. Trong quá trình thí nghiệm, chỉ cần cho dòng điện chạy qua thì kim nam châm ở vị trí ngang gần dây dẫn lập tức chuyển động. Thấy hiện tượng như vậy, Faraday liền nảy sinh ra một phán đoán ngược lại là "Liệu nam châm có thể nảy sinh ra dòng điện không?". Qua nhiều thí nghiệm Faraday vẫn không thu được kết quả như mong muốn. Mãi đến năm 1831, trong một ống rỗng ngoài quấn dây điện thì điều kì lạ đã xảy ra: Kim đo dòng điện được nối với cuộn dây đã dịch chuyển. Khi nam châm ngừng lại thì kim chỉ về số 0. "Hoá ra dòng điện cảm ứng có quan hệ với hoạt động của nam châm".

Chính lối tư duy ngược dẫn đến thí nghiệm này và thí nghiệm này đã mang lại cho Faraday cơ may phát minh ra thiết bị phát điện đầu tiên trên thế giới.

Những ví dụ về lối tư duy ngược có rất nhiều trong cuộc sống hàng ngày. Đặc biệt là những kết quả đạt được trong bất ngờ ngoài dự tính, chúng muôn hình muôn dạng. Bình thường, người ta xem xét một vấn đề bằng cách nhìn trực diện nó, và kết quả thu được nói chung giống nhau, không có gì là nổi bật. Nhưng nếu xem xét vấn đề bằng cách lật ngược chính nó thì kết quả sẽ khác với số đông còn lại là đạt được hiệu quả cao. Công ty mỹ phẩm Johnson của Mỹ đã làm như vậy. Những công ty khác thì làm thêm cho làn da trắng. Trong khi công ty Johnson lại có một ý tưởng ngược lại, từ việc nắm bắt tâm lí người da đen là da càng đen càng đẹp, họ đã sáng chế loại mỹ phẩm làm đẹp da cho người da đen. Và họ đã thành công mỹ mãn.

Ông vua calavát của Hồng Kông - Tăng Hiến Tử cũng là một điển hình như vậy. Trên đất Hồng Kông - nơi các thương nhân cạnh tranh nhau khốc liệt nhưng vì biết tạo ra lối đi riêng cho mình mà Tăng Hiến Tử đã nắm bắt được cơ hội buôn bán calavát cao cấp đạt được những thành công trong sự nghiệp của mình. Năm 1934, Tăng Hiến Tử được sinh ra trong một gia đình nông dân ở huyện Mai, tỉnh Quảng Đông cuộc sống từ khi còn nhỏ đã vô cùng vất vả, kinh tế gia đình khó khăn, không còn có tiền đóng học vì vậy học phí từ cấp trung học đến đại học đều nhờ vào tiền trợ cấp của nhà nước. năm 1961 tốt nghiệp khoa sinh học của trường đại học Trung Sơn - Quảng Châu. Tháng năm năm 1963 đi Thái Lan đến năm 1968 lại trở về Hồng Kông. Thời gian này, hoàn cảnh của Tăng Hiến Tử rất khó khăn, từng làm bảo mẫu để kiếm tiền. Nhưng lúc rảnh rỗi ông tranh thủ đọc sách báo có liên quan đến việc kinh doanh. Học hỏi những kiến thức và những mưu mẹo của một số người trong ngành này, chú ý nghiên cứu tình hình ngành công thương và thị trường Hồng Kông. Qua thời gian dài suy nghĩ tìm tòi, ông đã tìm ra được hướng phát triển mới; ngành may mặc của Hồng Kông rất phát đạt, trong số hơn bốn triệu người Hồng Kông, rất nhiều người có đến vài bộ comple. Một câu nói rất thịnh hành ở Hồng Kông: "Mặc comple đếm đầu thuốc" để chỉ những người mặc comple nhiều như những đầu thuốc lá vậy. Nhưng Tăng Hiến Tử nhận thấy Hồng Kông không có một nhà máy sản xuất calavát danh tiếng nào cả. Và thế là ông quyết định mở một xưởng chuyên may calavát.

Sau khi ông Tăng mở xưởng may thì vấp ngay phải hàng loạt khó khăn ngoài dự kiến. Nhưng nhờ năng khiếu phát hiện và biết cách lợi dụng những cơ hội ông dễ dàng vượt qua hết khó khăn này đến khó khăn khác và mở rộng tiền đồ của mình.

Thoạt đầu, Tăng Hiến Tử xem xét khả năng chấp nhận giá cả của khách hàng chuẩn bị sản xuất calavát loại bình thường thu hút khách hàng bằng giá rẻ.

Ông cho rằng: Giá bán buôn thấp nhất của một tá calavát là năm mươi tám đồng trừ đi tiền vốn là ba mươi tám đồng thì có thể lãi hai mươi đồng. Nhưng thực tế lại đùa cợt ông không

như vậy, người mua thì nhau ép giá. Kết quả là lãi chẳng còn được mấy đồng dù rằng hàng bán rất chạy. Quả là một chuyện làm ăn khó khăn.

Sau bài học về việc tiêu thụ sản phẩm, Tăng Hiến Tử quyết định chuyển hướng sang sản xuất loại calavat cao cấp. Ông dùng số tiền còn lại đến một cửa hàng cao cấp được khách hàng ưa chuộng. mang về nhà, ông tiến hành "mổ xẻ" từng cái một để xem xét kỹ càng đường kim mũi chỉ. Ông làm ra bốn chiếc calavat khác giống hàng mẫu, hàng "phục chế" đến nhờ một người có kinh nghiệm giám định. Kết quả là thật giả lẫn lộn, người nọ cũng không có cách gì phân biệt được. Như vậy càng làm cho ý tưởng sản xuất calavat cao cấp của ông thêm chắc chắn.

Ông lập tức vay tiền mua lô nguyên liệu cao cấp và làm ra hàng loạt chiếc calavat. Có ai ngờ đâu những người buôn bán calavat lại không tin tưởng vào chất lượng hàng hóa ông làm ra. Vậy là sản phẩm làm ra bị ứ đọng.

Tăng Hiến Tử nghĩ, người ta không chịu mua hàng của mình có lẽ do họ chưa biết đến chúng. Nếu như chúng được đặt vào vị trí bắt mắt trong những cửa hàng cao cấp để thu hút sự chú ý của khách hàng thì chắc sẽ tiêu thụ được. Ông đã gửi bốn chiếc calavat do mình làm vào công ty bách hoá Thuy Hưng, lúc đó đang làm ăn phát đạt và yêu cầu được bày ở chỗ dễ nhìn nhất để khách hàng chọn lựa. Calavat do ông làm được ưa chuộng rộng rãi, nhờ đó mà lượng tiêu thụ rất lớn.

Có một sự thật là những thành công trong cuộc đời bạn lại có can hệ tới nhiều người, phụ thuộc bởi những quyết định của họ. Họ chính là người gác cổng trên con đường thành công của bạn, trước khi cho phép bạn đi qua thì họ còn phải xem liệu có thể chấp nhận thông qua kế hoạch, sản phẩm, ý tưởng thậm chí cả hình dáng và tính cách của bạn hay không?

Xét về một ý nghĩa nào đó, tư duy ngược chính là sự thay đổi người chặn giữ bạn với các mục tiêu đặt ra. Họ chính là những người barie dọc đường, mỗi người đều có quyền quyết định đến sự nghiệp của bạn cũng như hướng đi của cuộc đời con người ta. Muốn tư duy ngược có hiệu quả trước tiên phải xác định một mục tiêu có tính khả thi, sau đó xem xét mục tiêu đó ở một chiều hướng ngược lại. Xem thử ở hoàn cảnh hiện tại của bạn thì sẽ phải vượt qua những trở ngại và cửa ải khó khăn nào và ai là người coi giữ những cửa ải đó.

Tiếp đó phải ghi nhớ và ghi chép tất cả những thông tin trên. Viết được kế hoạch là một bước rất quan trọng trong cả quá trình. Việc mà bạn phải làm sau đó là phải lập ra được kế hoạch công việc làm để đạt được mục tiêu đề ra mà phải bắt đầu từ xuất phát điểm.

(1) Những người gác cổng trên con đường tiến bước.

Muốn những người gác cổng đồng ý cho qua thì bạn phải tìm ra điểm có thể khiến họ phải mở cửa. Cách tốt nhất là hỏi trực tiếp, trưng cầu ý kiến và quan điểm của họ cũng có thể thăm dò người mà họ có nhiều mối quan hệ.

Giữa những năm sáu mươi của thế kỷ hai mươi, Aikeka phó tổng giám đốc của một chi nhánh của công ty Ford đang tìm kiếm một chiến lược có thể thay đổi được thực trạng công ty. Ông ta cho rằng giải pháp tuyệt vời giúp họ đạt được mục đích này là phải thiết kế ra một kiểu xe hơi độc đáo, thu hút được thị hiếu của khách hàng. Sau khi xác định được yếu tố quyết định sự thành bại cuối cùng chính là khách hàng. Ông ta đã hoạch định ra kế hoạch chiến lược sản xuất chính thức, hàng loạt.

Mà muốn thế thì ông ta phải được sự tán thành một trăm phần trăm của các phòng, ban sản xuất, tiêu thụ thị trường. Ông ta cũng ý thức được rằng xưởng sản xuất, nhân công, thiết bị nguyên liệu để sản xuất ra mô hình kiểu xe mới lại phải thông qua các vị chức sắc của công ty. Aikeka sau khi xác định kỹ càng danh sách những người mà ông buộc phải có sự đồng ý của họ nếu muốn đạt được mục tiêu lại quay lại từ đầu giải quyết từng bước công việc.

Vài tháng sau, xe kiểu mới đã được sản xuất ra và nhanh chóng trở thành một thịnh hành của thập kỷ sáu mươi. Kiểu xe này được ưa chuộng cũng đã góp phần đem lại cho ông Aikeka vị trí phó chủ tịch tập đoàn xe tải và xe hơi loại nhỏ của công ty Ford.

(2) Trọng điểm của từng giai đoạn

Yếu tố cơ bản của tư duy ngược là phải tìm ra trọng điểm cho mỗi giai đoạn. Như vậy, bạn không thể không xác định được cụ thể mục tiêu lâu dài và mục tiêu trước mắt, sau đó mới tiến hành tư duy ngược đối với từng mục tiêu.

Lấy ví dụ, nếu bạn đã bốn mươi tuổi và muốn trở thành tổng giám đốc của một công ty nhà nước nào đó, điều này không thể thực hiện được. Bởi mục tiêu này quá xa vời, tư duy ngược không thể phát huy tính hiệu quả của nó. Bạn phải hướng tới một thành quả cụ thể muốn đạt được thì nó mới có thể trở thành động lực giúp cho kế hoạch nhằm đạt đến chính thành quả đó.

Bạn muốn tạo ra uy tín cho chính mình như thế nào? Muốn tạo sự chuyển biến gì cho công ty hoặc chính ngành nghề bạn? Trên con đường sự nghiệp bạn muốn có những kinh nghiệm công tác đặc biệt gì? Bạn muốn làm ở đâu hay làm cùng ai? Trả lời được những câu hỏi đặt ra trên đây chính là đề ra được những mục tiêu cụ thể cho cách tư duy ngược.

Đồng thời bạn phải phân tích mục tiêu lâu dài thành nhiều mục tiêu cụ thể, rõ ràng. Tính khả thi của mục tiêu càng cao thì suy nghĩ ngược càng có hiệu quả, những người mà bạn phải thuyết phục đồng ý với mục tiêu bạn nêu ra càng ít, thời gian để thực hiện cả mục tiêu lớn cũng sẽ ngắn lại.

Trong suốt cuộc đời mình, bạn có thể sẽ phải dùng đến phương pháp tư duy ngược này như một trợ thủ đắc lực.

32. Hãy suy nghĩ kĩ càng

Chỉ có người nhìn thấy được điều người khác không nhìn thấy mới có thể làm được điều người khác không làm được.

Có một câu chuyện như thế này, ái Nhược và Bố Nhược được nhận vào làm cho một siêu thị trong cùng một thời gian, lúc bắt đầu thì mọi người như nhau nghĩa là chỉ làm những công việc vặt vãnh. Nhưng không lâu sau ái Nhược đã nhận được sự ưu ái riêng của Tổng giám đốc, lại còn được thăng chức từ vị trí đốc công lên giám đốc phòng ban. Trong khi đó Bố Nhược dường như bị bỏ quên cứ lẹt đẹt ở vị trí cũ. Cho đến một hôm anh ta không thể nín nhịn được nữa đã đệ đơn thôi việc lên Tổng giám đốc và còn trách ông ta không biết nhìn người, người làm chăm chỉ thì không đề bạt lại chỉ cần nhắc kẻ giỏi ăn nói ba hoa.

Tổng giám đốc kiên nhẫn lắng nghe, ông hiểu rõ bản chất của anh chàng này, anh ta rất chịu khó làm việc nhưng ở anh ta dường như thiếu cái gì đó, cái gì nhỉ? Có lẽ anh ta sẽ không hiểu, không thừa nhận, xem ra... Và đột nhiên ông ta nảy ra một cách.

"Này anh Bố Nhược, Tổng giám đốc nói: "Anh hãy ra ngay chợ xem hôm nay có bán gì?"

Anh ta nhanh chóng chạy ra chợ và trở về và trả lời rằng: Khi này ở chợ có một người nông dân chở một xe khoai tây đi bán.

"Một xe chở khoảng bao nhiêu túi, bao nhiêu cân?"

Bố Nhược lại chạy ra chợ và khi trở về trả lời có mười túi.

"Thế giá cả bao nhiêu?" Bố Nhược lại phải chạy ra chợ lần nữa. Tổng giám đốc nhìn bộ dạng thở không ra hơi của anh ta liền bảo: "Thôi nghỉ một lát đi, bây giờ anh hãy thử xem ái Nhược làm thế nào". Nói xong ông gọi ái Nhược lên và bảo: "Này ái Nhược, anh hãy chạy ngay ra chợ xem hôm nay có bán gì".

Chẳng bao lâu sau, ái Nhược đã từ chợ về, anh ta tường thuật lại là cho đến lúc ấy chỉ có người nông dân đang bán khoai tây, có mười túi, giá cả phải chăng chất lượng tốt và đem cả mây của để giám đốc thử xem.

Người nông dân này sau đó còn mang mấy sọt cà chua ra chợ bán, anh ta thấy giá cũng rẻ có thể mua vào một ít. Tổng giám đốc hơi liếc sang anh chàng Bố Nhược đang xấu hổ cả mặt, nói: "Cho anh ta vào đi".

Vì ái Nhược biết suy nghĩ kĩ hơn Bố Nhược vậy nên anh ta thành công hơn trong công việc.

Thử hỏi, bạn liệu có thể nghĩ xa đến mức độ nào?

Trong cuộc sống thực tế, biết suy nghĩ sâu xa tức là biết nhìn xa trông rộng sẽ đem đến cho cuộc sống của bạn những giá trị rất lớn.

Cathryn Rog đã từng nói: Biết nhìn xa sẽ chỉ bảo cho chúng ta biết chúng ta có thể đạt được những gì, sẽ thúc giục chúng ta hành động. Sẵn có trong đầu kế hoạch to lớn, chúng ta sẽ đi từ thành công này đến thành công khác, xem những điều kiện vật chất là chiếc cầu để bước đến chỗ cao hơn, tốt hơn, khiến mọi người hài lòng hơn. Như vậy chúng ta đã có được những giá trị to lớn bền vững mà không có gì có thể so sánh được".

Suy nghĩ kĩ càng sẽ đem đến nhiều lợi ích to lớn, mở ra nhiều cơ hội tốt và còn có thể làm tăng thêm căng lực cho người ta. Con người càng biết nhìn xa càng có tiềm năng.

(1) Suy nghĩ kĩ càng làm cho công việc nhẹ nhàng trôi chảy.

Thành tích mang lại cho con người ta niềm vui sống. Khi bạn cố gắng hết sức làm tốt công việc của mình lúc đó sẽ không có gì vui bằng, nó mang lại cho bạn cảm giác thành công, đó là niềm vui. Từ những thành tích nhỏ bé đó lại vạch ra những mục tiêu lớn hơn, ví dụ như, một ý tưởng sâu sắc được biến thành hiện thực sẽ làm ta phấn chấn vô cùng. Mỗi nhiệm vụ nhỏ đều

là một bộ phận quan trọng của cả một kế hoạch lớn lao.

(2) Suy nghĩ sâu xa có thể làm tăng thêm giá trị.

Tưởng tượng như vậy, khi công việc chúng ta làm là đang thực hiện từng phần nhỏ của kế hoạch lâu dài thì mỗi công việc có giá trị riêng của nó. Cho dù công việc đó có đơn giản chẳng nữa, nó vẫn cho ta cảm giác hứng khởi bởi chúng ta biết là kế hoạch lâu dài đang được thực hiện.

Điều này cũng giống câu chuyện của một người nô nói chuyện với ba người thợ xây trên công trường. Người nô hỏi người thợ xây thứ nhất: "Anh đang làm gì vậy?" - Người thợ xây trả lời: "Tôi đang làm việc kiếm tiền". Cũng vẫn câu hỏi đó khi hỏi người thợ xây thứ hai thì được câu trả lời "Tôi đang xây". Nhưng khi hỏi đến người thợ xây thứ ba, anh ta hồi hồi trả lời: "Tôi đang xây một trường đại học". Ba người thợ xây cùng làm một công việc giống nhau nhưng chỉ có người thứ ba nhìn ra được tầm quan trọng của công việc. Anh ta thấy được tính chiến lược của nó và chính điều đó đem lại tính giá trị cho công việc của anh ta.

(3) Suy nghĩ sâu xa chính là sự dự đoán tương lai.

Người nào thiếu đi sự suy nghĩ sâu xa có thể sẽ phải thụ động trông chờ vào tương lai, sự thay đổi thời cuộc sẽ làm họ không biết đâu mà lần, không biết tương lai mình đi đến đâu, không biết cái gì đang chờ đợi họ. Họ lại tin vào số mệnh, mong cho số mệnh mình được tốt đẹp.

Nếu bạn có năng lực suy nghĩ sâu xa lại cố gắng không ngừng thì tương lai bạn sẽ thực hiện được mục tiêu của mình. Tuy nhiên, tương lai không thể chắc chắn đặc biệt là ba nhân tố bất lợi dưới đây có thể ảnh hưởng tới sự sâu xa của tư duy bạn.

(4) Sự việc trong quá khứ có thể ảnh hưởng tới tầm tư duy.

Những việc xảy ra trong quá khứ chính là nhân tố hạn chế tầm nhìn vĩ mô của chúng ta hơn bất kỳ nhân tố nào. Chúng ta thường phân đoán tương lai thông qua những thành công hay thất bại của quá khứ. Nếu quá khứ của bạn có nhiều khó khăn, gian khổ, nhiều thất bại thì càng phải cố gắng mới có thể nhìn thấy được tiền đồ trước mắt.

Chúng ta có thể thấy một minh chứng rất hay từ thiên nhiên, để chứng minh cho ảnh hưởng của quá khứ là như thế nào đối với một người. Đó là con bọ. Có thể bạn đã xem ở đoàn xiếc, những con côn trùng nhỏ bé này có thể nhảy rất cao song chúng không bao giờ vượt mức đã quy định. Mỗi con bọ nhảy hầu như đều biết giới hạn mà chúng không nhìn thấy. Bạn có biết lý do vì sao những con bọ nhảy biết được độ cao giới hạn không?

Lúc huấn luyện ban đầu, con bọ nhảy bị nhốt trong một lồng kính có độ cao nhất định. Đầu tiên, chúng cố tìm cách nhảy ra ngoài nhưng vấp ngay hải lồng kính. Sau khi cố gắng vài lần chúng không tìm cách ra nữa. Cho dù bỏ ra khỏi lồng kính chúng cũng không tìm cách nhảy đi. Bởi vì kinh nghiệm quá khứ đã làm chúng hiểu rằng chúng không thể nhảy đi được. Những con bọ nhảy này đã trở thành vật hy sinh cho chính ràng buộc của mình.

Con người ta cũng vậy hãy cho rằng mình không thể thành công được liền thu hẹp ngay mọi suy nghĩ của mình. Phải luôn suy nghĩ, dám đề ra những ý tưởng to lớn hãy cố hết khả năng của mình. Đừng niêm phòng tiềm năng của chính mình.

Con người ta cũng vậy hãy cho rằng mình không thể thành công được liền thu hẹp ngay mọi suy nghĩ của mình. phải luôn suy nghĩ, dám đề ra những ý tưởng to lớn hãy cố hết khả năng của mình. Đừng niêm phong tiềm năng của chính mình.

(5) áp lực trước mắt sẽ gây trở ngại cho tầm suy nghĩ.

Một câu chuyện kể rằng, có hai cha con nhà nô lừa một con lừa ra chợ bán. Ban đầu, người bố cưỡi lừa, người con đi bộ theo. Người đi đường trông thấy bèn nói "Thật nhẩn tâm, một người đàn ông to lớn khoẻ mạnh ngồi trên lưng lừa còn thằng con lại phải đi bộ".

Vậy là người cha xuống lừa để đưa con lên. Nhưng có người trông thấy lại thốt lên: "Thật bất hiểu làm sao! Cha phải đi bộ trong khi con ngồi trên lưng lừa".

Thế là hai cha con cùng nhảy lên cưỡi lừa.

Lại có người qua đường nói: "Thật là tàn nhẫn, cả hai người cưỡi lên lưng một con lừa đáng thương".

Hai cha con lại nhảy xuống, đi bộ, người đi o cưỡi lên lưng một con lừa đáng thương".

Hai cha con lại nhảy xuống, đi bộ, người đi đường nói: "Thật là ngu xuẩn! Hai người đi bộ trong khi con lừa to khỏe thế chẳng phải thồ thứ gì".

Cuối cùng, họ cũng đến được chợ nhưng muộn mất một ngày. Mọi người kinh ngạc vô cùng khi thấy hai cha con người nọ cùng khiêng con lừa ra chợ.!

Cúng giống như câu chuyện trên, nhiều lúc chúng ta vì quá sợ dư luận xung quanh, không biết phải nghe theo ai mà quên mất cả mục tiêu của mình.

Napôlêôn Hill cho rằng, những việc nhỏ mọn và những phê bình vụn vặt có thể choán hết tâm trí ta làm ta không thể có cái nhìn lâu dài. Đừng để điều này xảy ra với bạn.

(6) Thiếu sự quan sát sắc bén cũng hạn chế sự suy nghĩ của chúng ta.

Khả năng quan sát có ý nghĩa quan trọng đối với tư duy nông hay sâu. Xét đến cùng, suy nghĩ đến hoàn cảnh trước mắt và cả hoàn cảnh tương lai.

Thiếu khả năng quan sát là vô cùng bất lợi. Ban đầu đã nghe câu chuyện này chưa; vào thế kỷ mười chín, ở Mỹ người kiến nghị là nên đóng cửa Cục bản quyền. Bởi vì anh ta nghĩ rằng người ta sẽ khó có thể phát minh thêm được gì có giá trị nữa. Nhưng thử nghĩ xem từ năm 1900 đến nay, khoa học kĩ thuật phát triển như vũ bão. Vậy mà lại có người đưa ra một đề nghị như vậy thì không thể làm người ta chấp nhận được.

Nếu khả năng quan sát của bạn kém, hãy thử nhìn nhận vấn đề ở một góc độ khác nhau sau đó khi phân tích sự việc hiện thời thì vẫn phải nghĩ tới tương lai. Giống như Phơbach từng nói: "Chỉ có người nhìn thấy cái mà người khác thấy mới có thể là người làm được việc mà người khác không làm được".

Phải khắc phục được ba nhân tố bất lợi ảnh hưởng đến khả năng tư duy nói trên thì chúng ta mới dễ dàng thành công trong hoạt động sống, sáng tạo.

33. Cần phải biết mơ ước và lại càng cần phải hành động

Ra khơi nhìn thấy cá mفا không dám đánh thà quay về mà treo lưới lên. Phải biết tranh thủ thời cơ để thực hiện chứ không nên chỉ biết ngồi tưởng tượng.

"Chiếc bánh từ trên trời rơi xuống", ai cũng biết rằng cách nghĩ này không sát thực tế. Nhưng trong cuộc sống có không ít người, suốt ngày chìm đắm trong mộng tưởng, nằm mơ giấc mộng Xuân thu và cho rằng một ngày kia thành công sẽ tự nó đến với mình. Người như vậy sẽ không bao giờ có thể thành công. Bởi vì người đó sẽ không thể hiểu được mấu chốt của thành công chính là hành động.

Có một cô gái người Mỹ tên là Simvia, bố cô là một bác sĩ danh tiếng thuộc khoa phẫu thuật chỉnh hình ở Boston, mẹ cô là giáo sư của một trường đại học nổi tiếng.

Gia đình luôn giúp đỡ ủng hộ cô, cô hoàn toàn có điều kiện để thực hiện lí tưởng của mình.

Cô cảm thấy mình có năng khiếu về phương diện này. Bởi vì mỗi khi tiếp xúc với người khác, cho dù là người lạ thì họ luôn muốn gần gũi, nói chuyện với cô.

Cô có thể làm người khác thổ lộ tâm sự của mình. Bạn bè gọi cô là "vị bác sĩ tâm lý gần gũi tin cậy".

Cô thường nói rằng "Chỉ cần họ cho tôi một cơ hội xuất hiện trên vô tuyến tôi tin rằng mình sẽ thành công"

Thế nhưng để thực hiện lí tưởng của mình cô đã làm những gì, thực tế là cô chẳng làm gì cả!

Cô chờ đợi điều kì diệu xảy ra, hi vọng trong chốc lát sẽ trở thành người dẫn chương trình trên ti vi.

Điều kì diệu này tất nhiên không bao giờ đến. Bởi vì trong lúc cô chờ đợi xuất hiện của điều kì diệu thì nó đã vút qua vai cô tự lúc nào.

Có một người đàn ông nọ cứ cách hai, ba ngày lại đến nhà thờ cầu nguyện mà dường như lời cầu nguyện của ông lúc nào cũng giống nhau:

"Ôi Thượng đế, hãy xét đến kẻ bề tôi bao năm nay luôn kính Người, hãy cho con một lần trúng xổ số! Amen".

Vài hôm sau, ông ta lại đến giáo đường với dáng vẻ ủ rũ và lại quỳ xuống cầu nguyện: "Thượng đế ơi, tại sao Người không cúi xuống nghe lời nguyện cầu của con? Xin hãy cho con trúng một lần! Chỉ cần một lần thôi để giải quyết được hết những khó khăn hiện tại, rồi con nguyện sẽ suốt đời phụng sự, chuyên tâm thành kính Người..."

Chính lúc đó, từ trên cao vọng xuống một giọng nói rất oai nghiêm: "Ta vẫn lắng nghe lời thỉnh cầu của anh nhưng ít nhất anh bạn cũng phải mua một tấm vé số đi đã chứ!"

Vậy bạn đã hiểu vì sao những người như vậy chắc chắn không bao giờ có thể thành công rồi chứ? Chỉ có tưởng tượng ra trong đầu thì sẽ không được. Nếu muốn thành công thì bạn phải quyết tâm theo đuổi đến cùng lý tưởng của mình. Và quan trọng hơn là hãy bắt tay vào hành động ngay.

Ước mơ chính là vạch xuất phát của thành công, quyết tâm là tiếng súng báo hiệu xuất phát còn hành động giống như người chạy phải dốc hết sức lực ra để chạy và phải kiên trì cho đến cùng mới có thể đạt được. Columbus còn đang đi học, tình cờ một hôm đọc được tác phẩm của Pitago và biết được trái đất là hình cầu, ông liền ghi nhớ ngay.

Qua thời gian dài tìm tòi nghiên cứu, ông đã dám đưa ra vấn đề là: Nếu như quả thật trái đất hình cầu có thể chỉ là một lộ trình rất ngắn sẽ đến được Ấn Độ.

Tất nhiên, rất nhiều nhà bác học và triết gia có kiến thức uyên thâm đều chế giễu ý kiến của ông ta. Bởi vì muốn đến Ấn Độ nằm ở phía Đông mà lại đi về phía Tây thì có khác gì thẳng góc nói mê cơ chứ.

Họ nói với ông ta: Trái đất không phải hình tròn mà là một mặt phẳng, sau đó còn cảnh báo nếu ông cứ đi về hướng Tây thì thuyền của ông sẽ tiến đến đường viền của trái đất và rơi xuống... Đây chẳng phải là tự đi vào đường chết sao?

Nhưng chính Columbus rất tự tin về ý định của mình, chỉ tiếc rằng điều kiện gia đình quá khó khăn, không có tiền để thực hiện ý tưởng mạo hiểm đó. Ông rất muốn nhận được sự trợ giúp từ mọi người để thực hiện thành công lý tưởng của mình. Ông đợi mất mười năm, cuối cùng vẫn là thất vọng. Ông quyết định không đợi tiếp nữa và đến gặp hoàng hậu Isabella, hoàn cảnh quá túng bần khiến ông phải mở mồm cầu xin.

Hoàng hậu tán thành ý tưởng của ông và còn ban cho ông tàu thuyền để ông thực hiện công việc mạo hiểm này

Nhưng điều khó khăn tiếp là: Tất cả thủy thủ đều sợ chết, không có ai muốn đi cùng với ông, vì thế Columbus đã dùng cảm chạy ra bờ biển gặp mấy thủy thủ, đầu tiên là van nài họ, tiếp đến thì khuyên răn, cuối cùng phải dùng thủ đoạn đe dọa cưỡng ép họ phải đi.

Một mặt ông lại xin nữ hoàng giải phóng co tử tù, cho phép họ đi cùng ông, nếu chuyển đi mạo hiểm này thành công thì có thể được miễn tội và được tự do.

Tất cả đã sẵn sàng, tháng tám năm 1492 Columbus chỉ huy ba con tàu, bắt đầu một chuyến hành trình đánh dấu thời đại.

Cuộc hành trình mới chỉ vài ngày thì hai chiếc tàu đã bị vỡ, tiếp đến là rơi vào cảnh tiến thoái lưỡng nan trong bãi biển rộng hàng trăm km.

Tự tay ông nhổ rong biển mới có thể tiếp tục cuộc hành trình.

Cuộc hành trình kéo dài sáu mươi đến bảy mươi ngày trên Đại Dương mênh mông rộng lớn vẫn chưa nhìn thấy hình bóng đất liền đâu cả, các thủy thủ đều rất thất vọng, họ yêu cầu quay trở lại nếu không sẽ giết chết Columbus.

Columbus đã phải vừa cổ vũ vừa gây sức ép với họ, cuối cùng đã thuyết phục được mọi người ở trên thuyền.

Cũng là trời không tuyệt đường con người, trong khi đang tiến về phía trước Columbus đột nhiên nhìn thấy một đàn chim biển bay về hướng Tây Nam, ông lập tức ra lệnh cho đội thủy thủ thay đổi hướng đi, bám sát hướng bay của đàn chim.

Bởi vì ông biết chim biển luôn bay về nơi có thức ăn và thích hợp để sống cho nên ông dự đoán nơi gần đó có thể là lục địa.

Quả nhiên, Columbus nhanh chóng phát hiện ra lục địa mới, đó là Châu Mỹ.

Có thể tưởng tượng nếu Columbus tiếp tục đợi thì dĩ nhiên sẽ uổng phí cả đời "buồn rầu vô ích, bạc đầu vì tuổi trẻ". Việc phát hiện ra đại lục Châu Mỹ đã thay đổi được bản thân ông. Vòng nguyệt quế của sự thành công vĩnh viễn sẽ thuộc về Columbus. Columbus cuối cùng trở thành người anh hùng đã mang vàng bạc châu báu từ Châu Mỹ trở về, sau đó còn được nhận phần thưởng của quốc vương, tên tuổi người phát hiện ra đại lục mới cũng được lưu truyền muôn đời.

Tất cả những điều này đều là kết quả của "hành động".

34. Hãy kiên trì theo đuổi sự việc đã được nhận thức đúng đắn

Khi bạn nhận thức đúng đắn sự việc thì hãy nhanh chóng thực hiện và nỗ lực tìm tòi. Bạn càng kiên trì theo đuổi thì sự thành công càng gần bạn hơn.

Tổng thống thứ ba của Mỹ - Washington đã từng nói "Khi bạn có một ý kiến vĩ đại thì nên thực hiện". Nhân vật tài ba này đã luôn lãnh đạo nhân dân Mỹ giành độc lập này luôn luôn làm như vậy. Nếu bạn nhận thức đúng sự việc thì nhanh chóng bắt tay vào thực hiện nó, nỗ lực tìm tòi, hi vọng thành công ít nhất cũng là năm mươi phần trăm. Nhưng nếu ý kiến hay và ý tưởng tuyệt vời của bạn chỉ dừng lại ở lời nói thì cơ hội thành công dù một phần trăm cũng không có.

Chỉ những người nhận thức được hướng đi đúng đắn, hành động tích cực mới có thể thay đổi được số phận của mình. Người phát minh ra thiết bị điện Panasonic nổi tiếng là một người có khả năng quyết đoán, lựa chọn sau khi nhận thức đúng đắn.

Tháng mười năm 1910, Panasonic làm việc ở một công ty trách nhiệm hữu hạn cổ phần bóng đèn, ông là nhân viên thử việc tại phòng lắp đặt dây điện. Sau bảy năm, ông từ chức và tự mình lập nên nhà máy chế tạo bóng điện, từ đó cứ phát triển không ngừng cuối cùng đã phát triển thành nhà máy chế tạo đồ điện gia dụng hàng đầu ở Nhật Bản và trên thế giới, Panasonic xuất thân nghèo khổ đã từ tay trắng lập nên sự việc như thế nào?

Sau thời đại Minh trị duy tân ở Nhật Bản, các phương tiện giao thông mới và kỹ thuật tiên tiến của các nước Châu Âu và Châu Mỹ đều dần dần du nhập vào Nhật Bản. Xe điện là một phương tiện giao thông được mọi người rất chú ý quan tâm. Panasonic thích sự dự đoán, suy đoán và phân tích có khả năng nhìn thấy trước sự việc, ông nhận thấy các tuyến xe điện một khi đã được đưa vào sử dụng thì nhu cầu về xe đạp giảm đi, ngành này trong tương lai không còn lạc quan. Ngược lại, ngành điện thì liên quan đến xe đạp vì có thể đáp ứng được yêu cầu cần thiết của con người nên sau này có khả năng hưng thịnh.

Do có tính nhanh nhạy, có khả năng nhìn trước sự việc mới nên không bị sự vật trong quá khứ ràng buộc, mới thể hiện được khả năng quyết đoán ở mọi lúc mọi nơi. Đây là một trong những nhân tố quan trọng cho sự thành công của Panasonic.

Vào một ngày, Panasonic kiên quyết từ bỏ công việc ở cửa hàng xe đạp "ngũ đại" mà bao người mơ ước, đến làm một công nhân kiến tập về dây tóc bóng đèn của công ty bóng đèn Osaka. Co dù kiến thức về điện không được thông thạo lắm, nhưng nắm được cách lắp đặt và kỹ thuật xử lý, trở thành kỹ sư độc lập và thành thạo. Với thành tích làm việc xuất sắc, năm 1911, Panasonic được đưa lên làm phụ trách công trình.

Trong công việc, Panasonic cải tiến thử chế tạo một loại sản phẩm có hình thức mới, nhưng cấp trên của ông lại không coi trọng sản phẩm đó. Khi thấy phát minh của mình không được coi trọng, Panasonic cảm thấy đáng tiếc và không bằng lòng, tinh thần cũng bị tổn thương tạo ra áp lực. Ông cảm thấy ngay cả nhà máy của công ty bóng đèn điện trước kia của ông cũng không thể phát huy hết chí hướng và tài năng của ông. Biện pháp duy nhất là: Tự thành lập cho mình một phòng làm việc riêng. Thế là ông thuê một phòng nhỏ với diện tích không tới mười mét vuông tại Osaka. ở đó, ông lập một nhà xưởng nhỏ, năm nhân viên gồm ông, vợ và em vợ (sau này trở thành người sáng lập ra công ty điện cơ Sanyang) sản phẩm là ổ cắm điện với kiểu mới do Panasonic phát minh. Đây chính là mô hình sơ khai của công ty thiết bị điện Panasonic nổi tiếng toàn cầu. Sau khi thành lập xưởng nhỏ, công việc của Panasonic không đem lại thành công mà là thất bại. Tháng mười năm 1917, chế tạo thành công ổ cắm bóng đèn điện nhưng trong mười ngày chỉ bán được một trăm chiếc, mức thu vào của xưởng chưa đến mười Yên Nhật, không những không có lãi mà vốn cũng hụt hết. Vợ của ông đành mang quần áo và đồ dùng ra bán để sống qua ngày.

Panasonic không bị khó khăn trước mắt làm nản lòng, bởi vì ông ta tin vào sự nỗ lực của bản

thần nhất định sẽ đem lại một cái gì đó có giá trị thực sự. Cuối cùng năm đó, cơ hội đã đến, nhà máy quạt điện Xuyên Bắc đã cho ông thử chế tạo ra một nghìn chiếc quạt bàn cách điện. Đối với Panasonic lúc đó đang trong hoàn cảnh khó khăn thì đây đúng là nắng hạn gặp mưa rào. Panasonic đã thử nghiệm nhiều lần, giải quyết được vấn đề khó khăn về kỹ thuật, cùng với vợ và em vợ nỗ lực vượt qua khó khăn giao hàng đúng hẹn vào cuối năm đó, chất lượng cũng đạt yêu cầu. Kết quả Panasonic cuối năm đó đã được lãi tám trăm Yên Nhật.

Tháng ba năm 1981, Panasonic thành lập "xưởng chế tạo thiết bị điện khí" ở một khu đất phía Bắc của thành phố Osaka. Từ đó ông bắt đầu sự nghiệp rất thành công của mình. Trải qua mấy chục năm kinh doanh vất vả, Panasonic cuối cùng đã biến doanh nghiệp của mình trở thành một tập đoàn doanh nghiệp đồ sộ chủ yếu sản xuất sản phẩm điện tử tầm cỡ quốc tế. Quy mô của công ty ở Nhật chỉ đứng sau hai công ty là: Phong Điền và Nhật Lập, có một trăm chín tám ngàn ba trăm nhân viên, số vốn đầu tư đạt tới bốn chính phẩy bảy trăm bốn tám tỉ đô la Mỹ doanh thu hàng năm là bốn ba phẩy năm nghìn một trăm mười sáu tỉ. Đứng vào hàng thứ mười bảy trong năm trăm doanh nghiệp lớn trên thế giới. Panasonic từ hai bàn tay trắng mà lập nghiệp trở thành "người có mức nộp thuế cho Nhật Bản lớn nhất" liên tiếp mấy chục năm.

Từ câu chuyện của Panasonic có thể thấy kiên trì thực hiện việc mà mình đã xác định đúng cho dù gặp nhiều khó khăn, nhưng số phận thì rất công bằng, có bỏ ra mới thu lại cho nên chỉ cần bạn xác định đúng thì đừng có do dự mà hãy kiên trì theo đuổi lý tưởng của mình.

La Trung Phúc - ông trùm về ghế salông cũng là một người kiên trì theo đuổi hướng đi mà mình xác định. Năm 1972 La Trung Phúc được tuyển vào học việc ở một nhà máy quốc doanh lớn ở Thuận Nghi. Ông rất nỗ lực học tập, lại giỏi về nghiên cứu nên nhanh chóng trở thành một trong số những người xuất sắc và được chọn vào nhóm cải tiến kỹ thuật của nhà máy, cùng với những kỹ sư cao cấp làm được rất nhiều hạng mục cải cách kỹ thuật.

Ông đã đặt mười lăm tờ báo hàng ngày chuyên tâm nghiên cứu chính sách của nhà nước và xu hướng phát triển kinh tế. Ông luôn cảm thấy không thể tiếp tục làm việc ở nhà máy được nữa, mặc dù ông sắp được đề bạt làm chủ nhiệm phân xưởng. "Lý tưởng của tôi là theo ngành kinh doanh". Ông đã quyết định như vậy mà không hề do dự.

Một cơ hội rất ngẫu nhiên, La Trung Phúc lúc mới cưới phải ở trong chiếc xe hơi cũ đã phát hiện ra cấu tạo ghế đệm và ghế salông gần giống nhau. Lúc đó, ông đang buồn vì phải đi khắp thành phố Thuận Nghi mà không mua được một chiếc ghế salông. Nguyên lí ban đầu của chiếc ghế salông đơn giản là ở phía dưới đệm có vài cái lò xo. Ông là thợ nguội, do đó làm một chiếc ghế salông dễ như trở bàn tay. Những chiếc ghế salông tự làm trong căn phòng mới đã được người vợ yêu quý chấp nhận, cũng được rất nhiều bạn bè đồng nghiệp coi trọng. Người nhờ làm giúp nướm nẹp kéo đến không ngớt. La Trung Phúc chợt nhận ra: Tại sao mình lại không mở một xưởng sản xuất đồ gia dụng cơ chứ?

Chính vì vậy, ông đã tìm mấy người bạn rồi xin nghỉ ốm dài hạn ở cơ quan (có như vậy mới không bị mất việc) và bắt đầu khởi công xưởng sản xuất đầu tiên của mình.

Công việc làm ăn của xưởng vô cùng tốt đẹp. Vài trăm bộ salông vừa làm xong đều được tiêu thụ hết ngay. Năm 1979, ông còn đưa sản phẩm của mình lên quảng cáo trên đài truyền hình Trung ương. Song, cùng lúc đó gia đình lại có biến động. Chính sách của nhà nước thay đổi nên số tài sản khổng lồ cùng với toàn bộ đất đai của ông, cha ông đều có thể lấy lại được, một mình vợ ông không có cách nào xoay xở với các sản nghiệp to lớn đó, là một người chồng, ông không thể bỏ vợ một mình để đi biển biệt trong tình trạng như vậy. Cha của ông vì "tội" mở xưởng sản xuất tư nhân của con đã không thể ra tranh cử chức phó thị trưởng, lời qua tiếng lại khiến cha con ông trở nên bất hoà. Lãnh đạo cũng năm lần bảy lượt triệu gọi ông về công ty làm việc. Mặc cho mối quan hệ trong gia đình và ngoài xã hội đều đang bất ổn, ông vẫn quyết tâm không thay đổi. Cứ thế đến năm 1981, khi toàn thể xã hội bắt đầu lên tiếng phản đối tội phạm kinh tế thì ông đành phải quay về xưởng cũ làm việc. Lúc đó, ông đã trở thành ông hoàng ghế sofa của thành phố Zunyi, trong tay là số tài sản gồm một trăm ngàn đô la.

Năm 1983, La Trung Phúc cùng Chủ tịch hội đồng quản trị đến henazhunbri để tham gia cuộc

triển lãm. Có gặp gỡ với một số doanh nghiệp bán thép nguyên liệu. Đây vốn không phải nằm trong kế hoạch của họ song do thép lúc đó là vật liệu đang được tiêu thụ tốt, giá cả lại hợp lí, La Trung Phúc khuyên chủ tịch hội đồng quản trị nên kí hợp đồng mua hai trăm tấn. Ngày hôm sau, khi doanh nghiệp gang thép đó dọn dẹp chuyển đi thì công ty của La Trung Phúc mới bắt đầu bày ra bán với giá cao hơn mức giá vừa mua của công ty gang vừa rồi hai trăm đô.

Trong nháy mắt đã kiếm được bốn trăm ngàn đô.

Cũng tại hội chợ này, La Trung Phúc tiện thể mang chín tá quần áo họ hàng gửi ở nước ngoài gửi về cho con gái ông treo ra bán, chưa qua một ngày những bộ quần áo mới tinh độc đáo đó, những bộ quần áo trẻ em với đủ phong cách các vùng khác nhau đều có hợp đồng đặt hàng. Thậm chí có hợp đồng còn lên tới hai triệu. Một số nhà máy còn mua bản quyền thiết kế trang phục của ông.

Để kịp thời giao hàng La Trung Phúc ngay lập tức tìm đến một xưởng may bán mẫu thiết kế, bao bì sản phẩm, mỗi tiêu thụ hàng cho họ. Vụ làm ăn này đã giúp công ty kiếm được hai trăm ngàn đô lợi nhuận.

Trong vòng nửa năm, La Trung Phúc giúp công ty kiếm được chính trăm ngàn đô, ông bắt đầu không quen làm việc dưới trướng người khác nữa, nên quyết tâm rời khỏi nơi này, tự mình thành lập một công ty danh chính ngôn thuận.

Từ năm 1985 là những năm mà La Trung Phúc hài lòng nhất. Ông không chỉ trở lại nghề cũ là lại mở một xưởng sản xuất đồ gia dụng và trang trí nội thất mà còn mở thêm một cửa hàng bách hoá quần áo, trang trí và ba cửa hàng đồ gia dụng, xây được một xưởng làm việc ba tầng và tu sửa lại biệt thự của mình.

Có thể thấy, theo đuổi có thể từ cũ đến mới, thực hiện có thể từ mơ ước đến hiện thực.

35. Dồn toàn tâm, toàn lực để thực hiện

Một lòng làm việc mà mình đã định, không nên phân vân, không nên như con mèo con cá, nếu không làm việc gì cũng không thành công.

Trong sách văn tiểu học có hai câu chuyện có thể còn nhiều người trong chúng ta vẫn còn nhớ như in là: "Khỉ con xuống núi" và "Mèo con bắt cá". Con khỉ nhỏ xuống núi hái mấy quả đào. Trên đường về nhà đi qua bãi ngô, nó nhìn thấy ngô vừa to vừa non liền vứt đào đi bẻ ngô. Khi nó nhìn thấy dưa hấu liền vứt ngô đi để ôm dưa hấu, đang đi nó lại nhìn thấy một con thỏ, con thỏ chạy rất nhanh và biến mất vào khu rừng rậm, rút cục con khỉ nhỏ tay không về nhà. Còn con mèo khi câu cá lưỡng lự, lúc thì chộp chuồn chuồn lúc thì đuổi con bướm, một con bướm, kết quả đến lúc một con cá cũng không câu được. Thiếu sự tập trung là khuyết điểm của nhiều người, chúng ta nhất thiết cần bỏ đi tính dễ thay đổi, mà cần phải toàn tâm tập trung vào sự nghiệp mà mình theo đuổi mới có thể đạt được mục tiêu đề ra.

Chỉ có những người yêu sự nghiệp, dồn toàn tâm toàn lực theo đuổi mục tiêu, mới có thể đạt được thành công trong cuộc sống. Đạo lý này chúng ta chỉ cần thông qua một thí nghiệm vật lý là có thể lý giải được.

Trong điều kiện bình thường, nhiệt độ của ánh sáng mặt trời cao đến đâu cũng không thể đốt cháy được các vật thể ở trên bề mặt trái đất. Song nếu dùng một tấm kính phóng đại thì có thể làm được điều này. Thông qua việc điều chỉnh khoảng cách giữa tấm kính và tờ giấy có thể quy tụ tất cả các tia sáng vào một điểm. Một lúc sau tờ giấy sẽ bốc cháy. Xét từ lý luận, chỉ cần kính phóng đại đủ lớn, nó có thể đốt cháy hoặc làm nóng chảy tất cả đồ vật.

Thực ra, đặc tính quy tụ này của kính phóng đại từ lâu đã được những người nổi tiếng của các ngành nghề ứng dụng.

Về quân sự, Mao Trạch Đông đã sử dụng ý tưởng chỉ huy "tập trung ưu thế binh lực, tiêu diệt từng đơn vị quân địch" để đánh thắng và tiêu diệt toàn bộ tám triệu quân Tưởng Giới Thạch, giải phóng toàn bộ đất nước.

Về triết học, Heghen cho rằng: "Một người thành công phải biết hạn chế bản thân. Ngược lại, một người việc gì cũng muốn làm nhưng trên thực tế lại phải chuyên tâm vào một việc chứ không nên phân tán quá nhiều". Với tư tưởng chỉ đạo đó, Heghen đã chăm chỉ đọc sách và học hỏi, cuối cùng trở thành một nhà triết học vĩ đại. Sau này Mác cũng tiếp thu và phát huy tư tưởng này của ông.

Về sáng tạo nghệ thuật MacTuyên đã nói: "Tư tưởng của con người là tuyệt vời, chỉ cần chuyên tâm vào một thứ thì có thể ngạc nhiên với chính thành tích của mình". Như thế, MacTuyên cả đời chấp bút. Các tác phẩm của ông đã trở nên nổi tiếng trên toàn thế giới.

Các danh nhân Trung Quốc đương đại cũng thể hiện được sự chuyên tâm vào sự nghiệp của mình đã giành được thành công nhờ nắm bắt được tư tưởng đó.

Danh hài Lý Văn Hoa đã chuyên tâm với mục tiêu của mình như vậy, ông là điển hình của sự yêu nghề. Cả cuộc đời ông chỉ là theo đuổi một mục tiêu duy nhất.

Lý Văn Hoa sinh năm 1927 tại Bắc Kinh, từ nhỏ đã thích diễn kịch sau này còn trở thành trụ cột của đội văn công nhà máy, ông tự biên tự diễn, nhờ vào nét chấm phá hóm hỉnh của mình, ông đã chiếm được cảm tình và sự đánh giá cao của khán giả trong và ngoài xưởng.

Đến năm ba mươi lăm tuổi ông được Mã Lý Huệ giới thiệu vào đoàn ca múa nghệ thuật Trung ương, trở thành một diễn viên tấu nói chuyên nghiệp.

Biểu diễn tấu nói chủ yếu chia thành hai vai: "Phụ hoa" và "đùa", lấy "pha trò cười" làm chính, vai trò "pha trò cười" là nhân vật chính trong tấu nói, biểu diễn bằng cả nét mặt và hành động.

Lý Văn Hoa là diễn viên hài chính, trong đoàn lai thiếu diễn viên đóng vai "hài phụ". Trước yêu cầu đó Lý Văn Hoa không hề do dự chấp nhận làm.

Sau khi xác định được phương hướng cố gắng cho bản thân, Lý Văn Hoá bắt đầu khiêm tốn học hỏi và chịu khó đi sâu nghiên cứu. Người khác diễn ở trên sân khấu, thì ông ở dưới chăm chú quan sát, miệt mài tìm tòi nghiên cứu.

Lý Văn Hoa rất yêu nghề đến nỗi trong sinh hoạt bình thường ông cũng làm giống như trong diễn vậy.

Trong vai phụ hoạ, pha trò có mục "dập khuôn" gọi là "nối lời" yêu cầu không thô tục, phụ hoạ làm nền thật tốt lại vừa không lấy cái phụ lấn át cái chính, quá thể hiện mình.

Do vậy, Lý Văn Hoa trong cuộc sống thường có ý thức tập luyện tiếp lời người khác, tìm hiểu những lời đối thoại của người khác.

Khi diễn ở ngoại tỉnh, khi gặp đồng chí lãnh đạo địa phương họ nói "Mọi người vất vả quá" ông liền nói nhỏ một câu "Không có gì". Họ nói: "Điều kiện của chúng tôi ở đây không được tốt lắm". Nhưng ông lại nói: "ở đây rất tốt". Cách tập luyện này của ông, thường cho những người xung quanh chịu không nổi.

Đi trên đường, thấy hai người quen cũ hàn huyên ông vừa nghe vừa tìm hiểu coi một người là "tấu chính", một người là "tấu phụ" tiếp thu những chỗ hay của họ trong quá trình hỏi đáp.

Không lâu, Lý Văn Hoa đã thích ứng với vai mới. Vì vậy ông đã làm cho tiết mục trở nên cuốn hút hơn, mọi người đều muốn diễn cùng ông. Từ đó, ông hầu như diễn "phụ hoạ" cho tất cả những diễn viên tấu hài chính như: Hàn Bảo Lâm, Quách Toàn Bảo, Lưu Bảo Thụy, Mã Quý, Vu Thế Du, Hách ái Dân, Triệu Viêm, Khương Côn.

Sự chuyên tâm của Lý Văn Hoa không chỉ ở chỗ dốc toàn tâm vào nghề mà mình yêu cầu, đó chính là không sợ bệnh tật.

Năm 1982 vùng thanh quản của Lý Văn Hoa xuất hiện có u thịt, bác sĩ bảo ông "Cấm khẩu" nhưng ông vẫn tiếp tục biểu diễn. Bốn ngày sau khi làm phẫu thuật cắt bỏ u thịt ông lại xuất hiện trên sân khấu.

Năm 1984, thanh đới của Lý Văn Hoa lại phát hiện ra u hình vẩy. Đáng lẽ phải phẫu thuật cắt bỏ bán hầu nhưng Lý Văn Hoa lại không nỡ bỏ khán giả của ông. Vì ông yêu cầu nên bác sĩ quyết định "không chữa" cho Lý Văn Hoa, Lý Văn Hoa biết thời gian cổ họng của mình có thể phục vụ cho nghệ thuật không còn nhiều. Nên ông diễn liên tục từ sáng đến tối, bỏ ngoài tai những lời nhắc nhở "ông không được nói" của người thân.

Năm 1986, bệnh tình của Lý Văn Hoa càng xấu đi, đành phải từ bỏ sân khấu yêu quý của ông. Đến cuối năm 1985 ông được bình chọn là "một trong mười nghệ sĩ hài tiêu biểu toàn quốc".

Từ hai ví dụ về: "Kịch hóa" cuộc sống và có bệnh vẫn tiếp tục biểu diễn của ông, chúng ta có thể nhìn thấy được lòng yêu nghề và sự cố gắng hết mình của ông cho môn nghệ thuật này.

Kinh nghiệm của Lý Văn Hoa chính là đã xác định rõ mục tiêu, hãy toàn tâm toàn lực bắt tay ngay vào thực hiện mục tiêu đó.

Trương Bồi Dự là một nhà chỉ huy dàn nhạc lừng danh thế giới. Đối với âm nhạc phương Tây thì chỉ huy dàn nhạc chủ yếu là nam giới nhưng Trương Bồi Dự nhờ tài năng của mình đã bước chân vào thế giới âm nhạc Châu Âu, thậm chí còn giữ chức vị chỉ huy trưởng ở nhà hát kịch Cathel của Đức. Nhà chỉ huy dàn nhạc lừng danh thế giới Zubin Meta gọi Trương Bồi Dự là "nhạc trưởng bẩm sinh" ông nói: "Tôi thấy tài hoa và khả năng của bà trong lĩnh vực âm nhạc là vô hạn, bà còn có đủ kinh nghiệm chỉ huy một đoàn nhạc có trình độ cao.

Nhà chỉ huy dàn nhạc Seji Oawa Mazel Rolin cũng công nhận tài năng của bà. Trương Bồi Dự nổi tiếng vì lòng yêu nghề. Bà đã từng lập kỷ lục trong vòng một tháng chỉ huy ba buổi hoà nhạc cao cấp, và trong vòng chưa đầy nửa năm chỉ huy tới tám buổi biểu diễn.

Trương Bồi Dự nổi tiếng nhờ sự nghiêm khắc của mình với dàn nhạc nhưng đối với bản thân mình cũng đặt ra yêu cầu khắt khe nhất. Bà có thể vì nghệ thuật mà không cần quan tâm đến bất cứ thứ gì khác nữa.

Khi còn trẻ, Trương Bồi Dự chỉ là một cô giáo làng ở Đài Loan. Nhờ phương pháp dạy dỗ đặc biệt của mình, bà đã hướng dẫn dàn hợp xướng tiểu học miền Trung Đài Loan ba lần đạt được giải quán quân. Từ đó trở nên nổi tiếng. Một lần trước buổi biểu diễn bà bị ngã gãy chân, bác sĩ dặn bàn tĩnh dưỡng nhưng bà vẫn kiên quyết không nghe để tham gia tập luyện và biểu diễn. Một uỷ viên của quỹ học bổng giáo dục Đài Loan đã được tận mắt chứng kiến sự việc này rất cảm động, cố gắng xin học bổng cho bà đi du học tại úc, giúp bà thực hiện được ước mơ du học ở đất nước của âm nhạc của mình.

Lòng yêu nghề không những giúp bà gặp được cơ hội quan trọng mà còn giành được thành công bước đầu cho sự nghiệp của mình.

Trước buổi diễn chuyên đề về những tác phẩm của Betthoven bà đột nhiên ngã bệnh. Mọi người đều lo lắng không biết bà có hoãn lại buổi biểu diễn này không? Nhưng có người hiểu rất rõ tính cách của Trương Bồi Dự, đã khẳng định: "Chỉ cần chưa nằm xuống, bà nhất định sẽ bỏ tất cả để duy trì biểu diễn. Cuối cùng, quả nhiên bà đã đến và còn chỉ huy biểu diễn khúc giao hưởng lớn thứ năm của Betthoven và khúc giao hưởng vận mệnh". Một tháng sau, khi chỉ huy một buổi diễn khác, trước khi lên sân khấu, bà bị đau đầu, uống mấy viên giảm đau xong bà lại lên diễn. Bà nói: "Lẽ ra tôi có thể tiết kiệm sức lực một chút nhưng âm nhạc đối với tôi là tất cả những gì tôi theo đuổi".

Bà đã từng nói với các phóng viên: "Âm nhạc và tâm hồn tôi là một, nó xuất phát từ trái tim tôi... Khi tôi có thể diễn tốt là lúc tôi mãn nguyện nhất. Đây chính là mục đích sống của tôi cũng là ý nghĩa của sự nghiệp của tôi... Tôi yêu âm nhạc, yêu vô cùng không có gì có thể vượt qua được nó, cũng không có bất kỳ sự việc nào khiến tôi muốn từ bỏ nó. Cho dù con đường tôi phải gian khổ đến đâu tôi cũng không lùi bước".

Trương Bồi Dự có được thành công như ngày nay chính là bà đã hoá thân mình vào công việc, không có bất cứ thứ gì có thể tách rời họ. Âm nhạc đến với bà là tất cả, cuộc đời của bà cũng như từng bản nhạc nối tiếp nhau.

Đây chính là: Toàn tâm toàn lực khiến cuộc sống tốt đẹp hơn.

36. Mở ra cục diện mới nhờ hoạt động.

Hiện thực là tả ngạn, lý tưởng là hữu ngạn, còn ở giữa là một dòng sông chảy xiết, hành động chính là cây cầu bắc qua dòng sông ấy.

Trong cuộc sống thường có những người làm việc gì cũng hay vạch kế hoạch đi vạch kế hoạch lại, cứ nghĩ là ý tưởng vẫn chưa được hoàn thiện, thời cơ chưa thật chín muồi, kết quả la cứ nấn ná mãi để sự việc trôi qua vô ích. Thực ra, ý tưởng mới có tốt đến mấy vẫn còn thiếu sót (dù là những kế hoạch bình thường). Nếu như được thực hiện đúng theo những gì đã đề ra lại thêm cố gắng làm tốt nữa thì cũng sẽ tốt hơn rất nhiều.

Câu chuyện Chu Du dùng hoả công trong trận chiến Xích Bích là một ví dụ điển hình. "Kế liên hoàn" đã có công hiệu, Tào Tháo dùng xích sắt để nối tất cả các thuyền lại với nhau; "khổ nhục kế" khiến Tào Tháo tin rằng chỉ còn chờ Hoàng Cái đến đầu hàng, hoả công chỉ còn thiếu gió đông. Song lúc đó lại đúng vào mùa đông gió rét, chỉ có gió đông bắc thổi trên mặt sông. Khi Chu Du nhận ra còn thiếu một điều kiện khách quan song lại là điều mấu chốt nhất trong diệu kế thì đã nổi giận dùng dằng. Sau này mới có truyền thuyết Gia Cát Lượng mượn gió đông, đem lại thành công cho hoả công kế, nhưng nếu Chu Du chỉ ngồi đợi lúc gió đông đến mới đi chuẩn bị "Kế liên hoàn" và "Khổ nhục kế" thì e ngại cơ hội đã "một đi không trở lại" nữa rồi.

Dương Thu Thành, một đại phú hào ở Hồng Kông được coi là "ông vua đồng hồ" chính là người chủ động mở ra chân trời giành được thành công.

Dương Thu Thành từ nhỏ đã rất ham mê kinh doanh, thường xuyên đi sâu nghiên cứu các cách kinh doanh kiếm lời.

Đầu những năm năm mươi của thế kỷ hai mươi, cha của Dương buôn bán đồng hồ lớn ở Hồng Kông, ông bán đồng hồ cho khách đi biển để đem đến Nhật tiêu thụ, việc làm ăn vừa khởi sắc liền bị lừa mất hết tiền của, gần như tới mức khuynh gia bại sản.

Chủ nợ ngày nào cũng đến nhà mắng nhiếc cha Dương là đồ bất tín, vay tiền không chịu trả. Nỗi nhục ấy Dương Thu Thành thấm thía hơn ai hết. Cậu bé ngày đêm trăn trở không biết phải làm sao để có thể giúp cha kiếm được nhiều tiền, thoát khỏi cảnh khốn quẫn.

Năm mười bốn, mười lăm tuổi, cậu bé thường tranh thủ buổi chiều ra cửa hàng giúp việc cho cha. Do cậu chỉ tập trung vào việc tìm cách kiếm tiền mà kết quả học tập sút đi trông thấy, lần thi nào cậu cũng đứng bét lớp, thậm chí ngay cả bằng tốt nghiệp cậu cũng không thể nào có được.

Tuy việc học hành của Dương Thu Thành chẳng đi đến đâu, nhưng đầu óc kinh doanh lại linh hoạt lên rất nhiều. Khi đó cha Dương đã mở một cửa hàng đồng hồ thiên văn ở chỗ giao giữa hai đường Jiulongwoda và Midun.

Dương Thu Thành tìm ra được một quy luật: Sức tiêu thụ của khách du lịch cũng như lợi nhuận thu được trong làm ăn buôn bán với họ là lớn nhất.

Dương Thu Thành đã có suy nghĩ rất táo bạo, chỉ buôn bán trong cửa hàng khác nào ôm cây đợi thỏ, thà rằng ra ngoài tìm khách hàng còn hơn. Thế là, ông bắt đầu tìm đến những bến cảng dẫn một số khách du lịch đến từ Châu úc về cửa hàng đồng hồ thiên văn mua đồng hồ.

Lần đầu tiên chủ động tìm khách du lịch đã thành công, điều này đã khích lệ ông thêm mạnh dạn hơn. Ông lại đến các sân bay tìm cách liên hệ với những người hướng dẫn du lịch và hứa sẽ có ưu đãi, ông còn trả tiền hoa hồng cho những lái xe ở khách sạn hay những người thợ may giới thiệu khách cho ông. Những biện pháp này rất có hiệu quả. Ngày càng có nhiều du khách tìm đến cửa hàng để làm ăn, doanh thu không ngừng tăng lên.

Công việc làm ăn suôn sẻ thuận lợi càng khiến ông có những tham vọng lớn hơn và cũng đem lại cho ông cơ hội mới. Ông quyết định đến Nhật Bản để liên hệ với các hãng du lịch ở đó, nhờ họ thu xếp để khách hàng đến cửa hàng ông mua đồ và lần này ông cũng lại thành công.

Chính sách chủ động đi tìm khách hàng ẩn chứa sự thông minh tài trí của Dương Thụ Thành, sự nỗ lực phấn đấu vươn lên và tinh thần dũng cảm vật lộn với cuộc sống. Chủ động tìm khách hàng đã khiến cho cửa hàng đồng hồ nhỏ bé của gia đình họ Dương có thể kiếm được tới một trăm vạn đầu tiên.

Cơ hội chỉ đến với những người dám nghĩ, dám làm. Những năm sáu mươi của thế kỷ hai mươi, hầu hết các cửa hàng đồng hồ ở Hồng Kông đều muốn có được quyền tiêu thụ những loại đồng hồ nổi tiếng như Omega, Rolex...

Cửa hàng đồng hồ của gia đình họ Dương vốn ít, thế lại yếu nên càng khó mà trụ vững được. Dương Thụ Thành không hề nản chí, ông đánh liều tìm đến đại lý đồng hồ Omega ở khu vực Hồng Kông của thương nhân người Do Thái quốc tịch Thụy Sĩ, đề nghị ông chủ cho được quyền tiêu thụ loại đồng hồ này.

Vị thương nhân người Do Thái nhìn chàng trai đứng trước mặt mình mới ngoài hai mươi tuổi mà bừng nhiệt huyết thực sự không nỡ dội gáo nước lạnh và lòng nhiệt tình nóng bỏng của anh, liền nhẹ nhàng bảo anh: "Muốn có được quyền tiêu thụ Omega là không thể được, nhưng sắp tới có lẽ có thể xem xét cho anh quyền tiêu thụ đồng hồ Tianleng của hãng Omega".

Đây chính là một câu từ chối khéo, nhưng Dương Thụ Thành lại cứ nghĩ là thật, một tháng ông bỏ ra mấy ngày để đi thăm vị thương nhân người Do Thái, dò hỏi xem bao giờ có được quyền đại lý đồng hồ Tianleng. Sự thành khẩn của Dương khiến sắt đá cũng phải mở miệng. Thương nhân người Do Thái vô cùng cảm động trước thành ý của Dương Thụ Thành, cuối cùng đã chấp nhận lời thỉnh cầu của anh.

Giành được quyền làm đại lý cho đồng hồ Tianleng là bước ngoặt lớn trong sự nghiệp của Dương Thụ Thành, do cửa hàng ông có nhiều mối làm ăn lớn, lượng hàng tiêu thụ hàng tháng rất khả quan nên đã để lại ấn tượng rất sâu sắc cho vị doanh nhân Do Thái. Khi ấy, trên thị trường đồng hồ Rolex và Omega cạnh tranh với nhau rất khốc liệt, Dương Thụ Thành nhân một lần nữa giành quyền tiêu thụ đồng hồ Omega mang tên Châu Bảo. Và doanh nhân người Do Thái đã bị chàng trai trẻ bạo dạn tài năng hơn người này thuyết phục đồng ý nếu anh tìm được cơ sở, nhất định sẽ xem xét.

Dương Thụ Thành là một người mạnh mẽ quyết đoán, đã nói là làm. Dưới sự lãnh đạo của cha mình, ông đã vay ngân hàng hai mươi vạn đồng mở một chi nhánh bán đồng hồ Omega đối diện với cửa hàng đồng hồ thiên văn. Đây quả là một nỗ lực rất lớn.

Ban bè, đồng nghiệp nhìn ông với ánh mắt ngưỡng mộ. Do có nguồn khách hàng rộng, lại làm ăn đúng cách nên uy tín cũng không ngừng tăng lên theo tài sản.

Năm 1969, ông lại dễ dàng giành được quyền tiêu thụ đồng hồ Zituo của hãng Rolex (hiện nay là Dituo).

Do lượng tiêu thụ hàng tháng rất tốt nên năm 1970 ông lại giành được quyền tiêu thụ Rolex, từ đó tạo ra vị trí đứng đầu ngành sản xuất đồng hồ của Dương Thụ Thành.

Tháng hai năm 1973, Dương Thụ Thành nhờ danh tiếng của mình trên thế giới đồng hồ Ying Huang, Zhubao và một số mặt hàng đầu tư vào thị trường ba mươi một tuổi, Dương Thụ Thành đã đảm nhận chức vụ Tổng giám đốc Hội đồng quản trị.

Được sự ủng hộ về vốn từ phía nhân dân, Dương Thụ Thành như hổ chắp thêm cánh được tăng thêm sức mạnh, tích cực đầu tư vào ngành bất động sản, mở rộng hơn nữa nghiệp vụ của đồng hồ Châu Bảo.

Trong hai năm 1976, 1977 Dương Thụ Thành tham gia vào thị trường chứng khoán và mua hàng hoá với số lượng lớn, đúng là muốn gì được nấy. Lúc này, ông đã có hai mươi lăm cơ sở, ở núi Đắc Dữ cũng có đến hàng triệu thước đất ông chuẩn bị xây dựng mô hình lớn. Đứng trước sự nghiệp đang ở vào thời điểm rực rỡ nhất thì tai hoạ bất ngờ ập đến. Trong vụ án kỹ sư An Đông. Người bị vu cáo đánh bại Vi Kiện, do cản trở người thi hành công vụ mà ông phải vào tù.

Âu cũng là kiếp nạn trong đời ông, ông ra tù lại đúng lúc khủng hoảng nhà đất, giá cả nhà đất giảm xuống nhanh chóng khiến ông phải vay nợ tới ba trăm hai mươi triệu. Đúng là hoạ vô đơn chí, hai cú sốc lớn về chính trị và kinh tế đã đưa ông tới chỗ phá sản. Sản nghiệp gian khổ đổi thành họ của ông và số tài sản tích cóp được cũng như nước trôi ra biển. Cơ nghiệp của ông được Hồi Phong tiếp quản.

May mà sau cú sốc nặng nề này, Dương Thụ Thành vẫn không bị suy sụp tinh thần. Hồi Phong khâm phục tài năng của ông đã mời ông về làm việc với số lương hai vạn một tháng cho ông tiếp tục kinh doanh đồng hồ Ying Huang tiến kiếm được sẽ để trả nợ.

Năm 1984, họ Dương thuyết phục Hồi Phong cho vay thêm mười triệu đồng, mở "Bảo Thạch Thành", bán lẻ và chế tạo đồ trang sức để thu hút khách du lịch, Dương Thụ Thành bắt tay vào gây dựng lại sự nghiệp.

Cứ theo khả năng giao tiếp và nghị lực của Dương Thụ Thành thì có thể nói trên đời không có việc gì là không thể làm được.

Chỉ vèn vèn trong một năm, "Bảo Thạch Thành" đã nắm chắc vị trí dẫn đầu trên thị trường bán lẻ châu báu cho khách du lịch Nhật Bản. Chỉ cần ba năm, Dương Thụ Thành đã trả hết nợ mua lại quyền kiểm soát tài sản.

Dòng họ Dương sau khi giành lại quyền kiểm soát công việc của mình đã mua hàng loạt cổ phiếu và hàng hóa, nhiều lần buôn bán cổ phiếu đều rất suôn sẻ, năm 1989 ông lại mua kho chứa hàng dưới lòng đất của toà nhà Kim Môn, trong nửa năm đã thu lợi bảy triệu nhân dân tệ.

Từ đó, sự nghiệp của Dương Thụ Thành phát lên nhanh chóng, đến nay ông lại xếp vào hàng những đại triệu phú.

Một hành động thực tế còn quan trọng hơn việc đưa ra một cương lĩnh. Có được thành công là nhờ vào hành động chứ không phải dựa vào những giấc mơ. Khi chúng ta đã chuẩn bị xong hành lý, sẵn sàng hướng tới mục tiêu thì nhân tố quyết định chính là bắt đầu hành động.

37. Quy luật của cuộc sống lựa theo thực tế mà hành động

Đứng trên cao vẫy tay, tuy không dài ra nhưng người đứng ở rất xa vẫn có thể nom thấy, thuận chiều gió mà gọi, âm thanh không to lên nhưng rất nhiều người nghe thấy. Cũng như vậy, nếu lựa thời cơ mà làm việc thì việc lớn ắt thành.

Những thời cơ mà tình thế đem đến cho chúng ta thường là nhân tố quyết định thành công. Một người có bản lĩnh phi thường, nếu như sống vào thời bình thì anh ta có rất ít cơ hội làm nên việc lớn. Thời có thuận lợi, chẳng khác gì ngọn gió đông, lúc này nếu lựa thời cơ mà làm thì cũng giống như căng buồm xuôi gió vậy, có thể làm chơi ăn thật. Vì vậy, mà muốn nắm giữ vận mệnh của mình, điều mấu chốt là phải biết lựa theo tình thế, hướng tới cái lợi mà tránh xa cái hại mới có thể nắm bắt được dòng chảy của thời đại.

Nhiều năm trước đây, ông Bavle Raymonsin phó thống đốc ngân hàng quốc dân Mỹ kiêm người quản lý vốn vay của công ty uỷ thác Chicago đã cung cấp một loại hình dịch vụ cho khách hàng của mình.

Ông tặng cho mỗi khách hàng một cuốn sách của Dewey mang tên: Sự tuần hoàn của kinh tế. Vì trong số những người có liên quan đến ngân hàng này, có rất nhiều người đã làm ra của cải. Họ đã biết được và hiểu được sự tuần hoàn của thương mại và những lý luận thời thế. Trong đó có một số người tuy chưa tạo ra được của cải mới nhưng lại có thể duy trì được tiền vốn, dù tình hình kinh tế có thay đổi như thế nào thì cuối cùng họ cũng có được của cải mà không hề bị tổn thất. Ông Dewey, người nhiều năm đảm nhận cương vị chủ nhiệm quỹ nghiên cứu tuần hoàn kinh tế cho rằng: Mỗi một cơ thể sống, dù là cá nhân con người, sự nghiệp hay quốc gia đều dần trưởng thành phát triển rồi mất đi.

Điều quan trọng không kém là ông cũng đã chỉ ra cách giải quyết. Do đó, cho dù là kinh tế tuần hoàn hay tình hình có thế nào đi nữa thì với tư cách là một cá thể, bạn chỉ cần lựa theo tình thế mà hành động là có thể thành công.

Nếu biết lựa theo sự phát triển của tình hình bạn có thể đối phó với những thách thức của sự thay đổi. Chỉ nói riêng đến bạn và lợi ích của bạn, cho dù xu hướng chung của cơ thể tình hình cục bộ bằng chính cuộc sống, bầu nhiệt huyết, suy nghĩ và hành động mới mẻ của mình.

Trong kho tàng tri thức uyên thâm của Trung Quốc cổ đại đã từng có cuộc tranh luận về "xuất thế", "nhập thế" mà vấn đề trọng tâm là người có tài phải đối phó với thời cuộc này như thế này?

Một trong những kết luận quan trọng của những cuộc tranh luận trên là chủ trương "đi xuôi đường", căn cứ theo tính chất của thời đại để quyết định hành vi của mình. Liên tưởng tới câu "Tri kỷ bất khả nhi ví chi" (Biết là không làm được mà vẫn làm).

Khổng Phu Tử từng nói: "Thiên hạ hữu đạo tắc kiến vô đạo tắc ẩn", "bang hữu đạo, tắc sĩ, bang vô đạo tắc khả quyền nhi hoài chi".

(Vua mà anh minh thì hãy đến tiếp kiến, vua vô đạo thì nên lánh đi, vua công minh thì làm quan, nước mà có ngu quân thì không nên dâng sớ can gián).

Những người nổi tiếng ở Trung Quốc hiện nay tuy rằng đa số họ đều trải qua một quá khứ bất hạnh, song nhìn chung họ là những người may mắn, bởi họ được sống trong một thời đại tốt đẹp. Đặc biệt là những nam bảy mươi của thế kỷ hai mươi được lý tính và lương tri của cả xã hội tràn đầy khát vọng về nhân tài và kêu gọi nhân tài. Đứng trước cơ hội và khả năng chưa từng có mà thời đại tạo ra, những người tri thức có thể "Thiên hạ hữu đạo tắc kiến" (có đất dụng võ". Cuộc đời của nhiều người đã có những bước ngoặt lớn từ tận cùng bóng đêm bước ra ánh sáng. Và cuộc đời tươi đẹp cũng bắt đầu từ đó.

Thời đại của sự phát triển tiến bộ là thời đại có thể đem đến cho con người thật nhiều cơ hội

phát triển để con người có thể tự do hơn trong việc lựa chọn cuộc sống cho mình và thay đổi số phận mình. Trong cơ cấu lợi ích của xã hội cũ, số phận của mỗi con người là vô cùng nhỏ mọn, bất di bất dịch, vĩnh viễn không nhận được một chút gì, vĩnh viễn không thay đổi được điều kiện sống của bản thân. Thời đại mới sẽ cho bạn khả năng để làm những việc này.

Vì vậy, một thời đại tốt không nhất thiết là một thời đại thái bình thịnh trị mà ngược lại, nó là một thời đại đang biến chuyển, thậm chí không ổn định, cơ chế cũ bị phá vỡ, phương hướng và tương lai phát triển mới vẫn chưa được định hình. Đây chính là thời điểm cần sức sáng tạo, trí tưởng tượng và lòng dũng cảm của con người. Rõ ràng đây là một cơ hội lớn nhất bởi vì dường như người ta đưa cho bạn một tờ giấy trắng, bảo bạn vẽ một bức tranh mà bản thân bạn cho là đẹp nhất. Cho nên, những thời điểm quan trọng với những thay đổi lớn lao trong lịch sử chính là thời điểm không ngừng xuất hiện các nhân tài. Nhìn lại quá trình phát triển của những người nổi tiếng đương thời, chúng ta không thể không lĩnh hội được một cách sâu sắc rằng: Không có những cơ hội tuyệt vời mà thời đại vĩ đại này của chúng ta mang lại. Không có khí phách và sự can đảm lựa chọn thời mà hành động thì họ sẽ không thể có được cuộc đời tươi sáng và sự nghiệp thành công.

Chặng đường nhiều năm của Lưu Vĩnh Hảo, ông chủ tập đoàn Hy Vọng - người được mệnh danh là "ông vua của thức ăn gia súc" đã cho thấy điều này.

Tháng ba năm 1993, dưới ánh đèn pha rực rỡ trong phòng họp lớn. Khi nữ kí giả Đài Loan hỏi Lưu Vĩnh Hảo quan tâm đến thời điểm nào nhất, ông lập tức trả lời "Tôi quan tâm nhất đến chính sách của cải thời mở cửa".

Những người quen biết Lưu Vĩnh Hảo đã chứng thực chiến lược kinh doanh của ông như thế này: Mỗi bước đi đều phù hợp với logic phát triển của nước cộng hòa. Ông Lưu thêm hai chữ "Lực cầu" (cố đạt được) trước từ "phù hợp", và thẳng thắn thừa nhận "Tôi đã sai lầm và tôi phải trả giá".

Đó là thời kỳ đầu những năm tám mươi của thế kỷ hai mươi, anh em ông góp vốn cùng đội sản xuất thành lập "xí nghiệp điện tử kì lạ". Nhưng sau khi đã huy động vốn và lấy hàng mẫu loa, lại bị cán bộ công xã làm cho "chết điếng": Mở cửa hàng quái gì? Có chính sách "công tư kết hợp" không? Mặc dù đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ ba điều chỉnh các phương châm chính sách lớn của Trung Quốc, nhưng cánh cửa cải cách kinh tế vẫn rộng mở. Vội gì chứ? Chính sách của nhà nước chỉ thừa nhận "hộ chuyên nghiệp là đại diện cho sức sản xuất tiên tiến ở nông thôn".

"Thế thì được, chúng tôi sẽ làm đại diện trước vậy!", "biển báo đường này không đi được" đã dẫn anh em nhà họ Lưu đến với thị trường chăn nuôi. Như vậy đấy, ngày nay xem ra biện pháp này không chỉ thu được rất nhiều lợi nhuận, mà quan trọng hơn là Lưu Vĩnh Hảo đã nhìn ra được tầm quan trọng của chính sách chuẩn mực. "Mỗi lần vấp ngã là một lần các nhà doanh nghiệp nắm bắt được cơ hội chính là thừa cơ mà xuất kích, lựa theo thời thế mà hành động biết nắm bắt lấy thời điểm quan trọng trong điều chỉnh chính sách. Đó mới là con đường giành thắng lợi của các doanh nghiệp, cũng là quy luật thành công trong cuộc sống.

Trung Quốc đang trong "thời kì chuyển giao cơ chế kinh tế. Những người gây dựng cơ nghiệp phải làm thế nào để nắm bắt phần thắng? Trả lời rằng: Nắm chắc cơ hội. Vậy cơ hội là gì? Một trong những bí quyết của thành công chính là biến chính sách thành cơ hội, hành động đúng lúc khi điều khiến mỗi "quân cờ" trong tình hình phải khiến mỗi nước "xe, pháo, mã" của mình đều hợp với trào lưu phát triển của thời đại. Nếu được như vậy, thì bạn không muốn thành công cũng không được.

38. Gan dạ và sáng suốt can đảm và trí thức - con đường dẫn đến thành công

Khả năng thành công gồm có trí tuệ và kinh nghiệm, là một trong những khả năng quan trọng để những người thành công nắm giữ số mệnh.

Giỏi vận dụng trí tuệ là người mà trong cuộc sống thành công nhiều hơn thất bại.

Khi mới khởi nghiệp, Lý Tĩnh Tổng giám đốc Công ty Thương mại của đồng bào Hoa kiều Đài Loan, Ma Cao, Hồng Kông ở Nam Trường Sa vẫn chỉ là một hộ cá thể nhỏ, một lần ông vận chuyển ba trăm két coca từ Quảng Châu đến Trường Sa bán, dự định làm ăn nhỏ. Nhưng hàng vừa bày bán ở Trường Sa, một đồng chí cán bộ ở cơ sở Thương mại liền tìm đến bảo ông: "Hộ cá thể thì không được bán buôn, chỉ có thể bán lẻ, đó chính là chính sách của nhà nước".

Lý Tĩnh ngó người ra một lúc, phản đối lại chính sách, lẽ nào lại ném mấy ngàn tiền hàng xuống sông xuống bể để nó tan biến đi như bọt nước. Vào thời điểm đại hội Đảng toàn quốc lần thứ mười hai đang diễn ra tại Bắc Kinh, ông đã nhanh trí gửi đến cho Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc một bức điện rất dài với nội dung chủ yếu là "Chúc mừng đại hội đã khai mạc, đệ trình đại hội cho phước cá thể được buôn bán đường dài, bán buôn thực phẩm và đồ uống".

Các nhà doanh nghiệp trong lúc gặp khó khăn thường thể hiện mưu lược phi thường, mà chính những mưu lược phi thường ấy lại hay giúp họ "cải tử hoàn sinh" trở về từ chỗ chết.

Lý Tĩnh lúc đó đã bị dồn vào con đường cùng rồi, chẳng còn sợ gì nữa. Không lâu sau, Sở Thương mại Trường Sa gọi ông đến, một cán bộ nhểch mồm ông: "Ông làm gì thế, có việc gì, ở Trường Sa này không giải quyết được hay sao mà lại phải kiện lên tận Bắc Kinh. Ông có dụng ý gì?".

Lý Tĩnh biết bức điện của mình đã chạm phải tổ ong vò vẽ, ông cúi đầu nhả nhục không nói một lời nào. Đợi sau khi vị cán bộ kia nguôi giận, mới nói: "Bây giờ việc đã đến nước này rồi, anh bảo tôi phải làm sao?"

Lý Tĩnh khê nói: "Tôi cũng chẳng có yêu cầu gì khác, chỉ cần các anh để tôi bán hết chỗ hàng này đi".

Vị cán bộ nói: "Thế thì được, ông bán hết lô hàng ấy rồi thôi đấy".

Lý Tĩnh nói tiếp: "Anh đã đồng ý cho tôi bán thì xin hãy viết một tờ giấy" vị cán bộ chẳng còn cách nào khác đành viết cho anh ta một mẫu giấy "Bán hết thì thôi". Cầm tờ giấy trên tay Lý Tĩnh khắp khởi mừng thầm, trong giấy viết "bán hết thì thôi", thế mình không bao giờ bán hết thì sao?"

Người thông minh bao giờ cũng tìm ra lối thoát cho một vấn đề, mà một khi đã tìm ra được lối thoát thì hàng loạt các vấn đề sẽ được giải quyết dễ dàng.

Lý Tĩnh cầm tờ giấy của người cán bộ nọ đến Sở Thương mại làm giấy phép, ông nói người phụ trách là: "Tôi muốn làm một tờ giấy phép kinh doanh Coca cola". Đối phương bảo ông đặt tên cho công ty, ông liền đặt là "Phòng tiêu thụ coca lola của Mỹ ở Trường Sa".

Đồng chí phụ trách vừa nghe đã tỏ ý không hài lòng. Không được, phải đổi thành cửa hàng tiêu thụ.

Trời không chịu đất thì đất phải chịu trời. Lý Tĩnh thuyết phục mãi cuối cùng cũng lấy được tấm giấy phép mà nói đến vẫn thấy buồn cười, bởi vì tên của đơn vị trên giấy phép là "Cửa hàng tiêu thụ Côcalôla Mỹ ở Trường Sa" nhưng Lý Tĩnh đã lén sửa thành "Phòng tiêu thụ cocacola Mỹ ở Trường Sa". Do đó có thể thấy rằng lập nghiệp mà dựa vào trí tuệ thì có thể đẩy nhanh quá trình dẫn đến thành công.

Được mệnh danh là "Trùm sò nông dân", Tiền Kim Nghĩa là người sáng lập doanh nghiệp tư nhân lớn nhất tỉnh Triết Giang, Tổng giám đốc kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Tập đoàn Kim Nghĩa. Tên tuổi ông nổi tiếng khắp vùng Triết Giang và bến Thượng Hải. Trần Kim Nghĩa là con người ngay cả trong khi ngủ vẫn đi tìm cơ hội. Khi ấy, trên thị trường đang có một loại thuốc bổ nước bán rất chạy. Một nhà máy ở Hàng Châu đang cần gấp một lượng mật ong lớn để sản xuất sữa ong chúa. Trần Kim Nghĩa lập tức xin làm nhân viên đi mua mật. Mật ong rất ngọt, nhưng công việc này lại chẳng "ngọt ngào" chút nào. Trần Kim Nghĩa mệt mỏi vì phải đi tìm nguồn hàng trong bão cát ở phương Bắc, ở Trường Bạch Sơn và Hắc Long Giang ở vùng Đông Bắc. Ông ở trong một nhà trọ nhỏ, ăn thiếu và hơi hám, ăn uống đạm bạc qua ngày. Trong lúc gian khó, ông lấy câu "Thiên tướng giáng đat nhiệm vụ tư nhân dã, tất diện khởi kỳ tâm trí" lý kì cân cốt để động viên mình. Ông quyết tâm từ đó trở đi phấn đấu làm việc thật tốt. Ông lấy nguyên tắc "chịu thiệt chính là được lợi" để yên tâm làm việc, dần dần đã "lũng đoạn" cả thị trường mật ong ở Hàng Châu. Trần Kim Nghĩa tin vào chân lý "ở hiền gặp lành". Năm 1989, một công ty ở Hàng Châu do có sự nhầm lẫn trong cân đo mà phải trả nhiều lên cho Trần Kim Nghĩa hàng vạn tiền nguyên liệu.

Trần Kim Nghĩa đã trả lại tiền cho họ. Người phụ trách công ty đó đã cảm động đến mức đồng ý cho ông tự xây dựng và điều hành một nhà máy chế biến làm chi nhánh cho công ty. Trần Kim Nghĩa cuối cùng cũng thực hiện được bước nhảy vọt từ thân phận làm thuê trở thành ông chủ.

Con đường phát triển của Trần Kim Nghĩa rất thuận lợi sau khi thành lập chi nhánh công ty dinh dưỡng trẻ em. Năm 1992 ông lại bước lên một nấc thang mới, thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn Thương mại Hoàng Gia, mở ra một hướng đi mới cho các công ty Tập đoàn doanh nghiệp tư nhân ở tỉnh Triết Giang.

Nhân tài là nền tảng giúp công ty làm ăn phát đạt và giành được thắng lợi trên thương trường, sử dụng nhân tài sẽ có thể mở rộng thêm thị trường, "con người học vốn uyên thâm như Trần Kim Nghĩa ngay từ lúc mới khởi nghiệp đã lấy việc tuyển dụng nhân tài, xây dựng công ty giàu trí tuệ làm phương hướng chủ công tự thân phấn đấu". Chẳng hạn như: Để nghiên cứu sản xuất ra loại sữa Kim Nghĩa mang tên ông. Ông đã mời hàng trăm chuyên gia kỹ thuật trung và cao cấp làm cố vấn hoặc làm lãnh đạo trung gian.

Ông chú ý lắng nghe ý kiến các chuyên gia, nghiên cứu thành công cách pha chế sữa hoa quả Kim Nghĩa độc đáo vừa ra đời đã lập tức nhận được bằng khen của tỉnh sau khi được đưa vào sản xuất. Sản lượng sữa cứ thế tăng lên, cung không đáp ứng nổi cầu. Các công nhân phấn khởi nói: "Trong kho không có hàng tồn, sản xuất đến đâu tiêu thụ hết đến đó".

Trần Kim Nghĩa là người không tiếc đầu tư cho việc xây dựng hình tượng công ty, lấy ngay nhãn hiệu thương phẩm cho công ty lên là hình mặt trời màu đỏ rực, dưới là một con đường vẽ bằng bút lông đen. Màu đỏ tương phản với màu đen, sự kết hợp giữa một hình tròn với một đường dài tượng trưng cho doanh nghiệp nông dân này bắt rễ từ đất đai màu mỡ. Trong hình mặt trời viết hai chữ Kim Nghĩa bằng cả tiếng Trung và tiếng Anh, thể hiện ba yếu tố làm nên thành công của doanh nghiệp là "Thiên thời, địa lợi, nhân hoà".

Một doanh nghiệp tư nhân không hề có tiếng tăm phải thế nào thì mới danh tiếng, mới nổi như cồn chứ? Tháng mười năm 1992 Trần Kim Nghĩa đã làm một việc gây xôn xao cả bán cầu đất giá bảy cửa hàng, tập thể quốc doanh và ông đã liền một lúc mua sáu cửa hàng trong số đó với số tiền là một triệu bốn trăm năm mươi một nghìn đồng. Trong lần cạnh tranh mua bán này, ông đã dùng khổ nhục kế một chiêu "binh pháp Tôn Tử".

2 giờ chiều ngày mười sáu tháng mười năm 1992, trong nhà hát của thành phố Thượng Hải không còn một chỗ trống, một tấm biển lớn mang dòng chữ "Cuộc bán đấu giá doanh nghiệp tập thể quốc doanh nhỏ khu Hoàng Phố, thành phố Thượng Hải: đã báo trước tất cả những gì sắp diễn ra ở đây. Sau khi người chủ trì cuộc bán đấu giá giới thiệu khái quát một số nét về tình hình chính và những điểm cần chú ý có liên quan đến cuộc bán đấu giá, buổi bán đấu giá chính thức bắt đầu:

"Cửa hàng thứ nhất, cửa hàng xì dầu Xuyên Nam, diện tích mặt bằng là 15.1m², giá lần một là năm mươi nghìn đồng, tiếng người giao giá vừa dứt, các biển giá đua nhau đưa ra: "Năm mươi nghìn năm trăm, sáu mươi nghìn, bảy mươi nghìn, tám mươi nghìn người cầm biển số tám mươi chín vừa dứt lời, mọi ánh mắt trong hội trường đều đổ dồn về phía anh ta. Người giao giá nhắc lại con số trên ba lần nhưng cả hội trường vẫn im lặng", một tiếng búa vang lên, thể là "giá cuối cùng".

Cửa hàng thứ hai, cửa hàng Phở Nam, giá khởi điểm là tám mươi nghìn, sau tiếng đầu tiên, cuộc bán đấu giá càng trở nên kịch tính qua ba mươi bảy lần tranh giá cuối cùng người cầm biển số tám mươi chín lại đặt giá cao nhất "hai mươi ba" vạn và mua được cửa hàng thứ hai. Mọi người bắt đầu nhòm ngó đến chàng trai này, hoá ra anh ta là Trần Kim Nghĩa Tổng giám đốc Công ty Thương nghiệp Hoàng Gia ở Đồng Lư - Triết Giang. Chỉ trước buổi bán đấu giá mấy ngày Trần Kim Nghĩa và những đồng sự của anh đã thoả thuận: "Công ty Hoàng Gia tuy đã có văn phòng đại diện ở mười ba thành phố trong cả nước, có công ty chi nhánh ở Hoàng Châu, Quảng Châu song nếu có thể đứng vững được ở Thượng Hải, thành lập chi nhánh của công ty Hoàng Gia và xây dựng cửa hàng liên hoàn thì phương châm "Tiến sâu vào Thượng Hải, vượt ra khỏi biên giới quốc gia" có cơ sở để thực hiện. Qua phân tích điều tra. Trần Kim Nghĩa quyết định như đinh đóng cột rằng: "Chúng ta cần phải mua bất kỳ giá nào".

Cuộc bán đấu giá diễn ra đúng dự tính của Trần Kim Nghĩa, công ty Hoàng Gia Đồng Lư đã gây tiếng vang lớn ở Thượng Hải, bạn bè trong giới doanh nghiệp ở Thượng Hải cho rằng bỏ ra một triệu bốn trăm năm mươi một nghìn đồng để đổi lấy mười ngàn hai trăm ba mươi lăm mét vuông thật chẳng đáng chút nào.

Nhưng Trần Kim Nghĩa lại trả lời rằng: "Tôi cho rằng thực ra số tiền đã bỏ ra rất xứng đáng, nó không chỉ giúp cho chúng tôi có quyền sở hữu mấy cửa hàng mà còn giúp công ty Hoàng Gia có chỗ đứng để tiến vào Thượng Hải.

Trong hoạt động đấu giá, Trần Kim Nghĩa cũng như các đồng sự khác của ông đã sử dụng khổ nhục kế. Khi tranh giá với các đối thủ khác, ông không tiếc trả giá cao hơn để giành thắng lợi. Thành công nhờ vào sự mạnh dạn lại xuất phát từ trí tuệ đó chính là điểm thông minh, tháo vát và biết nhìn xa trông rộng của Trần Kim Nghĩa.

39. Tìm lối thoát cho cuộc đời trong sự đổi thay

Lửa thử vàng gian nan thử sức, công việc đang biến chuyển nếu như sợ không dám làm mà bỏ lỡ thời cơ thì chẳng mang lại lợi ích gì.

Bất cứ ai cũng thừa nhận rằng có sự thay đổi nếu có cơ hội chuyển ngoặt, không có thay đổi, thì mọi thứ sẽ không thể tốt hơn được nữa. Không có sự biến đổi thì nghèo vẫn hoàn nghèo, giàu thì không thể giàu hơn được. Sự biến đổi luôn tồn tại mãi mãi. Thế giới là một ống kính vạn hoa không ngừng thay đổi. Cho dù bạn có thừa nhận hay không, thì sự thay đổi vẫn tồn tại khách quan.

Thực ra, chúng ta không nên sợ sự biến đổi, bởi vì thay đổi là cơ hội cái mà chúng ta cần phải làm là có những thay đổi phù hợp. Sau đó tìm ra lối thoát cho mình trong sự thay đổi ấy từ đó thay đổi số phận của mình.

Năm 1979, Lý Gia Thành đã thành công khi mua được Hoàng Phố Hoà Ký Tập đoàn Anh Tư, gây xôn xao cả Hồng Kông và thu hút sự chú ý của thế giới.

Hoàng Phố Hoà Ký do doanh nghiệp Hoà Ký, tày Hoàng Phố sát nhập thành, trước khi hợp nhất doanh nghiệp Hoà Ký đã trải qua khủng hoảng cổ phiếu năm 1973 và khủng hoảng dầu mỏ năm 1974, sản xuất xuống dốc nghiêm trọng, Lý Gia Thành cuối cùng phải rút vốn vào ngân hàng Hối Phong, trở thành cổ đông lớn nhất của Hoà Ký.

Năm 1977 Hoà Ký và Hoàng Phố hợp nhất, năm 1977 ngân hàng Hối Phong không bán cổ phần Hoà Hoàng cho Tập đoàn Anh Tư, mà lại bán cho Lý Gia Thành của Hoa Tư. Cổ nhiên là do thương mại của Trường Sa phát triển quá nhanh chóng mà doanh nghiệp của Lý Gia Thành được nhiều người ca ngợi, nhưng những biến đổi kỳ diệu của tình hình chính trị cũng là nhân tố quan trọng.

Cuốn sách "Con đường thành công của Lý Gia Thành" có viết: "Hiện tượng này tuyệt đối không phải ngẫu nhiên, mà là của thời kỳ quá độ mới ở Hồng Kông. ngân hàng Hối Phong đã cải thiện hơn mối quan hệ của nó với Tập đoàn Hoa Tư thậm chí là với Trung Quốc. Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng Hối Phong Thẩm Bật nói: "Không thể không lưu tâm đến việc Lý Gia Thành là một người yêu nước mà chính quyền Trung Quốc ở Bắc Kinh vốn tin cậy có thể có tác dụng đặc biệt đối với sự hiểu biết giữa Ngân hàng Hối Phong và Chính phủ Trung Quốc".

Cuốn sách này còn dẫn ra lời của trợ lý Chủ tịch Hội đồng quản trị Hoàng Phố - Hoàng Ký: "Nhân tố chính trị và kinh tế hiện nay của Hồng Kông sẽ khiến cho Ngân hàng Hối Phong - Thượng Hải quyết định không chuyển nhượng cổ phần của Hoàng Ký cho các công ty khác do những người quốc tịch Anh nắm giữ".

Ông còn nói: "Ngân hàng là phương diện cho thấy công ty nào do những người Trung Quốc nắm giữ".

Không còn nghi ngờ gì nữa, thành công lần này của Lý Gia Thành là do hoàn cảnh thay đổi đem lại, nhưng cơ hội do hoàn cảnh thay đổi đem lại còn cần bạn chủ động nắm lấy, nếu không cho dù có bánh nướng nhân thịt từ trên rơi xuống, thì nó cũng sẽ không rơi xuống đầu bạn, vì vậy trong hoàn cảnh thay đổi, lúc cần giơ tay phải giơ tay ra, hơn nữa phải giơ đúng, chứ cứ leo cây tìm cá thì chẳng có kết quả gì. Trong thời khắc thay đổi lịch sử quan trọng nếu chọn sai hướng thì kết quả sẽ không tưởng tượng nổi.

Năm 1911, cách mạng Tân Hội bùng nổ, làn sóng cách mạng với mục tiêu lật đổ vương quốc triều nhà Thanh đã nhanh chóng lan rộng khắp cả nước. Tin làng heo hút, việc này đã khiến Lưu Bá Thừa nhớ lại lời chỉ bảo của ông Nhậm Hiền Thục ra sức đề xướng dùng sức mạnh quân sự, lần đầu tiên ông cảm nhận sâu sắc tinh thần thánh và to lớn của sức mạnh quân sự. Thế là ông - một người thôi học để đi làm thuê - đã có một sự lựa chọn cho mình là tham gia vào đội quân học sinh chống lại triều đình nhà Thanh, góp sức mình vào cuộc đấu tranh vĩ đại lật đổ sự thống trị của chế độ phong kiến, cứu dân tộc.

Có người bạn khuyên ông nên làm kinh doanh, nhưng ông cho rằng "nước nhà thịnh suy, mọi người đều có trách nhiệm", bậc đại trượng phu phải rút kiếm xông vào nơi nước sôi lửa bỏng để cứu nhân dân, chứ không được chỉ lo cho sự giàu sang và yên ổn của cá nhân mình. Từ đó, ông vì nghĩa tiến lên dấn thân vào sự nghiệp cách mạng đấu tranh cứu nước.

Đứng trước cơ hội vĩ đại do lịch sử thay đổi lớn tạo ra, mỗi người có một lựa chọn khác nhau. Còn Lý Bá Thừa đã nhìn thấy ngay bản chất của thời đại đó, nên đã mạnh dạn có sự lựa chọn của riêng mình từ đó gắn chặt với số phận mình với vận mệnh của lịch sử, cuối cùng đã trở thành vĩ nhân của một thời đại.

Cần nhạy cảm đối với sự thay đổi của ngoại cảnh, phải thường xuyên thu nhập tin tức, khổ công đi sâu nghiên cứu mới được. Nếu muốn nghiên cứu thì không thể không xác định rõ mục tiêu sống và mục tiêu làm việc trước đã. Thực ra, trong cuộc sống ngày nối tiếp ngày có rất nhiều cơ hội có thể đáp ứng những mong ước của bạn.

Tóm lại, không nên chỉ ngồi chờ cơ hội đến, mà phải biết bứt phá từ sự biến đổi.

Khi cuộc sống không được như ý, cứ ngồi cả ngày oán trách, không bưng hẫy tìm cơ hội trong những sự thay đổi. Khi ngoại cảnh thay đổi, chính là lúc cơ hội đến. Cái gọi là "thay đổi" ở đây, có lúc phải dựa vào sự sáng tạo của bản thân, có lúc lại là quả bóng biến đổi đối phương đột ngột chuyển hướng cho bạn.

Bất kể là tình hình như thế nào, điều quan trọng là đừng nên sợ sự thay đổi, cũng đừng nên từ bỏ quyết tâm cố gắng.

Dù cho ngoại cảnh khiến bạn không thể chịu đựng nổi, cũng phải coi đó là "đem lại cho bạn một cơ hội về kinh nghiệm có lợi chứ không có hại", đây là thời cơ tốt để phát huy khả năng tiềm tàng của bạn. Như vậy những việc vốn được coi là "hoạ" nhất định có thể trở thành "phúc". Nếu bạn cho rằng mục đích cuối cùng của sự nghiệp là ở việc tự mình thực hiện chứ không chỉ là kiếm tiền, thì đối với bạn, việc lựa chọn công việc mà mình muốn làm và mình thích là một việc đương nhiên.

Hãy tìm kiếm trong sự biến đổi, hãy phát hiện trong sự sáng tạo chỉ cần bạn có quyết tâm lớn, có thể nhìn nhận đúng đắn bạn sẽ tìm được điểm đột phá quan trọng trong cuộc đời vì sự thay đổi luôn ở bên cạnh bạn.

40. Sáng tạo mới mẻ có thể độc chiếm đỉnh cao

Sáng tạo, mới mẻ có thể độc chiếm đỉnh cao, chỉ những ai có khả năng sáng tạo không ngừng mới có thể liên tiếp đạt được thành công.

Người ta thường nói: "Nhân vô ngà hữu, nhân hữu ngà ưu, nhân ưu ngà chuyển" (cái người khác chưa có thì ta đã có rồi, cái mà người ta đã có thì cái mình đang có phải tốt hơn, cái mà người ta làm tốt rồi thì mình làm khác đi). Câu nói này là nguyên nhân chủ yếu của thành công. Hay nói một cách khác, sáng tạo mới mẻ có thể độc chiếm đỉnh cao, chỉ những ai có khả năng không ngừng sáng tạo cái mới có thể liên tiếp đạt được thành công nhất thời song không thể phát triển về lâu dài được. Khi tình hình và hoàn cảnh có sự thay đổi duy chỉ có người nào biết tìm tòi sáng tạo mới có thể đi từ thành công này đến thành công khác, cho dù tạm thời còn gặp trở ngại, nhưng cũng sẽ có ngày thành công.

Người sáng lập ra công ty Sony lừng danh của Nhật Bản - ông Thịnh Điền Chiêu Phu là một người không ngừng sáng tạo cái mới.

Năm 1946, khi công ty Sony của Thịnh Điền Chiêu Phu thành lập ông viết rõ dòng chữ lớn trên tôn chỉ của công ty: "Công ty tuyệt đối không sao chép, làm giả mẫu mã của người khác, mà chỉ chuyên chọn những sản phẩm trong hiện tại thậm chí sau này người ta không dễ gì bắt chước được".

Nếu như lúc khởi nghiệp, tôn chỉ này thể hiện rõ nguyên tắc và mục tiêu phấn đấu của công ty, thì sau này việc thực hiện và kiên trì tôn chỉ ấy đã trở thành một trong những bí quyết giành thắng lợi liên tiếp trong cạnh tranh trên thị trường của Thịnh Điền Chiêu Phu.

Phương pháp kinh doanh cơ bản của giới doanh nghiệp Nhật Bản thường là sản xuất số lượng lớn và tiêu thụ hàng loạt. Nhưng đó lại không phải là con đường mà Thịnh Điền Chiêu Phu đã đi. Phương pháp ông cũng đúng như những gì mà tôn chỉ đó yêu cầu. Đầu tiên là đầu tư phát triển nghiên cứu, tạo ra những sản phẩm cùng loại thì vẫn cho ra đời sản phẩm mới. Kinh nghiệm của Thịnh Điền Chiêu Phu là ở "tìm tòi, sáng tạo", coi trọng dùng cái mới để dành phần thắng, dựa vào khoa học kỹ thuật để không ngừng khai thác thị trường mới.

Những năm đầu thập niên năm mươi của thế kỷ hai mươi, máy thu thanh vẫn chưa phổ biến lắm tại Nhật Bản, nhưng người ta đã dần dần nhận thấy ưu điểm của nó. Thị trường máy thu thanh có nhiều tiềm năng để khai thác. Rất nhiều hãng chế tạo đã nhìn ra được ngày thị trường máy thu thanh sẽ khởi sắc rực rỡ nên họ đua nhau sản xuất hàng loạt.

Máy thu thanh thịnh hành vào lúc đó chưa thực sự hoàn hảo mà còn tồn tại rất nhiều khuyết điểm. Bên trong máy thu thanh hầu như chỉ toàn sử dụng loại ống chân không cồng kềnh, dễ phát nhiệt, thể tích quá lớn, lượng tiêu thụ điện lại cao, không thể nào mang theo người được.

Lúc bấy giờ, Tỉnh Thâm Đại và Thịnh Điền Chiêu Phu cũng bị cám dỗ bởi tiềm năng của thị trường máy thu thanh, nhưng lại rất sợ phải gánh lấy áp lực cạnh tranh trong một thị trường quá dư thừa ở tương lai. Lúc này, tổng giám đốc Tỉnh Thâm Đại đã nắm được nhược điểm của loại máy thu thanh đang thịnh hành. Ông cho rằng, nếu sản phẩm của Sony (lúc đó có tên là Công ty Công Nghiệp Thông Tin Tokyo) có thể khắc phục những nhược điểm đó thì nhất định sẽ được người tiêu dùng chú ý đến, có thể độc chiếm vị trí hàng đầu của thị trường máy thu thanh và trở thành người đi đầu trong đổi mới công nghệ.

Thịnh Điền Chiêu Phu muốn nghiên cứu chế tạo một loại máy thu thanh cỡ nhỏ có thể mang theo người, thậm chí có thể bỏ túi áo. Muốn thực hiện được điều này, bắt buộc phải thay các ống chân không bằng chất bán dẫn. Nhưng lúc bấy giờ chỉ nước Mỹ mới có bản quyền sáng chế chất bán dẫn và người phát triển nó là tiến sĩ Sukely. Năm 1953, Thịnh Điền Chiêu Phu đã ký hợp đồng mua bản quyền với công ty Điện khí phương Tây - nơi có bản quyền phát minh chất bán dẫn.

Trước khi ký kết hợp đồng mua bản quyền này, Thịnh Điền Chiêu Phu gửi một bức thư nhanh

về Công ty, bởi vì Công ty Điện khí phương Tây cho việc sản xuất thiết bị trợ giúp tai nghe. Nhân được thư, Tỉnh Thâm Đại lập tức mở cuộc họp bàn bạc với những cán bộ kỹ thuật chủ chốt của Công ty. Mọi người cuối cùng đi đến nhất trí cho rằng tuy có mạo hiểm nhưng dựa vào ưu thế và lực lượng kỹ thuật của Công ty, để chiếm lĩnh thị trường mới, mạo hiểm cũng là xứng đáng. Họ quyết tâm đã chất bán dẫn vào máy thu thanh.

Chất bán dẫn mà phòng thí nghiệm Bell đang dùng là một tấm Giéc-ma-ni (Ge) hai mặt mạ Indium. Ge là cực dương, Indium là cực âm, phương thức tổ hợp là "cực âm - cực âm - cực dương".

Nhóm nghiên cứu chế tạo của Thịnh Điền Chiêu Phu muốn đạt được bước sóng tương đối cao thì phải dùng tổ hợp "cực âm - cực dương - cực âm" thay cho tổ hợp của phòng thí nghiệm Bell. Nhưng, họ không tìm được vật liệu thích hợp. Điểm tiếp xúc của Indium quá thấp, dùng Stibium cũng không phù hợp. Thế là, họ nghĩ đến việc dùng phốt pho thay cho Stibium. Nhưng lập tức có người nhắc nhở rằng phòng thí nghiệm Bell đã từng thử nghiệm và thất bại. Lúc đó, trình độ khoa học kỹ thuật của Mỹ rất cao nên lời của phòng thí nghiệm Bell chẳng khác gì "thánh chỉ". Song, họ vẫn quyết tâm cho thử nghiệm cái học gọi là "phương pháp cao su - phốt pho". Một năm sau, phương pháp cao su phốt pho - Cái đã bị phòng thí nghiệm Bell tuyên án tử hình rốt cuộc đã thành công.

Cuối cùng, vào năm 1955, Thịnh Điền tung ra thị trường lô đài bán dẫn cỡ nhỏ, tinh xảo đầu tiên của Nhật Bản. Lô hàng mang nhãn hiệu Sony lần đầu tiên xuất hiện đã khiến các hãng đồng nghiệp và người tiêu dùng phải kinh ngạc. Máy thu thanh Sony phút chốc đã có tiếng vang trên toàn Nhật Bản. Máy thu thanh dùng ống chân không trước đây trong khoảng khắc trở thành thứ hàng lỗi thời, cũ kỹ.

Sau đó không lâu, hàng loạt đài bán dẫn hình túi áo cỡ nhỏ hơn do Thịnh Điền sản xuất được tung ra thị trường. Loại đài này có thể mang bên người, tiện lợi như chiếc đồng hồ đeo tay, trở thành một mốt mới trong xã hội. Công ty Sony với tôn chỉ "sáng tạo và mới lạ" lập tức thu hút được sự chú ý đặc biệt của công chúng. Sony trở thành một nhãn hiệu tiếng tăm mà ai ai cũng biết đến.

Tôn chỉ "sáng tạo và mới lạ" đã giúp Thịnh Điền chiếm được trái tim của người tiêu dùng, lấy yếu tố bất ngờ mới lạ để giành thắng lợi trong cạnh tranh ghen thị trường. Các công ty cùng ngành vừa ghen tị vừa khâm phục Thịnh Điền và họ bắt đầu để tâm nghiên cứu đặc điểm của ông. Một trong những kết quả của nghiên cứu này chính là: Ông luôn dựa vào những yếu tố mới lạ để giành phần thắng.

Lấy cái mới lạ để giành thắng lợi thực sự là một đặc điểm quan trọng của Thịnh Điền Chiêu Phu. Công ty Sony không ngừng tung ra các sản phẩm mới đó bằng con mắt vô cùng thận trọng. Song, hễ thấy tình hình tiêu thụ tốt là họ lập tức bám theo sản xuất những sản phẩm tương tự. Nhưng lúc này, Thịnh Điền đã độc chiếm thị trường hơn một năm. Theo đà ngày càng phát triển của khoa học kỹ thuật, thời gian đeo bám này tuy không dài nhưng Thịnh Điền luôn có khả năng dẫn đầu vài tháng, duy trì được thế mạnh mà những sáng tạo mới mẻ mang lại.

Thịnh Điền Chiêu Phu đã từng viết một đoạn văn khiến người ta phải suy nghĩ: "Kế hoạch của chúng tôi là dùng sản phẩm mới để lôi kéo công chúng, chứ không phải bị động đi xem họ cần loại sản phẩm nào. Người tiêu dùng không biết cái gì là có thể nhưng chúng tôi thì biết. Do vậy, chúng tôi không tiến hành điều tra thị trường, mà không ngừng điều chỉnh cách nghĩ của mình đối với mỗi loại sản phẩm cũng như tính năng và công dụng của nó, tìm cách dựa vào sự gợi ý của người tiêu dùng, gần gũi tiếp cận với họ để kiến tạo thị trường"?

Đoạn văn trên góp phần lý giải rõ hơn cho phương châm "sáng tạo, đổi mới" của công ty Sony, thể hiện tinh thần cốt lõi của họ. Đài Walkman (loại đài "tùy thân") vang bóng trên toàn cầu chính là một trong những con đẻ của tinh thần này.

Một hôm, tổng giám đốc Tỉnh Thâm Đại mang một máy ghi âm xách tay và một bộ máy nghe đến văn phòng làm việc của Thịnh Điền Chiêu Phu, nét mặt lộ vẻ không vui. Thịnh Điền lo lắng

hỏi xem ông có tâm sự gì. Tỉnh Thâm Đại chìa tay ra, buồn rầu nói: "Tôi thích nghe nhạc nhưng lại không muốn ảnh hưởng đến người khác, lại không thể cả ngày ngồi một chỗ để nghe, đành phải xách máy theo nhưng thứ máy này nặng quá. Lão già tôi có thể trút bỏ được sự mệt nhọc này không?"

Thịnh Điền Chiêu Phu dăm chiêu ngồi nghe, đột nhiên ông bật dậy khỏi ghế, gương mặt vui vẻ mừng rỡ. Thì ra, những lời kêu ca phàn nàn vừa rồi đã khơi dậy tư duy vào trí tưởng tượng của ông trong chốc lát. Ông nghĩ, liệu có thể nghiên cứu chế tạo ra một loại radio cỡ nhỏ có thể mang theo bên mình hay không? Nếu như chế tạo thành công, chẳng phải tổng giám đốc Tỉnh Thâm Đại sẽ không còn kêu ca về sự cồng kềnh của máy thu thanh xách tay nữa hay sao? Và đương nhiên, nó sẽ càng đáp ứng giới trẻ - những người không thể xa rời âm nhạc dù chỉ trong giây lát.

Ít lâu sau, một chiếc "caset tùy thân" (Walkman) mẫu đã chế tạo, nó nhỏ gọn và tinh xảo, chất lượng âm thanh rất tuyệt. Đội ngũ kỹ thuật chủ chốt mà đứng đầu là Thịnh Điền Chiêu Phu nhận định Walkman nhất định sẽ gây được tiếng vang, nhưng nhân viên bán hàng lại cho rằng loại sản phẩm này không hề có đường tiêu thụ. Thế là, trong công ty hình thành hai ý kiến trái ngược nhau, phản đối và ủng hộ việc sản xuất Walkman. Trước những ý kiến phản đối, Thịnh Điền Chiêu Phu vẫn kiên trì lập trường của mình, đồng thời nói rõ bản thân mình sẽ chịu trách nhiệm hoàn toàn. Do phù với nhu cầu của người tiêu dùng, giá cả (ba vạn yên Nhật) hợp với túi tiền của giới trẻ nên vừa tung ra thị trường đã bán hết sạch, cung không đủ cầu. Trước tình hình đơn đặt hàng liên tục sản xuất gửi tới, Công ty Sony buộc phải dùng phương thức sản xuất tự động để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Đồng thời, Walkman cũng đã thúc đẩy mạnh mẽ công ty Sony tiến hành nghiên cứu chế tạo tai nghe, đưa họ đứng ngang hàng với những hãng chế tạo tai nghe lớn nhất thế giới, giúp nước Nhật hùng mạnh chiếm năm mươi phần trăm thị trường điện tử thế giới. Tiếng lành đồn xa, ngay cả những bậc thầy âm nhạc như nhà chỉ huy lỗi lạc Calaryoung cũng tìm đến công ty Sony để đặt mua "Walkman".

Mấy chục năm qua, theo phương châm "mới mẻ và sáng tạo" của Thịnh Điền Chiêu Phu, công ty Sony đã có nhiều phát minh mới lạ, trực tiếp biến kỹ thuật thành sản phẩm, biến hàng hoá thành lợi nhuận.

41. Bỏ lợi trước mắt tính kế lâu dài

Người chỉ chú ý đến một chút lợi nhỏ ngay trước mắt là người đáng thương, người có tầm nhìn sâu rộng có thể nhìn qua... sương mù... thấy được triển vọng quyết định tương lai.

Trung Quốc có hai câu nói rất sâu sắc về những người không có tầm nhìn sâu rộng chỉ chăm chăm đến lợi ích trước mắt. "làm đại nghĩa mà tiếc thân thấy lợi nhỏ mà quên mình". Lời lẽ tuy nặng nề nhưng rất hình tượng. Những người chỉ biết đến chút lợi cón con trước mắt, tầm nhìn hạn hẹp, nhất định sẽ không làm nên việc lớn. Những người thông minh nhưng lại ra vẻ ngớ ngếch, có thể nhìn xa trông rộng chấp nhận thiệt thòi trước mắt, thường không đạt được thành công.

Rất nhiều người thành công đã dám nhận lấy tổn thất và đau thương trong quá trình kinh doanh nhất thời để đổi lấy thị trường và lợi ích to lớn bỏ họ biết rõ việc không thể làm mà vẫn cứ làm bỏ họ dựa vào tầm nhìn khoáng đạt hơn, cách nghĩ toàn diện, sâu sắc hơn và tư duy có chiều sâu hơn so với người khác.

Trong rất nhiều trường hợp quan trọng khi người đã có thể nhận thấy tổn thất của một công việc nào đấy, người ta thường chọn giải pháp tình thế. Thế nên, trong những trường hợp như vậy, thắng lợi phần lớn đều thuộc về những người chấp nhận và biết cách chấp nhận thiệt thòi. Lý luận này có thể tìm thấy minh chứng sinh động ở trường hợp của Chu Giang Hồng.

Chu Giang Hồng, tổng giám đốc Công ty điện khí Cách Lực, là nhân vật không nhắc đến thì thôi chứ đã nhắc đến tất khiến mọi người phải trầm trồ kinh ngạc. Dưới sự điều hành của ông, danh tiếng của máy điều hoà Cách Lực lên nhan như điều gặp gió, vừa tung ra thị trường đã đứng đầu cả nước ba danh hiệu về bình bầu chất lượng sản phẩm, mức chiếm lĩnh thị trường và khâu dịch vụ sau tiêu thụ sản phẩm.

Chu Giang Hồng là nhà doanh nghiệp có tài tư duy sâu sắc, biết chịu thua thiệt, biết chấp nhận những tổn thất tạm thời để giành lấy thị trường. ông nắm chắc quy luật vận động biện chứng của thị trường một cách linh hoạt, tỉnh táo, chủ động lao vào chỗ chết để tìm ra con đường sống.

Trong thời gian giữ chức vụ giám đốc nhà máy cơ khí Bách Sắc, Chu Giang Hồng đã từng đạo diễn một màn kịch "khổ nhục kế". Mấy ngày trước tết Nguyên đán năm 1984, ông nhận được một đơn đặt hàng của văn phòng nhà máy xi măng Tây Tạng đặt tại Bắc Kinh. Kinh nghiệm thương trường dày dặn đã mách bảo cho ông biết đây chỉ là một đơn đặt hàng mang tính thăm dò, những đơn đặt hàng tương tự như vậy nhất định cũng sẽ được gửi đến nhà máy cơ khí khác trên toàn quốc, các cơ quan cùng ngành cũng chắc chắn đều biết được sự thật này.

Nhưng Chu Giang Hồng còn nhận thức được hơn thế, Tây Tạng đại diện cho một thị trường rất đặc thù của Trung Quốc cũng có thị phần ở thị trường Tây Tạng không phải không có đất làm ăn ở những khu vực phát triển khác. Ông quyết tâm xúc tiến hoàn thành mỗi làm ăn. Hôm sau, vừa sáng sớm ông đã cử trưởng phòng kinh doanh lên đường đi Bắc Kinh, đồng thời chỉ thị rõ: Dù thua lỗ cũng phải kí hợp đồng cung ứng hàng.

Những người bình thường đều không đoán biết được những mưu tính sâu xa của Chu Giang Hồng, ngay cả đại diện của nhà máy xi măng Tây Tạng cũng lấy làm kinh ngạc lập tức ký kết giao kèo. Sự việc phát triển đúng như Chu dự đoán, vụ làm ăn này không đem lại lợi nhuận. Để thực hiện hợp đồng, công nhân đã phải hi sinh cả thời gian nghỉ tết làm thêm ca, thêm giờ sản xuất thiệt bị. Hơn nữa, lúc này là thời kỳ rét nhất của mùa đông, vận chuyển đường dài tình trạng đường xa nguy hiểm, trong năm chiếc xe chở máy móc qua Vân Nam đi thẳng đến xứ Tuyết Tây Tạng, có một chiếc chuyên chở xăng dầu cần dùng. Cả đi lẫn về mất đúng bốn mươi chín ngày ròng rã, lại thêm dốc trơn, sạt lở, bão tuyết liên tiếp phát sinh sự cố, có thể nói là chịu khổ đến mức cùng cực.

Cuộc làm ăn này tuy không kiếm được lời nhưng đổi lại Chu Giang Hồng giành được thị trường và uy tín như lời ông nói: "Chúng tôi có đủ tư cách để khẳng định rằng: Trừ Đài Loan ra,

sản phẩm của chúng tôi tràn ngập khắp cả nước".

Quả nhiên không cần đến vài năm, nhà máy cơ khí của Chu Giang Hồng đã sản xuất ra mười loại sản phẩm với năm mươi loại quy cách, giá trị sản lượng đạt ba mươi triệu, lợi nhuận tám triệu, các chỉ tiêu đều nhảy vọt và lập tức trở thành "anh cả" toàn ngành trong cả nước.

Triết lý kinh doanh và tư duy logic của Chu Giang Hồng hoàn toàn thống nhất với nhau: Cái cần giành lấy nhất định phải giành lấy, cái không cần tuyệt đối không tranh giành, cái nên chịu thiệt phải dám chấp nhận thiệt thòi.

Chu Giang Hồng hiểu rõ hướng biến động của thị trường, một biến động nhỏ cũng không thoát khỏi tầm nhìn nhạy bén của ông. Năm 1996, khi cả nước đang lên cơn sốt máy điều hoà, ông đã nhạy cảm đoán được thị trường sẽ có biến động. Mưa núi muốn về, giỗ đầy lâu. Lúc bấy giờ khả năng sản xuất máy điều hoà của cả nước vượt qua hai mươi triệu chiếc, phải đến hàng triệu máy điều hoà nhập khẩu và buôn lậu đang ngấm ngấm chờ ngày bột phát trong khi đó dung lượng nhu cầu của thị trường chỉ có sáu triệu chiếc, cuộc chiến khốc liệt của máy điều hoà đã đến gần lắm rồi.

Chu Giang Hồng là người biết dự phòng, ông đã cố gắng hết sức để thu hồi vốn vào lúc thị trường có dấu hiệu chững lại.

Khi vẫn còn nước còn tát, phải hết sức thu hồi lại vốn vào thời gian trái vụ. Vì thế ông đã nghĩ ra một cách để thúc đẩy lượng bán ra đầy tính mê hoặc, nếu các đại lý nào đặt cọc trước mười triệu tệ thì nhà máy sẽ trả cho họ không phải trăm phần trăm lợi tức, nếu đặt trước hai trăm triệu thì sẽ trả không phải sáu phần trăm lợi tức. Chiêu này của ông quả thật linh nghiệm. Đến cuối tháng ba, khoản tiền thu hồi được là một tỷ rưỡi tệ, Tập đoàn Cách Lực có thể ngồi ung dung trên thuyền câu mặc cho mưa gió bão bùng.

Những người biết được thiên cơ những người dành được cả thiên hạ. Không ngoài sự dự đoán của Chu Giang Hồng, đến tháng tư khi vẫn chưa vào vụ tiêu thụ chính, đa số các nhà máy sản xuất máy điều hoà như chột bưng tỉnh sau cơn mộng mị, họ chủ động giảm giá từ năm trăm đến hai trăm tệ, có nhà máy còn giảm giá từ một nghìn đến hai nghìn tệ, có một số xuống thấp hơn hai nghìn tệ so với giá (gốc) thành, có một số nhà sản xuất thậm chí còn không áp dụng trả tiền trước nhận hàng sau, đồng thời tăng lợi nhuận trả cho khách hàng, cao nhất lên đến bốn mươi phần trăm.

Cho đến tháng năm "cuối hạ", xu thế này càng hiện rõ, áp lực hạ giá rất mạnh, trung tuần tháng sáu lại có nhiều mưa, nhiệt độ càng xuống thấp, mùa hè bỗng chốc chuyển thành mùa thu, thật là nhà đã dột lại gặp mưa liên tiếp.

Quan sát những biến động trên thị trường, Chu Giang Hồng đã đưa ra một phương án làm người khác ngạc nhiên sau khi suy nghĩ kỹ càng: "Geli" không giảm giá. Ông không nghĩ đến một máy động cơ mà nghĩ đến việc phục vụ sau khi tiêu thụ sản phẩm. Ông đã phân tích cách suy nghĩ của mình với một đại lý tiêu thụ đang không kìm nén được cơn giận dữ rằng: "Máy điều hoà chỉ là bán thành phẩm, nếu giá quá thấp, các đại lý để tiết kiệm được một chút tiền đã uống thuốc độc để giải khát, họ đã bỏ đi dịch vụ lắp đặt duy tu, bảo dưỡng, điều này cũng có nghĩa là "Geli" đã bán "hàng chất lượng tồi". Khi không đảm bảo chất lượng khi lắp đặt và dịch vụ sau khi tiêu thụ, "Geli" thà nhường lại thị trường chứ không "Ăn thật làm giả" được... Không còn nghi ngờ gì nữa việc không giảm giá thành để bảo vệ được hình ảnh đẹp của nhà máy điều hoà "Geli" ở phạm vi rộng. Nhưng sự suy nghĩ thấu đáo của ông không chỉ dừng lại ở đó. Ông biết rõ rằng nếu như "Geli" không giảm giá thì sẽ làm cho các đại lý tiêu thụ phải chịu tổn thất, đối với vấn đề này ông đã chuẩn bị xong xuôi. Đến tháng chín, khi mùa tiêu thụ mạnh vừa qua, Chu Giang Hồng bèn tập trung một trăm tệ để đền bù cho các đại lý tiêu thụ, điều này đã khuyến khích được các đại lý và làm cho họ cảm nhận được sức mạnh và tình cảm ấm áp của sản phẩm nổi tiếng.

Tình hình hỗn loạn đó không đảo lộn được suy nghĩ chu đáo của Chu Giang Hồng, cuối cùng "Geli" đã giành toàn thắng. Cự thống kê quốc gia, Vụ thống kê xã hội và khoa học kỹ thuật,

trung tâm tư vấn và điều tra dài truyền hình Trung ương mở các cuộc điều tra không định kỳ trong nhiều giai đoạn trên phạm vi toàn quốc. Kết quả cho thấy: Năm 1996 điều hoà "Geli" đã đứng đầu về chất lượng, tỉ lệ chiếm lĩnh thị trường và khâu phục vụ sau khi tiêu thụ trên toàn quốc.

"Chiu lỗ" cũng là một loại sách lược, một nghệ thuật. Mục đích cuối cùng của việc "chiu thiệt" cũng là để kiếm lợi. Trong cuộc chiến giữa các nhà sản xuất máy điều hoà này, một số nhà máy đua nhau hạ thấp giá thành, giảm lợi nhuận, họ luôn không đuổi kịp được sự biến động của thị trường. Chu Giang Hồng đem một trăm triệu tệ để bù đắp cho các đại lý tiêu thụ, điều này với rất nhiều người mà nói thì dường như ông đã phải chịu thiệt khá lớn. Nhưng đây là việc chủ động chịu thiệt dưới tiền đề đã kiếm được lợi nhuận khá lớn, hiệu quả của nó đương nhiên là rất đáng nói. Điều này hoàn toàn là do tư duy của ông luôn đi trước sự biến động của thị trường, ông đã làm xong các công tác chuẩn bị khi đại chiến nổ ra là có thể kịp thời ứng phó, dẫn dắt thị trường chuyển động theo mục tiêu đã định của chính mình. Không màng đến lợi ích trước mắt mà phải tính kế về lâu dài, điều đó còn biểu hiện ở cách đối xử với các bạn cùng làm ăn và đối thủ của mình. Qua việc phân tích các sự việc có thật, chúng ta thấy rằng, có rất nhiều nhà kinh doanh khi đối đãi với bạn làm ăn và đối thủ cạnh tranh đã suy nghĩ thiên cận, họ bị lợi ích trước mắt làm mê hoặc, vội vàng đi kiếm lợi trước mắt. kết quả là họ bị rơi vào hoàn cảnh cô lập, bị động. Những cuộc mua bán chóng vánh, lợi dụng thời cơ để đánh quả, thấy lợi quên nghĩa chính là sai lầm do tư tưởng này dẫn đến. Những người thông minh thường có tầm nhìn xa trông rộng, khi đối xử với bạn làm ăn và đối thủ cạnh tranh thường rất giỏi về việc xử lý mối quan hệ giữa các lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài, họ không đối địch với tất cả mọi người mà họ kết giao bạn bè rộng rãi, họ suy nghĩ chu đáo, hành sự cẩn thận.

Ông Trương Hỉ là Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm tổng giám đốc công ty Quả Hỉ Giang Tây. Năm 1979 công ty bắt đầu sản xuất đồ mỹ nghệ để xuất khẩu sang Nhật Bản và đã chiếm lĩnh được phần lớn thị trường đồ mỹ nghệ của Nhật Bản. Công ty đã mở được đại lý tiêu thụ và văn phòng đại diện tại Canada, Đức, Hàn Quốc, Thái Lan và Hồng Kông, tất cả gồm năm loại lớn với hơn hai nghìn chủng loại khác nhau, tài sản cá nhân lên tới hàng trăm triệu tệ.

Với tài năng xét đoán sự việc của Trương Quả Hỉ, khi khai thác thị trường Nhật Bản ông đã lo lắng vẹn toàn về lợi ích ở các phương diện. Ông đối xử rất tốt với bạn làm ăn và đối thủ của mình. Rất nhanh, ông đã trở thành "ông chủ hàng đầu" trên thị trường đồ mỹ nghệ Nhật Bản.

Khi Trương Quả Hỉ đã có chỗ đứng nhất định trên thị trường Nhật Bản. Ông liền thành lập mối quan hệ ổn định đối khí các đại lý tại Nhật, toàn bộ sản phẩm mỹ nghệ đều do các đại lý Nhật tiêu thụ. Không lâu sau, trên thị trường lại xuất hiện sự kiện mới. Cùng với sự bán chạy của sản phẩm do công ty sản xuất trên thị trường Nhật Bản, một số thương nhân Nhật Bản rất có tầm nhìn đã nhận thấy việc tiêu thụ sản phẩm mỹ nghệ... là rất có lợi, để hạ giá thành phẩm, họ liền nghĩ đến cách đi đường thẳng, bỏ qua các đại lý trực tiếp nhận hàng từ công ty của Trương Quả Hỉ. Trương Quả Hỉ đã suy nghĩ thận trọng về vấn đề này.

Xét về lợi ích trước mắt, việc cán bộ kinh doanh trực tiếp đặt hàng để giảm bớt được khâu trung gian, công ty sản xuất của ông đương nhiên là có thể kiếm thêm được chút tiền, có nhiều lợi nhuận hơn. Nhưng về lâu dài mà nói thì việc tiếp nhận các đơn đặt hàng trực tiếp sẽ làm cho con đường tiêu thụ hàng hoá mà ông đã dày công gây dựng sẽ bị mất đi, thậm chí làm cho quỹ đạo tiêu thụ đi ngược lại với mình, quay sang cạnh tranh với chính mình. Điều này quả là lợi bất cập hại.

Xuất phát từ suy nghĩ đó Trương Quả Hỉ đã từ chối yêu cầu đặt hàng trực tiếp của các cửa hàng bán lẻ một cách vừa mềm dẻo, khéo léo, vừa kiên quyết, tiếp tục duy trì mối quan hệ với các đại lý Nhật Bản. Sau này, khi các đại lý Nhật Bản biết được sự việc trên họ rất cảm động và càng tín nhiệm ông Trương Quả Hỉ hơn, dốc hết sức vào việc tuyên truyền quảng cáo sản phẩm. Các đại lý từ trước đến nay không dễ gì thừa nhận ai lần này đã mạnh dạn cho rằng Trương Quả Hỉ là "Nhà sản xuất tượng gỗ đệ nhất thiên hạ". Từ đó sản phẩm của ông ngày càng ổn định trên thị trường Nhật Bản.

Những người không có tầm nhìn xa trông rộng thì thường hay gặp phải thất bại, Trương Quả Hỉ đã tỉnh táo nhận thấy rằng sản xuất Phật là một ngành có lợi nhuận khá cao, ngoài công ty Quả Hỉ của ông ra, các sản phẩm do Đài Loan và Hàn Quốc sản xuất cũng rất có tiếng, càng không cần kể đến ở Nhật Bản cũng có hàng trăm hàng nghìn các doanh nghiệp vừa và nhỏ cùng ngành. Nếu cứ như trước đây chỉ dựa vào mạng lưới tiêu thụ sẵn có và một hai đại lý đã hùn vốn để đi cạnh tranh với các đối thủ hùng mạnh khác thì chỉ rơi vào thế yếu và bị người dè bẹp.

Cân nhắc kỹ về cái lợi và cái hại, Trương Quả Hỉ quyết định mở rộng "quân đội đồng minh", ông lôi kéo các phe phái đối lập về phía mình. Trương Quả Hỉ thận trọng cân nhắc, ông còn cùng với các thành viên có uy tín và tầm nhìn trong công ty tiến hành nghiên cứu thảo luận một cách kỹ càng và đã lựa chọn được một số doanh nghiệp vừa và nhỏ mang tính tiêu biểu nằm rải rác trên khắp nước Nhật. Qua sự bàn bạc thống nhất giữa các bên, năm 1991 đã thành lập được "Hiệp hội tiêu thụ tượng điêu khắc Nhật Bản", chuyên tiêu thụ các sản phẩm điêu khắc sơn mài của Tập đoàn Quả Hỉ. Phương thức này đã chuyển sự cạnh tranh tiêu cực thành hợp tác tích cực. Năm đó sản phẩm của Trương Quả Hỉ đã chiếm tới sáu mươi thị trường đồ mỹ nghệ sơn mài Nhật Bản, dành được quyền chủ động lớn hơn trên thị trường.

Đó chính là sách lược kết hợp Đông Tây của Trương Quả Hỉ, điều cốt lõi ở đây là ông suy nghĩ rất chu đáo, cân nhắc lợi hại, ông đã thoát khỏi sự trói buộc của cái lợi trước mắt và lợi ích nhất thời, mở rộng tầm nhìn, xử lý chính xác mối quan hệ với bạn làm ăn và các đối thủ cạnh tranh, cuối cùng mới cơ thể đứng vững được trên thị trường Nhật Bản và các thị trường khác.

42. Lựa chọn môi trường có lợi cho bạn

Môi trường tuy là nhân tố bên ngoài, song có lúc lại có thể gây tác động quyết định. Vì vậy, phải học cách lựa chọn môi trường có lợi cho sự thành công của chính mình.

Thời cổ đại Trung Quốc có một bậc thầy lớn của nho học tên là Mạnh Kha (Mạnh Tử). Thừa nhỏ, nhà Mạnh Kha ở gần một bãi tha ma. Cậu bé thường xem người tổ chức tang lễ, lâu dần Mạnh Kha liền cùng với một vài đứa trẻ khác chơi trò mai táng người chết. Mẹ Mạnh Kha thấy cậu và đám trẻ chơi trò như vậy, cảm thấy môi trường này gây ảnh hưởng không tốt đến trẻ nhỏ, bèn chuyển nhà đến gần khu vực chợ. Xung quanh Mạnh Kha lần này toàn là cửa hiệu, sạp hàng, cả ngày tiếng rao bán lấp đầy lỗ tai. Mạnh Kha bắt đầu cùng những đứa trẻ khác chơi trò mua bán. Mẹ Mạnh Kha cảm thấy môi trường này càng không có lợi cho sự trưởng thành của con, vì thế lại chuyển nhà đến cạnh gần một trường học và quyết định ở lại lâu dài. Sau đó Mạnh Kha bắt đầu chịu ảnh hưởng từ những người có học, dần dần qua tiếng đọc bài vang vang, hiểu được đạo lý của sự học tập và làm người. Mạnh Kha nỗ lực học hỏi, cuối cùng trở thành một bậc thầy lớn của nho giáo.

Đây là câu chuyện mẹ Mạnh Tử ba lần chuyển nhà mà chúng ta đến giờ còn truyền tụng. Môi trường tuy là nhân tố bên ngoài, song có lúc lại mang tác dụng quyết định. Viên đá không thể nở ra gà con, nhưng quả trứng nếu thoát ly khỏi nhiệt độ thích hợp cũng không thể nở ra gà con được. Trong băng giá nó sẽ bị đông cứng trong nước sôi nó sẽ bị luộc chín làm sao có thể lại biến thành gà con đây?

Đối với tầm quan trọng của môi trường, thời xưa đã có câu: "Gần mực thì đen, gần đèn thì rạng", "ở bầu thì tròn, ở ống thì dài". Chúng ta cần biết lựa chọn môi trường có lợi cho mình, loài chim di cư còn biết theo sự biến đổi của khí hậu mà tìm phương ấm áp. "Thiên thời không bằng địa lợi, địa lợi không bằng nhân hoà". Thiên thời, địa lợi, nhân hoà đều là những nhân tố của hoàn cảnh, chúng ta cần chủ động đi tìm những điều kiện có lợi đó.

Anh Trung theo nghề viết văn đã nhiều năm, tự cho ngòi bút của mình đã đạt tới trình độ tương đối cao siêu, nhưng mỗi lần tham gia cuộc thi sáng tác của địa phương đều chẳng hề được giải.

"Nếu trong thành phố nhỏ này không có cách nào nổi danh, đã vậy tốt nhất anh tham gia cuộc thi mang tính toàn quốc đi, không chừng sẽ gây chú ý lớn đấy". Một giáo sư dạy anh Trung từ thời đại học nói vậy.

"Đến thi ở địa phương em còn không đạt giải thì tham gia cuộc thi toàn quốc làm sao đoạt giải được?" Anh Trung không hiểu hỏi.

"Anh cứ nghe lời tôi, cứ thử đi rồi biết".

Anh Trung quả nhiên đoạt giải trong cuộc thi văn học toàn quốc. Anh rất vui sướng đến cảm tạ thầy: "Nhưng nói thực lòng đến bây giờ em cũng không hiểu tại sao lại có thể nổi danh trên phạm vi lớn hơn?"

"Bởi vì trong cuộc thi toàn quốc, ban giám khảo đến từ các tỉnh khác nhau, họ hầu như không quen biết anh mà chỉ đọc tác phẩm của anh". Giáo sư nói: "Còn các cuộc thi ở địa phương này, những vị trong ban giám khảo đều biết anh, đối với lời ảnh hưởng nói cử chỉ của anh sẽ có cách nhìn nhận khác nhau. thêm vào đó, họ cũng có bạn bè, học sinh tham gia thi. Vì thế, tác phẩm của anh tự nhiên sẽ khó được đối xử công bằng".

Giáo sư còn dặn dò anh: "Không nên cho rằng trong địa phương nhỏ không nổi danh được thì ở khu vực lớn cũng vậy. Người có khả năng thực sự, ở môi trường lớn càng có điều kiện phát huy".

Bang Tatas - Mỹ có một thanh niên phát minh ra một loại máy nhưng ở một nơi nghèo khó lạc hậu như quê anh thì hầu như chẳng thể có chỗ dùng, cũng không có ai nhận biết được tài

năng của anh. Vậy là anh quyết định rời xa quê hương, đến trung tâm công nghiệp miền Bắc nước Mỹ Chicago, anh đã thành công rất nhanh chóng.

Con người khi ở lâu một nơi, thường rất khó tránh khỏi nảy sinh tình cảm lưu luyến. Hiểu biết hơn về diện mạo miền đất con người nơi sinh sống, cũng đã quá quen thuộc với môi trường sinh sống chung quanh. Nếu đem ra so sánh thì những rắc rối trong cuộc sống và sự nghiệp sẽ ít, nhưng nếu như để theo đuổi một sự nghiệp hay cuộc sống cao hơn nữa thì không nên quá lưu luyến mảnh đất quen thuộc với mình, mà nên tùy vào tình hình thực tế của mình, lựa chọn một nơi có lợi cho sự tồn tại và phát triển của mình, linh hoạt nắm chắc vận mệnh của chính mình. Nếu như lúc đó lại giống truyện "Ngu công" vì hai ngọn núi chặn mất lối đi trước cửa nhà mà quyết phải đào bỏ chúng đi, há chẳng phải lãng phí quá nhiều sức lực không? Chuyển nhà so với dời núi vừa nhanh vừa không tốn sức. Chuyển nhà đến sườn núi mới là thượng sách.

43. Nhìn thấu hai mặt lợi - hại của ưu thế

Ưu thế nếu không tận dụng tốt cũng có thể trở thành thế yếu.

Ba người đồng hành cùng nghỉ tại một nhà trọ. Buổi sáng khi đi ra ngoài, một người cầm theo một cái ô, người kia mang theo một cây gậy, người thứ ba không mang theo gì.

Buổi tối, lúc trở về, người cầm ô toàn thân ướt, song người mang gậy thì bị ngã, khắp người toàn vết thương, vậy mà người thứ ba lại trở về bình yên vô sự. Vì thế, hai người kia đều rất buồn rầu hỏi người thứ ba: "Làm sao anh lại không việc gì thế?".

Người thứ ba không trả lời mà hỏi người cầm ô: "Tại sao anh lại bị ướt mà không bị ngã đau?".

Người cầm ô nói: "Khi trời mưa to, vì tôi có ô nên dám đi trong mưa, không hiểu tại sao vẫn bị ướt chứ. Khi tôi đi đến đoạn đường khắp khểnh bùn trơn, vì không có gậy chống nên tôi đi rất cẩn thận, chọn nơi bằng phẳng an toàn mới bước. Do vậy nên mới không bị ngã".

Người thứ ba lại hỏi người cầm gậy: "Tại sao anh không ướt mà lại bị trượt ngã thế?".

Người cầm gậy nói: "Khi trời mưa to, vì không mang ô nên tôi chọn nơi có thể tránh mưa để đi thế nên không bị ướt. Nhưng lúc tôi tới đoạn đường gập gềnh toàn bùn trơn đó, tôi liền dùng gậy chống để đi, lại chẳng hiểu tại sao vẫn bị trượt ngã".

Người thứ ba nghe xong cười nói: "Đây là lý do khiến tôi bình yên vô sự. Khi trời mưa thì tôi đi vào chỗ tránh mưa, lúc đường xấu thì tôi bước cẩn thận. Vì vậy, tôi không bị ướt cũng chẳng trượt ngã nhưng thiệt hại của các anh đều là do ưu thế mà các anh dựa vào, cho rằng ưu thế rồi thì sẽ không phải lo lắng nữa.

Đời người cũng giống như hành trình, có mưa gió, có bùn trơn, mỗi chúng ta không trượt ngã nơi yếu thế mà lại trượt ngã nơi chúng ta có ưu thế, Bởi vì, yếu thế thường nhắc nhở chúng ta, mà ưu thế lại thường làm chúng ta quên hết tất cả. Điều này thật đúng như người già thường nói: "Kẻ chết đuối thường hay biết bơi".

Ưu thế trong cuộc sống có hai mặt lợi - hại. Như câu chuyện "Tái ông thất mã", trong phúc có họa, trong họa có phúc. Ưu thế trong cuộc sống vốn có thể giúp con người tiến thân dễ dàng hơn, nhưng cũng làm con người chùng xuống, mất đi ý chí đấu tranh.

Trên mặt hồ gần thành phố thường có vài con thiên nga bơi lội. Rất nhiều người lái xe đến chỉ để ngắm dáng vẻ thanh thoát nhẹ nhàng của thiên nga.

"Thiên nga là loài chim di cư, mùa đông nên bay đến phương Nam mới phải, sao mấy con thiên nga này mùa đông vẫn còn sống ở đây, thậm chí còn chưa nhìn thấy chúng bay bao giờ nữa". Lâu dần, có người hỏi như vậy với cụ già ngồi câu cá bên hồ.

"Như thế không đơn giản sao, chỉ cần chúng ta thường xuyên cho chúng ăn ngon, đợi khi chúng béo lên, tự nhiên sẽ chẳng thể bay nổi, chúng sẽ đành phải ở lại đây thôi".

Trong bãi đỗ xe trước cổng trường đại học, hàng ngày đều thấy một đàn chim bay lượn trên bãi, chỉ cần phát hiện ra người vứt đồ ăn ra là chúng lập tức sà xuống. Bầy chim có đôi cánh hẹp, mỏ dài, chân có màng. Loài "âu đen" này vốn là loài chim biển, chỉ vì ở thành phố dễ kiếm thức ăn mà chịu vứt bỏ nguồn gốc đại dương của mình, đành lòng làm "kẻ vệ sinh đường phố".

Thiên nga trên hồ quả là có dáng vẻ thanh thoát, hải âu trước cổng cũng bay lượn thật là đẹp, nhưng mỗi lần nhìn thấy đàn chim bay qua thành hàng trên không trung, như những nốt nhạc đang dao động. Nhìn thấy cánh hải âu đón gió trên mặt biển, tựa như những ngọn sóng vút lên trời, sẽ tự nhiên cảm thấy nổi bĩ ai của chúng.

Câu chuyện thỏ và rùa chạy thi thức tỉnh mọi người, thỏ tự đắc rằng mình có tài chạy nhanh, trong cái ưu thế dẫn trước bỏ xa rùa liền thả lỏng mình, ngủ luôn một giấc cạnh đường. Còn rùa

ở trong hoàn cảnh thế yếu, thua kém lại giành thắng lợi cuối cùng. Ưu thế không phải là xấu, điểm mấu chốt là tỏ không thấy được mặt trái của ưu thế mà quên mất ý thức cần lo nghĩ.

44. Không để thói quen tư duy trói buộc mình

Thế giới thường luôn biến đổi, con người không nên giữ mãi thói quen tư duy và dậm chân tại chỗ.

Vỏ ốc biển cũng khá cứng, cuộc sống của nó vô tư vô lo bởi vì nó vô cùng tin tưởng rằng, chỉ cần nó không thò đầu ra thì sẽ chẳng ai làm hại được nó cả.

Bạn tốt của ốc biển là con cá bướm rất ngưỡng mộ ốc biển: "Anh ốc, anh quả là được bảo vệ chắc chắn thật, chỉ cần đóng nắp vỏ lại chẳng ai làm hại được anh. Đây thực là một cơ chế cấu tạo tuyệt diệu thật".

Ốc biển nói một cách tự tin: "Chỉ cần tôi như thế này, thì sẽ không còn bất kỳ phiền muộn nào nữa".

Lúc đó, đột nhiên có tiếng động vọng đến, con ốc biển lập tức đóng kín vỏ. "Không biết là tiếng gì nhỉ? Chẳng lẽ là móc câu ư? Trước đây đã từng có việc này, nhất thiết không được sơ xuất. Có lẽ con cá bướm đã bị bắt rồi, chẳng biết bây giờ nó thế nào rồi. Thật may, ta vẫn có thể bình yên sống tiếp. Thật đúng là cần phải cảm ơn cái vỏ cứng chắc của mình!".

Một thời gian sau, con ốc nghĩ bụng, bây giờ mình thử mở miệng vỏ, chắc sẽ không có vấn đề gì đâu!".

Thế là, ốc biển thò đầu ra nhìn xung quan. Vừa nhìn, nó đã giật mình, nó phát hiện ra môi trường xung quan có vẻ xa lạ.

Nhìn kỹ lại, hoá ra trên người nó đã dán mác "năm mươi tệ", nó đã bị bày bán trong cửa hàng hải sản rồi.

Cái vỏ ốc biển là một đồ bảo hiểm, ốc biển lấy đó làm tự hào, cho rằng mình đóng miệng vỏ thật kín thì sẽ không sợ bất kỳ nguy hiểm gì, là có thể kê cao gối mà ngủ rồi.

Ốc biển quen với cái vỏ của mình, không muốn, không nghĩ, cũng không dám thoát khỏi cái vật làm bản thân không thể sớm phát hiện ra nguy hiểm, không vượt lên được chính mình thì cũng giống như thói quen tư duy của mình đã trói buộc chính mình. Đến như con voi với sức mạnh vô địch, khi bị thói quen trói buộc thì cũng chỉ có thể bước vòng quanh cái cọc mà thôi.

Chú voi con Kiều Trì sinh ra ở một đoàn xiếc, voi bố cũng là một diễn viên xuất sắc của đoàn.

Voi con quá nghịch ngợm, lúc nào cũng muốn chạy lung tung khắp nơi. Những nhân viên thấy vậy liền lồng một cái dây xích sắt vào chân chú, một đầu xích buộc ở một cây gậy sắt.

Voi con không quen được với cái xích sắt ấy, nó dùng lực giật giật kéo không được, nó đành phải đi lại trong phạm vi xung quanh của cái dây xích.

Qua mấy ngày, voi con lại thử giật đứt các dây xích nhưng vẫn không thành công, nó đành buồn rầu không gậy gỗ nữa.

Hết lần này đến lần khác, voi con đều không thoát khỏi được cái dây xích đó.

Lâu dần, nó không thử nữa, nó đã quen với cái vòng sắt, nhìn thấy voi bố cũng giống thế mà, cứ như vốn trước đây cũng như là vậy.

Nó nghĩ cái dây sắt kia rắn chắc đến mức không thể gãy, ý nghĩ ấy luôn ám ảnh và đi sâu vào trong trí nhớ của nó rồi.

Đời này qua đời khác, những con voi trong gánh xiếc đều bị một chiếc vòng sắt hữu hình và một chiếc vòng sắt vô hình khoá chặt, chỉ hoạt động trong một phạm vi nhỏ cố định.

Những thứ trói buộc con người có thể huỷ hoại thiên tính tự nhiên của họ, làm con người trở thành nô lệ trên một ý nghĩ khác. Không chỉ là con voi Kiều Trì, rất nhiều người đều như vậy. Khi một thứ gì đó đã thâm nhập vào tư duy của anh ta, nếu như không muốn có nó mà lại

không xua đi được, co người liền chấp nhận, không còn cố gắng loại bỏ những ảnh hưởng của sự vật bên ngoài.

Một người lao công làm việc đã hai mươi lăm năm ở một trường trung học bị một hiệu trưởng mới nhận chức cho nghỉ việc. Người lao công này lâm vào khủng hoảng lo lắng đến cực điểm. Hai mươi lăm năm nay, ngoài việc quét dọn rác bẩn, ông ta chưa học qua bất cứ một nghề nghiệp mưu sinh nào, thất nghiệp sẽ đồng nghĩa với chờ chết. Ông ta ngồi trong phòng đến hơn mười giờ tối, mới nhận ra mình cả ngày chưa ăn gì. Ông ta vốn có một thú vui, đó là bữa ăn tối nhất định phải có một đĩa Lạp Xưởng, nhưng bây giờ không có. Lúc đó ông mới nhận ra người chủ cửa hàng bán Lạp Xưởng duy nhất vừa qua đời. "Ồ, ở đây không có hàng nào bán Lạp Xưởng, sao ta không thử mở một hàng bán Lạp Xưởng nhỉ?".

Ngày hôm sau, ông đem tất cả tiền tiết kiệm mua lại cửa hàng bán Lạp Xưởng. Mấy ngày sau, khi bán Lạp Xưởng ông phát hiện ra có rất nhiều khách hàng mua bánh mì từ nơi khác đến chỗ ông mua Lạp Xưởng, sau đó nhét Lạp Xưởng vào trong bánh mì, vừa đi vừa ăn đến cơ quan. Ông nghĩ, sao mình lại không kiếm chút bánh mì về bán chứ? Để mọi người đỡ mất thời gian. Ông không những làm như vậy, mà còn kẹp Lạp Xưởng đang nóng vào bánh mì đem bán, sau còn thay đổi phôi liệu của Lạp Xưởng. Mùa hè, ông phát hiện mọi người vì trời nóng nên không ra ngoài mua hàng, bèn thuê người đẩy xe đến các khu nhà ở để rao bán, được đông đảo mọi người ưa chuộng. Chuyện kinh doanh của ông càng làm càng lớn, sau này mở thêm chi nhánh, cuối cùng ông trở thành ông vua "xúc xích nổi tiếng".

Thoát khỏi sự trói buộc thói quen tư duy, bạn sẽ phát hiện ra mình có thể làm được rất nhiều việc. Đất trời rộng lớn chỉ có thể từ căn nhà nhỏ bé của thói quen tư duy bước ra mới phát hiện được.

Một ca sỹ trẻ trung vừa có giọng ca tuyệt vời, khi anh đang khiến các fan hâm mộ cuồng nhiệt thì sự biến đổi của dây thanh quản khiến cổ họng anh phát ra những âm thanh khàn đục như một chuỗi tiếng đánh cồng chiêng làm người nghe vô cùng kinh ngạc. Anh không những buồn rầu mà còn chuyển đổi và trở thành một diễn viên hài kịch nổi tiếng ai ai cũng biết...

Người có mục tiêu kiên định sẽ nói: "Tôi sẽ không vì một chút việc nhỏ ngẫu nhiên xảy ra mà thay đổi mục tiêu của tôi".

Người cần cù lao động sẽ nói: "Tôi vẫn cần luyện tập nhiều".

Những sự việc ngoài dự tính chắc chắn sẽ xảy ra, người thành công biết tận dụng sự kiện ngoài dự tính, người không thành công thì chuyển hướng nội tâm, hơn nữa không bao giờ nghe lời người khác nói.

Diễn viên hài nổi tiếng Jack Bonny vốn là một nhạc công, ban đầu ông học kéo đàn violông, hy vọng có một ngày được biểu diễn trong một buổi hoà nhạc nhỏ. Trước khi bước vào lĩnh vực hài kịch ông từng trình diễn kịch ca nhạc nhẹ và xiếc.

Những người có sức sáng tạo, sau khi thành công luôn từ chối cố định mình trong một ngành nào đó, họ muốn thử sức trong những lĩnh vực khác nhau. Nếu là một minh tinh điện ảnh thì sẽ muốn diễn những vai có tính cách khác nhau cho dù đó là hài kịch hay bi kịch; nếu là ca sỹ thì sẽ muốn hát những bài hát có phong cách khác nhau. Nhà văn thì sao? Lại muốn viết những loại có thể cải rộng như văn xuôi, tiểu thuyết, kịch bản...

Cái mà chúng ta nói ở đây là không được từ chối, thực ra đó chính là một nguyên tắc của thành công, tức là không được để mình trở thành "Vai diễn định hình". Tiền catsê của Arnold Svasinger mỗi khi đóng một bộ phim là tám triệu đô la. Bạn đã từng nghĩ qua chưa? Nếu anh ta thật sự biết đóng phim, anh ta sẽ kiếm được bao nhiêu tiền?

Tình huống của hai người Jack Bonny và Pob Hobe cũng như vậy. Một khi những hình tượng mà họ tạo dựng nên một cách thận trọng, được công chúng chấp nhận thì giá trị của bản thân tăng lên gấp bội. Rất nhiều những minh tinh lớn như Marilian Melo, John Wayne, Clin Isiwood đều có một điểm chung: Đó chính là danh tiếng càng lớn thì con đường đóng phim càng hẹp.

Nói thực lòng thì những minh tinh có tiếng tăm lớn nhất, tài sản nhiều nhất rốt cục họ dường như cũng trở thành con rối của chính mình.

Thế giới thường xuyên thay đổi, con người cũng không thể cố giữ lấy chính kiến mà không thể vượt qua khỏi chính mình. Những người có ưu thế thường cho rằng dựa vào ưu thế của bản thân thì có thể được tất cả, họ không để ý rằng khi thế giới bên ngoài thay đổi, ưu thế cũng không thể giữ mãi được, không vượt qua được sự trói buộc của thói quen, ưu thế cũng sẽ trở thành nhược điểm.

Có một người nọ làm ăn thất bại nhưng ông ta vẫn muốn duy trì kiểu phô trương như trước đây, sợ người khác biết được sự thất bại của mình.

Ông ta muốn tìm kiếm sự giúp đỡ của những bạn hàng trước đây nên đã tổ chức một bữa tiệc. Ông ta thuê xe tư đi đón khách và nhờ cô em họ đóng giả làm người hầu, liên tục bưng các món ăn ngon lên. Ông ta dùng ánh mắt nghiêm nghị để ngăn đứa con đã lâu chưa được ngửi mùi thịt đến cướp món ăn. Chai rượu thứ nhất vẫn chưa uống hết, ông ta đã thản nhiên bật chai rượu XO cuối cùng còn lại trong tủ. Nhưng khi những vị khách vốn đã hiểu được hiện trạng của ông ta, cơm rượu no say liền từ giã ra về, người nào cũng cảm ơn rất nhiệt tình và để lộ ra ánh mắt thông cảm nhưng chẳng hề có ai chủ động đề nghị giúp đỡ.

Ông ta thất vọng tràn trề, ông suy nghĩ mãi nhưng vẫn không thể hiểu nổi, một mình lang thang trên phố, đột nhiên ông ta nhìn thấy rất nhiều công nhân đang dựng lại cái cây bên đường bị bão quật đổ, những người công nhân này trước tiên cắt đi cành và lá để làm giảm trọng lượng của cây rồi sau đó mới dựng cho cây đứng thẳng.

Nhìn thấy cảnh này ông ta đột nhiên tỉnh ngộ, và thế là ông ta vứt bỏ những ưu phiền trước đây, bắt đầu làm lại từ những vụ buôn bán nhỏ và đi thăm lại những người bạn cũ trong giới kinh doanh với tư thế thấp hơn. Khi mọi người biết ông làm ăn những vụ buôn bán nhỏ thì đều hết sức tạo điều kiện cho ông, mua hàng của ông đồng thời còn giới thiệu cho ông những công ty khác.

Vài năm sau, khi vực dậy được trên thương trường, ông vẫn luôn nhớ câu của người cưa cây "Cái cây đổ, nếu muốn giữ những cành cây trước đây thì làm sao có thể dựng lại được?" Con người chỉ có thoát khỏi những trói buộc của tư duy thói quen cũ mới có thể phát triển được.

45. Đi một nước cờ ngược mạo hiểm

Khi đá đổ chạy lên trên nguy hiểm sẽ ít, khi lửa trên núi bốc cháy xuống dưới sẽ an toàn, có lúc đi ngược lại sẽ dễ dàng thành công hơn là xuôi theo dòng.

Con người quen với phương thức tư duy thông thường, mặc dù có hiệu quả nhưng vẫn rất khó thay đổi. Lúc đó, tư duy ngược chiều có thể mang đến cho con người một luồng tư duy mới, đi theo hướng ngược lại, đi một nước cờ mạo hiểm lại có thể mang lại một thắng lợi bất ngờ.

Tăng Hiến Tử người sáng lập "Kim Lợi Lai" mà mọi người đã quá quen thuộc, trong bước chuyển ngoặt của cuộc đời, ông đã sử dụng biện pháp tư duy ngược chiều. Một nước cờ mạo hiểm đã khiến mình trở thành vua calavát và từ đó đi tới tương lai sáng lạng huy hoàng.

Năm 1974, toàn bộ nền kinh tế thế giới ở vào tình trạng suy thoái nhanh chóng, cơn bão đen tối vô hình thổi qua toàn bộ thế giới. Hồng Kông - một trong những trung tâm buôn bán tiền tệ của thế giới cũng không may mắn tránh khỏi. Tình hình cổ phiếu sụt giá mạnh, rất nhiều doanh nghiệp bị đổ bể, vô số công nhân bị thất nghiệp, sức mua giảm, hàng hoá ứ đọng. Rất nhiều thương gia đưa ra biện pháp "bán đấu giá", "đại hạ giá" để thu hút những khách hàng vốn không sẵn nhu cầu mua hàng. Những doanh nghiệp may mắn tồn tại thì đều phải cố gắng vật lộn trong biển khổ.

"Kim Lợi Lai" tất nhiên cũng không tránh khỏi cơn bão này. Tiêu thụ giảm, sản lượng cũng giảm theo, nếu tình hình này tiếp tục phát triển thì hậu quả sẽ không lường được. Do vậy phải giảm giá thành sản phẩm là điều không thể tránh khỏi.

Tăng Hiến Tử đang vật vả suy nghĩ khi tiêu thụ không chạy, giảm giá là biện pháp ứng phó thường gặp nhất và cũng là hiệu quả nhất, giảm giá sẽ thu hút nhiều người mua hơn. Nhưng nếu "Kim Lợi Lai" giảm giá thì ảnh hưởng phụ của nó là gì? Điều này sẽ làm cho Calavát "Kim Lợi Lai" xuất hiện trên thị trường với hình tượng "hàng hạ giá", "nhân mác nổi tiếng" sẽ lẫn với những hàng cần phải xử lý, hình tượng sang trọng, cao cấp, độc đáo mà bao năm khó khăn mới xây dựng được sẽ bị huỷ diệt trong nháy mắt, hàng hoá nổi tiếng cũng giống như cây đại thụ, huỷ diệt thì dễ nhưng để nó đứng đây thì khó khăn chồng chất. Tăng Hiến Tử dù sao cũng không muốn tự huỷ diệt nhãn mác nổi tiếng của mình. Thà giảm bớt lượng tiêu thụ cũng phải giữ lại nhãn mác nổi tiếng của mình. Nhưng nếu không giảm giá "Kim Lợi Lai" sẽ gặp phải rủi ro rất lớn, nếu bị ế, ngừng sản xuất thì sẽ mất hết. Cuối cùng ông đã đưa ra quyết định "tăng giá".

ý kiến vừa được đưa ra khiến mọi người hết sức ngạc nhiên. Nếu không giảm giá mọi người còn có thể hiểu được, đằng này cách làm không những không giảm giá mà tăng giá là ngược lại với trào lưu, hoàn toàn khác thường. Việc làm này chẳng khác nào đánh bạc, lấy tính mạng của "Kim Lợi Lai" để thế chấp, nhưng Tăng Hiến Tử, người đã trải qua mọi thách thức đã đánh cược rồi.

Thực tế sau này đã chứng minh được sự đúng đắn của Tăng Hiến Tử. Khi những nhà sản xuất calavát khác đang bận rộn với cuộc chiến giảm giá thì sách lược tăng giá của "Kim Lợi Lai" lại gây xôn xao. Giá đắt lên giống như đang ngẩng lên, ngạo nghễ nhìn đồng nghiệp. Điều này càng làm nâng cao vị thế của "Kim Lợi Lai" trong mắt mọi người. Thân phận cao lên tất sẽ thu hút ngày càng nhiều hơn khách hàng đến mua. Và thế là lượng tiêu thụ không còn phải giảm xuống như trước đây, so với những loại calavát thì nhau giảm giá khác thì "Kim Lợi Lai" càng rực rỡ hơn trong thị trường calavát tối tăm lúc đó. Khi nền kinh tế thế giới dần dần hồi phục thì "Kim Lợi Lai" lại càng nổi bật và cũng không ai có thể bì được.

Rất nhiều những cửa hàng của chúng ta ngày nay cũng thường xuyên xảy ra cảnh khi giá thấp thì không có người mua, khi giá cao thì người mua lại ùn ùn kéo đến. Cách làm này cũng giống như cách làm của Tăng Hiến Tử. Một nước cờ mạo hiểm thoát ra được bằng tư duy ngược lại là một bước quan trọng đưa đến thắng lợi.

Kinh nghiệm thành công của công ty ô tô Mercedes của Đức cũng như vậy, cũng là biện pháp áp dụng tư duy ngược. Nước cờ mạo hiểm đưa họ thoát ra được là tổ chức cuộc đua xe ô tô ở Pari.

Hai mươi năm cuối cùng của thế kỷ hai mươi, hàng loạt ô tô của Nhật và Mỹ ồ ạt chiếm lĩnh thị trường Tây Âu, khiến ngành công nghiệp ô tô Châu Âu gần như đứng bên bờ vực của sự phá sản. Công ty Toyota với phương châm: "Xe đến chân núi tất có đường, có đường tất có ô tô Toyota" đã không chủ động mở rộng "con đường" của mình đến Washington mà thậm chí còn thâm nhập cả vào Detroit (Trung tâm chế tạo ô tô của Mỹ). Nhờ có chất lượng tốt và giá cả hợp lý, Toyota đã làm mưa làm gió trên khắp thị trường thế giới. Cuộc thi ô tô lần này đã cho thấy, nếu hãng Mercedes thất bại thì thật khó mà tưởng tượng rằng sẽ có một ai đó dùng số tiền mua hai chiếc Toyota để mua một chiếc Mercedes cho dù loại xe này có chất lượng tốt hay bền và sang trọng đến mấy đi nữa. Vì thế, nếu như thất bại lần này thì chuyện Mercedes sẽ bị lật ra khỏi hàng ngũ những loại xe tốt nhất là điều không còn gì phải nghi ngờ.

Thời tiết tháng năm ở Pari - nơi cuộc thi ô tô thế giới lần thứ mười tám đang diễn ra thật dễ chịu. Các hãng xe tham dự cuộc thi được sắp xếp theo thứ tự được ưa chuộng trên thế giới. Mercedes đứng ở vị trí đầu tiên nhờ cách cấu tạo sang trọng hào hoa. Cuộc thi bắt đầu, tổng giám đốc công ty Mercedes, Ethed Rewter không rời mắt khỏi màn hình lớn, chăm chú dõi theo chiếc ô tô đang lao đi trên con đường đầy bụi.

Suy cho cùng, dù là Toyota, Honda của Nhật hay Cheviolet Wild Horse của Mỹ thì cũng đều là các loại xe nổi tiếng thế giới, sẽ chẳng ai chiếm được danh hiệu toàn diện cả. Mercedes lại bị kẹt giữa các xe hơi của Nhật và Mỹ. Tuy về tốc độ thì không hề thua kém, song nếu thi tài cùng những loại xe đó thì cũng chẳng có gì nổi trội hơn.

Rewter đang vô cùng lo lắng, mấy tay trợ lý đứng xung quan không ai dám lên tiếng, cùng chăm chú theo dõi vận mệnh của Mercedes. Khi cuộc thi đã được một nửa, Rewter từ từ thở hắt ra một tiếng, bởi vì Mercedes đã thể hiện được một chút ưu thế mong manh của mình, bắt đầu bước vào giai đoạn nước rút... Đôi lông mày của Rewter cũng giãn ra theo tiếng vỗ tay, vẻ mặt lộ rõ sự tự tin. Mercedes đã chiến thắng, vượt qua tất cả các đối thủ cạnh tranh. Thắng lợi này không chỉ giữ vững vị trí đứng đầu trong ngành công nghiệp ô tô Châu Âu mà còn củng cố thêm địa vị của Mercedes trong ngành công nghiệp ô tô thế giới.

Thực ra từ hơn chục năm, thậm chí từ rất nhiều năm trước đây, xe Mercedes nhờ có tiềm lực hùng mạnh đã luôn chiếm vị trí hàng đầu trong ngành chế tạo ô tô của thế giới. Chiếc xe hơi đầu tiên trên thế giới có tên là Mercedes mà người sáng lập công ty Mercedes Karl Benz và Daimler chính là người sáng tạo ra ô tô. Chỉ cho đến khi Ethed Rewter, một người Đức đầy hoài bão quyết định phải lựa chọn cách cạnh tranh khác để củng cố địa vị của Mercedes.

"Xe Mercedes phải được bán ra với giá gấp đôi loại xe khác", câu nói đó nói ra thì dễ nhưng khi làm mới thấy phải suy nghĩ. Song Rewter dường như đã sớm quyết định, ông biết nếu không tìm cách nâng cao chất lượng của Mercedes, thì sau này trong xu thế cạnh tranh ngày càng gay gắt sẽ khó mà thích ứng được với sự thay đổi như vũ bão của thị trường, chỉ dựa vào nhãn mác thì sẽ chẳng kéo dài được bao lâu, ông cảm thấy phải có trách nhiệm mở ra con đường phát triển mới cho Mercedes.

Để động viên các cán bộ công nhân cùng thực hiện mục tiêu mới này, Rewter đích thân đến phân xưởng và khu thí nghiệm để tự thể nghiệm một chuyến. Ông biết bước đi ngược dòng này của mình nếu thành công sẽ đem lại cho công ty Mercedes tiếng tăm lẫy lừng. Nhưng ông cũng biết rõ nếu phạm sai lầm thì tổn thất cũng sẽ rất lớn. Ông cần phải dũng cảm để đánh một nước cờ nguy hiểm này.

Trước khi loại xe cao cấp Mercedes 600 ra đời, Rewter nói với các chuyên gia kỹ thuật của mình: "Gần đây tôi nghĩ ra một kiểu quản cáo ô tô rất hay, đương nhiên là cho Mercedes của chúng ta. Khi lái loại xe Mercedes này thì âm thanh lớn nhất là xuất phát từ chiếc đồng hồ điện tử trong xe. Tôi dự định giá từ chiếc Mercedes này là mười bảy vạn Mác". Các chuyên gia vẫn đương nhiên hiểu rõ ý của tổng giám đốc, nhưng vẫn không khỏi kinh ngạc! Mười bảy vạn Mác.

Số tiền này có thể mua được vài chiếc ô tô bình thường.

Có lẽ biểu hiện của tổng giám đốc đã cảm động các chuyên gia, họ làm việc miệt mài, nhờ đó đã chế tạo thành công kiểu xe Mercedes mới chất lượng cao với tốc độ kinh người. Chiếc Mercedesi 450 SEL L6.9 để tặng cho Ethed Rewter. Mệnh lệnh đầu tiên của Rewter khi ông gượng dậy từ giường bệnh là tuyên bố tăng giá xe Mercedes gấp đôi. Mệnh lệnh này không chỉ khiến cho cả Tây Đức kinh ngạc, nơi làm cho cả thế giới của ngành Rewter đã nhanh chóng thành hiện thực, loại xe Mercedes kiểu mới đã được ra mắt và trở thành loại xe cao cấp nhất trong dòng xe Mercedes. Với sự thiết kế hào hoa bên trong và trang nhã bên ngoài, chiếc xe này đã khiến mọi người không thể không trầm trồ thán phục. Chẳng mấy chốc, các nguyên thủ quốc gia, vương công quý tộc cũng như các hàn sỹ nổi tiếng đều chọn loại Mercedes 600 làm phương tiện đi lại của mình. Bởi vì Mercedes chính là biểu tượng của sự giàu có.

Hiện nay, công ty Mercedes tổ chức lũng loạn lớn nhất của ngành chế tạo ô tô Đức nói riêng và là một trong những doanh nghiệp chế tạo ô tô xuyên quốc gia lớn nhất thế giới nói chung. Mercedes đã nổi tiếng hàng trăm năm nay nhờ chất lượng cao và giá cả cắt cổ.

Trong khi các doanh nghiệp khác hầu như đều tìm cách giảm giá thành sản phẩm của mình để đạt được mục đích thì Mercedes lại lợi ngược dòng hướng tới thành công. Đây đúng là một gợi ý cho rất nhiều người, trong khi mọi người cùng chen chúc trên một con đường thì chỉ cần có thực lực và niềm tin hãy đi ngược, tìm một con đường khác để đến với thành công thì cũng chỉ là về một đích mà thôi.

Điều này xem ra còn nhẹ nhàng hơn nhiều.

46. Đừng bỏ lỡ dịp may với cơ hội

Cơ hội chỉ mong manh như một sợi tơ trước mắt, một khi đã bỏ qua nó thì sẽ chẳng có cơ hội để mà nắm bắt được nữa.

Có một chàng trai trẻ mơ ước được giàu có, nghe nói ở trên một ngọn núi có một ông lão, nếu như gặp được ông ta thì cầu gì được đó. Thế là anh chàng nọ thu xếp hành lý ngày đêm đi tìm ông lão.

Anh ta phải chờ ở đó đúng năm ngày, cuối cùng cũng gặp được ông lão nọ, anh ta cầu xin ông lão ban cho anh được giàu sang. Ông lão nói với anh ta là: "Mỗi buổi sáng khi mặt trời chưa mọc ở đằng Đông, còn hãy đến bãi cát ở ngoài biển tìm một viên đá "tâm nguyện". Mọi hòn đá đều mát, nhưng viên đá "tâm nguyện" thì lại khác, khi cầm trong tay nó vừa ấm lại phát sáng. Một khi tìm được viên đá đó, mọi điều ước của con đều biến thành sự thực".

Từ đó, cứ mỗi buổi sáng, chàng trai lại ra bãi biển tìm nhặt đá, thấy hòn nào không ấm, không sáng anh liền ném nó xuống biển. Ngày tháng trôi đi, anh đã nhặt đá trên bãi biển được hơn nửa năm nhưng hòn đá "tâm nguyện" thì vẫn chưa hề tìm thấy.

Một hôm như thường lệ, anh vẫn thường tìm đá trên bãi biển, cứ thấy không phải "đá tâm nguyện" anh lại ném xuống biển. Một hòn, hai hòn, ba hòn... bỗng "tôm". Chàng thanh niên bật khóc bởi anh ta bỗng nhận ra rằng: hòn đá anh vừa quen tay ném xuống biển kia chính là... "đá tâm nguyện".

Khi cơ hội đến, nếu như bạn không nhạy cảm thì bạn sẽ bỏ mất dịp may với những cơ hội hiếm có đó.

Kinh nghiệm của Edwrd Bowker đã sớm thấy như vậy.

Bowker là biên tập của tạp chí "Phụ nữ gia đình" nhưng hồi bé anh chỉ chìm đắm trong ý nghĩ: "Rồi sẽ có một ngày anh sáng lập ra một tờ tạp chí. Do đã xác lập được mục tiêu rõ ràng nên anh sẽ có thể nắm bắt được cơ hội, những cơ hội này trên thực tế rất nhỏ nhoi, làm cho hầu hết chúng ta đều để nó vượt mất mà không biết.

Chuyện là thế này: "Anh thấy một người bóc gói thuốc lá, rút ra một tấm thiệp trong đó rồi lập tức ném xuống đất. Bowker cúi người nhặt tấm thiệp đó lên. Phía trên của nó in hình diễn viên nổi tiếng, ở dưới bức ảnh có ghi: Đây là một tấm trong số cả bộ ảnh, công ty thuốc là mong quý khách sưu tập đủ cả bộ. Bowker lật tấm thiệp này lên, để ý thấy phía sau của nó hoàn toàn bỏ trống.

Như thường lệ, Bowker cảm thấy đây là một cơ hội. Anh suy đoán: Nếu tận dụng hết những tấm thiệp có in hình kèm theo trong hộp thuốc bằng cách in thêm tiểu sử của những người trong ảnh trên mặt để trống, như vậy có thể nâng cao rất nhiều giá trị cho những bức ảnh này. Thế là anh liền đến công ty in những tấm ảnh kèm theo trong hộp thuốc này, nói rõ với giám đốc công ty ý tưởng của mình. Vị giám đốc này liền nói: "Nếu anh viết được cho tôi tiểu sử của một trăm vị danh nhân nước Mỹ, mỗi bài khoảng một trăm chữ, tôi sẽ trả cho anh cứ mười đô la một tấm. Anh hãy đưa cho tôi một danh sách các danh nhân và phân loại, anh biết đấy, có thể chia thành: Tổng thống, tướng soái, diễn viên, nhà văn.

Đây chính là nhiệm vụ viết lách ban đầu của anh. Số tiểu sử của anh ngày càng nhiều đến nỗi phải nhờ người khác giúp đỡ. Thế là anh nhờ em trai làm, nếu em trai anh đồng ý giúp, anh sẽ trả mỗi bài năm đô la. Không bao lâu, Bowker còn nhờ năm phóng viên giúp mình viết tiểu sử để cung cấp cho một số xưởng in. Sau này, Bowker liền trở thành biên tập. Tiếp đó nữa, Bowker trở thành một biên tập nổi tiếng của nhà xuất bản tạp chí.

Cuộc sống là như vậy, nó không ngừng tặng vào tận tay bạn những món quà, và có nhận nó hay không là tùy vào bạn.

Để cơ hội qua vai mất, phần lớn nguyên nhân là do một số việc rất nhỏ nhặt tạo thành, chính

bởi bạn không nắm chắc được những cơ hội nhỏ nhặt ấy mà lỡ mất dịp tốt để dễ thành công.

Một Hoa kiều muốn quyên tặng cho bệnh viện ở quê nhà bộ thiết bị điều trị hiện đại, rõ ràng đây là tin mừng cho bệnh viện. Viện trưởng mừng rỡ đưa vị Hoa kiều thăm bệnh viện của mình. Trong phòng hoá nghiệm, cảm thấy lợm giọng, yết hầu lục khục và "bệt", ông viện trưởng theo thói quen nhổ ngay một bãi đờm trên mặt đất, sau đó lấy chân đi. "Nếu một bệnh viện không hề giữ vệ sinh như vậy làm sao có thể bảo quản tốt thiết bị của mình đây?". Tận mắt chứng kiến cảnh này, vị Hoa kiều đã quay lưng đi, thế là quà tặng tiêu tan.

Gia Đằng Tín Tam là một viên chức nhỏ ở công ty bàn chải Vua Sư Tử của Nhật. Chỉ là một viên chức nhỏ nên cho dù mỗi đêm anh có làm thêm giờ, về nhà rất muộn, dù anh có hoa mày chóng mặt và muốn ngủ một giấc ngon lành, nhưng anh vẫn phải dậy kịp đi làm ca sáng ở công ty. Ngủ dậy, anh vội vội vàng vàng rửa mặt, đánh răng, không ngờ do vội vàng đã xảy ra một số rắc rối. Lợi răng bị chảy máu. Bất chợt Tín Tam bừng bừng nổi giận, vì tình trạng lợi chảy máu khi đánh răng không chỉ xảy ra một lần. Vốn đã mệt mỏi, anh ôm một bụng tức giận, bất mãn xông ra khỏi nhà.

Là viên chức của một công ty bàn chải đánh răng, nhiều lần đánh răng bị chảy máu, sự bất mãn của anh ngày càng lớn. Anh tức giận bừng bừng đi đến công ty, chuẩn bị sẽ kêu ca một trận với bộ phận kỹ thuật có liên quan. Qua cổng công ty, càng đi bước chân anh càng chậm lại. Tín Tam đã từng học qua một lớp quản lý khoa học do công ty tổ chức. Trong lớp học quản lý khoa học có một câu nói nổi tiếng khiến cho anh thay đổi. Lời răn đe đó là: "Khi bạn gặp phải tình trạng bất mãn, hãy nhận ra rằng đang có một thế giới vô cùng tận, mới mẻ đang chờ được mở cửa".

Sau khi bình tĩnh trở lại, anh đã cùng đồng nghiệp nghĩ ra rất nhiều phương pháp giải quyết tốt tình trạng lợi chảy máu khi đánh răng. Anh đề xuất ra việc cải tiến chất lượng lông bàn chải, cải tiến hình dạng của bàn chải, thiết kế các loại phương án cải tiến phương pháp sắp xếp lông bàn chải. Qua quá trình tranh luận, từng bước tiến hành thí nghiệm. Trong khi thí nghiệm Tín Tam phát hiện ra một chi tiết nhỏ mà mọi người thường bỏ qua. "Anh nhìn thấy dưới kính phóng đại, đầu lông bàn chải do cắt bằng máy, hiện ra những góc vuông sắc nhọn. Nếu như thêm một khâu, mài thành đầu tròn thì vấn đề sẽ hoàn toàn được giải quyết!". Các đồng nghiệp đều đồng ý với quan điểm của anh. Qua nhiều lần thí nghiệm. Tín Tam và đồng nghiệp chính thức thông báo với công ty kết quả thành công của mình. Công ty rất vui mừng và tiến hành cải tiến sản phẩm của mình, nhanh chóng đầu tư vốn, chuyển đầu lông bàn chải thành đầu tròn.

Bàn chải đánh răng nhãn hiệu vua Sư Tử sau khi cải tiến được đông đảo khách hàng ưa thích. Tín Tam có cống hiến lớn đối với công ty nên từ một viên chức bình thường đã được thăng chức thành trưởng phòng. Hơn chục năm sau trở thành chủ tịch hội đồng quản trị. Có thể cho rằng, nếu không phải bàn chải đánh răng đã thay đổi cả số phận của anh thì cả chục năm sau anh vẫn chỉ là viên chức nhỏ mà thôi.

47. Phán đoán là mấu chốt để thấy rõ thời cơ

Đi trước một nước cờ thì có thể giành được cả thiên hạ, đi sai một nước thì sẽ thua cả ván, điều quan trọng là phải thấy rõ được thời cơ.

Phán đoán chuẩn xác là mấu chốt để nắm chắc số phận của mình trong tay.

Đài truyền hình Trung ương trong tiết mục "Câu chuyện trái đất" của chương trình thứ hai đã kể một câu chuyện như thế này:

Hoả hoạn lớn đã xảy ra ở một vùng rừng núi - bang Yean nước Mỹ, mặc dù các nhà chức trách đã phái một lượng lớn lính cứu hoả đến cứu chữa nhưng lửa mượn gió, cháy càng ngày càng lớn. Cuối cùng đội cứu hoả đành phải bó tay, một người yêu thích chụp ảnh tên là I-fu lúc đó chỉ chú ý đến những khoảnh khắc hiếm có đó mà quên cả nguy hiểm. Khi phát hiện ra là mình đã bị lửa vây kín, xung quan đã chẳng còn ai, lửa bốn phía đều ngùn ngụt dữ tợn, bụi khói mù mịt làm người ta không thể đoán được phương hướng, cũng chẳng thấy trời đất nữa. I-fu cố gắng mấy lần nhưng không ra nổi vòng vây, trong lúc nguy kịch, bỗng nhiên anh nhớ ra rằng vừa nãy mình vừa phát hiện ống nước chữa cháy của đội cứu hoả trong lúc vội vàng rút lui không kịp mang đi, đi theo nó nhất định sẽ đến được nơi an toàn. Sự phán đoán của anh cuối cùng đã cứu mạng anh.

Trên thương trường kinh doanh hiện đại sự biến đổi không lường, cơ hội thì rất nhiều và rủi ro cũng luôn rình rập, chỉ có những người nhìn thấu suốt, phán đoán phương hướng chuẩn xác mới có thể trở thành người anh hùng.

Những năm sáu mươi của thế kỷ hai mươi, nước Trung Quốc rầm rộ xảy ra đại cách mạng văn hoá, một thời gian có tin đồn: "Trung Quốc chuẩn bị dùng vũ lực để thu lại Hồng Kông", điều này gây ra chấn động to lớn ở Hồng Kông, những người giàu có ùn ùn di dân ra nước ngoài, ngành nhà đất đang phát triển rất mạnh bỗng trở nên ế ẩm, tình hình xuống dốc thê thảm, thị trường nhà đất không có ai hỏi han đến, kẻ bán thì nhiều kẻ mua thì ít, ra giá không ai mua, thương nhân nhà đất và xây dựng vô đầu bứt tóc không biết làm thế nào.

Lý Gia Thành vốn có rất nhiều bất động sản cũng trở nên buồn bã rầu rĩ, ông đã theo dõi chặt chẽ động tĩnh của sự việc bằng rất nhiều cách. Ông biết rằng: "Bão táp tháng năm" ở Hồng Kông có liên quan chặt chẽ với cách mạng văn hoá ở nội địa: Liệu Trung Quốc có dùng vũ lực để thu hồi Hồng Kông hay không, bởi một khi bùng nổ chiến tranh thì ngọc cũng nát mà đá cũng tan, sản nghiệp của mình lập tức sẽ biến thành một đồng phế thải. Nhưng ông nghĩ: Nếu Trung Quốc muốn dùng vũ lực để thu hồi Hồng Kông thì ngay từ năm 1949 khi giải phóng Quảng Châu đã làm luôn rồi, việc gì phải đợi đến tận bây giờ? Hồng Kông là con đường duy nhất để Trung Quốc buôn bán với nước ngoài, Trung Quốc chắc chắn sẽ không mong có bạo lực ở Hồng Kông.

Sau khi suy nghĩ kỹ càng, Lý Gia Thành quyết định: Người ta bỏ thì mình nhặt, nhân lúc rẻ thì mình thu hết về. Ông dùng mọi cách để nắm bắt được những thông tin về mua bán nhà đất, đem xây sửa để cho thuê từ những nhà cũ mua về, cũng lại lợi dụng lúc giá nhà đất đang xuống, phí xây dựng rất thấp, tập trung mở rộng làm ăn trong ngành nhà đất.

Rất nhiều người không hiểu việc làm của Lý Gia Thành, những kẻ bụng dạ độc địa còn đố kỵ cảnh Lý Gia Thành thân bại danh liệt để cười cợt.

Năm 1970 Hồng Kông đã trở nên ổn định, các ngành lại phát triển trở lại, thị trường nhà đất lại trở nên thịnh vượng. Những bất động sản mà Lý Gia Thành thuê mua được từ một trăm hai mươi nghìn thước vuông Anh ban đầu lên tới ba trăm năm mươi nghìn thước Vuông Anh, giá cả thì tăng vùn vụt. Lý Gia Thành cuối cùng trở thành ông vua nhà đất.

Khả năng quan sát nhạy bén thường sẽ đem đến cho doanh nhân tài sản khổng lồ. Nếu thấy rõ được những biểu hiện giả trong chính trị và sự phát triển của sự việc, đó chính là biểu hiện của khả năng quan sát nhạy bén của doanh nhân.

Chính nhờ khả năng quan sát nhạy bén của mình, Lý Gia Thành đã thấy rõ xu thế chính trị của Trung Quốc trong tương lai, thu mua nhà đất với số lượng lớn, giá thành hạ và cho xây dựng hàng loạt. Qua đại họa nhà đất lần này, ông đã trở thành người chiến thắng vĩ đại.

Điều này cũng như phiêu lưu, vật lộn trong mua hàng trả tiền trước hay cổ phiếu, biết trước là mạo hiểm, người có năng phán đoán tốt thì sẽ thu đầy tiền của, kẻ phán đoán kém lại thường khuynh gia bại sản chỉ toàn thua lỗ. Dựa vào vận may ngẫu nhiên có khi mua trúng cổ phiếu mạnh, nhưng nếu chỉ trông chờ vận may để đối mặt với hiểm họa luôn rình rập, đối mặt với sóng to gió lớn cũng giống như người mù cưỡi ngựa mù, nửa đêm đi gần hồ nước sâu - nguy hiểm, con thuyền nhỏ may mắn cũng có ngày bị sóng gió đánh lật và chìm nơi đáy nước. Nhưng nếu phán đoán chính xác và hợp lý thì cũng là một mấu chốt để đi đến thắng lợi! Phán đoán chính xác là trên cơ sở nắm vững thông tin hiện có mà phân tích đánh giá và quyết định. Nước ta đều nói người Nhật Bản rất tháo vát, từ câu chuyện thật dưới đây có thể chứng minh cho thấy năng lực phán đoán của người Nhật Bản là rất tinh tường.

Những năm sáu mươi của thế kỷ hai mươi. Nhật Bản rất để mắt chú ý xem Trung Quốc có mỏ dầu lớn hay không. Ngày 20 tháng 4 năm 1964, tờ "Nhân dân Nhật báo" đã đăng tải bài viết "Tinh thần Đại Khánh, người Đại Khánh", khẳng định Trung Quốc có mỏ dầu lớn, Nhật Bản liền lưu tin này vào trong máy vi tính. Nhưng Đại Khánh ở đâu? Tháng 7 năm 1966, "Hoạ báo Trung Quốc" đã cho đăng hình của Vương Thiết Nhân, dựa vào mũi da và Vương Thiết Nhân đội và quang cảnh xung quanh người Nhật Bản suy đoán, Đại Khánh nằm ở vùng Đông Bắc nhiệt độ dưới 300C, có lẽ là ở giữa Cáp Nhĩ Tân và Tề Tề Cáp Nhĩ. Họ cũng tận dụng cơ hội đến Trung Quốc, dựa vào độ dày của bụi đất trên tàu chở dầu thô, cơ bản xác định được khoảng cách từ Bắc Kinh đến mỏ dầu này. Tạp chí "Nhân dân Trung Quốc" tháng 10 năm 1966 khi giới thiệu Vương Thiết Nhân đã nhắc đến vùng đất Mã Gia Dao và có nói đến máy khoan là do dùng sức người để đưa đến. Dựa vào đó Nhật Bản đoán mỏ dầu ở gần bến xe và tìm thấy trên bản đồ. Mã Gia Dao là một xóm nhỏ ở Đông Nam huyện Hải Luân, Hắc Long Giang, xác định được vị trí của mỏ dầu Đại Khánh rồi dựa vào Mã Gia Dao suy đoán những mỏ dầu từ Bắc Mãn đến Tùng Liêu gọi gộp là mỏ dầu Đại Khánh. Tháng 7 năm 1967 Nhật Bản lại tiến hành nghiên cứu một tấm ảnh của xưởng lọc dầu đăng trên "Hoạ báo Trung Quốc", bức ảnh đó không có người vừa không nói kích thước nhưng nó có một lan can vịn tay. Theo thường lệ suy ra, vịn tay vào khoảng một mét, theo giả thiết, Nhật Bản suy đoán đường kính ngoài của tháp dầu, rồi đoán tiếp đường kính trong là năm mét, xác định khả năng lọc dầu một ngày là chín trăm lít, tính thêm bã, cặn dầu và tỉ lệ ba mươi phần trăm dầu lọc ra từ dầu thô, suy ra khả năng sản xuất dầu thô mỗi ngày là ba triệu lít. Nếu tính một năm là ba trăm ba mươi ngày, sản lượng dầu thô một năm là ở mỗi giếng dầu sẽ là một tỷ lít. Đại Khánh có hơn tám trăm giếng dầu, vậy thì mỗi năm sản xuất khoảng ba phẩy sáu triệu tấn. Vậy là Nhật Bản bắt đầu chú trọng đàm phán bán thiết bị lọc dầu cho Trung Quốc, từ đó thu được lợi nhuận khổng lồ.

Thành công có từ việc dự đoán một cách khoa học, dự đoán khoa học lại dựa vào năng lực quan sát thời cơ. Mà tất cả đều bắt đầu từ phán đoán chuẩn xác của bản thân bạn.

48. Nhảy bèn thì nắm bắt được cơ hội.

Nếu một người có thể nắm vững một cách nhanh nạy xu thế, thì trước khi xảy ra sự thay đổi đó thì trên con đường sự nghiệp anh ta sẽ giành được cơ hội, nghĩ những điều người khác không nghĩ được, làm những điều người khác không làm được.

Bất cứ sự vật nào cũng có một quá trình biến đổi từ sự ra đời, phát triển đến bị diệt vong. Và bất cứ sự biến đổi nào trước khi xảy ra đều có những triệu chứng báo trước. Có lúc những triệu chứng khá rõ ràng, có lúc rất khó phát hiện ra mà phải bỏ công sức đi tìm.

Một số người thành đạt, trước khi có sóng gió thường dựa vào sự nhảy bèn của mình để đưa ra trước những quyết định sách lược. Do đó tránh tổn thất, thu được lợi, bảo toàn mình một cách tốt nhất, có thể kiêu hãnh mỉm cười với đời dù trong đầu sóng ngọn gió.

Tình hình chính trị của bất cứ quốc gia nào trên thế giới cũng đều có vai trò không thể thay đổi với sự phát triển kinh tế của mỗi nước, chính trị cũng có trách nhiệm và nghĩa vụ định ra các loại chính sách để khuyến khích và bảo đảm cho sự phát triển cao độ của nền kinh tế đất nước. Không có nền chính trị của quốc gia nào có thể hoàn toàn thoát ly khỏi sự chỉ đạo của Chính phủ nước đó và vai trò của Chính phủ phát huy trong quá trình phát triển kinh tế cũng ngày càng lớn. Đối với Trung Quốc lại càng như vậy.

Trong hoạt động quản lý kinh doanh của doanh nghiệp, các doanh nhân không chỉ theo dõi thị trường mà còn phải dõi theo Chính phủ. Nếu chỉ theo dõi thị trường thôi thì cũng như đi bằng một chân, không thể đi nhanh được; cùng chú ý theo cả thị trường và Chính phủ thì tức là đã đi bằng cả hai chân. Như vậy không những có thể bay cao bay xa. Một doanh nhân biết nhìn xa trông rộng là người có nhiều khả năng thắng lợi nhất, họ cần phải căn cứ vào thông tin chính trị mà mình nắm vững để tính toán trước, đặt ra những quyết định sách lược cho doanh nghiệp một khi tình hình có chuyển biến. Doanh nghiệp có những chính sách đúng đắn nên có thể lập tức hành động, nhanh chóng ra quân mà có thể nắm bắt được thông tin chính trị hay không thì phải xem bản lĩnh của doanh nhân đó như thế nào.

Tuy rằng những triệu chứng báo trước cho sự biến hoá mạnh mẽ của tình hình chính trị thường có tính tiềm ẩn, nhưng doanh nhân có thể tìm ra một vài manh mối, đoán ra được xu thế biến đổi của nó.

Thế nào gọi là manh mối trước sự biến đổi của tình hình chính trị? Điều này bao gồm rất nhiều nội dung. Các hướng dư luận, câu nói nào đó của một vị lãnh đạo quốc gia, hoạt động nào đó của một nhân vật chính trị quan trọng...đều có thể báo động trước một sự biến đổi lớn trong chính trị, từ sự việc nhỏ bé phân tích thấy xu thế biến đổi lớn của chính trị - đây mới là đôi mắt nhìn của một doanh nhân.

Ngô Nhân Bảo, bí thư chi bộ Đảng bộ thôn Hoa Tây huyện Giang Tô có khả năng nhìn thấu rất nhanh nhảy với chính trị. Đó là đầu năm 1992, Ngô Nhân Bảo để ý thấy rất nhiều tờ báo đều đăng về tăng mức độ cải cách mở cửa như:

Ngày 4 tháng 2, tờ Nhật báo "Giải phóng" của cơ quan thành Uỷ Thượng Hải, Trung Quốc tuyên bố: Con đường đại hội toàn quốc lần thứ mười một sẽ kéo dài một trăm năm và lấy những lời đầy vẻ uy quyền của câu nói này làm tiêu đề cho bài bình luận.

Ngày 8 tháng 2, "Văn hội báo" liên tục phát biểu các bài bình luận như: "Kiên trì với "một trung tâm", "giàu có mới có thể phát triển được"...

Ngày 19 tháng 2, tờ báo đặc khu Thâm Quyển liên tục đăng tám bài bình luận quan trọng: "Xoay quanh không xa rời trung tâm", "Phải làm nhanh lên", "Phải dũng cảm xông lên", "Phải làm những việc thực", "Hai tay đều phải rắn rỏi", "Đảng cộng sản có thể tiêu diệt sự hư bại thối nát", "Ổn định là tiêu đề to lớn", "Chúng ta chỉ có thể đi trên con đường Chủ nghĩa xã hội". Trong đó, chủ đề nổi bật lên là nắm vững không rời xa trung tâm là: Xây dựng kinh tế dám xông lên, dám làm, dám thử.

Ngày 22 tháng 2, nhân dân Nhật báo liên tục đăng những bài văn hoặc xã luận: "Càng kiên quyết hơn nữa trong việc cai xây dựng kinh tế là trung tâm", "Mở cửa với nước ngoài và lợi dụng Tư bản chủ nghĩa", "Hãy mạnh dạn hơn nữa trong cải cách".

Giới dư luận xôn xao với những lời tuyên truyền về tình hình hoàn toàn mới lạ khiến cho Ngô Nhân Bảo, một người tăng dãi nắng dầm mưa, tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm sống, rất chú ý và cảnh giác cao độ.

Cùng lúc đó, bài phát biểu của đồng chí Đặng Tiểu Bình khi đi thăm miền Nam lại càng làm Ngô Nhân Bảo chú ý, ông hiểu rằng tất cả những bài viết này đều liên quan đến bài phát biểu quan trọng của đồng chí Đặng Tiểu Bình khi đi thị sát miền Nam. Dựa vào đó, Ngô Nhân Bảo đoán rằng Chính phủ sẽ đẩy động một cao trào mới trong xây dựng kinh tế. Ông biết, đây lại là một cơ hội tốt để xí nghiệp có thể phát lên.

Cơ hội chỉ thoáng lướt qua, nó không cho phép người ta suy nghĩ quá lâu. Ngô Nhân Bảo là một doanh nhân nên càng hiểu rõ điều này. Thế là, ông quyết định phải nắm chắc cơ hội này, đã khuấy lên một phong trào kinh tế rầm rộ ở thôn Hoa Tây.

Khi cơ hội đến ở trước mắt thì phải quyết đoán, có đủ dũng khí không được rút rè, chần chừ do dự... đây chính là một nhân tố đáng quý nhất của một doanh nhân.

Nếu có phương pháp đúng đắn thì phải lập tức hành động, đến hai giờ sáng Ngô Nhật Bảo vẫn không thể chợp mắt liền gọi điện thông báo cho các Ủy viên Đảng ủy trong thôn, trưởng thôn, phó trưởng thôn, giám đốc các xưởng... tổ chức ngay một hội nghị khẩn cấp.

Trong hội nghị, ông nói: "Rất xin lỗi, nửa đêm gà gáy bắt các đồng chí đi họp, nghiên cứu công việc. Nhưng theo kinh nghiệm nhiều năm của tôi, đồng chí Đặng Tiểu Bình, nhà thiết kế cho công việc cải cách của Trung Quốc chúng ta đã phát biểu, làn sóng gia tăng tốc độ phát triển kinh tế đã trào đến. Chúng ta phải nắm thật chắc lấy cơ hội mà chúng ta đã chờ đợi từ lâu nay. Cơ hội luôn thay đổi, nó đến rồi lại đi ngay, có lúc tuy có thể nắm bắt sớm hay muộn thì khác hẳn nhau, bởi ở mỗi cơ hội lượng tiền thu được luôn là đầu nặng đuôi nhẹ".

Tiếp đó, Ngô Nhân Bảo và hội viên cùng lập ra mục tiêu chiến lược cho thôn Hoa Tây, đưa ra các biện pháp chiến thuật cụ thể. Họ cho rằng, kinh tế nếu phát triển thì kéo theo đó giá nguyên vật liệu chắc chắn sẽ tăng lên, thôn Hoa Tây nếu muốn nắm bắt được sự phát triển từ thời cơ này thì phải có nhiều nguyên vật liệu để bảo đảm, vì thế nhiệm vụ trung tâm đặt lên trên tất cả chính là vay tiền. Vay được càng nhiều càng tốt, nguyên vật liệu cũng càng nhiều càng ổn. Đồng thời thực hiện hình thức cổ phần hoá một cách rầm rộ sôi nổi, thu hút được nhiều vốn cổ phần của cá nhân.

Quyết định sách lược được vạch ra liền lập tức tiến hành. Dưới sự chỉ đạo của Ngô Nhân Bảo, thôn Hoa Tây từ cán bộ cho đến người dân, người có tiền đóng tiền, người có sức góp sức, có biện pháp góp biện pháp tạo thành một đội quân mua hàng lớn. Trong nửa tháng ngắn ngủi, số tiền họ vay được là hơn hai mươi triệu tệ, thu hút hơn bốn triệu tệ từ vốn cổ phần cá nhân, cộng thêm vốn lưu động của mình. Không bao lâu mua về đủ loại vật liệu: Gần bốn vạn tấn thép mộc, một nghìn tấn nhôm, bảy trăm tấn đồng...

Trong khi nhân dân người Hoa Tây bằng mọi cách mua về một lượng lớn nguyên vật liệu, một số người vẫn mơ hồ không hiểu bởi lúc đó bài phát biểu quan trọng của đồng chí Đặng Tiểu Bình khi đi thị sát miền Nam vẫn chưa truyền đạt đến các cấp cơ sở. Từ tháng 9 đến ngày 10 tháng 3, Chủ tịch Giang Trạch Dân chủ trì Hội nghị toàn thể các Cục chính trị Trung ương nước Cộng hoà nhân dân Trung Hoa đã thảo luận và xác nhận bài phát biểu quan trọng của Đặng Tiểu Bình và kêu gọi toàn Đảng tích cực học tập.

Khi bài phát biểu đó của đồng chí Đặng Tiểu Bình được truyền đạt xuống các cấp, toàn quốc lập tức dậy lên một cuộc phát triển rầm rộ trong gia tăng tốc độ cải cách, các ngành các nghề khắp cả nước nghe tin liền hành động ngay, giá cả nguyên vật liệu cũng lập tức tăng vọt theo.

Ngô Nhân Bảo đã nhìn được manh mối trước khi tình hình chính trị biến đổi, đã nắm được

cơ hội, dựa vào tiền đi vay thu về đã thu được hiệu quả kinh tế trực tiếp hàng chục triệu cho người dân Hoa Tây.

Những doanh nhân kiệt xuất thường nhìn rõ mọi việc, họ luôn có thể tìm ra được những thông tin có ích từ trong tình hình chính trị rối ren phức tạp, dựa vào những thông tin này phán đoán và nhìn ra phương hướng đúng đắn, đưa ra được những đối sách đúng đắn khi mọi người chưa kịp hành động gì. Như vậy, khi mọi người mới bắt đầu hành động, những nhà kinh tế tài năng này đã kiếm cho được công ty mình một món tiền lớn.

Quan hệ giữa chính trị và kinh tế cũng mật thiết như hai chị em sinh đôi vậy, người có giác quan chính trị nhạy bén thì nhãn quang kinh tế cũng rất độc đáo, người có dự đoán chính trị kinh tế một cách chắc chắn nhất định sẽ thành công.

Vai trò chỉ dẫn của Chính phủ đối với sự phát triển kinh tế rất to lớn. Chính phủ có thể đưa ra những chính sách ưu việt cho một khu vực làm cho khu vực này phát triển nhanh chóng, Chính phủ cũng có thể đưa ra những chính sách ưu việt cho một ngành làm ngành này phát triển nhanh chóng. Tất nhiên, Chính phủ cũng có quyền định ra những chính sách Chính trị cho sự phát triển của một khu vực hoặc một ngành nào đó. Trước khi Chính phủ đưa ra những chính sách ưu việt, nếu đầu tư vốn vào những ngành hoặc khu vực trong kế hoạch phát triển của Chính phủ, thường có thể làm cho một số người một phút thành danh, từ một người bình thường nghèo khổ trở thành đại triệu phú... Nhưng có điều này hay không còn tùy thuộc ở nhãn quang của người đó.

Tôn Dân Quý, nguyên là tổng giám đốc Tập đoàn Công ty Bách Long, người đã từng viết cuốn sách "Kiểm thảo của một tổng giám đốc", tuy gần đây đã rút khỏi thương trường nhưng hồi đó cũng là một người có giác quan nhạy bén và tầm nhìn chiến lược. Khi Tôn Dân Quý "Hồ vương một thời" cùng công ty nước khoáng Bách Long ở thời thịnh vượng nhất, sản phẩm tiêu thụ rất mạnh ở các thành phố lớn. Nhưng cũng chính lúc này, Tôn Dân Quý không an phận "bắt đầu nghĩ đến việc đầu tư vào các lĩnh vực khác". Ông ta vất vả đi tìm cơ hội đầu tư và phát hiện ra cơ hội này tại Thanh Đảo.

Thanh Đảo là một thành phố có cơ hội đầu tư rất tốt, ở đó có một khu kinh tế mới - Hoàng Đảo. Để thúc đẩy kinh tế mới Hoàng Đảo này phát triển nhanh chóng, tỉnh Sơn Đông và thành phố Thanh Đảo đã đầu tư hơn bốn mươi tỷ nhân dân tệ để tiến hành quá trình phát triển, đồng thời còn đưa ra một loạt các chính sách khuyến khích các nhà đầu tư...

Nhưng khi đó do nhiều nguyên nhân khác nhau, không còn nhiều nhà đầu tư muốn đầu tư vào Hoàng Đảo, vì thế đất ở Hoàng Đảo không hề tăng.

Sau khi Tôn Dân Quý biết được thông tin này liền đi thăm dò khắp nơi, hỏi rõ ngọn ngành. Về sau ông đã hỏi dò được nguyên nhân tại sao các nhà đầu tư không muốn đầu tư vào Hoàng Đảo, chủ yếu là do điều kiện giao thông không thuận tiện. Từ Thanh Đảo đến Hoàng Đảo phải đi qua mấy kilômet đường biển, mỗi lần đi cũng mất hai, ba tiếng đồng hồ, nếu gặp hôm nhiều sương mù, bốn, năm ngày liền không đi được. Đối với những người kinh doanh, thời gian là vàng bạc, chẳng ai muốn đầu tư vào khu vực giao thông không thuận lợi. Vì thế, có rất nhiều nhà kinh doanh mặc dù rất có hứng thú với khu kinh tế mới Hoàng Đảo cũng dần dần rút lui, không muốn tiếp tục đầu tư nữa.

Biết điều này Tôn Dân Quý bỗng nảy ra một suy nghĩ khác người. Ông nghĩ, nếu như chính quyền thành phố Thanh Đảo đã đầu tư hơn bốn mươi tỷ nhân dân tệ tiền mặt vào Hoàng Đảo thì nhất định không thể bỏ mặc không quản lý, mà sớm muộn gì cũng sẽ áp dụng những biện pháp có lợi cho nhà đầu tư.

Với suy nghĩ như vậy, đầu năm 1992, Tôn Dân Quý không hề chần chừ dùng hai trăm vạn nhân dân tệ mua quyền sử dụng ba phẩy bảy ba hecta đất.

Chính trong lúc này, tinh thần bài phát biểu của đồng chí Đặng Tiểu Bình trong chuyến thị sát miền Nam đã được truyền đạt xuống, các cấp chính quyền đã bắt đầu dồn dập tiến hành các hoạt động lớn trong cải cách. Bí thư Đảng uỷ thành phố Thanh Đảo cũng tuyên bố sẽ bán

đầu giá trị sở hữu ban thành phố, cơ quan cấp thành phố cho các doanh nghiệp, xây dựng thành trung tâm thương nghiệp để thúc đẩy kinh tế Thanh Đảo phát triển.

Thấy được biến động đó, Tôn Dàn Quý mừng thầm trong lòng, càng tin ở phán đoán của mình là đúng. Đồng thời cũng cảm thấy mình hơi thận trọng. Mất bò thì làm chuông, chẳng bao giờ muộn cả. Ông lập tức đàm phán với bộ phận hữu quan của thành phố Thanh Đảo và ký thoả thuận mua 6,6 hecta đất.

Giác quan nhạy bén có thể khiến nghĩ ra được những điều mà người khác không nghĩ đến, làm những điều người khác chưa làm. Đây là bí quyết rất lớn để chúng ta có thể thành công. Chính nhờ điều này, chúng ta mới có thể phát hiện ra cơ hội, nắm vững cơ hội và tận dụng cơ hội.

Tôn Dàn Quý dường như có thể đoán trước, sau khi ông ký thoả thuận mua 6,6 hecta đất chưa được một tuần, nhật báo Thanh Đảo đã đăng tin: Thành phố Thanh Đảo quyết định sẽ xây dựng một đường ngầm dưới biển từ thành phố này đến Hoàng Đảo. Sau khi tin này truyền đi, khu khai thác phát triển kinh tế Hoàng Đảo trở thành một điểm nóng kinh tế, giá đất ở đó ngày càng tăng. Nhưng vì Tôn Dàn Quý đã ký thoả thuận từ trước, ông đã mua quyền sử dụng sáu phẩy sáu hecta đất theo giá thấp lúc đó: Năm triệu nhân dân tệ.

Khi Tôn Dàn Quý tiến hành thủ tục với chính quyền thành phố Thanh Đảo, có một thương nhân tỏ ý muốn mua sáu phẩy sáu hecta đất của ông với giá cao là hai mươi triệu. Nhưng Tôn Dàn Quý trả lời: "Xin lỗi, cho dù ông trả tới giá ba mươi triệu tôi cũng không bán".

Mọi người không khỏi ngạc nhiên, cái lão Tôn Dàn Quý này quả là không biết điều, mua với giá năm triệu trong nháy mắt đã được lời tới hai mươi lăm triệu, không bán ngay đi thì còn đợi đến lúc nào nữa.

Nhưng nhà kinh tế thì vẫn là nhà kinh tế, họ theo đuổi mục đích lớn hơn, chứ không hành động vì mục đích trước mắt. Bởi vì họ muốn làm nên nghiệp lớn chứ không chỉ là đủ ăn đủ mặc.

Khi ấy, Tôn Dàn Quý không bán mảnh đất bởi ông đã nắm bắt được một thông tin chính trị, Bộ trưởng Bộ ngoại giao Trung Quốc Tiền Kỳ Tham đã có lời mời ngoại trưởng Hàn Quốc đến thăm Trung Quốc trong một ngày gần đây. Tôn Dàn Quý rất quan tâm đến việc này vì ông dự đoán, ngoại trưởng Hàn Quốc thăm Trung Quốc, quan hệ hai nước rất có khả năng sẽ bước sang một giai đoạn mới, có khả năng còn thiết lập quan hệ ngoại giao. Hàn Quốc là một trong bốn con rồng của Châu á, xét về vị trí địa lý thì gần nhất với bán đảo Sơn Đông. Chính vì không có quan hệ ngoại giao chính thức nên mới hạn chế sự đầu tư của người Hàn Quốc vào Sơn Đông. Nếu như Trung Quốc và Hàn Quốc thiết lập quan hệ ngoại giao, Thanh Đảo tất nhiên sẽ trở thành vùng đầu tiên chiếm được sự đầu tư của thương nhân Hàn Quốc.

Đúng như Tôn Dàn Quý dự đoán, ngoại trưởng Hàn Quốc đã đến Bắc Kinh, chỉ trong vòng vài ngày đã bàn bạc xong vấn đề thiết lập quan hệ ngoại giao, ký kết bản thông cáo thiết lập quan hệ ngoại giao. Không những thế tổng thống Lutaiyu không lâu sau cũng thăm hữu nghị Trung Quốc.

Sau khi tin tức lan ra, giá đất của Hoàng Đảo có thể nói là ngày càng đổi khác, liên tục tăng giá. Mảnh đất mà Tôn Dàn Quý bỏ ra năm triệu tệ để mua nay ít nhất đã tăng lên sáu mươi triệu tệ.

Thưa các bạn độc giả, nếu bạn vẫn đang buồn phiền vì không có cơ hội tốt, bạn hãy quan tâm đến tình hình kinh tế chính trị xem xem cuộc sống trong tương lai của chúng ta sẽ phát triển ra sao. Có lẽ bạn sẽ có thể tìm được những thứ có giá trị cho sự thành công của bạn từ đó.

49. Nắm bắt cơ hội từ những rủi ro

Ở biển sâu bắt được rồng, ở bãi nông bắt được baba, người không dám gần nước thì chẳng bắt được gì cả.

Cũng giống như bão thường gây ra biến động, cơ hội cũng thường đến cùng với sự mạo hiểm. Có một số người khi mới nhìn thấy nguy hiểm đã lùi bước, cơ hội có tốt thế nào đi chăng nữa thì trông mắt của họ cũng mất đi sức hấp dẫn. Những người như vậy thường chần chừ do dự, lo lắng quá nhiều khi đứng trước cơ hội, rốt cuộc việc gì cũng không làm được. Chúng ta tuy không tán thành sự mạo hiểm theo kiểu đánh bạc song bất cứ cơ hội nào cũng có tính mạo hiểm nhất định. Nếu chỉ vì sợ mạo hiểm mà bỏ qua cơ hội thì chẳng khác nào vì ghen mà không ăn, cũng giống như đổ nước bẩn, đổ luôn cả đĩa tre. Những người như vậy nếu nói như lời của Lỗ Tấn chính là yếu hèn.

Tất cả những người thành công đều có con mắt sắc sảo để nhận biết cơ hội. Họ nhìn thấy sự mạo hiểm trong cơ hội và càng nắm được cơ hội từ trong những mạo hiểm.

Nhà tỷ phú tiền tệ người Mỹ Morgan chính là người giỏi đầu tư trong sự mạo hiểm.

J.P Morgan sinh ra trong một gia đình thương gia giàu có ở Hateful bang Connecticut của Mỹ. Gia tộc Morgan 1600 năm trước chuyển từ Anh sang Mỹ. Ban đầu, ông nội của Morgan là Jose Morgan mở một tiệm cà phê nhỏ, sau khi tích lũy được một số vốn nhất định lại xây một khách sạn lớn vừa chơi cờ phiếu vừa tham gia ngành bảo hiểm. Có thể nói Jose Morgan phát tài nhờ vào sự can đảm và hiểu biết. Có một lần New York bị cháy lớn, tổn thất rất nặng nề, những người đầu tư vào bảo hiểm hoang mang lo sợ thi nhau vứt bỏ cổ phần của mình để mong không phải gánh mức tiền bảo hiểm cho hoả hoạn. Jose đã đánh liều mua lại toàn bộ cổ phiếu, sau đó ông đã làm cho tiền thủ tục tham gia bảo hiểm tăng lên rất nhiều. Ông trả hết toàn bộ tiền bồi thường hoả hoạn ở New York, tiếng tăm vang lên gấp bội, mặc dù ông đã tăng thêm chi phí làm thủ tục tham gia bảo hiểm nhưng người tham gia bảo hiểm vẫn nườm nượp kéo đến.

Lần hoả hoạn này lại làm cho Jose kiếm được một trăm năm mươi đôla. Chính số tiền này đã lập được cơ nghiệp cho gia tộc Morgan. Bố của Morgan là Jenos Morgan lại nổi cơ đồ từ tiệm ăn. Sau đó ông hợp tác làm ăn với nhà kinh doanh ngân hàng Pibao chuyên kinh doanh chứng khoán và cổ phiếu.

Sống trong một gia đình thương nhân truyền thống, được hun đúc tài năng thương mại trong một bầu không khí gia đình đặc biệt. Morgan khi còn trẻ đã dám nghĩ dám làm, rất giàu tính mạo hiểm và đầu cơ thương nghiệp. Năm 1857, Morgan tốt nghiệp trường đại học Degetihen vào làm trong công ty thương mại Đanker. Có một lần ông đến Lahabana Cuba mua hải sản như tôm cá mang về cho công ty thương mại. Trên đường khi đi qua cảng New Orlan, ông xuống thuyền đi hóng gió trên bên cảng, đột nhiên có một người da trắng lạ mặt vỗ vai ông ta từ phía sau: "Thưa ngài, ngài có muốn mua cà phê không? Tôi sẽ giảm giá một nửa".

"Một nửa giá? Cà phê gì?". Morgan nhìn người lạ mặt một cách nghi ngờ. Người lạ mặt lập tức tự giới thiệu: "Tôi là thuyền trưởng của một tàu hàng Brazin, vận chuyển một tàu cà phê cho một thương nhân người Mỹ, nhưng hàng đến nơi thì thương nhân người Mỹ kia đã bị phá sản rồi. Tàu chở cà phê này đành phải thả neo ở đây... Thưa ngài! Nếu như ngài mua lại tức là ngài đã giúp tôi một việc lớn. Tôi tình nguyện bán giảm giá một nửa. Nhưng có một điều kiện là phải trả bằng tiền mặt. Thưa ngài, chính vì tôi thấy ngài giống một người làm ăn buôn bán nên mới tìm ngài để bàn bạc".

Morgan cùng với người thuyền trưởng Brazin đi xem cà phê, màu sắc vẫn còn tốt. Khi nghĩ giá rẻ như vậy Morgan liền quyết định không chút do dự, lấy danh nghĩa công ty thương mại Đanker mua tàu cà phê này. Sau đó ông vui mừng hớn hở đi gửi điện báo cho Đanker. Nhưng điện trả lời của Đanker là: "Không được tự tiện sử dụng danh nghĩa của công ty! Lập tức huỷ bỏ vụ mua bán".

Morgan hầm hầm tức giận song ông lại nghĩ mình quá mạo hiểm. Công ty thương mại

Đanker rốt cuộc cũng không phải là của Morgan. Từ đó Morgan bèn nảy ra một ước muốn mãnh liệt, đó chính là mở công ty của chính mình, làm những vụ buôn bán mà mình muốn làm.

Morgan không biết làm thế nào, đành phải cầu cứu người cha đang ở Luân đôn. Jenos đánh điện trả lời đồng ý cho Morgan dùng tài khoản của công ty mình ở Luân Đôn để trả nợ cho công ty thương mại Đanker. Morgan rất phấn chấn muốn dứt khoát làm một vụ lớn, được sự giới thiệu của người thuyền trưởng Brazin ông lại mua thêm cả phen của những tàu khác.

Morgan mới bước vào đời song lại làm một vụ buôn bán lớn như vậy, không thể nói là không mạo hiểm. Nhưng thương đế đã ưu ái ông, sau khi ông mua lại chỗ cà phê đó không lâu thì Brazin xảy ra một thời tiết lạnh. Trong phút chốc làm cho sản lượng cà phê giảm mạnh. Và như thế giá cà phê lại tăng mạnh, Morgan lại nhân cơ hội này kiếm được một khoản tiền lớn.

Từ vụ buôn bán cà phê Jenos nhận thấy con trai mình là một nhân tài bèn bỏ ra phần lớn vốn lập ra công ty thương mại Morgan để Morgan thể hiện tài năng kinh doanh buôn bán. Công ty thương mại Morgan đặt tại một toà nhà đối diện với sở giao dịch chứng khoán New York trên phố Wall. Vị trí này đóng vai trò không nhỏ trong việc Morgan làm mưa làm gió trên phố Wall và cả thế giới sau này.

Lúc này đã là năm 1862, cuộc chiến tranh Nam Bắc ở Mỹ đang đến hồi quyết liệt. Tổng thống Lincol ban bố "mệnh lệnh số 1" thực hiện tổng động viên toàn quân, đồng thời hạ lệnh cho bộ binh và hải quân triển khai tấn công toàn diện đánh miền Nam.

Có một ngày Cacham - con trai của một người đại diện đầu tư ở phố Wall và là người bạn mới quen của Morgan đến ngồi nói chuyện phiếm với ông.

"Bố mình gần đây ở Washington nghe ngóng thấy quân miền Bắc thương vong rất nhiều". Cacham nói với người bạn mới của mình một cách bí mật: "Nếu có người mua vàng vào với số lượng lớn gửi sang Luân Đôn, nhất định có thể kiếm được một khoản tiền lớn".

Một người rất mẫn cảm với kinh doanh như Morgan lập tức sốt sắng và đề nghị cùng Cacham hợp tác làm vụ kinh doanh này. Cacham cũng nóng lòng muốn thử, anh ta đem kế hoạch của mình nói cho Morgan: "Chúng ta hãy nói với ngài Pibaoti, thông qua các công ty của ông ta. Công ty thương mại của anh cùng nhau thanh toán để mua số lượng vàng với số tiền là bốn, năm đô la. Đương nhiên phải tiến hành bí mật, sau đó đem lại một nửa số vàng mua được gửi sang Luân Đôn giao cho Pibaoti, nửa còn lại chúng ta giữ lấy. Một khi việc Pibaoti nhận được khoản tiền gửi bằng vàng bị lộ ra mà quân Chính phủ lại chiến bại thì giá vàng nhất định sẽ tăng mạnh. Đến lúc đó chúng ta có thể đường hoàng tung ra số vàng có trong tay, nhất định sẽ kiếm được khoản tiền lớn!".

Morgan lập tức tính toán mức độ mạo hiểm của vụ làm ăn này và vui vẻ nhận lời Cacham. Mọi việc đều làm theo kế hoạch. Đúng như họ đã dự liệu, việc bí mật mua vàng với khoản gửi quá lớn đã bị lộ. Trong xã hội đã lan truyền tin nhà tỉ phú Pibaoti mua một lượng vàng lớn. Tiếng đồn vàng nhất định tăng giá loan ra khắp nơi. Và thế là nó nhanh chóng dẫn tới một cơn sốt mua vàng.

Do tranh nhau mua nhiều như vậy nên giá vàng leo thang, Morgan nhận thấy thời cơ đã đến liền lập tức tung ra tất cả số vàng trong tay, nhân lúc hỗn loạn kiếm được một khoản tiền lớn.

Morgan lúc đó mới chỉ có hai mươi sáu tuổi nhưng đôi mắt màu xanh nước biển của ông làm cho người ta cảm thấy sâu thẳm khó lường, thêm vào đó lại là đôi lông mày và bộ râu rậm, ngắn và thô lại làm cho người ta cảm thấy ông là một người suy nghĩ chín chắn, kỹ càng.

Hơn một trăm năm sau, đời sau của gia tộc Morgan lại kế thừa được truyền thống của tổ tiên không ngừng mạo hiểm, liên tục đầu cơ và liên tục phát tài. Cuối cùng đã tạo lập được một đế quốc Morgan có thực lực lớn mạnh.

Cơ hội thường xuyên có nhưng mạo hiểm đi cùng với nó thực ra không hề đáng sợ. Chỉ cần xem bạn có đủ dũng khí để nắm lấy cơ hội thành công hieem có đó hay không. Người dám mạo hiểm mới có cơ hội lớn nhất để đạt được thành công. Từ cổ chí kim không có bất cứ người thành

công nào lại không phải trải qua những thử thách của sự mạo hiểm. Bởi vì không trải qua mưa gió làm sao thấy được cầu vồng, không mạo hiểm thì làm sao có thể nắm được mấu chốt của cuộc đời.

50. Cơ hội ưu ái những người có chuẩn bị

Cơ hội công bằng đối với mỗi người, nếu nói cơ hội ưu ái những người có chuẩn bị thì không bằng nói những người có chuẩn bị càng biết nắm bắt cơ hội, hơn nữa nếu còn có khả năng nắm bắt lấy cơ hội.

Tương truyền tóc của thần cơ hội thường mọc dài ở phía trước đầu còn sau đầu thì trọc. Khi cơ hội đến, những người không có chút chuẩn bị nào, khi đối diện tới cơ hội bạn chỉ có thể nhìn thấy nửa đầu phía sau của nó. Bạn đầu chẳng ai biết sẽ xảy ra chuyện gì, đợi đến khi chuyện xảy ra rồi mới lập kế hoạch thì đã muộn mất rồi.

Cơ hội chỉ lướt qua rồi biến mất cũng như bóng chim qua cửa sổ. Khi cơ hội đến nếu bạn biết phát hiện và lập tức nắm lấy nó thì sẽ tốt hơn nhiều so với việc do dự. Bề ngoài tưởng như thận trọng - kết quả của do dự chỉ là bỏ lỡ cơ hội, quyết đoán trong công việc chính là cách tốt nhất để thay đổi số phận.

Một ngày đầu xuân 1975 ông chủ của công ty chế biến sản phẩm thịt Amor của Mỹ đang nằm trên ghế sofa xem báo, đột nhiên một mẫu tin ngắn làm ông hết sức kinh ngạc:

"Mêhicô sẽ bị bệnh dịch lan tràn"

Ông chủ này ngay lập tức suy đoán nếu Mêhicô có nạn dịch, nhất định sẽ lan sang Mỹ qua hai bang California và Texas mà hai bang này lại là nơi cung cấp thịt chính cho Mỹ. Một khi hai nơi này bị ôn dịch hoành hành thì việc cung cấp thịt cho cả nước sẽ rất khó khăn.

Thế là sau khi chứng thực độ tin cậy của nguồn tin này, ông đã dốc hầu bao mua lợn sống và thịt bò của hai bang California và Texas kịp thời vận chuyển sang miền Đông nước Mỹ.

Không ngoài dự liệu, nạn dịch từ Mêhicô đã lan sang mấy bang ở miền Tây nước Mỹ. Chính phủ Mỹ đã lập tức cấm những bang này vận chuyển thịt ra ngoài. Thế là giá thịt ở toàn nước Mỹ lập tức tăng mạnh, các loại thịt thiếu trầm trọng.

Công ty Amor trong mấy tháng đã kiếm lời được chín triệu đô la, bỗng chốc chiếm hoàn toàn ưu thế. Cơ hội không thể bỏ lỡ, thời cơ không đến hai lần, những người giữa tiến và lui không thể nắm vững được thời cơ thì tất chẳng làm được việc gì, nuối tiếc suốt đời. Mà dù trong cuộc sống hay trong công việc, cơ hội chỉ ưu ái những bộ óc đã có sự chuẩn bị, muốn làm một người có sự chuẩn bị thì bình thường phải làm một người có tâm. Như vậy mới có thể hiểu được làm thế nào để kinh doanh số phận của chính mình mới có thể thu hoạch được nhiều hơn so với người khác. Những người lúc bình thường vô tâm vô tính, đối với bất cứ chuyện gì cũng tùy tiện, tự do tất sẽ bỏ lỡ rất nhiều thứ.

Cuộc sống chính là như vậy, cơ hội công bằng đối với mỗi người. Nếu nói cơ hội ưu ái với những người có sự chuẩn bị không bằng nói những người có sự chuẩn bị biết nắm bắt cơ hội. Ví dụ về công ty Amor đã chứng minh luận điểm này. Đối với những người tự yên phận thì cho dù cơ hội có xuất hiện ngay lập tức trước mắt họ, họ cũng không nắm bắt được.

Một người thợ săn mang theo túi, đạn, súng và chó săn xuất phát, tuy rằng khi người thợ săn này ra khỏi cửa ai cũng khuyên anh ta lắp đạn vào súng, anh vẫn để súng không và đi.

Anh ta nói: "Vô ích. Trước đây chẳng lẽ tôi chưa từng đi săn? Hơn nữa đây đâu phải từ khi tôi sinh ra, trên đời chỉ có một con chim sẻ. Tôi đến đó chỉ mất có một tiếng đồng hồ, có bảo tôi lắp đến một trăm viên đạn cũng đủ thời gian".

Dường như nữ thần định mệnh đang cười giễu cách nghĩ của anh ta, anh ta chưa đi qua vùng đất khai hoang liền phát hiện thấy một đàn vịt trời đậu kín mặt nước, người thợ săn của chúng ta chỉ cần bắn một lần là có thể bắn trúng sáu, bảy con, chắc chắn anh ta ăn trong một tuần nếu như anh ta lắp đạn vào súng trước khi xuất phát. Nay khi anh ta vội vàng vàng lắp đạn vào thì lũ vịt trời đã kêu ầm ĩ và cùng bay đi hết, nhanh chóng mất hút.

Điều không may là trời lại đột nhiên đổ mưa. Người thợ săn bị ướt hết cả người, túi săn thì trống rỗng đành lê bước chân mệt mỏi trở về.

Người giáo viên có thể đứng trên bục giảng giảng bài lưu loát, đường hoàng chính là do họ chuẩn bị bài tốt. Vào đầu xuân nước sông Hoàng Hà dâng cao, biển cát trôi theo. Vậy mà năm mươi năm kể từ khi xây dựng đất nước, Hoàng Hà vẫn chưa từng vỡ đê, đó là do lúc bình thường chúng ta làm tốt công tác phòng bị. Sự cách biệt do có chuẩn bị và không có chuẩn bị là rất lớn. Hậu quả do không có chuẩn bị gây ra nhiều khi vô cùng nghiêm trọng.

Sam là một cảnh sát hơn năm mươi tuổi, ngày mai sẽ về hưu. Trong mấy chục năm nay, trong phạm vi quản hạt của ông chưa từng xảy ra bất kỳ một vụ án lớn nào. Cứ nghĩ đến ngày mai có thể về hưu một cách vinh quang và bình an. Trên đường đi tuần, Sam rất đặc ý huýt sao. Chín lúc đó ông phát hiện ở một góc phố có một tên cướp đang cầm súng để cướp. Ông không chút do dự rút súng xông tới. Tiếng súng vang lên, Sam ngã trên vũng máu. Do trong khu quản hạt chưa từng xảy ra một vụ án lớn nào nên trong nhiều năm nay súng của ông chưa từng phải lắp đạn. Người kể câu chuyện này là một nhân viên tiếp thị của một công ty. Anh ta nói: "Thà rằng ngày nào bạn cũng mang súng nhưng không bao giờ dùng đến chứ không thể để khi bạn cần dùng thì trong súng bạn lại không có đạn". Anh ta vỗ cái túi hơn mười kg trong tay và nói: "Mỗi ngày tôi đều mang những tài liệu nặng như vậy, tuy rằng vất vả nhưng tôi thà mang nó suốt mà không dùng đến, nhưng tôi không thể để cho khi khách hàng của tôi cần xem chúng thì tôi lại không mang".

51. Cơ hội chính là ở phát hiện

Cuộc sống không phải thiếu cái đẹp mà là thiếu những con mắt phát hiện cái đẹp. Và cũng giống như vậy, trong cuộc sống không thiếu gì những cơ hội mà thiếu những tố chất để phát hiện cơ hội và nắm bắt cơ hội.

Thường có người ca thán như thế này: "Nếu cho tôi một cơ hội, tôi cũng có thể ...". Họ đem số phận của mình buộc vào cơ hội, chờ đợi sẽ đến. Tất nhiên họ thường không thành công. Có thể đến bây giờ họ vẫn còn đang oán trách số phận của mình.

Rodin nói: "Cuộc sống không phải thiếu cái đẹp mà là thiếu những con mắt phát hiện cái đẹp". Và cũng giống như vậy, cuộc sống không phải thiếu những cơ hội mà thiếu những tố chất để phát hiện cơ hội và nắm bắt cơ hội.

Một nhà máy giày của Anh và một nhà máy khác của Mỹ cùng cử một nhân viên tiếp thị đến một hòn đảo của Thái Bình Dương làm công tác tiếp thị. Sau khi lên đảo mỗi người đều gửi một bức điện cho nhà máy giày của mình. Bức điện của nhân viên tiếp thị của Anh là: "Người trên hòn đảo này không đi giày, ngày mai tôi sẽ đáp chuyến bay sớm nhất trở về". Một bức điện báo kia là: "Tốt quá, người trên hòn đảo này vẫn chưa đi giày, tiềm năng rất lớn. Tôi sẽ thường trú ở hòn đảo này". Đứng trước một tình huống giống nhau, cái mà một người nhìn thấy là "thất vọng", nhưng cái mà người kia nhìn thấy lại là "cơ hội". Có thể thấy rằng, một người có khả năng không cao thì cho dù cơ hội có bày ra trước mắt, anh ta cũng không biết, còn những người có khả năng cao thì lại có thể phát hiện ra những cơ hội mà ngay cả khi người khác cũng không thấy. Trong cuộc sống có rất nhiều người oán trách không có cơ hội trên thực tế nên trách khả năng của bản thân mình không cao. Rất nhiều cơ hội ở ngay trước mắt bạn nhưng phải xem bạn có khả năng để phát hiện ra chúng hay không?

Những người có khả năng cao luôn quan sát rất rõ những cơ hội bằng con mắt sắc sảo. Những người có khả năng không cao lại hoàn toàn ngược lại. ở Mỹ từng xảy ra cơn sốt đào vàng. Cuộc sống đào vàng rất vất vả, cái khổ sở nhất là không có nước uống. Mọi người vừa tìm mỏ vàng vừa không ngừng oán trách.

A thì thào: "Ai cho tôi uống một ấm nước lạnh, tôi bằng lòng cho người đó một đồng tiền vàng".

B tuyên bố: "Ai cho tôi uống một trận xả láng, nếu tôi không cho người đó hai đồng tiền vàng thì tôi là cháu con rùa".

C thì: "Ông mày trả ba đồng vàng..."

Trong những lời oán trách này, Amor đã phát hiện ra cơ hội: Nếu bán nước cho những người này, có thể kiếm được nhiều tiền hơn đào vàng. Và thế là anh dứt khoát từ bỏ việc đãi vàng, dùng xẻng đào vàng đi đào kênh nước, dẫn nước đến thung lũng bán từng ấm cho những người tìm quặng vàng. Những người bạn cùng đãi vàng với anh ta thay nhau chế giễu "Không đi đào vàng để phát tài, lại đi làm kiểu kinh doanh vụn vặt này". Sau đó, những người đào vàng kia phần lớn phải về tay không, rất nhiều người thậm chí phải nhịn đói, lang thang nơi đất khách quê người. Trong khi đó, Amor trong một thời gian ngắn đã phát tài nhờ vào bán nước. Cơ hội phát tài của Amor không phải chúa ban cho một mình anh ta. Những người đào vàng đều cảm nhận sâu sắc nỗi khổ của việc không có nước uống, mọi người ai cũng nghe thấy những tiếng kêu than nhưng họ lại không ý thức được đây chính là cơ hội, thậm chí còn chế giễu cách làm của Amor. Trong cuộc sống những chuyện tương tự như vậy còn rất nhiều. Mọi người thường tìm kiếm nguyên nhân thành công ở bề ngoài, quy cho nó là cơ hội nhưng trên thực tế cái có tác dụng chính là khả năng con người. Amor chính là người có khả năng quan sát cơ hội rất nhạy bén mà những người đào vàng khác không có. Nó quyết định việc anh ta có thể phát hiện và có được những cơ hội mà người khác không có.

Mọi người đều đã từng xem và nghe tin vụ tai tiếng Mike Tyson cắn tai khi thi đấu. Rất nhiều người xem xong rồi thôi, cùng lắm lấy nó làm một câu chuyện nói lúc trà dư tửu hậu, ai có thể ý

thức được đây chính là cơ hội để phát tài? Không ngờ một thương nhân kinh doanh sôcôla của Mỹ sau khi xem vụ xicăngđan cắn tai xảy ra, đã nhanh chóng tung ra loại sôcôla có hình giống chiếc tai, bên trên thiếu một góc để tượng trưng cho chiếc tai nổi tiếng của Hollyfield bị Mike Tyson cắn. Trên vỏ kẹo sôcôla còn có ảnh của Hollyfield. Cách làm này lập tức khiến cho nhãn hiệu sôcôla đó được mọi người rất chú ý và bứt ra khỏi những nhãn hiệu sôcôla khác. Người thương nhân kinh doanh sôcôla này đã phát tài lớn dựa vào cơ hội này. Tin Mike Tyson cắn tai Hollyfield một tí thậm chí mấy tí người trên thế giới đều biết nhưng người phát hiện ra cơ hội để phát tài này chỉ có thương nhân người Mỹ này.

Muốn nắm bắt cơ hội, trước tiên phải phát hiện cơ hội. Trong cuộc sống cơ hội có ở khắp nơi. Mỗi một hoạt động trong xã hội, mỗi bài viết trên báo, mỗi lần gặp gỡ trong quan hệ giao tiếp, mỗi bước chuyển ngoặt trong cuộc sống, mỗi lần được mất trong công việc... đều có thể mang đến cho bạn những cảm nhận mới, những thông tin mới, những người bạn mới. Tất cả đều có thể là một lần chọn lựa, là một lần cơ hội, là một thời cơ dẫn bạn đến thành công. Vấn đề nằm ở khả năng của chính bản thân bạn, là ở chỗ bạn có thể phát hiện ra mỗi một cơ hội hay không? Bạn đừng cho rằng cơ hội khó tìm, thực ra cơ hội ở ngay bên chúng ta, thậm chí ở ngay trên tay chúng ta.

Có thể bạn không tin, bạn sẽ hỏi cơ hội rốt cục là cái gì? Cơ hội thực chất chính là một nhân tố môi trường có lợi để nguồn tài nguyên có hai phát huy những tác dụng khôn cùng, từ đó tạo ra lợi ích một cách có hiệu quả hơn. Nói một cách cụ thể, trong một không gian và thời gian cụ thể, nhân tố các phương diện kết hợp đúng đắn tạo ra những điều kiện có lợi. Ai có thể lợi dụng cơ hội cơ lợi này trước nhất dùng sức người, sức của có trong tay để đầu tư, người đó sẽ có được thành công lớn hơn, kiếm được nhiều của cải hơn một cách nhanh chóng và dễ dàng hơn.

Cơ hội có ba yếu tố, tức là sự phối hợp giữa nguồn tài nguyên, lợi ích và điều kiện.

Nguồn tài nguyên bao gồm những tri thức, kỹ năng, nghệ thuật trong quan hệ giao tiếp, trí tuệ, của cải, sự mạnh dạn... của cá nhân, cũng bao gồm nhân tài, vốn, khoa học kỹ thuật, thiết bị, những sản phẩm hiện có hoặc dịch vụ... của cơ quan hoặc doanh nghiệp.

Lợi ích là nội dung chính của cơ hội, cũng là mục tiêu chính để sáng tạo cơ hội. Một điều kiện nếu không thể đem lại lợi ích cho con người thì không phải là cơ hội. Lợi ích có thể là thu nhập tiền bạc, nâng cao danh tiếng, xây dựng hoặc thay đổi hình tượng. Mà xây dựng tiếng tăm và hình tượng tốt cũng đem lại thu nhập về tiền bạc. Lợi ích có những biểu hiện khác nhau ở những ngành nghề không giống nhau. Ví dụ như ngành khách sạn đòi hỏi tỉ lệ khách thuê phòng phải cao, ngành hàng hoá đòi hỏi hàng hoá lưu thông nhanh. Mà việc mở rộng thị phần, nâng cao lợi nhuận, giảm giá thành... là mục tiêu theo đuổi chung của các ngành các nghề.

Việc phối hợp các điều kiện chính là sự phối hợp giữa hoàn cảnh khách quan và điều kiện chủ quan của người sáng tạo cơ hội. Đầu tiên là sự thay đổi của nhân tố khách quan tạo ra môi trường đầu tư có lợi. Ví dụ kinh tế hồi sinh, dân số tăng nhanh, đất đai có thể dùng được lại có hạn làm cho giá đất tăng mạnh. Đây là môi trường có lợi để đầu tư vốn vào thị trường đất, thứ đến là chỉ người sáng tạo cơ hội mới có đầy đủ điều kiện để lợi dụng môi trường có lợi này. Ví dụ mua đất, vốn kỹ thuật, nhân tài cần để phát triển đất và nhân quan, sự can đảm, sáng suốt, khả năng quyết đoán của người sáng tạo cơ hội. Sau cùng chỉ là nhân tố chủ quan và khách quan phối hợp chặt chẽ. Ví dụ như khi giá đất sắp sửa tăng mạnh, trước tiên cần dự đoán được xu hướng này, lại phải có điều kiện để đầu tư.

Bây giờ bạn hãy ngừng oán trách, hãy thử nhìn kỹ xem xung quanh bạn có cơ hội hay không?

La Trung Phúc - một người luôn luôn kiên trì theo đuổi mục tiêu là một người rất giỏi phát hiện cơ hội và lập tức hành động.

Có một lần La Trung Phúc và Tôn Nghị thăm người thân, vô tình nhìn thấy một người ở thành phố mua hạt hoa hòe với giá không phải chín đồng/nửa kilôgam. Chợt nghĩ ở ngọn núi nơi đội của mình chỗ nào cũng có cây hòe, sao không nghĩ ra thu nhặt hạt hoa hòe để đổi lấy tiền? Ông vui mừng quay về trại của thanh niên trí thức và tuyên bố với người trong thôn, nếu

ai bằng lòng lên núi lấy hạt hoa hoè về bán cho tôi không phải ba đồng/nửa kilôgam. Nông dân trong thôn có năm mớ cũng không biết hạt hoa hoè xưa này vẫn rụng đầy ở khe suối lại có thể bán được tiền, đua nhau đi nhặt. La Trung Phúc đã nhân cơ hội đi thăm người thân để đem hạt hoa hoè thu mua được mang vào thành phố bán. Lâu dần ông ta đã kiếm được không ít tiền.

Ông quyết định thử vận may một lần nữa. Ông thấy nông dân trong vùng không biết sử dụng phân hoá học. Do đó phân hoá học không có trong thị trường ở nơi đó. Ông chợt nghĩ: Thực ra sử dụng phân hoá học để bón ruộng vừa tốt lại vừa tiết kiệm, chỉ có điều nông dân không biết mà thôi. Thế là ông tự mình đi vào trong thành phố mua về một ít phân hoá học.

Bí đỏ, lúa và củ cải mà ông trồng đều được mùa, không những sản lượng nhiều mà quả cũng rất sai khiến cho người trong thôn từ xưa đến nay đều dùng phân chuồng để làm ruộng rất ngưỡng mộ. La Trung Phúc nhân cơ hội này kinh doanh phân hoá học. Không những giúp đỡ được bà con làng xóm mà bản thân cũng kiếm được nhiều tiền. Đến năm 1972 khi quay trở lại thành phố, trong tay ông đã có khoản tiền tiết kiệm hơn một nghìn đồng. Đây có thể coi là một người có một không hai trong những thanh niên trí thức về nông thôn lúc bấy giờ.

52. Có khả năng phát hiện các cơ hội trung gian

Có khả năng về phát hiện cơ hội trung gian, phát huy được tác dụng trung gian thường có thể làm cho mình trở thành một sức mạnh trung gian.

Có một lần, một người tài giỏi trong giới kinh doanh có tham gia vào hoạt động xã hội, không ít người hy vọng được nghe anh ta nói về con đường thành công của mình để tìm ra hướng phát triển cho mình.

Nhưng anh ta chỉ cười cười và trả lời: "Tôi hỏi các vị điều này. Giả dụ phát hiện ra một mỏ vàng, người người đổ xô về khai thác. Nhưng mà lại có một dòng sông chắn mất con đường chính. Nếu là bạn, bạn sẽ làm thế nào?"

"Đi đường vòng, có điều mất chút thời gian". Một người đáp.

"Cứ liều bơi qua chứ".

...

Anh ta chỉ cười mà không nói gì, đợi cho mọi người tranh luận xong, anh ta nói: "Tại sao cứ nhất thiết phải đi đường vòng? Tại sao không mua một con thuyền để chở khách?"

Tất cả mọi người ngớ cả ra.

Anh ta nói tiếp: "Khi đó thì anh tha hồ mà làm thịt họ, cho dù họ chỉ còn một cái quần đùi thì vẫn cứ chấp nhận đi. Bởi vì trước mắt họ là mỏ vàng!"

Từ sự gợi ý của anh ta, mọi người nhận ra là nên nghĩ cái lớn hơn, làm cái mọi người không muốn làm, làm cái mà người ta chưa từng nghĩ đến, nhưng có một người đã áp dụng gợi ý này nhưng nhanh hơn một bước. Anh ta nghĩ: Trong xã hội cũng có nhiều thứ của cải giống như mỏ vàng vậy, người ta cũng không dễ gì biết đến nó hoặc phát hiện ra nó. Tại sao tôi không làm một người ở giữa, mua lấy chiếc thuyền để chở những người đào vàng, kiếm lời từ chính họ? Anh ta chính là Lương Kim Thành, người sáng lập ra "Trung tâm môi giới" thành phố Nghi Xương.

Năm 1989, Lương Kim Thành đã bỏ nghề thầy giáo, lập ra "Trung tâm môi giới" ở thành phố Nghi Xương, thu hút được rất đông khách ở mọi nơi về. Hiện nay đã mở được: "Trung tâm giới thiệu hôn nhân", "Trung tâm giới thiệu việc làm". "Trung tâm tư vấn nhà đất", "Trung tâm tư vấn gia đình". Các trung tâm này cung cấp thông tin về giới thiệu hôn nhân, về nhu cầu lao động thuê và cho thuê nhà đất, chuyển nhượng đồ... Đồng thời còn bàn bạc, thương lượng các thủ tục, cung cấp các dịch vụ trung gian. Một sinh viên tốt nghiệp trường đại học điện ảnh đọc trong thư mục "Tuyển người của trung tâm môi giới", thấy quảng cáo cần tìm ba phóng viên cho một đài truyền hình. Anh ta vội vàng đến "Trung tâm nhân lực trung gian", qua kiểm tra anh đã dễ dàng vượt qua được và được làm tại đài truyền hình. Lại có bốn nông dân từ huyện nọ tìm đến thành phố Nghi Xương nương nhờ người thân. Họ cũng qua "Trung tâm môi giới" và xin được chân bốc vác trong nhà máy sợi thủy tinh. Sau khi thử việc họ thấy không vừa ý và quay lại trung tâm xin thôi việc. Trung tâm lại vui vẻ giúp họ cắt hợp đồng. Họ lại chờ để gọi đi làm. Họ nói, tìm việc qua "Trung tâm môi giới" vừa không ảnh hưởng đến người thân lại càng có nhiều cơ hội lựa chọn.

Tổ chức thông tin quần chúng: "Lấy nhu cầu của quần chúng làm hướng hoạt động, lấy phục vụ môi giới làm mục tiêu" này. Đã hệ thống hoá, xã hội hoá, thương mại hoá và đáp ứng sự phát triển của xã hội hiện đại, làm thu nhập mỗi năm một tăng.

Thông thạo trong nắm bắt cơ hội, phát huy tác dụng của chiếc thuyền, chiếc thuyền không chỉ chở khách mà còn chở cả mình. Trong xã hội có rất nhiều người tài giỏi không tìm được việc người phù hợp. Nếu như bắc một cây cầu giữa hai bên, tin tức sẽ truyền đi nhanh hơn và lệ phí qua cầu thu cũng được nhiều hơn.

Năm 1985, một số công ty đã mời thạc sĩ hoá học người Mỹ Heluo của trường đại học Mengda - nazhou tuyển chọn giúp các chuyên gia hoá học. Qua nghiên cứu, ông thấy các nghề hoạ sỹ thuê, nhà máy thuê, bảo vệ thuê đều rất phát đạt nhưng thành nhân tài thuê vẫn còn kém phát triển. Thế là ông bắt tay ngay vào việc, đầu tiên thuê một văn phòng ở California, thành lập công ty "Hỗ trợ nghiên cứu", đăng quản cáo tìm tài năng trên báo "Thời báo Laoshuji". Quảng cáo viết: "Cần tìm chuyên gia hoá học, thời gian ngắn, dài đều được, làm ngắn hạn thì nhiều việc, lương khá". Quảng cáo sau khi đăng, người đến đăng ký ùn ùn đổ về, có người vẫn đang là sinh viên nhưng vẫn muốn đi làm. Có một thạc sĩ hoá học về sinh vật biển yêu thích âm nhạc, mỗi tối đều đến chơi nhạc cho một câu lạc bộ. Tình cờ đọc được quảng cáo bèn đăng ký với công ty này. Công ty này lại giới thiệu anh ta đến các công ty đang cần cố vấn, giúp anh ta mỗi năm kiếm được khoản thu nhập thêm kha khá.

Heluo đã nhanh chóng phát tài nhờ phương thức làm ăn mới, lạ lẫm cho thuê nhân tài này.

Công ty hỗ trợ nghiên cứu đã thu hút được hai mươi lăm nghìn nhân dân tài. Trong số họ có chuyên gia hoá học, các nhà sinh thái học, các chuyên gia khoa học kỹ thuật sinh hoá và cả về chuyên gia bảo vệ môi trường ... Công ty không chỉ đáp ứng nhu cầu của xã hội mà còn tạo ra môi trường giúp các nhân tài kiếm thêm thu nhập. Bên cạnh các nghiệp vụ được mở rộng ra hơn, công ty cũng phát triển đến mười bang của nước Mỹ với mười bốn chi nhánh. Tình hình phát triển tương đối mạnh mẽ, việc làm ăn ngày một khấm khá. Haluo trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị của công ty hỗ trợ nghiên cứu - nơi khách hàng tấp nập không ngừng.

Không chỉ nhu cầu về người tài mới cần đến người trung gian mà trong nhiều lĩnh vực khác cũng phải cần đến. Đặc biệt trong tình hình thương mại rất phát triển như hiện nay, sự trao đổi hàng hoá bị ùn tắc. Nếu như có người trung gian giúp hàng hoá được trung chuyển nhanh hơn thì đây là một việc vô cùng tiện lợi.

Chủ tịch Hội đồng quản trị Tập đoàn Hải Nam Hưng Bảo - Trương Hưng Dân năm 2000 được "Tubusi" bình bầu là một trong bốn người giàu nhất đại lục Trung Quốc, là một người rất giỏi nắm bắt và lợi dụng cơ hội trung gian.

Khi mới đến Hải Nam, Trương Hưng Dân đã ở trong một quán rượu ở trung tâm thành phố Hải Khẩu. Ban ngày mặc dù anh ta rất vô tư tán gẫu với mọi người, tìm hiểu tình hình thu thập các thông tin. Nhưng những đêm khuya anh lại nằm trần trọc suy nghĩ về những thăng trầm vấp vấp của đời mình. Anh ta coi Hải Nam làm nơi khởi đầu sự nghiệp mới là vũ đài mới. Không lâu sau, anh đã nhận thầu công ty phát triển kinh tế thị trấn Nhiệt Tác tỉnh Hải Nam.

Đặng Tiểu Bình sau khi đi thăm miền Nam và nói chuyện trở về đã khơi dậy một cao trào phát triển mới ở Hải Nam, vì vậy mà rất cần đến vật liệu xây dựng và thép nguyên liệu. Trương Hưng Dân đã tận dụng những kinh nghiệm trong lĩnh vực tư thương, lấy những hàng hoá bị tồn đọng trong nước như máy lạnh, máy giặt, áo lông, chè, giày thể thao, kim khí nhỏ... để đổi một lượng hàng hoá khác theo phương thức trao đổi hàng hóa. Nó không chỉ giúp giải quyết tình hình cấp bách trước mắt, hơn nữa còn thu được một số lợi ích về kinh tế. Năm này, Trương Hưng Dân đã thắng lợi giòn giã ngay từ trận đầu, thu được hai trăm mười đô la. Bộ Thương mại tỉnh Hải Nam rất coi trọng công ty của Trương Hưng Dân, phê chuẩn cho anh ta đặc quyền xuất nhập khẩu khiến cho Trương như điều gặp gió, làm ăn ngày càng phát đạt.

Cũng trăm năm này, Trương Hưng Dân còn làm được một việc phi thường khác - tiêu thụ được mấy chục vạn tấn đường trắng tồn kho sang Nga, trút được gánh nặng lớn cho các nhà máy đường và những người nông dân trồng mía.

Hải Nam là vùng trồng mía trọng điểm của cả nước. Năm 1992 Hải Nam lại gặp phải tình trạng đường trắng ứ đọng không tiêu thụ được. Mùa hè đến, một lượng đường lớn có nguy cơ bị chảy nước. Vì vậy, chính quyền tỉnh Hải Nam công khai treo thưởng ba phần trăm cho ai có khả năng tiêu thụ được đường. Sau khi biết tin, Trương Hưng Dân lập tức liên lạc với các miền của cả nước và thu được một thông tin quý báu: Nước Nga láng giềng cần một lượng đường lớn. Trương Hưng Dân liền chuẩn bị nhân lực, huy động tiền của, chạy đôn đáo khắp nơi. Sự cố gắng đã đem lại kết quả: Chiếc tàu đầu tiên với hơn một vạn tấn đường và một vạn tấn hàng đã

chậm chạp rời khỏi cảng Dương Phố. Không lâu sau đó, Trương Hưng Dân lại thông qua công ty xuất nhập khẩu dầu thực vật của tỉnh Cát Lâm xuất khẩu thành công hơn năm trăm ba mươi nghìn tấn đường sang Nga. Tiếp đó đã gián tiếp bán ra được hơn bảy vạn tấn. Chỉ còn một hành động. Trương Hưng Dân đã giải quyết được nguy cơ đường tồn đọng của Hải Nam.

Vụ buôn bán đầu tiên đã thành công, mà đã làm thì không thể dừng lại được. Năm sau, được biết Hải Nam lại có một lượng lớn tivi màu của một nhà máy lắp ráp tivi bị tồn đọng, liền tìm kiếm cơ hội từ thị trường quốc tế, bán mười lăm nghìn chiếc bị tồn kho sang Triều Tiên. Khi Hải Nam bước vào thời kỳ phát triển thì xuất hiện nhu cầu về thép nguyên vật liệu, xi măng, Trương Hưng Dân lại liên hệ khắp nơi và đáp ứng nhu cầu này bằng cách đem trao đổi những thứ mà trong nước đang dư thừa như tivi, tủ lạnh, máy giặt, chè, giày thể thao, áo nhung, khăn lông, kim khí nhỏ.

"Anh xem, thị trường là của người khác, sản phẩm là của người khác, tôi chẳng có thứ gì cả, nhưng tôi kiếm được khoản tiền lớn từ việc trao đổi chúng. Vai trò của tôi chỉ là người môi giới mà thôi. Anh có thể nói: Môi giới không phải linh hồn của nền kinh tế thị trường được không?" Trương Hưng Dân cười.

Trương Hưng Dân nói đúng, trong tay không có tài nguyên gì, nhưng nếu biết phát huy tác dụng môi giới trung gian, biết tận dụng và dùng tốt các nguồn tài nguyên, không phải là một phương thức thành công sao? là một người giỏi phát hiện các cơ hội trung gian, không biết chừng cơ may của bạn lại là một trong những cơ hội đó.

53. Người tạo ra cơ hội

Người thông minh biết thuận theo quy luật. Người ngu dốt thì đi ngược lại quy luật mà hành động. Kẻ yếu chỉ biết ngồi chờ thời cơ. Kẻ mạnh biết tạo ra thời cơ. Cơ hội mà người thông minh tự tạo ra nhiều hơn rất nhiều so với những cơ may mà họ gặp.

Năm 1969, tại một vùng rừng núi heo hút hoang vu của tỉnh Quý Châu, một thanh niên đã treo mình bằng một sợi dây thừng trơn trượt từng bước leo lên vách đá thẳng đứng ở gần một con đường mòn lên núi. Anh ta viết năm chữ lớn màu đỏ tươi: "Mao chủ tịch muôn năm!". Khi anh ta bất chấp nguy hiểm đến tính mạng để viết những chữ này thì cũng vừa đúng lúc mấy phóng viên thành phố đi qua. Thế là anh ta trở nên nổi danh.

Cho đến ngày hôm nay, khi đã làm chủ tịch hội đồng quản trị công ty hữu hạn cổ phần thực nghiệm Phúc Hải với số tài sản một tỷ. La Trung Phúc nói về hành động ấu trĩ lúc bấy giờ với chút xảo quyết và đắc ý.

Bấy giờ, nghe nói thành phố sẽ có phóng viên về phỏng vấn về tình hình đời sống của thanh niên trí thức trong vùng, anh ta cảm thấy cơ hội đã đến. Anh ta phải làm một việc, một việc khiến cho một thanh niên quê mùa không có một cơ hội mở mày mở mặt nào trở thành điểm chú ý của hơn bốn trăm thanh niên của toàn công xã. La Trung Phúc đem mười đồng cuối cùng của mình ra cửa hàng mua một hộp son đỏ, rồi leo vách đá đứng vào hôm mà phóng viên tới.

Từ đó, La Trung Phúc trở thành nhân vật nổi tiếng của cả vùng và là người thanh niên trí thức xuống nông thôn làm việc trong đội tuyển của trường Tiến Trú duy nhất của toàn công xã.

Bí quyết để thành công chẳng có gì to tát, chủ động thay đổi mình sẽ giành được thành công, còn cứ bị động thì sẽ chỉ đạt được sự thất bại thảm hại.

Một nhà tâm lý học, trước ngày con gái mình lần đầu tiên đến trường. Ông đã dạy cho cô bé bí quyết rất có lợi cho việc học tập của cô bé.

Ông ta đưa cô gái đến cổng trường, trước khi cô gái vào lớp ông ta dặn: "Trong lớp phải tích cực giơ tay, nhất là khi muốn đi vệ sinh". Cô con gái nhỏ rất nghe lời cha, cô không chỉ nhờ phải giơ tay khi muốn đi vệ sinh mà khi thấy giáo đặt câu hỏi cô cũng luôn là người dơ tay đầu tiên của lớp.

Ngày tháng cứ trôi đi, thầy giáo ấn tượng sâu sắc với cô bé hay giơ tay này. Bất kể là cô bé giơ tay hỏi bài hay trả lời, thầy giáo đều gọi cô trước. Cái thói quen luôn giơ tay phát biểu mà không sợ bị người khác chú ý đã làm cho cô bé vượt hơn hẳn các bạn cùng lớp trong học tập, trong việc tự khẳng định mình và trong rất nhiều lĩnh vực khác.

Chăm giơ tay phát biểu ý kiến chính là vũ khí có lợi nhất trong việc học tập, cuộc sống mà nhà tâm lý đó đã dạy cho con gái mình.

Rất nhiều người luôn tự cho mình là con ngựa thiên lý, nhưng lại không được Bá Nhạc để ý, đã bao giờ bạn nghĩ rằng: Vì sao bạn không tự mình chủ động chạy đi tìm Bá Nhạc hoặc hãy thể hiện ra hết những tài năng của mình. Nếu như vậy thì không có Bá Nhạc cũng có người sẽ thấy được cái tài của bạn. Có lẽ chúng ta cũng nên học tập đứa con gái nhỏ nọ, giơ tay nhiều chủ động khiến cho cơ may đến với mình. Hãy biết chớp lấy và tạo ra cơ hội cho chính mình.

Bạn vốn là người có nhiều tài lẻ, có thể bạn là nhà văn, họa sỹ hoặc nhạc sỹ bẩm sinh. Nhưng liệu bạn có thành công không, chúng tôi chỉ có thể chúc bạn gặp may vậy.

Vào thế kỷ mười tám, một nhà thơ nổi tiếng người Anh - Thomas Grey đã từng nói những điều khiến mọi người suy ngẫm nhưng lại chẳng được ai nhìn đến, cũng có nhiều bông hoa thơm quyến rũ nhưng chẳng được ai biết đến. Từ năm 1750 khi những dòng thơ này được khắc trên bia mộ Grey cho đến nay đã có biết bao số phận nhiều tài năng nhưng lại không được đời người biết đến, cho đến nỗi phải chết dần chết mòn, muốn mình trở thành ngôi sao được mọi người ngưỡng vọng thì ngoài việc bạn là người có tài nghệ, được mọi người ủng hộ ra. Điều

quan trọng hơn cả là bạn phải được mọi người thấu hiểu cho.

Làm thế nào để mọi người biết được khả năng của mình? Ví dụ như bạn muốn trở thành họa sỹ thì sẽ cần có phòng trưng bày tranh để mọi người thấy được năng lực của bạn. Nếu bạn muốn trở thành một tác giả thì bạn cần có một nhà xuất bản làm hậu thuẫn. Nếu bạn muốn trở thành một nhạc sỹ thì bạn cần có sự đỡ đầu của một công ty phát hành băng đĩa.

Tóm lại cái bạn cần chính là sự thông hiểu của những người có thể giúp bạn thành công.

Hãy tận dụng mọi cố gắng thể hiện những khả năng của mình ra phòng tranh, nhà xuất bản, công ty băng đĩa và nên nhớ là càng nhiều càng tốt.

Paul Micatni đã từng thử tham gia lớp diễn xướng tại giáo đường Limipu nhưng bị thất bại, nhờ có Abstein mà anh cùng những người bạn của mình trở thành dàn hợp xướng nổi tiếng nhất trên thế giới. Cùng với thời gian, tình hình thay đổi khiến chúng ta vô cùng bất ngờ. Giáo đường Linipu đang phải nhờ Paul Micatni sáng tác một ca khúc dài một tiếng đồng hồ.

John Linong là nhạc sỹ rất có tiếng tăm thời bấy giờ. Nhưng nếu không có Abstein thì anh ta không thể sống được, chỉ với cây đàn ghita trong tay.

Người có tài không chỉ biết lắng nghe mà còn phải biết thích ứng với người khác chứ đừng đợi người khác phải thích ứng với mình.

Có một diễn viên đang đến để nói chuyện với bạn hôm mộ. Khi vừa đến nơi, đột nhiên có điện thoại từ trường quay gọi đến muốn anh ta đóng một vai nam giả nữ trong vở hài kịch. Anh ta nói: "Chắc một diễn viên nổi tiếng nào đó từ chối mới đến lần mình đây" rồi trả lời "Xin lỗi, sáng sớm ngày mai tôi nhất định sẽ đến".

"Đã là một diễn viên chán mà họ từ chối, sao anh ta lại nhận?". Khán giả hỏi với thái độ không vừa ý.

"Bởi vì đây là cơ hội hiếm hoi được đóng vai chính. Mình muốn thành công trước hết phải ra sân diễn, đến sân diễn còn chẳng được xuất hiện thì thành công làm sao?"

Anh tâm sự với khán giả của mình: "Hồi xưa khi còn chưa được biết đến, tôi đã xin đi diễn (diễn xướng) hát tại một phòng nhạc. Ông chủ đó chẳng thèm để ý gì đến tôi mà nói: "Liệu anh có hát được hay không? Nếu anh có thể chứng minh bằng tiếng vỗ tay hoan hô thì tôi sẽ mời anh". Lúc đó tôi cảm thấy bị sỉ nhục ghê gớm nhưng tôi đã cố nhẫn nhịn trả lời "Được". Và tôi đã tự mình bỏ túi ra mua vé mời bạn bè người thân tới để vỗ tay cho mình. Dần dần tiếng vỗ tay ngày càng to hơn, có rất nhiều người muốn làm khán giả của tôi và thậm chí về sau những người thân của tôi có muốn đi xem cũng khó kiếm nổi một vé.

Muốn thành công, phải biết tranh thủ mọi cơ hội để thể hiện thực lực của mình, không có dịp tạo ra cơ hội cũng phải cố tạo ra cơ hội để thể hiện mình. Nếu bạn vẫn trách móc tại sao cơ hội không công bằng đối với mình thì bạn hãy tự nghĩ mình đã làm những gì đối với những cơ hội đó.

54. Phải gieo mầm cơ hội mới được niềm vui của sự thu hoạch.

Chỉ có lao động mới có quyền sống hưởng thụ, cuộc sống phải gieo mầm cơ hội mới có thể có niềm vui của sự thu hoạch.

Giả như bạn muốn thành công bạn phải tạo điều kiện cho nó

Một người thành công, Charles khi được hỏi cái gì đã đem lại thành công cho anh và anh làm thế nào để thành công. Anh đã trả lời thế này: "Tôi có thể nói thật cho anh biết bởi vì thành công này bắt đầu từ ngày hôm qua. Hồi tôi còn đi học đại học, tôi ở cùng phòng với một anh từ lahua. Một buổi tối khi chúng tôi đang ngồi tu tập nói chuyện thì anh ta bước vào. Tôi dám chắc anh ta đang rất sung sướng nhưng cho đến trước khi mọi người đi về thì anh ta không hề nói gì. Mọi người vừa ra về, không kìm nén được nữa, anh ta thốt lên: "Nhà tôi giàu rồi. Tối hôm nay mẹ mình vừa gọi điện nói sáng hôm nay lúc mở hòm thư bỗng thấy một tấm séc trị giá tám mươi chính nghìn đô la Mỹ".

Sau một lúc kinh ngạc, phản ứng của tôi khó lòng che giấu chút đồ kị. Tôi đã hỏi anh ta về đầu đuôi câu chuyện.

Anh ta kể: "Tôi cũng chưa biết rõ nhưng tôi đoán là từ những năm ba mươi khi nền kinh tế còn sa sút, bố tôi đã mua một vài cổ phiếu rồi quên băng đi. Gần đây công ty này quyết định bán cổ phiếu ra và số tiền này là phần của bố tôi".

Con người thành công này lại kể tiếp: "Buổi tối đó khi đi nằm, tôi trần trọc mãi không ngủ được và nghĩ. Tại sao chuyện đó không đến nhà mình mà lại nhà nó chứ? Tại sao nó được tiền mà mình lại không được?". Về sau, tôi đã cố thử phân tích kỹ càng sự việc này.

Tôi nghĩ: "Liệu cuộc đời mình có cơ hội nào bỗng chốc mang đến cho mình một đồng tiền thế không nhỉ? Tôi chưa chát ngẫm nghĩ ra rằng mình chẳng hề có cơ hội như thế. Tôi không có cổ phiếu có thể sinh lời mà cả gia đình tôi cũng chẳng có ai nổi. Tôi không có mảnh đất nào mà bỗng nhiên phát hiện ra là có dầu mỏ cả. Tôi cũng chẳng có bức tranh nào có thể được xem là kiệt tác cả. Tôi cũng chẳng có tài năng đi về sau một đêm người ta phát hiện ra như phát hiện một kỳ tích để từ đó có thể nổi danh. Tôi chẳng có một thứ gì để ngay lập tức trở nên giàu có. Nằm trên giường, tôi khẽ thầm nói với mình "Charles, nếu như may mắn trong cuộc sống gặp một cơ may giống như vậy thì may phải gieo hạt cái đã, mà phải gieo thật nhiều. Bởi vì may còn chưa biết hạt nào sẽ nảy mầm". Từ đó trở đi, tôi bắt đầu gieo hạ và đã có một số hạt nảy mầm rồi, vì vậy tôi mới có ngày hôm nay.

Họ đã giành được thành công từ chính cái mầm họ gieo. Tục ngữ có câu: "Trồng dưa được dưa, trồng đậu được đậu", "Một miếng cơm chín giọt mồ hôi". Nếu bạn muốn tận hưởng niềm vui của sự thu hoạch thì đừng nên chỉ thèm muốn vận may của người khác. Bạn muốn thu hoạch cái gì thì trước hết phải gieo trồng thứ hạt ấy đã. Người ta thường nói: "Nhìn thấy cá mà không dám thả lưới thì thả thu lưới về còn hơn". Cách gieo mầm cơ hội này cũng giống như con nhện chẳng mạng nhện trện đồ bát quái của nó ra chờ sẵn, việc bắt được mồi cũng chỉ ngày một ngày hai mà thôi.

Cách gieo mầm cơ hội cũng chỉ là đầu tư trước kì hạn mà thôi. Khoản đầu tư của anh bạn Yichua này là vào lĩnh vực cổ phiếu, mà trong cuộc sống, lựa chọn quan trọng nhất là nên đầu tư vào mối quan hệ con người và con người.

Con người ta đều tồn tại trong cộng đồng xã hội mà mối quan hệ giữa con người với con người chính là sợi dây kết nối giữa bạn và xã hội. Nhưng mối quan hệ đó không phải chỉ được hình thành trong một ngày mà nó đòi hỏi được bồi đắp trong cả quá trình. Sở dĩ phải như vậy là vì mối quan hệ giữa con người và con người muốn tốt phải mất thời gian dài tìm hiểu rồi đi đến tin tưởng. Quá trình này ngắn cũng phải nửa năm đến một năm, lâu nữa thì bảy, tám năm thậm chí còn một hai chục năm. Mối quan hệ trong hai, ba ngày kiểu vỗ tay một cái mà thành

thường chỉ là mối quan hệ về mặt lợi ích, nền tảng không bền vững. Đây không phải là mối quan hệ tốt, thậm chí có lúc nó sẽ giáng cho bạn một đòn cực mạnh.

Vì vậy các bạn cần là một mối quan hệ có thể chịu được thử thách chứ không phải mối quan hệ nhanh chóng, hấp bệnh. Muốn có một mối quan hệ tốt qua được thử thách, cần phải chú tâm vào việc gieo trồng và chăm sóc cũng giống như bác nông dân gieo hạt trên cánh đồng vậy. Điều này xuất phát từ một số nguyên nhân sau:

Thứ nhất, muốn có được một cây ăn quả, trước tiên phải có hạt. Gieo hạt là điều kiện bắt buộc nếu muốn có một cây ăn quả. Tất nhiên sẽ có một số hạt ứng thối, không mọc mầm. Nhưng nếu không gieo hạt thì tuyệt đối sẽ không có cây mọc ra. Mối quan hệ giữa con người với con người cũng vậy, sự cố gắng hết mình của bạn là điều kiện bắt buộc của mối quan hệ đó. Tuy không chắc có được đáp lại hay không nhưng nếu không cố gắng hết mình thì sẽ không thể xây dựng mối quan hệ được. Tuy cũng có người chủ động thiết lập quan hệ với bạn nhưng nếu bạn cũng không đáp trả lại thì mối quan hệ này tuyệt đối không tiếp tục được. Nếu bạn thờ ơ đáp lại, liệu họ còn tìm đến bạn nữa không.

Thứ hai, có một số hạt khi đến vụ nó sẽ nảy mầm nhưng có một số khác lại không thể, giống như ở những vùng khô cằn, hạt có thể bị vùi sâu trong lòng đất mười mấy năm nhưng khi nó mưa đến liền nhanh chóng nảy mầm. Mối quan hệ con người cũng vậy, bạn có khi được đối phương đáp trả ngay có lúc lại không như vậy. Còn khi nào mới nhận được sự đáp trả, bạn chớ vội gì phải hao tâm tốn phí, dù sao bạn cũng gieo được một hạt. "Cơ may" đến nó sẽ tự nảy mầm thôi. Thời gian của sự nảy mầm này có thể khi bạn bốn mươi tuổi, năm mươi tuổi, thậm chí suốt cuộc đời nó sẽ không nảy mầm, bạn chỉ có hy vọng mà thôi!

Khi hạt nảy mầm mà bạn phải chịu khó tưới tẩm, nhặt cỏ, bón phân thì nó mới thành cây to, mới ra hoa kết quả. Mối quan hệ con người cũng vậy, bạn phải nhiệt tình, thật lòng vun đắp cho nó. Đặc biệt là không được "đốt cháy giai đoạn", nếu nóng vội thu hoạch quả sẽ chỉ phá hỏng mối quan hệ của bạn. Điều tồi tệ là một khi đã gieo hạt thì bạn sẽ có tâm trạng này và điều đó như một gánh nặng đối với bạn.

Thứ ba, càng gieo nhiều hạt sẽ càng nảy ra nhiều mầm, sau một thời gian những mầm cây sẽ trở thành rừng, đến lúc đó bạn sẽ vui thích vô cùng được thu hoạch quả. Mối quan hệ con người cũng thế, khi còn trẻ bạn luôn ý thức trong việc kết bạn, bạn sẽ có nhiều, tất nhiên cũng có một số người, bạn không chơi nữa. Nhưng thời gian tích lũy lại, bạn có rất nhiều bạn bè, lúc đó mối quan hệ này chính là cả rừng cây ăn quả của bạn, bạn tha hồ hưởng thụ vị ngọt ngào của nó.

Thử nghĩ xem hiện tại bạn bao nhiêu tuổi rồi? Những mối quan hệ của bạn như thế nào? Không cần vội, chỉ cần bạn chịu khó "gieo hạt", cố gắng càng sớm càng tốt, những việc còn lại chỉ là chờ để "thu hoạch".

55. Dùng dao sắc chặt đay rối. Chần chừ sẽ tuột mất cơ hội

Gặp việc "Đáng phải dứt khoát mà không dứt khoát", do dự không quyết thì sẽ làm lỡ mất thời cơ, số phận của bạn sẽ bị cơ hội bỏ lỡ đã làm hỏng đi.

"Việc dứt khoát mà không dứt khoát sẽ phải chịu những rắc rối do nó đem lại". Câu nói này trích từ "Sử ký - Xuân thân liệt truyện" thời Chiến Quốc, lệnh quân nước Sở (là chức quan to quản lý quân đội chính trị). Xuân Thân Quân Hoàng Tiết khi còn đang chức được người khuyên rằng nên sớm trừ bỏ Lý Nguyên thuộc phái nắm giữ quyền lực. Hoàng Tiết do dự không quyết, chần chừ không nghe theo lời khuyên, về sau bị thích khách do Lý Nguyên phái đến giết hại. "Sử ký" thông qua câu chuyện này muốn nói rằng, gặp việc "nên dứt khoát lại không dứt khoát", do dự không quyết làm hỏng thời cơ tính mạng của bạn, tất sẽ phải gánh chịu những hậu quả đó.

Viên Thiệu thời Tam Quốc, quân sư giỏi, tướng sỹ đông nhưng do "đa mưu thiếu quyết" trong trận Quang Độ đã thất bại dưới tay Tào Tháo. "Đa mưu thiếu quyết" là một biểu hiện thiếu tính quyết đoán. Đối với một người chỉ huy hay một nhà mưu lược, đây chính là một nhược điểm chết người. Tay chân, quân sư dưới trướng Viên Thiệu đông như kiến, đây chính là một điều kiện hết sức thuận lợi, nhưng đến khi cần đưa ra một sách lược thống nhất, các mưu sỹ ai nấy đều đưa ra ý kiến riêng của mình khiến ông mất đi chủ kiến, không phân biệt được tốt xấu, không biết nên tiếp thu hay nên bỏ đi, do dự kiểu đoán, kết quả là bỏ lỡ rất nhiều cơ hội. Trong cuộc đấu tranh "một mất một còn", điều này chỉ có thể dẫn đến một kết cục: Thất bại.

Trong trận Bách Mã, Viên Thiệu sau khi nghe nói có một dũng tướng mặt đỏ râu dài cầm thanh đại đao đã chém đầu đại tướng Nghiêm Lương của ông thì vô cùng tức giận. Một quân sư là Từ Thụ nhân cơ hội đó khuyên ông hãy trừ bỏ Lưu Bị. Lúc này Viên Thiệu chỉ thẳng vào Lưu Bị mà nói: "Nhị đệ của ông đã chém đầu đại tướng của ta, việc này chắc có ông nhúng tay vào, nay để ông còn sống làm gì?". Nói xong liền đưa Lưu Bị đi chặt đầu. Lưu Bị bình tĩnh nói: "Trong thiên hạ có không ít kẻ tướng mạo giống nhau, chẳng lẽ hễ kẻ nào có mặt đỏ râu dài thì đều là Quan Công. Xin minh công hãy xuy xét lại cho". Viên Thiệu nghe xong, lập tức thay đổi ý định, quay sang mắng Từ Thụ: "Nếu ta lỡ nghe theo lời của người thì đã giết nhầm người tốt rồi". Thế là lại mời Huyền Đức lên trướng cùng ngồi, bàn việc sẽ báo thù cho Nghiêm Lương. Sau đó, Quan Vũ lại chém đầu đại tướng Văn Sữu. Bọn Quách Đồ, Thẩm Phối, đến báo cho Viên Thiệu: "lần này tên Quan Vũ đó lại giết Văn Sữu". Lưu Bị vẫn cứ giả vờ từ chối "không biết". Viên Thiệu nghe xong quát lớn: "Đồ khốn kiếp. Lại còn dám như vậy sao!". Liền sai đem Lưu Bị đi chặt đầu. Lưu Bị giải thích nói: "Tào Tháo vốn ghét Lưu Bị, giờ đây biết Lưu Bị tôi ở chỗ minh công, vì lo Bị tôi sẽ phò giúp minh công nên cố tình bày ra chuyện Văn Trường giết hại hai tướng để minh công biết sẽ vô cùng tức giận. Muốn lợi dụng chuyện này mượn tay minh công để giết Lưu Bị. xin minh công xét cho". Viên Thiệu nghe xong quay ra mắng bọn Quách Đồ, Thẩm Phối: "Lời của Huyền Đức nói có lý., Bọn các người suýt làm ta giết lầm người". Viên Thiệu hai lần muốn giết Lưu Bị, nhưng Lưu Bị lại biết biến nguy thành yên. Từ đó có thể thấy được sự mưu trí của Lưu Bị và bản tính thiếu quyết đoán, nghĩ một đằng làm một nẻo của Viên Thiệu.

Tính thiếu quyết đoán "đa mưu thiếu quyết" đã làm Viên Thiệu bỏ lỡ bao nhiêu thời cơ chiến đấu. Trong lúc hai bên ở vào thế giằng co trong trận Quan Độ, Hứa Du đã từng hiến kế cho Viên Thiệu: "Tào Tháo đóng quân ở Quan Độ, giằng co với chúng ta đã lâu. Hứa Xương chắc sẽ trống không. Nếu sai một đạo quân tập kích Hứa Xương vào ban đêm thì không những có thể chiếm được Hứa Xương mà còn có thể bắt được Tào Tháo. Bây giờ lương thảo quân Tào đã hết, hãy thừa cơ lúc này, tấn công chúng từ hai phía". Nhưng Viên Thiệu lại lo Tào Tháo lắm mưu ma chước quỷ, không nghe kế của Hứa Du nên đã lỡ mất thời cơ vào điểm quan trọng nhất. Nếu như Viên Thiệu có thể quyết đoán kịp thời, nắm bắt cơ hội có lợi, lập nghe theo ý kiến của Hứa Du thì biết đâu ông ta đã có được kết quả như Tào Tháo đã nói: "Nếu Viên Thiệu nghe lời Từ

Viễn thì sự nghiệp của ta hẳn đã bại rồi". Có thể thấy, nếu gặp thời cơ mà không quyết đoán kịp thời thì tưởng như rất bình thường, nhưng thực ra nó lại tiềm ẩn một nguy hiểm lớn.

"Gặp thời cơ mà không quyết đoán" không chỉ đem thất bại đến cho những người có bản tính thiếu quyết đoán như Viên Thiệu, mà ngay cả những người xưa nay bản tính kiên nghị, các tác phong quyết đoán, dũng cảm mưu trí nhưng nếu vẫn chần chừ do dự khi gặp một vấn đề trọng đại nào đó thì sự thiếu quyết đoán trên cũng sẽ đem đến cho họ tai họa mất cả tính mạng.

13h ngày 6 tháng 10 năm 1981, lễ duyệt binh long trọng ở thủ đô Cairo - Ai Cập đã đến hồi kết thúc. Trong lúc đó có một giọng nói chứa đầy xúc động của bình luận viên: "Hãy nhìn kia, đây là vị thần chiến tranh của chúng ta". Mọi người đều nhìn về phía Tây. Sau lớp bụi, những nòng pháo cao xạ vút cao thẳng tắp như một rừng cây, chĩa thẳng lên bầu trời trong xanh không một gợn mây. Ngay tiếp đó, sáu chiếc máy bay chiến đấu phản lực xuất hiện mờ mờ ảo ảo ở trên không trung. Đây là tiết mục cuối cùng trong buổi lễ duyệt binh, cũng là tiết mục đặc sắc nhất. Khi các xe pháo còn chưa đi qua, thế mà mọi người đổ dồn sự chú ý lên bầu trời. Tổng thống Ai Cập - ông Sadat cũng ngẩng đầu nhìn lên trời cao, nhìn chăm chú. Lúc này, một chiếc xe chở súng pháo bỗng nhiên dừng lại. Từ trên xe, ba người nhảy xuống, tay cầm súng tiểu liên lập tức xông lên lễ đài kiểm duyệt. Một kẻ cầm đầu đã hét lên một tiếng rồi ném lên lễ đài một trái lựu đạn, hai tên còn lại cũng bắt đầu bắn dữ dội. Nhìn trên lễ đài là một khung cảnh mưa bom bão đạn, bỗng chốc chìm trong vũng máu. Một tràng đạn súng tiểu liên dường như đã bắn trúng vào Sadat. Ông đã ngã xuống. Người bình luận viên quân sự đã nhìn tận mắt cảnh này, vô cùng đau đớn nói bằng một giọng nói nghẹn ngào: "Có kẻ phản loạn, có kẻ phản loạn hỡi đồng bào, Ai Cập...". Đã muộn rồi, tất cả đã muộn rồi.

Có thể mọi người sẽ chỉ trích do Cục Bảo an Ai Cập đã bất lực hoàn toàn. Công bằng mà nói, lỗi không phải do họ. Nửa năm trước, Cục Bảo vệ An Ninh đã có được tin tình báo về các hành động trắng trợn của tổ chức "Chuộc tội và di chuyển"... Chúng tuyên bố: "Sadat là một tín đồ dị giáo (thuộc tôn giáo khác), cần phải tiêu diệt Sadat, dùng bạo lực lật đổ chính quyền Sadat". Cục Bảo an đã có một băng ghi cuộc hội nghị những người đứng đầu tổ chức "Chuộc tội và di chuyển". Cuộn băng đã ghi lại một cách chân thực tình hình các phần tử tôn giáo cực đoan đang bí mật bàn việc sẽ tiêu diệt Sadat. Sau khi xem xong cuốn băng, người lãnh đạo Cục Bảo an đã đề nghị hãy lập tức thực hiện các hành động để trấn áp các phần tử tôn giáo cực đoan. Nhưng Sadat còn do dự không quyết, chẳng nói đúng chẳng bảo sai. Ông nghĩ, mặc kệ bọn chúng. Có thể thấy việc Sadat bị ám sát là kết cục thảm hại xảy đến do ông thiếu tính quyết đoán. Nếu như ông sau khi xem cuốn băng, nghe theo các báo cáo của Cục Bảo vệ an ninh, ông đã quyết đoán kịp thời, tiếp thu các biện pháp dứt khoát thì đâu phải đổ máu ở thành thủ đô Cairo.

Từ bài học Viên Thiệu lăm mưu nhưng thiếu quyết đoán nên đã chuyển thắng thành bại và Sadat do không quyết đoán mà dẫn đến mối họa sát thân. Chúng ta có thể thấy, nếu muốn giành được phần thắng trong cuộc cạnh tranh thì không phải túc trí đa mưu mà cần phải luôn quyết đoán dứt khoát kịp thời. Trong cuộc sống luôn có nhiều cơ hội trời cho, chỉ cần hơi lơ là một chút là sẽ tuột mất. Phải biết khéo léo nắm vững cơ hội tốt, hãy sử dụng một cách có hiệu quả những cơ hội đó. Vậy phải làm thế nào để có thể nắm bắt cơ hội tốt đây? Điều này đòi hỏi phải có một bản tính quyết đoán. Cái gọi là quyết đoán chính là sự lựa chọn sau khi đã suy nghĩ kỹ, suy nghĩ chín chắn, có thể nhanh chóng biểu đạt một cách rõ ràng. Quyết đoán thể hiện tư tưởng của con người đã tập trung cao độ, là biểu hiện sự phản ứng vô cùng linh hoạt nhạy bén của anh ta. Về việc thu hút và nắm bắt giải quyết các thông tin, sự tổng hợp và tận dụng các kinh nghiệm cách suy đoán và dự tính trong tương lai. Anh ta có thể hoàn thành trong một khoảng thời gian rất ngắn, bình tĩnh xác định mệnh lệnh một cách rõ ràng nhanh chóng. Để đạt được điều đó, đối với mỗi sự việc cần phải ngay lập tức đưa ra khả năng phán đoán và khả năng chọn lựa của mình, có tinh thần dũng cảm chịu trách nhiệm với từng quá trình và kết quả công việc. Những người luôn băn khoăn lo lắng, sợ trước sợ sau, rụt rụt rè rè theo kiểu thứ nhất là quan sát rồi chậm dần, sau đó mới sang đường thì không thể trở thành người chiến thắng được. Bởi vì trong suốt quá trình từ "nhìn" đến "đi chậm dần", thời đại đã tiến lên, tình hình đã thay đổi. Trong quá trình "chờ đợi" có thể sẽ nảy sinh rất nhiều mối nguy hiểm lớn. ở

Mỹ có một số công ty quản lý nổi tiếng Mike đã tiến hành điều tra ba mươi bảy công ty thành công trong công tác quản lý. Kết quả cho thấy có tám điều kiện để đạt được thành công, một trong số đó là khi hành động cần phải quyết đoán, khi làm việc cần có sự dũng cảm. Nếu như người lãnh đạo do dự không quyết, tính "ba phải" kiểu gì cũng được thì không thể khích lệ được nhân viên và không thể có được sự ủng hộ của toàn thể quần chúng. Chỉ khi nào bản thân vững vàng kiên định thì mới có thể khiến mọi người tin tưởng. Chỉ khi nào bản thân chứa đầy niềm tin tất thắng thì các nhân viên mới có thể cùng phấn đấu với bạn.

Trong cuộc sống, trong sự nghiệp, "các sợi dây rối" luôn xuất hiện không ngừng, hãy lấy dao sắc mà chặt đứt nó từ trước. Giảm một chút trói buộc, giảm bớt đi phiền phức, tăng thêm nhiều cơ hội thì sự chắc chắn cũng càng được đảm bảo. Người thời xưa còn biết như thế, huống hồ là những con người trong thế kỷ mới này.

56. Học cách chăm chỉ cần cù để giành phần thắng

Kẻ vụng về phải biết lo thân từ sớm, cần cù bù thông minh. Đổ càng nhiều mồ hôi công sức thì thu hoạch càng sớm.

Trước đây có hai đứa trẻ rất ngốc nghếch. Một đứa tên là Einstein, còn đứa kia tên là Edison.

Einstein lúc còn nhỏ rất vụng về, có một lần thầy giáo yêu cầu mỗi học sinh phải tự làm một đồ chơi. Trong các bạn học, có người làm búp bê vải, có người làm ô tô nhỏ, có người làm súng ngắn, nhưng vật mà Einstein giao nộp chỉ là một chiếc ghế băng xấu xí. Thầy giáo cầm chiếc ghế băng nói trước mặt mọi người: "Liệu trên thế giới này còn có chiếc ghế băng nào tồi tệ hơn chiếc ghế này không". Trong tiếng cười giễu của mọi người, Einstein đứng dậy nói: "Có ạ". Ông rút từ trong ngăn kéo ra hai chiếc ghế băng nhỏ khác nói: "Chiếc này em làm lần đầu tiên, còn đây là chiếc thứ hai em làm. Chiếc ghế em nộp cho thầy, em đã làm lần thứ ba!".

Edison hồi nhỏ cũng rất ngốc. Khi năm tuổi, ông vẫn không biết đếm. Khi bảy tuổi ông vẫn tin rằng mình có thể ấp trứng gà. Thế là cả ngày ông ngồi xồm lên trên quả trứng để ấp như một con gà thật sự.

Bao nhiêu năm sau, hai đứa trẻ ngốc nghếch đó đã trở thành những nhà phát minh khoa học bậc thầy nổi tiếng trên toàn thế giới. Sau này Einstein trở thành nhà vật lý học nổi tiếng. Thuyết tương đối của ông đã mở ra một thời kỳ mới trong lĩnh vực vật lý học. Edison sau này đã trở thành ông vua phát minh, cả đời ông có một nghìn chín trăm mười ba phát minh, trung bình một tuần thì có một phát minh ra đời. Cái gì đã thay đổi cuộc đời của hai đứa trẻ ngốc nghếch đó. Bí quyết thành công của họ là gì? Chỉ có một chữ "Cần cù". Hai người đó đều không thừa nhận mình là thiên tài. Einstein nói: "Làm gì có thiên tài, tôi chẳng qua chỉ dùng khoảng thời gian người khác đi uống cà phê để nghiên cứu thêm. Edison nói: "Cái tạo thành thiên tài là chính mười chín mồ hôi công sức là một phần trăm là thông minh".

Trung Quốc có câu tục ngữ: "Cần cù bù đắp cho sự đần độn". Nếu bạn là người không thông minh lắm thì hãy chăm chỉ một chút. "Ông trời không phụ người siêng năng", "Đổ bao nhiêu mồ hôi, thu hoạch được bấy nhiêu". Nếu bạn vất vả làm việc, siêng năng chịu khó thì sẽ được hưởng vị ngọt ngào khi thu hoạch.

Sau khi bạn bước vào xã hội rồi rèn phức tạp, đầu tiên hãy xác định bản thân là "khéo léo" hay "vụng về". Có lẽ bạn sẽ cảm thấy mình vô cùng nhỏ bé trong biển cả mê mông, những thử thách bạn học được chỉ là người vừa bước vào đời mà đã thừa nhận mình là kẻ vụng về thì rất ít, phần lớn mọi người đều cho rằng mình không phải là thiên tài nhưng ít ra cũng là nhân tài có ích cho cuộc đời. Nhưng trong cuộc sống hiện thực, những người còn trẻ mà có thể nhanh chóng "nhảy một bước lên tận trời xanh" là rất ít. Có người không những không thể xông lên phía trước mà còn bị ngã lộn nhào xuống. Tại sao lại như vậy? Vì kiến thức có hạn, năng lực còn thiếu.

Thực ra, về hai sự thiếu hụt trên, chúng ta có thể dùng một cách để bù vào cho nó - đó là "chăm chỉ".

Năng lực của một con người, đặc biệt là năng lực về kiến thức chuyên môn, quy hoạch công tác và khả năng xử lý vấn đề không phải chỉ trong vài ba ngày mà có thể có được. Nhưng chỉ cần "chăm chỉ" thì có thể nâng cao những năng lực này một cách hữu hiệu.

Cái gọi là "chăm chỉ" nghĩa là chăm học, học tập không ngừng trong cương vị công tác của mình, không bỏ lỡ bất cứ cơ hội học tập nào. Không những bản thân phải tích cực học, đồng thời còn phải học hỏi ở những người có kinh nghiệm. Khi người khác nghỉ ngơi, bạn vẫn học tập. Khi người khác đi du lịch bạn vẫn học tập. Người ta mỗi ngày làm việc trong tám tiếng, còn bạn bỏ ra mười sáu tiếng. Điều này có nghĩa là một ngày học tập tập trung không gián đoạn này có hiệu quả rất rõ rệt. Nếu như năng lực vốn có của bạn đã vượt quá mức chuẩn cần thiết, lại cộng thêm sự chăm chỉ của bạn, thì bạn sẽ rất nhanh chóng tỏa sáng trong tập thể, khiến cho mọi người đều chú ý.

Còn có một loại người năng lực không đủ, cũng có nghĩa là tư chất bẩm sinh của anh ta không được bằng người khác, khả năng học tập cũng kém người khác, loại người này sẽ vô cùng vất vả và cực nhọc nếu như muốn so tài cao thấp với người khác. Hãy nên thường xuyên tự kiểm điểm lại chính mình, xác định rõ khả năng của mình, không nên thối phồng chính mình mà đánh mất bản thân. Nếu không, những việc đau buồn nhất trong cuộc đời họ chỉ là thất bại, thất bại và thất bại!

Nếu như một người nhận thức được năng lực của mình không đủ, như vậy để sinh tồn thì chỉ có thể bù đắp khuyết điểm đó bằng sự chăm chỉ. Nếu như ngày nào cũng mơ tưởng hão huyền thì đừng nghĩ đến chuyện vượt hơn hẳn người khác. Sợ rằng ngay giữ bát cơm ăn cũng rất khó. Đối với những người thực sự thiếu hụt về năng lực, "chăm chỉ" có nghĩa là giành thời gian và công sức nhiều gấp mấy lần người khác để học tập không sợ khổ cực, không sợ khó khăn và chỉ có như vậy mới có thể giữ được bát cơm mà ăn.

Thực ra "chăm chỉ" không chỉ dùng bù đắp cho sự dằn dặt, cho dù những kẻ thông minh mưu trí cũng không thể tách khỏi từ "chăm chỉ". Trong tập thể, những người luôn chăm chỉ từ ban đầu đến lúc cuối thì sẽ luôn đem đến thành công cho bản thân. Như:

Hãy xây dựng cho mình một hình ảnh chăm chỉ cần mẫn. Khi những kẻ khác lợi dụng cơ hội đục nước béo cò còn bạn thì cố gắng làm việc tận tụy không ngừng. Tinh thần lao động cần mẫn này sẽ trở thành tiêu điểm trong mắt người khác, mọi người đều cho rằng thái độ này của bạn rất đáng khâm phục.

Dễ được người khác thông cảm. Khi công việc thất bại, có những cấp trên thích tìm kẻ chịu tội thay. Nếu như bạn thật sự chăm chỉ thì người ta hẳn sẽ không tìm đến bạn, bởi vì người ta thường không thể tìm một kẻ siêng năng làm việc để chịu tội thay. Còn nếu thật sự bạn làm hỏng việc, người ta cũng sẽ dễ dàng tha thứ cho bạn.

Hơn nữa, sự cần cù dễ dàng được sự coi trọng và ưu đãi của cuộc đời. Sau đây là câu chuyện về Trịnh Dụ Đồng - một ông vua kim cương ở Hồng Kông, có thể cho mọi người một bài học gọi mở hữu ích.

Tháng 8 năm 1925, Trịnh Dụ Đồng sinh ra trong một gia đình nông dân ở huyện Thuận Đức tỉnh Quảng Đông. Khi ông oa oa cất tiếng khóc chào đời, người cha trông thấy có một vầng mặt trời đỏ nhô lên từ hướng Đông, từng áng nắng mai đầy trời. Thế là người cha có chút chữ nghĩa này liền đặt cho con trai mình cái tên "Dụ Đồng", muốn cho con được giàu sang phú quý như mặt trời buổi sáng nhô lên từ hướng Đông. Những mong muốn của người cha không hề vô vọng. Trịnh Dụ Đồng về sau quả nhiên đã gây dựng cơ nghiệp châu báu ở Hồng Kông. Cuối cùng thì bản thân có bao nhiêu tài sản, chính Trịnh Dụ Đồng cũng không kể hết được. Từng có một bài báo bầu Trịnh Dụ Đồng là người giàu thứ sáu ở đất Hồng Kông, nhưng dư luận lại cho rằng ngôi vị này còn quá thấp. Trong một lần uống say, ông đã tiết lộ bí quyết để đạt được thành công của mình: "Giữ chữ tín, trọng lời hứa, làm việc chăm chỉ, xử sự thận trọng, uống nước nhớ nguồn, chớ thấy lợi mà quên nghĩa". Xem ra, hai mươi bốn chữ đó vô cùng đơn giản, bình thường nhưng nó là kết tinh những kinh nghiệm cả đời phấn đấu của ông rất đáng để mọi người suy nghĩ, nghiền ngẫm.

Thành công của mỗi người gắn với một cơ hội nhất định. Vì thế, có người luôn oán trách số phận bất công, không chiếu cố ưu đãi mình. Thực ra, số phận không phải là một thần tài từ bi hướng thiện, cũng không phải là một Bồ Tát cứu độ chúng sinh, mà nó chỉ coi trọng những người nỗ lực chịu khó, luôn tìm tòi cơ hội không biết mệt mỏi. Đây cũng chính là "làm việc chăm chỉ" như Trịnh Dụ Đồng đã nói.

Trịnh Dụ Đồng thừa nhỏ gia đình rất bần hàn, thời niên thiếu ông sống ở áo Mân. Lúc mười lăm tuổi phải bỏ học đến làm thuê ở Hồng Kông, ông đến học việc ở một hiệu vàng có tên là "Cửa hiệu vàng bạc Chu Đại Phúc". Ông luôn ghi nhớ lời dặn dò của mẹ: "Làm việc siêng năng, tuân thủ phép tắc, hãy làm nhiều mà nói ít". Ông vốn nhanh mồm nhanh miệng, làm việc siêng năng mà rất lạnh lợi. Trong thời gian học việc, ông đã hiểu ra một điều mà ông luôn tuân thủ trong suốt cuộc đời mình: "Những người buôn bán không nên làm ăn với mình đều là

khách hàng của mình, mà khách hàng thì không phân biệt ngôi thứ lớn bé. Cho dù chỉ kiếm được một xu cũng không nên vì thế mà lãnh đạm với khách. Buôn bán lớn thì cũng bắt đầu từ buôn bán nhỏ. Sông Hoàng Hà không từ chối những dòng nước nhỏ mà thành sông lớn. Trịnh Dụ Đồng khi làm gì cũng bắt tay vào từ những việc nhỏ nhất, đây chính là cách "xử sự thận trọng" của ông.

Ông chủ Chu thấy Trịnh Dụ Đồng tuổi tuy còn nhỏ mà chăm chỉ làm việc, nói năng đĩnh đạc lanh lợi, tự nhiên trong lòng thấy thích đứa bé thông minh này, chắc rằng sau này lớn lên hẳn nó sẽ làm nên sự nghiệp. Sau đó, ông luôn dạy dỗ, rèn luyện Trịnh Dụ Đồng đến khi Trịnh Dụ Đồng trưởng thành, ông gả con gái mình là Chu Thuý Anh cho anh ta. Thế là Trịnh Dụ Đồng từ một kẻ học việc làm thuê bỗng chốc trở thành cậu con rể của ông chủ. Một năm sau, ông chủ Chu quyết định cho Trịnh Dụ Đồng quản lý toàn bộ công việc ở cửa hàng vàng bạc Chu Đại Phúc, đồng thời còn phụ trách mua bán vàng và buôn bán kim cương châu báu. Trịnh Dụ Đồng lúc này trở thành người quản lý giám đốc của cửa hàng châu báu. Như một con tàu đã giương buồm đón gió, ông chỉ chuẩn bị thể hiện tư thế oai hùng của mình trên thương trường.

Mọi người đều cho rằng Trịnh Dụ Đồng số may, gặp vận may, nhưng có ai biết được Trịnh Dụ Đồng đã lao động cực nhọc thế nào trong những năm đó. Người làm ở cửa hiệu vàng đó không phải là ít, nhưng tại sao cơ hội tốt ấy lại không đến với những người khác?

Năm 1960, sự nghiệp kinh doanh của Trịnh Dụ Đồng đã khiến cửa hàng châu báu Chu Đại Phúc có sự phát triển lớn. Trên thực tế, tất cả công việc đều do Trịnh Dụ Đồng nắm giữ. Căn cứ vào nhu cầu phát triển của nghiệp vụ, Trịnh Dụ Đồng đã chuyển cửa hàng vàng bạc công ty trách nhiệm hữu hạn Chu Đại Phúc. Dù thực chất mọi việc đều do ông quản lý, song ông vẫn lấy tên hiệu họ Chu. Đây là cách thể hiện lòng biết ơn của Trịnh Dụ Đồng với ân đức của nhạc phụ. Về sau, mấy anh em nhà họ Chu cũng tham gia cùng làm ăn, đồng tâm hợp lực, sự nghiệp vàng bạc đã phát triển một cách nhanh chóng.

Ngày nay, công ty trách nhiệm hữu hạn vàng bạc Chu Đại Phúc đã trở thành công ty vàng bạc lớn nhất Hồng Kông. Lượng kim cương nhập khẩu hàng năm chiếm ba mươi phần trăm tổng số toàn Hồng Kông. ở Nam Phi, Bỉ, Mỹ, Anh và nhiều vùng khác trên thế giới đều có rất nhiều nguồn hàng kim cương này. Trịnh Dụ Đồng còn mua một nhà máy chế biến kim cương ở vùng Huaquici ở Nam Phi. ánh hào quang sáng loá đã chiếu rọi phía sau ông vua kim cương của đất Hồng Kông.

Anh hùng không hỏi hoàn cảnh xuất thân. Cho dù nhờ bạn ngọc ngạch thế nào, gia cảnh nghèo khó bao nhiêu, cuộc sống gian khổ bao nhiêu, chỉ cần bạn nỗ lực cố gắng, chỉ cần bạn bỏ ra công sức thì ông trời sẽ đền đáp lại sự cần cù đó. Vận may tự nhiên sẽ đến.

57. Sự huy hoàng xuất phát từ quá trình tích lũy

Biển có từ những dòng chảy nhỏ nên biển sâu, núi có đất và đá trên núi cao, người chủ yếu thương nhân nên số nhân viên của họ đông. Những người tri thức hiểu học nên họ đã trở thành thánh nhân.

Những câu chuyện và truyền thuyết về sự thành công đã khiến con người có những nhận thức sai lầm, làm cho một số người tin rằng thành công là sự bất ngờ hoặc ngẫu nhiên. Trên thực tế, đằng sau những câu chuyện về những người thành công đều có một quá trình tích lũy, mà quá trình này là quá trình rất quan trọng. Vì vậy, đây mới là mấu chốt của thành công.

Người Trung Quốc thích đọc những câu chuyện về những chàng thư sinh nghèo đỗ trạng nguyên. Đối với chúng ta, điều này chỉ được nhìn thấy như những vầng sáng, chứ chúng ta không thể nhìn thấy được đằng sau vầng sáng đó là một quá trình mười năm bên song cửa giá lạnh, đục đường lấy trộm ánh sáng, bắt đom đóm làm đèn đọc sách, treo tóc lên xà nhà, trói mình trên ghế. Người trong "vầng sáng" đó đã nhận thức sâu sắc được quá trình tích lũy là vô cùng quan trọng.

Các vận động viên khoẻ mạnh của chúng ta giành được danh hiệu quán quân trong các thể vận hội, đứng trên bục nhận giải thưởng, trước là quốc kỳ bay phấp phới và trong khi bản quốc ca vang lên, họ thường không thể kìm nổi sự xúc động nước mắt lưng tròng. Tôi đoán chắc là, lúc đó họ đang nghĩ nhiều về những gian khổ mà ngày thường họ đã rèn luyện.

"Ba thước bằng" không phải do một ngày giá rét làm nên, quá trình thành công là một quá trình đến từng bước. Sự thành công được coi là may mắn cũng không ngoại lệ. Sự phát minh ra kỹ thuật gia công cao su là một ví dụ.

Từ thế kỷ mười tám, sau khi cao su được nhập vào Châu Âu. Cao su không có nhiều tác dụng, ban đầu chỉ được dùng làm tẩy để xóa chữ viết bằng bút máy.

Đến năm 1823 có người phát minh ra một loại áo đi mưa được chế tạo bởi một lớp cao su kẹp giữa hai lớp vải, nhưng nó vẫn có nhược điểm là: khi trời nóng nó sẽ bắt lại như keo, khi trời lạnh nó lại cứng như da thuộc.

Để khắc phục được nhược điểm này, ông Goodyear người Mỹ đã kiên trì nghiên cứu nhiều năm, tiến hành vô số lần thực nghiệm nhưng vẫn không tìm ra lời giải đáp.

Đến một ngày vào năm 1839, trong một lần thực nghiệm, do không cẩn thận ông đã đánh đổ hỗn hợp chất cao su và lưu huỳnh xuống lò nóng. Ngay lập tức ông lấy dụng cụ từ trong lò phết vào loại hỗn hợp này, kết quả là một hiện tượng ngoài sức tưởng tượng đã xảy ra. Lớp cao su phết vào mặc dù rất nóng nhưng lại không bắt lại, có đặc tính mềm và có tính đàn hồi.

Ông từng bước thực nghiệm nhiều lần, thay đổi tỉ lệ cao su và lưu huỳnh, cuối cùng ông đã phát hiện ra kỹ thuật lưu huỳnh hoá gia công cao su. Điều này đã nâng cao giá trị sử dụng cao su, đã đặt cơ sở nền móng để phát triển ngành công nghiệp cao su cho sau này.

Sự thành công của ông Goodyear được xem như là một sự ngẫu nhiên, nhưng nếu như không kiên trì nghiên cứu nhiều năm, tiến hành tích lũy vô số các thực nghiệm thì sẽ có sự thành công ngẫu nhiên này. Cho dù sự ngẫu nhiên đó ít nhiều mang đầy kịch tính.

Các nhà khoa học có một câu chuyện kịch tính hơn, đó là chuyện phát hiện ra bảng chu kỳ nguyên tố của ông Mendelief, nhà hoá học người Nga.

"An Đông" ông Mendelief gọi người đầy tớ đến nói: "Đến phòng thực nghiệm tìm vài tờ giấy dầy, bỏ chúng vào trong sọt và mang tới đây".

An Đông đi ra, nhưng chẳng hiểu gì cả.

"Hãy giúp ta cắt chúng ra". Ông Mendelief kẻ ra rất nhiều hình vuông trên giấy sau đó cắt ra. Kích cỡ của tất cả những mảnh giấy đều phải giống như quân bài tú lơ khơ, tôi phải viết chữ

lên trên đó.

Một tập mảnh giấy ngay ngắn bằng chần chặn được làm xong. Ông Mendelief làm việc trước bàn sách cho đến tận khuya. Ông cẩn thận tỉ mỉ viết lên trên từng mảnh giấy các loại tính chất của từng nguyên tố, bao gồm tên gọi, ký hiệu, trọng lượng nguyên tử, màu sắc, tỉ trọng hóa trị, công thức hoá học của hợp chất và các đặc tính chủ yếu của các nguyên tố, giống như la quân bài tú lơ khơ.

Lúc này, một người bạn thân của ông Mendelief, ông Enostlanzaif - giáo sư địa chất học trường đại học Pidebao đến thăm ông. Lại gần Mendelief hỏi: "Ngài đang bận à?". Rồi nhìn thấy Mendelief đang cầm bộ bài trên tay với nét mặt đăm chiêu nên hỏi thêm "Đang chơi bài sao?"

Những người khác khi chơi bài, hoặc là vui vẻ hoặc là thờ ơ không để ý, nhưng lại chẳng có ai tổn hao tâm huyết, vất óc suy nghĩ như ông Mendelief.

Ông Mendelief kể với ông Enostlanzaif công việc của mình, cuối cùng ông nói với vẻ tràn đầy thất vọng: "Tất cả đều đã nghĩ hết rồi, nhưng vẫn không thể tạo thành bảng".

Mỗi mảnh giấy nho nhỏ trong tay đều nặng như một tấm thép. Mỗi lần ông đặt mảnh giấy xuống hay nhấc mảnh giấy lên đều dường như phải tốn rất nhiều sức lực. Trước tiên ông phân trọng lượng nguyên tử của các nguyên tố thành ba nhóm lớn nhỏ giống như là Debereina, nhưng mà vẫn không có kết quả. Ông Mendelief đảo lộn cách sắp xếp này, sắp xếp lại các mảnh giấy thành hàng theo sự lớn nhỏ của trọng lượng nguyên tử. Thế là đã có được một hàng tổ hợp mới.

Có thể thấy được, trong hàng ngũ mà một dãy các nguyên tố xếp thành, ngoài nguyên tố Berili, các nguyên tố khác sắp xếp rất có quy luật, cùng với sự tăng dần về trọng lượng nguyên tử, hoá trị cũng tăng dần từ +1, sau đó lại trở về +1. Tính chất nguyên tố cũng dần dần chuyển từ tính kim loại mạnh sang tính phi kim loại, từ đó đã hình thành sự thay đổi tính chất chu kỳ. Nhưng đáng tiếc là nguyên tố Berili phá vỡ trật tự này, nói về hóa trị, trong hoá trị +4 và +5 đều thêm 1 hoá trị +3 xem ra luôn làm cho con người luôn cảm thấy khó hiểu, không hoàn mỹ như vậy. Phải chăng nguyên tố Berili không nên đặt ở vị trí này? Hay là giữa các nguyên tố không có quy luật trọng lượng tăng dần mà xuất hiện quy luật tính chất biến dần?

Giữa thế kỷ mười chín, trị số trọng lượng nguyên tố bằng trọng lượng hiện có của nguyên tố này nhân với hoá trị của nguyên tố đó. Trọng lượng hiện có của nguyên tố tương đối dễ do một cách chuẩn xác, nhưng do trình độ kỹ thuật thực nghiệm lúc đó có hạn nên hoá trị của nguyên tố rất khó xác định được. Ví dụ với nguyên tố Berili, trọng lượng của nó là 4.5, hoá trị mà các nhà hoá học lúc đó công nhận là +3 cho nên trọng lượng của nó là: $4.5 \times 3 = 13.5$.

Nhưng lại có người cho biết một số tính chất của nguyên tử Berili giống với tính chất của nguyên tố Magiê, nhưng đặc điểm này dường như bị mọi người lãng quên.

Tuy nhiên, ông Mendelief lại không coi nhẹ đặc điểm này. Ngược lại, ông nắm chắc đặc điểm này. Ông phát hiện nếu như cho rằng Berili và Magiê là hai nguyên tố đồng loại thì hoá trị của nó sẽ là +2. Vậy thì trọng lượng nguyên tử của nó là 9. Ông Mendelief cúi người xuống, tập trung chú ý, ông thử đặt lại Berili vào vị trí mà nguyên tố này nên đứng theo trọng lượng nguyên tử mới... Tìm thấy rồi! Chính ở chỗ này, ở giữa nguyên tố Liti và Bo. Ông Mendelief không thể không hét to: "Thật là tuyệt vời". Theo sự sắp xếp như thế này của ông thì cho dù xét về sự biến đổi của trọng lượng nguyên tử hay là sự thay đổi về hóa trị, hoặc là tình hình biến đổi dần từ tính chất kim loại của nguyên tố sang tính chất phi kim loại thì đều là phù hợp. Do kích động, hai bàn tay của ông Mendelief tự động run lên. "Điều này có quan hệ theo tính chu kỳ". Ông vui mừng đi đi lại lại trong phòng, sau đó cầm bút viết vào một góc của mảnh giấy: "Bảng nguyên tố thử sắp xếp căn cứ vào trọng lượng nguyên tử và tính chất hoá học gần giống nhau của các nguyên tố". Hôm nay là ngày 17 tháng 2 năm 1869, một ngày huy hoàng.

Ông Mendelief liên tục làm việc, ông liên tục chơi trò "tú lơ khơ". Để xem rõ ràng hơn về sự biến hoá chu kỳ của các nguyên tố, ông đã sắp xếp ra phương trận một chữ cái.

Nhưng sắp xếp phương trận này như thế nào? Mendelief lại gặp vấn đề khó khăn. Theo phương trận đã sắp xếp ở phía trên, nguyên tố đứng sau nguyên tố Ca phải là kim loại có hoá trị +3. Căn cứ vào luật chu kỳ các nguyên tố, trọng lượng nguyên tử của nó chỉ lớn hơn Ca một chút. Nhưng theo trọng lượng nguyên tử lúc đó đã biết, nguyên tố đứng sau Ca là nguyên tố Titan. Nhưng hóa trị của nguyên tố Titan không nhưng không phải là +3 mà trọng lượng nguyên tử cũng từ mức 40 của Ca đột nhiên tăng lên 50 (Trọng lượng nguyên tử của Titan lúc đó đo được là 50, thực tế là 47,9). Nếu như tiếp tục sắp xếp như thế này theo thứ tự Titan đứng sau Ca, thì tính chất của một số nguyên tử phía sau sẽ không giống như các nguyên tố hàng trên. Đây là một vấn đề khó khăn mà ông gặp phải sau khi có được những thành quả mới. Nên giải thích như thế nào đây?

Vì thế, Mendelief đứng ngồi không yên, hút thuốc và suy nghĩ về phương pháp để trả lời cho câu hỏi trên. Ông suy nghĩ rất lâu, rồi đột nhiên bừng tỉnh: "Đúng rồi! Đúng rồi! Giữa chỗ này còn thiếu hụt một nguyên tố, một nguyên tố mà chưa được ai phát hiện ra! Nó nên đặt ở vị trí giữa Ca và Titan, và là nguyên tố có hoá trị +3, trọng lượng nguyên tử của nó là khoảng 45". Ông nhanh chóng lấy một mảnh giấy trắng ghi lại một số con số quan trọng về nguyên tố chưa biết này. Sự phán đoán này là lần đầu tiên khám phá ra trong lịch sử hoá học, con người đã dự đoán được chắc chắn trọng lượng nguyên tử của nguyên tố, đã lập ra một kỷ nguyên mới về những nguyên tố chưa biết mà con người đã phát hiện ra một cách "có kế hoạch". Sau khi ông đặt mảnh giấy ghi nguyên tố chưa biết vào phương trận, các dãy nguyên tố này lại rõ ràng được sắp xếp trình tự. Lúc này ông thở phào một hơi nhẹ nhõm. Ông gọi nguyên tố chưa biết là "Bo loat". Sau đó ông lại dự đoán hai nguyên tố chưa biết khác và ông ghi lại chi tiết các tính chất của hai nguyên tố mà ông gọi là: "Nhôm loại" và "Silic loại". Một vài năm sau, ba nguyên tố chưa biết này đã được phát hiện ra, tính chất của chúng được chứng thực giống như lời dự đoán của ông Mendelief, mọi người không thể hoài nghi chấp nhận quy luật chu kỳ của các nguyên tố và bảng chu kỳ các nguyên tố.

Từ câu chuyện này, chúng ta có thể thấy được rằng, sự phát hiện ra chu kỳ các nguyên tố không phải là xuất phát từ trò chơi mà là sự nhảy vọt về chất từ sự tích lũy với lượng lớn cho đến sự phát minh ở một mức độ nhất định.

Ông Mendelief sinh ngày 7 tháng 2 năm 1834 tại thành phố Tobolsk thuộc Siberia ở Nga. Cha ông là một giáo viên trung học, mẹ sớm qua đời do mắc bệnh nặng. Từ nhỏ ông đã thích lao động và ông đã nhận thức rằng chỉ có lao động mới làm cho con người có được cuộc sống vui vẻ hạnh phúc. Ông rất yêu thiên nhiên, ông đã từng đi du lịch đường dài với các thầy giáo trung học, thu thập rất nhiều nham thạch, hoa cỏ và côn trùng để làm vật thí nghiệm. Ông rất say sưa học hành, ông chú trọng học từ thực tiễn. Ông đã trở thành nhà hoá học vĩ đại, các thành tựu hoá học của ông là đều xuất phát từ sự tích lũy thực tiễn phấn đấu không ngừng và miệt mài học tập của bản thân.

Ông Mendelief đã hoàn thành một phát minh hoá học không cần ứng dụng quy luật chuyển hoá lượng thành chất của ông. Phát minh này có thể ngang bằng phát hiện quỹ đạo hành tinh sao Hải Vương. Đây là lời bình phẩm của ông Mendelief.

Ông Mendelief đã khuyên bảo một cách chân thành với những người trẻ tuổi đầy khát vọng thành công rằng: "Xây dựng toà nhà khoa học không chỉ cần nguyên liệu, mà còn cần kế hoạch, cần phải nhịp nhàng, cũng như xây dựng một toà nhà không chỉ cần công tác chuẩn bị vật liệu mà còn cần phải vạch ra kế hoạch làm cho các bộ phận cấu thành phối hợp nhịp nhàng..."

"Không được có ý nghĩ ngông cuồng, kiên trì làm việc, không được nói suông; nên kiên trì tìm tòi chân lý thần thánh nhưng lại có tính khoa học".

"Thiên tài là gì? Đó chính là sự lao động thuần phác không biết mệt mỏi trong suốt cuộc đời".

58. Kịp thời điều chỉnh phương hướng phấn đấu

Khi gặp khó khăn hay thất bại mà không thể khắc phục được, những người sáng suốt đều sẽ kịp thời điều chỉnh phương hướng phấn đấu, chứ họ không chịu chạy vào ngõ cụt.

Chúng ta thường nói, những người ngoan cố không chịu thay đổi là những người chạy vào ngõ cụt. Có khả năng, phương hướng ban đầu của những người này là sai lầm, họ đoán được là không thành công. Nghĩ một đằng làm một nẻo, đi ngược lại tất nhiên là không thể được, phương hướng có một chút sai lệch thì sẽ "sai một ly đi một dặm". Còn một khả năng nữa là, phương hướng ban đầu của họ là đúng đắn, nhưng sau đó hoàn cảnh thay đổi, họ không kịp thời chỉnh phương hướng. Kết quả chỉ có thể thất bại. Gia tộc Đỗ Bang hiểu được đạo lý này, họ biết tùy cơ ứng biến. "Chúng ta phải kịp thời thay đổi nội dung và phương thức sản xuất của công ty. Khi cần thiết, không tiếc trả một giá đắt để lấy được sự sáng tạo mới chỉ có thể đảm bảo cho công ty Đỗ Bang của chúng ta luôn đủ khả năng tham gia vào thị trường cạnh tranh ngày càng quyết liệt với một diện mạo mới mẻ". Đây là lời răn dạy của người lãnh đạo công ty Đỗ Bang đối với gia tộc của ông ta và đối với toàn bộ nhân viên trong công ty. Thực tế đã chứng minh, trên thế giới có rất ít công ty có thể bỏ ra rất nhiều vốn để sáng tạo ra cái mới và triển khai công tác nghiên cứu như là công ty Đỗ Bang. Hàng ngày, trung tâm nghiên cứu thí nghiệm của công ty Đỗ Bang gần Wilnington luôn bận rộn như là một tổ ong. Hàng nghìn hàng vạn nhà khoa học và những người trợ thủ đang bận bịu để tạo ra các sản phẩm có giá thành rẻ cho công ty Đỗ Bang. Hàng nghìn hàng vạn đôla Mỹ cuối cùng đã đổi lại những phát minh tầng tầng lớp lớp: Sơn cao cấp, tơ lược, sợi tẩy, cao su clo hoá, các tấm lớp xe mới và cao su nhân tạo cho ngành công nghiệp sản xuất ống mềm. ở đây còn sản xuất ra giấy bóng kính chống ẩm làm cho thị trường hàng hoá không có sự thay đổi lớn và tượng trưng cho thời đại mới của nhựa. Cũng chính tại đây đã nghiên cứu chế tạo thành công sản phẩm nilong - sản phẩm làm cho công ty Đỗ Bang thu lại được nhiều lợi nhuận nhất.

Năm 1935, công ty Đỗ Bang đã tuyển tiến sỹ C. Carothers, chuyên gia hoá học của trường đại học Havard với mức lương cao. Lúc đó ông Carothers đã nghiên cứu và tạo ra một loại sơn nhân tạo, nó có đặc tính là bền, chắc, có tính đàn hồi, chống nước và chịu được nhiệt cao. Khi bước vào phòng của giám đốc công ty Đỗ Bang, ông Carothers nói: "Tôi đã tạo ra cho một loại tơ tổng hợp nhân tạo". Ông giám đốc của công ty Đỗ Bang chúc mừng sự thành công mà ông giành được "Công ty Đỗ Bang luôn luôn cần những người biết sáng tạo như tiến sỹ. Ngài tiến sỹ, tiếp tục cố gắng nhé, chúng tôi cần những sản phẩm có thể kiếm được tiền. Sau đó, ông Carothers đã dùng số vốn của công ty Đỗ Bang là hai mươi bảy triệu đô la cùng chín năm miệt mài làm việc để nghiên cứu tạo ra sản phẩm nilông - sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu của công ty Đỗ Bang. Sự xuất hiện bất tất nilông của công ty Đỗ Bang tại triển lãm thế giới đã lập tức gây nên sự xôn xao lớn.

Một nhà doanh nghiệp chân chính không chỉ cần có tài năng quản lý kinh doanh mà còn cần phải có khả năng nhìn thấy trước được thị trường buôn bán. Giống như lời của ông Pierri - giám đốc nhiệm kỳ sáu của công ty Đỗ Bang: "Nếu như không nhìn thấy đồ vật trước đầu ngón chân thì bước sẽ bị ngã". Rõ ràng, trong thị trường buôn bán cạnh tranh ngày càng quyết liệt, nếu như không có một cái nhìn tinh tường thì sẽ không thể đưa ra một dự báo sát thực, doanh nghiệp đó khó mà tiếp tục phát triển được.

Đại chiến thế giới thứ nhất giúp công ty Đỗ Bang nhanh chóng kiếm được một khoản tiền lớn, tuy nhiên công ty Đỗ Bang lại không bị mê hoặc bởi những siêu lợi nhuận trước mắt. Đầu đại chiến thế giới thứ nhất, ông Pierri đã nhận thức được rằng, trong thiên hạ không có bữa tiệc nào mà không tàn, chiến tranh rồi sẽ có ngày kết thúc, sẽ không còn "mưa vàng nữa". Thế là ông bắt đầu làm cho việc kinh doanh của công ty đa dạng hoá, một mặt ông dựa vào mối kinh doanh tiền tệ, mở ra một thị trường mới, mở thêm các lĩnh vực mới. Mặt khác ông phải mở ra các lĩnh vực mới có căn cứ vững chắc cho công ty Đỗ Bang, ông đã biến Đỗ Bang trở thành nước đế quốc hoá học lớn nhất từ trước đến nay.

"Trong khi kiếm tìm sự sáng tạo cái mới, chúng ta không thể dẫn doanh nghiệp vào con

đường chết, sự cải cách, sáng tạo của chúng ta phải có căn cứ phù hợp". Ông Pierri nói như vậy. Thực tế, sự lựa chọn của ông đã đang chứng minh điều này. Sở dĩ Đỗ Bang chuyển từ ngành sản xuất đạn dược sang ngành công nghiệp hoá học, thứ nhất là vì ngành công nghiệp hoá học và ngành sản xuất đạn dược quan hệ mật thiết với nhau, chuyển đổi sản xuất dễ dàng, không cần phải vứt bỏ ngành sản xuất đạn dược. Sau này một ngày nào đó chiến tranh bùng nổ, quay trở lại sản xuất đạn dược cũng rất thuận tiện, không cần phải thay đổi quá nhiều. Thứ hai là vì các ngành khác phần lớn bị các tập đoàn tư bản lũng đoạn xâu xé hết, duy chỉ có ngành công nghiệp hoá học là yếu kém nhưng lại có tiềm năng lớn. Thực tế, gia tộc Đỗ Bang những năm năm mươi trở nên giàu có do kinh doanh các sản phẩm của ngành hoá học đã chứng minh rằng sự chuyển đổi này là rất thành công.

Có thể là gia tộc Đỗ Bang có nhiều vốn, con đường chính để có được sáng tạo mới của công ty Đỗ Bang là không tiếc tiền, nhưng mấu chốt là phải mua được. Đỗ Bang không chỉ muốn mua phương pháp sản xuất các loại sản phẩm mới, mà lại còn muốn mua bản quyền của sản phẩm, thậm chí còn muốn sở hữu cả người phát minh ra sản phẩm mới. Năm 1920, Đỗ Bang đã ký một hiệp định với một người Pháp với mức đầu tư là sáu mươi phần trăm cùng với doanh nghiệp sản xuất hàng dệt nhân tạo - doanh nghiệp chế tạo tơ nhân tạo lớn nhất nước Pháp lập thành công ty sợi tơ nhân tạo Đỗ Bang và đã mua bản quyền tại Bắc Mỹ. Dưới sự lãnh đạo của các nhân viên kỹ thuật người Pháp, gia tộc Đỗ Bang đã thành lập được một nhà máy sản xuất tơ nhân tạo tại New York. Sự xuất hiện của tơ nhân tạo đã gây ra một cuộc cách mạng lớn nhất về ngành công nghiệp dệt kể từ khi phát minh ra máy cán bông cho đến nay, gây ra sự suy thoái của ngành công nghiệp bông sợi sau năm 1924. Công ty Đỗ Bang đã nhanh chóng mua được bản quyền sản xuất toàn bộ của người Pháp với giá rẻ. Năm 1924 tơ nhân tạo được uỷ ban tài nguyên quốc gia Mỹ xếp vào một trong sáu thành tựu xuất sắc đạt kỷ lục trong thế kỷ hai mươi, xếp vào vị trí quan trọng ngang bằng với điện thoại, ô tô, máy bay, điện ảnh và vô tuyến điện. Tiếp đó, công ty Đỗ Bang đã làm theo phương pháp sẵn có, mua bản quyền các sản phẩm từ Mỹ như: Giấy bóng kính, cuộn phim, Amôniac tổng hợp, một số để quốc hoá học chân chính đã được thành lập.

Khi chiến tranh thế giới thứ hai xảy ra tại Châu Âu, công ty Đỗ Bang đã phát triển theo yêu cầu biến đổi, chuyển đổi tốc độ nhanh đủ để cho người khác nhìn và bước theo. Trong thời gian một năm, công ty Đỗ Bang đã triệu tập được ba trăm chuyên gia chế tạo thuốc nổ, đưa để quốc hoá học to lớn trở thành khu vực công nghiệp đạn dược lớn nhất thế giới. Sự sáng tạo về nội dung và phương thức sản xuất của công ty Đỗ Bang và sự biến đổi hình thức như đã nói ở trên là mấu chốt của vận mệnh gia của gia tộc Đỗ Bang để duy trì sự huy hoàng, nếu không thì gia tộc của họ sớm bị thất bại trong những tiếng trách móc của mọi người.

59. Dũng cảm phá vỡ quy luật thông thường, nên thay đổi, không nên câu nệ vào thói cũ.

Những người dũng cảm phá vỡ quy luật thông thường, luôn có thể đạt được thành công mà mọi người không ngờ tới.

Sau khi câu chuyện "Quạ uống nước" được lưu truyền, mọi người đều cảm thấy quạ thông minh. Quạ đã dạy cho quạ con và cứ truyền như vậy qua rất nhiều thay đổi, quạ già làm mẫu gấp từng viên sỏi bỏ vào trong bình, làm cho mặt nước mà mỏ quạ không thể chạm tới dần dần dâng lên. Tuy nhiên, quạ con lại không hề để ý, nó nghĩ: Như thế này thì quá chậm, chẳng lẽ không còn cách nào nhanh hơn hay sao? Lúc này quạ già đến dạy bảo con: "Đừng có lười, hãy làm theo phương pháp mà tổ tiên truyền lại đi". Quạ con quay người bước đi, một lát sau nó ngậm một cái ống cho vào trong bình nước, ngay lập tức là uống được nước. Quạ già không thể không thừa nhận: "Quạ con thật thông minh!".

Chúng ta sống trong thế giới này, cũng có không ít những phép tắc, khuôn mẫu ràng buộc những hành động của chúng ta. Có một số tập tục cũ mà bạn không thể phá bỏ, chỉ có thể hoạt động trong phạm vi nhỏ của nó. Vậy thì số mệnh của bạn cũng chẳng khác gì số mệnh của những người khác, không tốt cũng không xấu mà thôi.

Sau khi quân đội Macedonia do Alexander dẫn đầu càn quét Châu Âu đã đến Ấn Độ có một sợi dây mà hàng nghìn năm nay không ai có thể tách ra được, được biết nếu ai tách được sợi dây đó thì sẽ làm "Vua Châu á", á Lịch Sơn đã cắt dây đó thành vô số đoạn. Cuối cùng ông ta đã trở thành vua Châu á.

Thói cũ mặc dù đại diện cho thế lực ngoan cố nhưng chỉ có bạn mới có dũng khí, có sức mạnh để phá bỏ thói cũ này, nhưng trong cuộc sống có một số người đã thất bại bởi vì họ câu nệ theo thói cũ, không chịu thay đổi.

"Theo tranh vẽ đi tìm chim" là câu chuyện ngụ ngôn mà thời cổ đại của nước ta truyền lại. Truyền thuyết kể lại, Bá Lạc có một người con trai muốn thừa kế sự nghiệp của người cha, cũng học tướng mã. Có một ngày, vì "Bá Lạc" nhỏ tuổi này đã cầm quyển "Tướng mã kinh" mà bố của anh ta viết và đi ra ngoài tìm ngựa thiên mã. Trong quyển "Tướng mã kinh" nói: "Đặc trưng chủ yếu của ngựa thiên mã là: mắt to, trán cao, móng chân như những viên men rệu xếp lại". Anh ta ra khỏi cổng chưa xa thì nhìn thấy một con cóc, anh ta vui mừng trở về nhà nói với người cha: "Con đã tìm thấy ngựa tư mã thiên, giống như con ngựa mà trong sách "Tướng mã kinh" đã viết. Trán nó cao, mắt nó to, chỉ có điều móng chân không giống như những viên men rệu". Sau khi nghe xong, ông Bá Lạc dở khóc dở cười, đành nói rằng: "Đáng tiếc con ngựa này chỉ thích nhảy, chứ không thể cưỡi được!".

Ngụ ý của câu chuyện ngụ ngôn này là phê phán những người cứ câu nệ theo thói cũ, dập theo khuôn mẫu sẵn có trong sách vở, thiếu tố chất năng động linh hoạt. Mặt trái này cũng nói cho chúng ta biết, phải tùy cơ ứng biến năng động linh hoạt, là một người quyết sách giỏi thì cần phải có đầy đủ mọi năng lực. Xã hội rối ren phức tạp, sự vật không ngừng phát triển biến hóa, có lúc sự biến hóa đó có thể dự đoán nhưng cũng có lúc không thể đoán trước được. Người quyết sách cần phải suy nghĩ tìm cách đối phó với tình thế đa biến, gặp sự việc thì phải bình tĩnh. Biết nhân định thời cơ, coi tình thế mà giải quyết. "Bình pháp Tôn Tử" nói "Tường giả, thương bất chế hồ thiên, hạ bất chế hồ địa, trung bất chế hồ nhân, cô binh giả hung dã, tương giả tử quan dã" nghĩa là những người quyết sách, biện pháp giải quyết hoàn cảnh khó khăn của họ chỉ là dựa vào tố chất hoạt bát năng động của họ mà có. Nhưng khi tiến hành quyết sách, những người này có thể vận dụng các nguyên tắc một cách linh hoạt, đây không phải là một việc dễ làm. Lịch sử đã có rất nhiều người tài hoa bị thất bại. Mã Tốc ở thời kỳ Tam Quốc là một ví dụ điển hình. Vì áp dụng một cách máy móc nguyên tắc binh pháp nên đã đánh mất Nhai Đình.

Trước tiên đánh chiếm Nhai Đình của nước Thục và Ngụy, Mã Tốc hăng hái thỉnh cầu được

đánh chiếm Nhai Đình, Khổng Minh nói: "Mặc dù Nhai Đình nhỏ, nhưng rất quan trọng, nếu như mất nó, quân của ta sẽ phải dừng lại. Nhà người tinh thông mưu mẹo, nhưng vùng đất này không rộng lại không hiểm trở, cho nên giữ được Nhai Đình là rất khó". Mã Tốc nói "Tôi đã đọc thuộc binh pháp, biết nhiều binh pháp, thì tại sao lại không giữ được Nhai Đình?", ngay sau đó hạ quân lệnh. Khổng Minh lại phái Vương Bình - người vốn cần thận làm phó tướng cùng Mã Tốc giữ Nhai Đình.

Sau khi đến Nhai Đình, Mã Tốc và Vương Bình đã có những quan điểm khác nhau về vấn đề bố trí trận địa. Chủ trương của Vương Bình là xây dựng tường thành, doanh trại ở tại năm con đường để chặn quân địch. Còn chủ trương của Mã Tốc là đóng quân ở trên núi cạnh đường cái. "Tam quốc diễn nghĩa" đã viết như sau: "Vương Bình nói: Quân thiếu, nếu như đóng quân ở đường, xây dựng tường thành doanh trại thì hàng chục vạn quân địch cũng không thể chạy trốn được. Bây giờ nếu như không dùng con đường này, đóng quân trên núi, quân Ngụy đến, bốn bên bị bao vây thì liệu có thể giữ được không?" Mã Tốc cười và nói: "Cách nhìn của nhà người thật giống đàn bà. Binh pháp nói: Từ trên cao nhìn xuống, thế địa như chẻ trúc. Nếu như quân Ngụy đến, ta sẽ đánh cho chúng không còn được chạy về". Vương Bình nói: "Tôi đã đi chinh chiến cùng với thừa tướng, mỗi lần gặp tình thế này thừa tướng đều hết mình chỉ giáo, Nay nhìn thây núi, thấy trận địa như thế này, nếu như quân Ngụy cắt được con đường "mức nước" của ta, thì binh sỹ sẽ hoảng loạn không chiến đấu". Mã Tốc nói: "Nhà người chớ có nói bừa! Tôn Tử nói: Hãm quân địch vào chỗ chết thì quân ta mới sống được. Nếu như quân Ngụy cắt con đường "mức nước" của ta thì quân Thục không chết hay sao? Dĩ nhất khả đương bách dã. Tôi đã đọc sách binh pháp, nhiều chuyện thừa tướng vẫn chưa hỏi tôi, sao nhà người lại ngăn cản".

Từ đoạn viết trên, chúng ta có thể biết được dụng ý dùng quân của Mã Tốc là lấy núi làm căn cứ địa hiểm trở để thực hiện mục đích dồn địch vào chỗ chết. Nhưng cuộc chiến không diễn ra theo ý chủ quan của Mã Tốc. Từ Mã lợi dụng sai lầm của Mã Tốc là đóng trại trên đỉnh núi, đã áp dụng sách lược bao vây giết giặc sau khi đã cắt đứt được con đường "mức nước" của quân Thục thì sẽ không còn khiến cho quân Thục sợ hãi. Ngược lại còn làm cho binh sỹ của Mã Tốc tan vỡ, doanh trại hỗn loạn, cuối cùng Mã Tốc phải xuống dưới núi chạy trốn, đánh mất Nhai Đình, tự mình làm mất tính mạng của chính bản thân và của gia đình.

Mã Tốc đọc thuộc binh pháp, khi Tây Nam bình định, ông đã từng đưa ra kiến nghị có tính chiến lược với Gia Cát Lượng, nếu không thì Gia Cát Lượng cũng không giao Nhai Đình cho ông ta giữ. Nhưng Mã Tốc cũng giống như Triệu Quát là chỉ biết nói chuyện binh pháp trên sách vở, chỉ biết vận dụng binh pháp một cách máy móc, không biết phá bỏ quy luật thường. Kết quả là binh bại thân vong, đây là một bài học lớn.

60. Dám Lột da hổ làm cò

Muốn làm một người như thế nào, trước tiên bạn hãy để cho bản thân mình thấy giống người nào đã. Lột da hổ làm chiếc cò lớn có thể làm cho bản thân mình càng giống chuyện đó hơn.

Trong vở kịch truyền thống, chúng ta thường thấy những miêu tả sau: Nếu muốn làm một việc rất khó mà trong tay có thanh thương phương bảo kiếm thì bất kỳ vấn đề gì cũng được giải quyết một cách dễ dàng. Vì thế có thể thấy, bản thân "da hổ" cũng có tác dụng kỳ diệu.

"Cáo mượn râu hùm" chỉ là một hình ảnh ẩn dụ, còn trong cuộc sống thực tế nó có thể biểu thị cho rất nhiều sự việc.

Thứ nhất, "hổ" là người mạnh mẽ, có quyền lực. Anh ta và bạn đều ấp ủ một giấc mộng và anh ta nguyện giúp đỡ bạn trên con đường sự nghiệp.

Thứ hai, "hổ" có thể là người có quyền lực. Vì lợi ích chung của cả hai bên, anh ta sẵn sàng giúp bạn một tay. Cũng tương tự như vậy, có bao giờ bạn để ý rất nhiều đến những con chim nhỏ đậu trên lưng một con trâu to. Chúng ăn hết những con rận, con mồi trên thân trâu để trâu không còn bị muỗi rận, đốt nữa. Còn trâu lại lấy tấm thân mình làm nơi nướng nấu và che chở cho lũ chim.

Thứ ba, "hổ" cũng có thể là một tổ chức hay là một hiệp hội, nguyện vọng và quan điểm của nó giống hệt bạn. Thông qua việc kề vai sát cánh, đồng tâm hiệp lực cùng hợp tác với người khác. Bạn có đủ khả năng để tạo nên một điều tất yếu là: Hổ ở ngay trước mắt bạn

Thứ tư, "hổ" có thể là quan hệ chính trị của bạn, bằng việc ủng hộ người ứng cử phù hợp, bạn có thể có được một người bạn đầy quyền lực. Chính vì nguyên nhân này mà những người giàu có thường rộng rãi mở hầu bao, bỏ ra một khoản tiền lớn để có được "con hổ cho họ nắm".

Cuối cùng, "hổ" có thể là chức vị của bạn, cũng có thể là tài trí hay công việc của bạn. Những người đơn độc thường rất nhỏ bé, thân cô thế cô. Tuy nhiên, nếu như bạn làm thuê cho một người chủ có khả năng hô phong hoán vũ thì bạn không còn chỉ là một người đơn độc và bất lực nữa.

Giả sử Isaac Sterne chưa từng chơi đàn violon, vậy thì ông vĩnh viễn không bao giờ trở thành một Isaac Sterne mà chúng ta được biết đến ngày hôm nay. Nhờ khả năng tinh thông về loại nhạc cụ này mà ông trở thành một nhân vật nổi tiếng thế giới. Từ nguyên nhân này mà dù bạn có làm nghề gì thì công việc đều có thể trở thành "con hổ" của bạn.

Trong con mắt của người đời nay, lột da hổ làm chiếc cò lớn chẳng có gì là không tốt cả. Một người có da hổ, dám làm cò thì tự việc này đã nói lên một hoàn cảnh khác thường, một khí phách đáng kinh ngạc và một trí óc hơn người. Trong lịch sử nước Mỹ đã từng xuất hiện hai vị tổng thống Roosevelt. Roosevelt già là chỉ Theodore Roosevelt, còn Luosifu trẻ là Franklin Roosevelt. Hai người có quan hệ chú cháu.

Sau khi vào học ở trường đại học Harvard, Roosevelt cháu luôn muốn trội hơn hẳn người khác. Cũng giống như các trường đại học khác ở Mỹ, trường đại Harvard rất chú trọng đến các hoạt động thể dục thể thao. Nhưng thể trạng của Roosevelt khiến ông không thể phát huy được trong lĩnh vực này. Ông quá gầy, người khá cao nhưng thể trạng lại không bằng người bình thường, vì thế không được nhận vào đội bóng bầu dục và đội chèo thuyền của trường, chỉ có thể làm đội trưởng "đội cổ vũ" mà thôi. Đám bạn ghẹo ông bằng cách gọi ông là "Đứa con trai ngoan ngoãn của mẹ" (Vì ông có cái dáng vẻ của một thân sỹ) và cái chối lông gà (vì ông trông rất mảnh khảnh). Không có chút hy vọng gì trong các hoạt động thể dục thể thao, ông liền để ý đến tờ báo trường "báo đỏ tươi". Làm biên tập cho một tờ báo của trường cũng là việc thu hút được sự chú ý của mọi người. Tuy nhiên đây cũng không phải là việc dễ dàng gì. Để đạt được mục đích này, ông đã khéo léo lợi dụng ảnh hưởng của người chú họ là Theodore Roosevelt.

Lúc đó, Roosevelt chú đang làm thống đốc bang New York. Một hôm, Roosevelt cháu đến chỗ

Ông chú họ, tán dương rằng sinh viên Harvard rất sùng bái chú, đặc biệt là thích nghe chú diễn thuyết, tận mắt nhìn thấy phong thái của thống đốc. Roosevelt phấn khởi, hào hứng lắm. Ông đến ngay trường Harvard diễn thuyết một bài. Từ đầu đến cuối bài diễn thuyết đều do một mình Roosevelt cháu viết ra. Ngoài ra, sau khi phát biểu, Roosevelt chú còn phải trả lời phỏng vấn riêng với Roosevelt cháu. Cứ như vậy, ban biên tập báo tường liền chú ý đến ông, nhận thấy ông có khả năng thiên bẩm làm phóng viên. Thế là tiếp nhận ông vào làm trợ lý biên tập.

Ít lâu sau, chú họ Roosevelt của ông trở thành người của McKinley ra tranh cử tổng thống với Brian của Đảng dân chủ. Khuynh hướng chính trị của hiệu trưởng trường đại học Harvard, ông Elyot đương nhiên gây được sự chú ý của mọi người. Roosevelt cháu quyết định một lần nữa tận dụng triệt để cơ hội này. Ông đưa ra ý kiến phỏng vấn hiệu trưởng với tổng biên tập nhưng tổng biên tập lại cho rằng đó là một việc làm vô bổ. Roosevelt vẫn kiên trì muốn làm thử xem thế nào.

Elyot đã đồng ý gặp riêng cậu sinh viên năm thứ nhất mới vào trường này. Đối diện với ngài hiệu trưởng tuy nghiêm, Roosevelt cháu không hề sợ sệt. Ông kiên trì muốn biết hiệu trưởng sẽ bỏ phiếu cho ai. Ngài hiệu trưởng đánh giá cao sự dũng cảm của ông và đã vui vẻ trả lời câu hỏi. Từ đó trở đi, không chỉ "báo đỏ tươi" của trường đăng tin do Roosevelt cháu phỏng vấn và viết bài mà các tờ báo khác trên toàn quốc cũng liên tiếp đăng tải. Roosevelt cháu bỗng chốc trở thành một đề tài được mọi người bàn tán trên khắp các phố phường. Lúc sắp tốt nghiệp, ông đã làm tổng biên tập của tờ "Đỏ tươi".

Lúc ông tốt nghiệp đại học, ngoài những người học ở trường Harvard ra thì chẳng ai biết đến tên tuổi của ông cả. Năm 1904, bất chấp sự phản đối của mẹ, ông vẫn tuyên bố đính hôn cùng cô em họ là Eleanor Roosevelt. Ngày 17 tháng 3 năm 1905, họ tổ chức hôn lễ tại New York. Roosevelt cháu đã cố ý mời chú họ đang nhậm chức tổng thống đến danh dự. Ngày cử hành hôn lễ, khách khứa đông như trẩy hội nhưng phần lớn bọn họ đến để được tận mắt chiêm ngưỡng phong thái của tổng thống mà thôi.

Sau đám cưới, ngày càng có nhiều người biết đến danh tiếng của Roosevelt cháu.

Có thể thấy, lột da hổ làm chiếc cò lớn chẳng có gì là không tốt cả. Roosevelt cháu ba lần khôn khéo mượn danh tiếng và uy lực của người chú học để nâng cao chính mình, đạt được mục đích là làm cho mình trội hơn hẳn người khác, thu hút được sự chú ý của mọi người. Đây chính là hiệu quả thành công của việc mượn hổ để ra oai, dám xé da hổ làm chiếc cò lớn.

61. Bắt chước là con đường tắt.

Trong điện ảnh, có những diễn viên đặc biệt chuyên bắt chước. Trong các chương trình truyền hình cũng có những mô phỏng tuyệt vời. Sự mô phỏng giống hệt như thật này luôn có thể dễ dàng giành được thành công.

Người thợ săn có đôi chút kinh nghiệm, cũng biết cách săn tìm con mồi theo dấu chân và mùi của con thú, và những người thành công cũng vậy, trong quá trình tìm kiếm thành công, họ cũng để lại những dấu tích nào đấy. Nếu họ làm theo cách họ đã làm thì chúng ta chỉ cần bỏ ra một chút công sức mà vẫn giành được thành công. Quá trình tự tìm ra một cách chính xác những thành công đặc thù mà họ đạt được chính là cách mô phỏng có hiệu quả mà chúng ta nói đến. Việc bắt chước những người thành công một cách có hiệu quả chính là điều mấu chốt để thay đổi số mệnh và là con đường tắt dẫn đến thành công.

Nếu bạn có thể học theo cách làm của người khác một cách chính xác thì bạn cũng nên làm những thành công tương tự như vậy. Cũng như nếu bạn học tập quan điểm và cách giải quyết công việc của những người đứng trước nguy nan mà không mất bình tĩnh, điềm đạm hơn. Nếu có một cặp vợ chồng sau khi kết hôn được hai mươi lăm năm mà vẫn rất mặn nồng thì bạn có thể tìm ra những điểm chung của họ trong cuộc sống để tận dụng vào cuộc hôn nhân của chính mình. Điều này cũng có thể đem lại kết quả tương tự. Trước đây Sally cũng sử dụng cách làm tương tự của người khác để giảm béo. Sau khi quyết định giảm béo, Sally liền học theo một người gầy xem họ ăn cái gì và ăn thế nào. Cuối cùng vóc dáng của Sally đã gầy đi, giảm được ba mươi pao mỡ. Không chỉ trong việc giảm béo mà trên phương diện thu nhập tài chính, quan hệ giao tiếp, mô phỏng cũng có hiệu quả như thế. Người khác có thể làm được thì chúng ta cũng có thể làm được. Điều này chẳng can hệ gì đến ý muốn của chúng ta mà nó chỉ liên can đến những biện pháp sử dụng thôi. Hay nói một cách khác là xem người ta làm thế nào để làm theo. Nếu một người nào đó giỏi ghép vần thì đương nhiên anh ta phải có cách làm cho bạn cũng trở thành người tài giỏi về lĩnh vực này. Chỉ cần bốn đến năm phút là có thể đọc được. Nếu bạn quen một người bạn mà anh ta thạo tâm lý bạn gái thì bạn cũng có thể làm được việc này bằng phương pháp tương tự như của anh ta. Điều này cũng đúng trong trường hợp làm cho bạn tỉnh táo vào buổi sáng. Chỉ cần bạn học cách người ta không chế hệ thống thần kinh là được. Việc gì tương đối phức tạp sẽ đòi hỏi một thời gian dài hơn để bắt chước và làm lại theo cách của người ta. Chỉ có điều trong quá trình bạn không ngừng điều chỉnh và thay đổi, nếu như bạn có một ý chí mạnh mẽ và một niềm tin son sắt thì bất cứ ai, bất cứ việc gì bạn đều có thể bắt được. Rất nhiều ví dụ cho thấy: Sở dĩ một số người đạt được mục tiêu là do họ đã tìm ra được con đường riêng cho mình sau nhiều năm nếm mùi thất bại. Nhưng bạn đừng có đi theo con đường cũ của họ mà chỉ cần bước theo những kinh nghiệm đã đem lại thành công cho họ; như vậy bạn không cần phải tốn nhiều thời gian như họ, cũng không gặp thất bại mà vẫn có thể thu được những thành công tương tự như họ.

Bắt chước là con đường tắt tuyệt vời. Nếu như bạn thấy một ai đó làm nên những thành tích khiến cho bạn vô cùng khâm phục thì chỉ cần bạn sẵn sàng bỏ ra thời gian và sức lực là bạn có thể đạt được kết quả như vậy. Nếu muốn thành công, thì chỉ cần tìm ra được một cách mô phỏng những người thành công là bạn có thể được toại nguyện. Phải tìm ra được cách làm của người thành công nhất là cái cách mà họ vận dụng khối óc và sức lực. Cho nên nếu như bạn muốn trở thành một người được chào đón, một người có tiền, một người bố tốt, một vận động viên xuất sắc hay một thương nhân thành công, thì hãy nhanh chân lên mà đi tìm những cách bắt chước tuyệt vời. Song đáng tiếc là trên thế giới, những tác phẩm viết về bắt chước còn quá ít.

Người có thể gây tác động và làm rung chuyển thế giới thường thường đều là những người giỏi bắt chước. Họ am hiểu nghệ thuật "học tập", có thể dẫm lên dấu chân của người khác chứ không phải là tùy tiện xông lên phía trước bởi họ biết cuộc đời nào cũng phải có nơi để cập bến. Trong cuộc sống đời thường, nếu bạn để ý đến bảng xếp hạng những loại sách bán chạy thì phần lớn những cuốn sách xếp đầu bảng đều có nội dung dạy cho bạn một số cách bắt

chước để thể hiện mình tốt hơn. Ví dụ trong cuốn "Sách sáng tạo và tinh thần của các nhà doanh nghiệp" Peter Duluk đã chỉ ra một cách làm đặc biệt mà một doanh nghiệp kiệt xuất cũng như một người sáng tạo cần phải có. Ông chỉ ra rất rõ ràng: "Sáng tạo không phải là một quá trình quá đặc biệt và huyền bí, mà các doanh nghiệp cũng có những điểm thần bí và kỳ lạ của nó nhưng đừng cho rằng họ có khả năng trời phú bởi những khả năng này phải trải qua rèn luyện mới có được". Chúng ta hãy tin vào những gì ông nói bởi chính vì việc nhấn mạnh những kỹ năng bắt chước này mà ông được coi là cha đẻ của thực tế quản lý doanh nghiệp hiện đại. Ngoài ra, cuốn sách "Một phút làm giám đốc" - Một mẫu mực về liên kết, đơn giản hoá và quản lý hiệu quả mối quan hệ giữa con người với con người đã đưa ra rất nhiều tấm gương giám đốc xuất sắc nhất nước Mỹ. Còn cuốn "Tìm hiểu sự tuyệt vời" lại cung cấp các ví dụ điển hình về những doanh nghiệp thành công nhất.

Ông Antoni Robin đã tìm ra cách bắn súng ngắn chuẩn hơn, từ đó nâng cao trình độ bắn súng cho các xạ thủ hàng đầu của lục quân Mỹ. Ông đã quan sát cách suy xét và cách đánh giá của võ tay không và học được những điều tinh túy ở trong đó. Ông đã từng giúp đỡ các quan chức, các vận động viên Olympic nâng cao những công thức được tìm ra trong nhiều lần họ thể hiện như thế nào để có thành tích tốt như hiện nay.

Trong cuộc sống, việc học tập có hiệu quả nhất chính là việc tiếp thu kinh nghiệm từ trong thành công của người khác. Trong lĩnh vực công nghệ, dù là thiết kế công trình hay thiết kế vi tính, mỗi bước tiến lên phía trước đều phải lần theo những phát hiện và khám phá của người đi trước. Cũng giống như một công ty kinh doanh đi sáng tạo nghệ thuật nhất định sẽ không thể tồn tại được. Tuy nhiên thế giới hành động của con người lại là một trong số ít những lĩnh vực còn sử dụng những tài liệu lý luận lỗi thời. Có rất nhiều người trong chúng ta vẫn còn luẩn quẩn trong khuôn mẫu của hành vi tâm lý của thế kỷ mười chín. Ví dụ nếu một chuyện gì đó đã được cho là buồn chán thì chúng ta sẽ thực sự buồn chán. Những lý luận này còn là tiên tri "Một li cũng không sai cơ đấy".

Bắt chước chẳng phải là việc gì quá khó khăn đối với mỗi người. Bởi thực ra, tất cả chúng ta đều đang làm theo cách này. Đứa trẻ học nói như thế nào? Vận động viên mới vào sẽ học theo những người đi trước ra sao? Một thương nhân có hoài bão sẽ thành lập công ty như thế nào? Tất cả đều là bắt chước. Có thể lấy ví dụ đơn giản về việc bắt chước trên thương trường. Xã hội hiện đại có tính qua lại tức là một việc có thể làm ở nơi A thì cũng thích hợp với nơi B. Do vậy, trên thương trường, một số người có thể kiếm được rất nhiều tiền chính là qua phương thức bắt chước. Nếu có một người mở cửa hàng bán bánh gatô và socola rất chạy ở Distroy thì ở Dalas cũng sẽ có những cửa hàng tương tự như vậy. Nếu có người đạt được hiệu quả tuyên truyền bằng việc chuyên buôn bán những bộ quần áo kì dị ở Chicago thì rất có khả năng sẽ xuất hiện kiểu buôn bán này ở Los Angeles và New York. Sở dĩ có nhiều người thành công trong sự nghiệp là vì khi thị trường chưa bão hoà, người ta đem cách làm đã thành công ở nơi A sao chép chuyển sang làm ở nơi B, chỉ có thể là thành công thôi. Tương tự như vậy, bạn có thể lấy những phương thức mà người ta đã chứng minh là có hiệu quả rồi làm lại một trong những cách ấy. Nếu có thể, hãy làm mạnh tay hơn chút nữa thì thành công sẽ dễ dàng như lấy một vật từ trong túi ra.

Hiện nay trên thế giới, nước bắt chước thành công nhất trước tiên phải kể đến Nhật Bản. Phía sau những thành tựu kinh tế chói lòa của nước Nhật là gì? Phải chăng là sự sáng tạo ghê gớm của họ. Có thể, họ cũng có một chút sáng tạo nhưng nếu như lật lại lịch sử nền công nghiệp của hai mươi năm về trước, bạn sẽ phát hiện thấy ít những sản phẩm mới quan trọng và các ngành khoa học mũi nhọn xuất phát từ Nhật Bản. Người Nhật chẳng qua chỉ ăn cắp cách làm và các thương hiệu hàng hoá của người Mỹ, tất cả mọi thứ từ xe hơi đến chất bán dẫn, họ biết bắt chước một cách khôn khéo, chỉ giữ lại những gì là tinh hoa, còn những bộ phận khác cải tiến hết.

Rất nhiều người công nhận Carnegie là người giàu nhất thế giới. Song, bạn có biết ông ta đã làm thế nào để có thể có được giàu có ấy không? Rất đơn giản, ông ta bắt chước Lockffiller, Morgan và các trùm tài chính lớn khác. Nhất cử nhất động của những người này đều nằm trong tầm mắt của ông. Ông nghiên cứu và bắt chước cách làm của họ mới có được ngày hôm nay.

Bắt chước tuyệt đối không phải là một cách làm mới mẻ. Mỗi nhà phát minh vĩ đại đều xuất phát từ những phát hiện của người khác để đi tìm ra cái mới. Mỗi đứa trẻ đều bắt chước theo những sự việc xung quanh nó.

Song, điều đáng để chúng ta phải chú ý là: Rất nhiều người trong chúng ta không có mục tiêu nhất định, bắt chước bừa bãi hết người này sang người khác. Kết quả là lại đánh mất đi điều quan trọng hơn. Có lúc đã bắt chước được một số điều hay ở người này rồi lại bắt chước ở người khác những cái xấu. Tuy có tâm đi học hỏi những người mà mình khâm phục nhưng lại không biết học hỏi ở họ những gì.

Bắt chước còn phải căn cứ vào hoàn cảnh của chính mình để chọn đúng đối tượng mà mình bắt chước. Việc Đông Thi bắt chước nhan sắc sợ dĩ bị người đời chê chính là vì cô ta không phân tích đặc điểm của bản thân mình, bắt chước nhầm đối tượng. Nếu cô ta học tập Vô Diệm, Mối Mầu thì không biết chừng đã có thể trở thành người thông minh như Hoàng Tú Anh vợ của Gia Cát Lượng rồi.

Bắt chước người khác nhưng không nên đánh mất đi những điểm mạnh của mình, nếu không, có thể sẽ lâm vào cảnh vừa đáng thương lại vừa đáng buồn cười.

62. Người biết mượn ngoại lực sẽ giành được thắng lợi

"Biết lợi dụng sức gió, ta có thể bay vút lên cao"

Những người thành công trong sự nghiệp không có gì lập dị, chỉ là do họ biết cách tận dụng sức mạnh có lợi cho bản thân để hỗ trợ mình.

Một người dù có giỏi giang đến đâu cũng không thể hoàn thành được tất cả mọi công việc.

Những người trải qua nhiều thử thách, tư duy năng động, quan niệm vượt trước thời đại đương nhiên có thể hiểu được điều này. Thế là họ tận dụng mọi khả năng có thể mượn ngoại lực giúp mình thành công. Xét cho cùng, trong cuộc đời này, những người biết cách mượn ngoại lực đều là những người thành công nhất.

Thời Tam Quốc, Gia Cát Lượng văn võ song toàn, tài giỏi hơn người. Chu Du ở nước Ngô đem lòng ghen ghét, đố kị, muốn trừ hậu họa càng sớm càng tốt, liền mượn cơ sắp đánh trận lớn mà không có đủ mũi tên, muốn Gia Cát Lượng phải làm ra một trăm nghìn mũi tên trong mười ngày. Gia Cát Lượng biết rõ đây là mưu kế để hại mình nhưng vẫn vui vẻ nhận lời, không những thế còn rút ngắn thời hạn xuống còn ba ngày và lập Quân lệnh ngay tại chỗ. Ngày thứ ba, mây mù dày đặc trên sông, mọi thứ chỉ cách quá mười bước là đã rất khó nhìn. Gia Cát Lượng chỉ huy hai mươi chiếc thuyền cỏ nhằm hướng trại thủy quân của Tào Tháo mà đi. Đến giữa dòng, ông lệnh cho cả hai mươi chiếc thuyền xếp theo hình chữ nhất rồi bảo các thủy binh khua trống ầm ĩ để phô trương thanh thế. Quân của Tào Tháo sợ chạy tán loạn, vội về cấp báo với Tào Tháo. Trước tình hình này, Tào Tháo cũng không kịp trở tay, cho rằng liên quân Ngô Thục đã kéo đến đánh thậta rồi liền vội vàng hạ lệnh cho toàn bộ quân lính bắn tên lên thuyền theo hướng có tiếng chiêng trống, hò hét. Mệnh lệnh vừa ban, hàng nghìn mũi tên được bắn ra, chẳng bao lâu hai bên thuyền cỏ đã cắm đầy mũi tên. Sau đó, Gia Cát Lượng hạ lệnh quay đầu mũi thuyền, vừa rút lui vừa hô quan sĩ gào lên: "Cảm ơn Tào Công tặng tên". Tào Tháo nghe xong, biết là đã bị mắc lừa, hối hận cũng không kịp nữa. Câu chuyện "Thuyền cỏ mượn tên" lưu truyền từ bao đời nay đã trở thành một kinh điển về sự thành công nhờ vào lực lượng bên ngoài.

Chuyện về những người thành công nhờ giỏi mượn ngoại lực ở nước ngoài cũng rất nhiều. Phil Nike - người sáng lập nên công ty Nike nổi tiếng là một trong những cao thủ về mặt này.

Nói đến "Nike" có lẽ mọi người sẽ không thấy gì lạ. Ở một đất nước mà thương hiệu hàng hóa nhan nhản như Trung Hoa nhưng giày của hãng Nike vẫn là sản phẩm được mọi người biết đến từ lâu. Trong các nhãn hiệu giày thì Nike là sản phẩm danh tiếng, được rất nhiều người ưa chuộng nhất là giới trẻ - những người cho rằng chạy theo Nike là chạy theo mốt. Nike rất có ảnh hưởng ở Trung Quốc nhưng không mấy người biết rằng công ty Nike không có công nhân, không có nhà xưởng ở Mỹ. Trụ sở công ty "Nike" tại Mỹ, không có công nhân cũng không có công xưởng nào sản xuất giày cho Nike. Có lẽ mọi người sẽ thấy điều này thật không bình thường: Nike không sản xuất giày vậy nhãn hiệu giày Nike từ đâu mà ra? Đó chính là cách "mượn gà đẻ trứng" nổi tiếng nhất của công ty Nike.

Thị trường thế giới là một thị trường cạnh tranh gắt gao. Trên 1 thị trường cạnh tranh khốc liệt đến như vậy thì chỉ không thận trọng một chút là ôm hận ngàn đời. Vì thế rất nhiều nước trong đó có cả những nước đang phát triển đã áp dụng hàng rào thuế quan rất cao, không để cho hàng ngoại ồ ạt tràn vào trong nước để bảo vệ các xí nghiệp nhỏ bé của nước mình không bị hàng hoá nước ngoài chèn ép, lấn át. Giày Nike vốn là một loại hàng tiêu dùng tương đối cao cấp, giá cả đương nhiên không rẻ. Nếu như xuất khẩu sang các nước khác, giá cả sẽ còn cao hơn nữa. Đối với phần lớn người tiêu dùng ở các nước không phát triển thì giày Nike là một thứ họ chỉ có thể ngắm mà thôi. Nike cũng vì thế mà mất đi thị trường thế giới rộng lớn.

Trong khi nhiều người tiêu dùng nhìn giày mà than thở thì công ty Nike cũng chỉ biết nhìn

thị trường thế giới mà thờ dài.

Tháng 10 năm 1981, công ty Nike của Nhật liên doanh với công ty Yanbing - chính thức thành lập. Phil Nike đích thân sang Nhật dự lễ khai trương và phát biểu bài diễn văn tràn đầy nhiệt huyết sau khi nghe Nike ở Nhật Bản thành lập, công ty Nike đã khống chế năm mươi phần trăm cổ phiếu của công ty này còn chuyển quyền phân phối sản phẩm Nike từ tay công ty cao su Nhật Bản sang công ty mới, đồng thời lại hợp tác với công ty cao su Nhật Bản sang nhân lực của công ty này để sản xuất giày Nike rồi giao cho công ty Nike - Nhật Bản tiêu thụ. Cứ như vậy, chẳng bao lâu công ty Nike đã xâm nhập được vào thị trường Nhật Bản. phương pháp "mượn gà đẻ trứng" vừa tránh được thuế quan cao lại vừa mở tung cánh cửa hàng rào mậu dịch nên đây là một việc làm rất có hiệu quả. Dùng phương pháp này, công ty Nike đã nhẹ nhàng mở được cánh cửa của thị trường Nhật Bản vốn vẫn khép kín. Do không phải đóng thuế quan lại thêm tiền thuê công nhân rẻ hơn ở Mỹ nên giá thành sản phẩm Nike giảm xuống đáng kể. Vì thế, mọi người đều có thể chấp nhận được giá cả này. Sản phẩm của Nike luôn đổi mới, chất lượng lại hơn hẳn nên càng gây được sự chú ý của rất nhiều người ở Nhật. Những người yêu thích thể dục thể thao đều cuồng nhiệt chạy theo Nike. Vì thế lượng tiêu thụ của Nike tăng gấp bội, lợi nhuận cũng theo đó mà tăng nhanh.

Tuy giá nhân công ở Nhật rẻ hơn Mỹ song vẫn tương đối cao. Sau khi phương pháp "mượn gà đẻ trứng" được tiến hành thành công tại Nhật Bản, Phil Nike càng nung nấu quyết tâm thực hiện phương pháp này ở các nước trên thế giới. Để giảm giá thành sản phẩm, Phil Nike tập trung vào rất nhiều các nước đang phát triển - nơi có mức lương và giá nguyên liệu thấp.

Trung Quốc một nước lớn dân số hơn tỷ người là một thị trường tiêu thụ vô cùng lớn; hơn nữa, cùng với mức sống ngày càng được nâng cao, người dân cũng đã bắt đầu chú ý đến thể thao. Phil Nike không chỉ nhìn ra thị trường Trung Quốc rộng lớn mà quan trọng hơn, Trung Quốc có nguồn nhân công và nguyên liệu rẻ mạt, có thể nói là thấp nhất so với các quốc gia trên thế giới. Ngay từ năm 1979, Nike lúc đó bốn mươi một tuổi đã có ý đầu tư vào Trung Quốc nhưng vì hồi đó, ông còn hiểu quá ít về Trung Quốc khảo sát thị trường Trung Quốc, ông đã nghĩ ra trăm phương nghìn kế tìm mọi cơ hội để đi Trung Quốc đại lục. Cũng trong năm này, Trung Quốc chuẩn bị tổ chức một cuộc hội thảo về trao đổi buôn bán mậu dịch hàng hóa xuất nhập khẩu tại Quảng Châu. Biết được tin này, ông nhận định rằng đây chính là cơ hội vô cùng thuận lợi để tìm hiểu về Trung Quốc. Thế là ông lập tức bay đến Hồng Kông, chuẩn bị làm thủ tục nhập cảnh song thật không may là do nhiều nguyên nhân, ông vẫn chưa lấy được visa nhập cảnh. Những ý tưởng mà ông đưa ra vì thế cũng gác lại. Phil Nike không chỉ là người tài giỏi dự đoán, có đầu óc kinh tế mà còn là một người vô cùng kiên nhẫn và chờ đợi nên ông không hề nản lòng vì việc chưa được đi khảo sát Trung Quốc. Mảnh đất Trung Quốc rộng lớn này đã có sức hấp dẫn rất lớn đối với ông, ông không dễ gì mà bỏ qua thị trường hơn một tỷ dân này.

Do việc sang Trung Quốc còn gặp nhiều trở ngại nên Nike tạm thời chưa để mắt tới thị trường Trung Quốc đại lục. Lục lại ký ức, ông đột nhiên phát hiện ra rằng: Đài Loan của nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa kì thực cũng có nguồn nhân công và giá nguyên liệu rẻ mạt như đại lục mà thực lực kinh tế ở Đài Loan lại rất mạnh. Tuy thị trường Đài Loan tương đối nhỏ nhưng lại gần kề với đường giao thông quan trọng trên biển, xuất khẩu sẽ rất thuận lợi; như vậy có thể mở rộng thị trường sang nhiều nước Nam á đồng thời cũng có thể lấy Đài Loan làm cơ sở để dần dần thâm nhập vào đại lục. Thao suy nghĩ của mình, ông nhanh chóng tìm đại lý và đối tác tại Đài Loan. Sau khi hợp tác thành công ở Đài Loan, ông lại chuyển hướng sang một quốc gia khác ở Châu á - đó là Hàn Quốc, Hàn Quốc vốn dĩ nằm trong phạm vi ảnh hưởng của Mỹ và chịu sự tác động của Mỹ. Cũng như Trung Quốc, Hàn Quốc có nguồn nhân công dồi dào và rẻ mạt, đầu tư vào Hàn Quốc, Phil Nike cũng sẽ thu được một lợi nhuận kếp xù như thế. Công ty Nike và đối tác làm ăn này rất tâm đầu ý hợp. Tất cả các sản phẩm đều do Nike phụ trách thiết kế, kí kết các công ty phụ trách sản xuất và bán nhãn mác tiêu thụ của Nike.

Tháng 7 năm 1980, ông lại một lần nữa xin Chính phủ Trung Quốc cho phép nhập cảnh và được phê chuẩn. Con đường vào làm ăn ở Trung Quốc của ông cuối cùng cũng mở trở thành hiện thực. Trong thời gian khảo sát tại Trung Quốc, ông đều nghiên cứu và phân tích tỉ mỉ tình hình mọi mặt của Trung Quốc trong đó có các lĩnh vực như kinh tế, chính trị...

Hồi đó, tình hình chính trị Trung Quốc cũng không được sáng sủa cho lắm, Chính phủ Trung Quốc quyết tâm đi theo con đường cải cách mở cửa nhưng những ảnh hưởng xấu do tư tưởng bài ngoại của phe cực tả trong đại cách mạng văn hoá gây ra vẫn tồn tại trong suy nghĩ của thương nhân các nước. Họ không hứng thú lắm với việc quay lại đầu tư vào Trung Quốc, hoặc là vì sợ mạo hiểm hoặc là thiếu tầm nhìn xa trông rộng mà họ đều có thái độ do dự, không dám hợp tác với Trung Quốc.

Phil Nike lại dùng con mắt có khả năng dự đoán đặc biệt của mình dõi theo từng biến động nhỏ của Trung quốc. Sau khi xem xét và phân tích kỹ càng ông quyết định đầu tư vào Trung Quốc. Hành động này của ông lập tức dẫn đến sự phản đối đồng loạt của tất cả mọi người trong công ty, bọn họ đều không muốn mạo hiểm. Phil Nike sớm đã có sự chuẩn bị về việc này. Ông đưa ra đầy đủ chứng cứ và tư liệu, qua nhiều lần thuyết phục hết nước hết cái, cuối cùng kế hoạch của ông cũng đã được công ty ủng hộ. Ông trở thành một trong những thương gia Mỹ đầu tư sớm nhất vào Trung Quốc. Hành động này thật vô cùng mạo hiểm song ông đã được đền bù xứng đáng. Đây là một bằng chứng hùng hồn cho tầm nhìn xa trông rộng của Phil Nike.

Trải qua quá trình đàm phán gian khổ, Phil Nike đã ký kết được hợp đồng sản xuất giày thể thao với các ban ngành hữu quan của Trung Quốc lần lượt ở bốn nơi: Thiên Tân, Thương Hải, Quảng Đông và Phúc Kiến rồi bán trở lại thị trường Mỹ. Từ đó trở đi giày Nike trở thành nhãn hiệu cao cấp của Trung Quốc, trở thành một thời thượng của giới trẻ, lượng tiêu thụ cũng không ngừng tăng lên theo quá trình cải cách mở cửa của Trung Quốc và mức sống ngày càng nâng cao của nhân dân Trung Quốc.

Tại Tây Âu, "mượn gà đẻ trứng" cũng đã thu được kết quả rất tốt. Công ty Nike đã thiết lập điểm phân phối và tiêu thụ sản phẩm tại úc và Anh đồng thời lợi dụng xưởng lắp đặt tại Ireland cung ứng sản xuất cho thị trường đại lục Châu Âu để tránh thuế quan của EU và đạt được những thành tích đáng mừng.

"Mượn gà đẻ trứng" là một phương pháp thành công. Do áp dụng phương pháp này trong sản xuất mà Nike đã giúp cho đội ngũ nhân viên công ty mình tương đối tinh giản, lại có sức làm việc, làm như vậy Nike đã tránh được rất nhiều trở ngại trong sản xuất. Nhờ thế mà công ty càng dễ dàng chú ý đến các vấn đề tiêu thụ trên thị trường, càng có điều kiện thuận lợi hơn so với các công ty khác. Các nhân viên cao cấp của công ty dường như rất nhàn hạ. Họ không phải lo lắng đến việc công nhân gây rối hay các vấn đề phức tạp trong sản xuất. Công ty Nike không có công nhân và nhà xưởng nhưng công nhân và nhà xưởng chế tạo lại có mặt trên khắp toàn cầu.

Cán bộ cấp cao của công ty chỉ đáp máy bay đi khắp nơi trên thế giới đem hàng mẫu và các bản vẽ mà công ty đã thiết kế đến các công ty đã ký kết hợp đồng với Nike, sau đó lại nghiệm thu sản phẩm là được.

Từ tất cả những điều trên đây có thể thấy điểm mạnh hơn người của Phil Nike. Đây chính là nguyên nhân khiến công ty Nike có thể vượt lên trên và luôn khiến công ty Nike có thể vượt lên trên và luôn dẫn đầu các hãng khác về thị trường giày thể thao.

Thành công của công ty Nike khiến cho ngay cả kẻ thù cạnh tranh của nó cũng không thể không thán phục: "Mỗi công việc làm đều rất tốt đẹp". Giới mượn ngoại lực đã làm cho công ty Nike trở thành người thắng lớn trong ngành sản xuất đồ dùng thể thao hiện nay trên thế giới.

63. Nhờ "quý nhân" phù trợ để thành công

Có quý nhân phù trợ; không chỉ có thể rút ngắn thời gian tiến đến thành công mà còn có thể làm cho nó lớn hơn.

Trong cuộc sống, chúng ta thường gọi những người dìu dắt, giúp đỡ mình là "ân nhân", "quý nhân", "Bá Lặc".

Trong quá trình tiến tới đỉnh cao của sự nghiệp, sự tương trợ của quý nhân thường là những khâu then chốt không thể thiếu. Có người đỡ đầu, không chỉ có thể làm thành tựu của bạn lớn hơn. Nếu bạn tự biết mình thiếu năng lực, nghị lực có hạn thì càng cần phải ó sự giúp đỡ của "quý nhân".

Trừ phi số bạn quá xấu còn nếu không trong cuộc đời bạn nhất định sẽ gặp một vài quý nhân. Ví dụ như trong công việc, không phải bạn luôn luôn đều thuận lợi, biểu hiện không tốt lắm hay là dầy nản lòng nhụt chí, bạn bắt đầu muốn lùi bước. Chính trong lúc đó một vị thủ trưởng của bạn bước đến khích lệ bạn, tìm cách giúp bạn bước qua ngưỡng cửa khó khăn ấy và hâm nóng lại ý chí phấn đấu của bạn.

Có một câu nói rằng: " Bảy phần nỗ lực, ba phần may mắn. Chúng ta vẫn cứ tin rằng biết liều mới có thể thắng". Nhưng vẫn luôn có người liều mà cũng chẳng thấy thắng bao giờ. Mấu chốt có lẽ là do đã thiếu sự giúp đỡ của quý nhân. Trong quá trình leo lên đỉnh cao sự nghiệp, sự giúp đỡ của người đỡ đầu không chỉ có thể thay bạn làm nhanh hơn mà còn có thể làm lớn hơn lên thành tựu của bạn.

Cái gọi là "quý nhân" là chỉ những người bạn trong tổ chức ban ngành có chức vụ cao hơn và có thể giúp đỡ bạn thăng tiến. Có khi bạn phải tốn công phân tích xem ai là người có năng lực này. Bạn có thể nghĩ rằng tỷ lệ cơ hội thăng tiến của bạn được quyết định bởi những đánh giá tốt xấu của thượng cấp về bạn, quan nhiệm này có lẽ cũng chính xác. Nhưng ở những cấp bậc quản lý càng cao, có thể cảm thấy thượng cấp của bạn đã đến giai đoạn không gánh vác nổi công việc, do đó có thể không cần để ý đến sự đề bạt hay cảm nghĩ của họ nữa. Cho nên đừng nông nổi mà hãy chịu khó quan sát kỹ, bạn sẽ tìm được một quý nhân có thể giúp bạn thăng tiến.

Sự tương trợ của quý nhân đối với sự nghiệp rõ ràng có lợi. Có một điều tra cho thấy phạm là làm đến chức vụ từ bậc trung hay cao cấp trở lên thì phải có đến chín mươi phần trăm đều từng nhận sự nâng đỡ, còn làm đến bậc tổng giám đốc thì phải đến tám mươi phần trăm đã gặp quý nhân, một trăm phần trăm họ đều đã từng được người đề bạt.

Bất luận trong ngành nghề nào, "tre già măng mọc" xưa nay vốn dĩ là truyền thống. Mục tiêu không ngoài muốn đào tạo lớp hậu bối, chuẩn bị bổ sung nhân tài. Những ví dụ này trong giới thể thao, nghệ thuật và giới chính trị có rất nhiều.

Tuy nói là như thế, không có quý nhân thì thành công tương đối khó đến nhưng nếu được quý nhân "đề mắt đến" thì điều kiện quan trọng đầu tiên vẫn là người được nâng đỡ ấy rất cuộc có chút tài cán gì không. Tục ngữ có câu rằng ông thầy chỉ là mở đường còn tu luyện lại ở người đi học. Nếu anh chẳng có sở trường gì lại may mắn ngồi ở những vị trí đẹp, đảm bảo có một đồng người sau lưng đang chờ xem trò cười của anh. Tóm lại biểu hiện của con ngựa hay tốt xấu thế nào đều thể hiện khả năng đánh giá của quý nhân. Tìm được một kẻ không thể nào mà giúp nổi đối với năng lực dùng người của quý nhân mà nói cũng là một sự mỉa mai lớn.

Chúng tôi phát hiện ra rằng, trong quá trình thành công của những người nổi tiếng luôn có một vài nhân vật liên quan đặc biệt thể hiện vai trò trong đó. Biết cách đón nhận sự giúp đỡ của người khác là một trong những thời cơ mang tính lịch sử, cũng là một trong những yếu tố khiến họ cuối cùng trở nên nổi tiếng.

Những cái lý trong đó không phải là khó hiểu. Một người nếu muốn đạt được thành công nào đó phải có một số điều kiện nhất định, mà trong phương diện khách quan, những điều kiện này

lại thường bị nắm trong tay những người khác. Tiếp nhận sự giúp đỡ và ủng hộ cũng giống như việc một hạt giống tốt không từ chối mảnh đất phù hợp với sự sinh trưởng của mình, tất sẽ tăng nhanh tốc độ thành công, thậm chí có khi còn quyết định cả số mệnh một con người.

Nhà nghệ nhân bình kịch nổi tiếng Đôn Điền Phương và cầu thủ bóng rổ danh giá Đặng Hải Hà đã chứng minh điều đó bằng những bước đường trưởng thành của mình.

Đôn Điền Phương là một nhà nghệ thuật bình kịch nhận được sự yêu mến rộng rãi và sâu sắc của quần chúng. Thống kê điều tra cho thấy số lượng thính giả trong và ngoài nước của ông lên tới sáu triệu người, một con số khiến người ta phải kinh ngạc.

Tuy nhiên con đường Đôn Điền Phương tiến tới sự nghiệp bình kịch lại không thể tách rời với việc ông biết cách tiếp nhận sự giúp đỡ của người khác.

Đôn Điền Phương sinh ra trong một gia đình có truyền thống bình kịch. Trong xã hội cũ đây là một nghề thấp kém. Vì thế cha mẹ ông hạ quyết tâm thay đổi hoàn cảnh gia đình bằng con đường học hành.

Năm 1953, Đôn Điền Phương thi đỗ đại học một cách thuận lợi. Tuy nhiên chính năm đó ông lại mắc bệnh trĩ, phải trải qua tất cả ba lần phẫu thuật nên đã bỏ lỡ rất nhiều buổi học. Biết làm thế nào? Đôn Điền Phương bị lún sâu trong ảo não đau buồn.

Thế nhưng cũng chính năm đó là kỷ niệm bốn năm thành lập nước Trung Quốc. Sự ra đời của quốc gia mới cũng làm nảy sinh những chuyển biến lớn lao về địa vị và quan niệm của những người dân. Diễn viên nghệ thuật dân gian thời đó không chỉ thu nhập cao mà địa vị xã hội cũng không ngừng được nâng lên. Cha của Đôn Điền Phương ông Vương Hương Quế đã từng liên tục được tiếp kiến những nhà lãnh đạo cao cấp như Chu Ân Lai. Thế là cha mẹ Đôn Điền Phương bắt đầu có ý hướng ông vào nghề hát và động viên mấy vị tiền bối trong làng ca hát. Mỗi ngày, lấy lý tưởng thức tỉnh, lấy tình để cảm động ông.

Mặc dù Đôn Điền Phương lúc đó chưa thể ngờ tới việc ông có thể có một tương lai huy hoàng như thế nhưng xét thao tình hình thực tế, ông vẫn nghe theo những lời khuyên bảo một cách sáng suốt để thay đổi chí hướng. Năm 1954 chính thức tôn nghề nhân nổi tiếng Lý Khánh Hải làm thầy, bước lên con đường nghệ thuật quần chúng và không bao lâu sau đã tiếng tăm lừng lẫy.

Sau khi đại cách mạng văn hoá bắt đầu, con người cương trực Đôn Điền Phương và lời nói thật mà phải chịu đầu gối. Sự trả thù của bộ phận động đã đánh gãy hai hàm răng của ông, những phòng xông hơi ngạt đã huỷ hoại giọng hát của ông. Cho đến khi cách mạng văn hó kết thúc Đôn Điền Phương đành phải đối mặt với vấn đề đổi nghề một lần nữa.

Tuy nhiên số phận lại một lần nữa đem đến cho ông cơ hội duy nhất trong đời. Đầu những năm tám mươi của thế kỷ hai mươi, nữ diễn viên Bình kịch nổi tiếng đã khiến cho lãnh đạo đoàn nghệ thuật Yên Sơn không khỏi không nhớ tới Đôn Điền Phương. Với sự giúp đỡ của họ, Đôn Điền Phương nhanh chóng được đưa vào bệnh viện, trải qua một cuộc phẫu thuật cuối cùng ông lại cất lên được tiếng hát khàn đục mà bây giờ mọi người đã quá quen thuộc.

Trải qua một quá trình nỗ lực đầy cay cực, con người bốn mươi sáu tuổi Đôn Điền Phương cuối cùng lại đứng lên và từ đó ngân vàng muôn dặm, trái chính đầy cành, trở thành một người nổi tiếng của thời đại.

Nhưng một Đặng Hải Hà sinh ra trong một gia đình công dân bình thường, sự trưởng thành của cô không thể tách rời với ba vị "quý nhân" có con mắt tinh đời trong cuộc đời cô.

Vị "quý nhân" thứ nhất là anh trai của Đặng Hải Hà, anh đã viết thư gửi uỷ ban thể dục thể thao tỉnh Hà Nam, khiến cho cấp trên biết đến và đánh giá cao Đặng Hải Hà. Vị "quý nhân" thứ hai là thầy giáo hướng dẫn Phương Bình Nhân của trường thể thao Thương Khâu, ông đã bước đầu bồi dưỡng tố chất thể thao ở Đặng Hải Hà. Còn vị "quý nhân" thứ ba là thầy hướng dẫn Vương Tân Hoa của sở huấn luyện bộ văn hoá quân đội Vũ Hán. Ông đã đưa Đặng Hải Hà vào sâu sân chơi chuyên nghiệp của làng bóng rổ.

Sự thể hiện của Đặng Hải Hà quả thực cũng không làm họ thất vọng bởi vì cô hiểu được việc phải nắm lấy cơ hội. Câu nói cô hay dùng nhất là: "Thầy, thầy bảo em nên làm thế nào đây?". Sau đó cô sẽ bằng hành động của mình hoàn thành tất cả không một chút cầu thả.

Nắm lấy cơ hội, giới tiếp nhận sự giúp đỡ của người khác là một trong những bí quyết để từ thân phận con em trong một gia đình nông dân bình thường trở thành một ngôi sao sáng đẳng cấp quốc tế trong làng bóng rổ của Đặng Hải Hà.

Nhà văn Hàn Dũ đời Đường từng nói: "Đời có quý nhân, rồi lại có thiên ý mã, thiên ý mã còn có nhiều chứ quý nhân thì hiếm lắm. Dù ngựa có hay nếu phải chịu nhục bởi tay kẻ nô lệ thì cũng chỉ chết uổng giữa những máng cỏ mà không xưng danh thiên lý được". Cho nên nhất định phải tìm được một "quý nhân" có thể giúp đỡ được mình.

64. Mượn "ánh sáng" soi đường phía trước

Tận dụng ánh sáng của người khác có thể soi rọi con đường phía trước của mình, mượn hình ảnh của người khác có thể nâng cao sự nổi tiếng, mở rộng ảnh hưởng của mình.

Mặt trăng vốn không tự phát sáng nhưng mặt trăng có thể mượn ánh sáng của mặt trời làm cho mình trở nên lung linh trong sáng, như một mâm bạc. Hàng nghìn năm nay, mặt trăng đã giành được không ít sự tán tụng của các thi nhân mặc khách. Việc "mượn ánh sáng" đối với những người thiếu điều kiện thành công mà nói vui như sau: Thẳng tọc đi cùng mặt trăng - muốn mượn ánh sáng. Thời cổ đại nước ta có những câu chuyện như "Dor tường trộm ánh sáng", kể chuyện một thư sinh nghèo khổ vất vả làm việc "mượn ánh sáng" đọc sách. Thời hiện đại cũng có người giỏi mượn ánh sáng để soi rọi tiền đồ của mình.

Tổng giám đốc tập đoàn tài chính Hào Môn, ông Trần Thế Tàng, tháng 12 năm 1994, tổng hội công nghiệp nhẹ Trung Quốc đã tổ chức hội thảo triển lãm và giới thiệu sản phẩm rượu lần thứ nhất ở Los Angeles Mỹ, Trần Thế Tàng nhờ những kinh nghiệm quý báu của mình đã trở thành mục tiêu chính của các cuộc phỏng vấn của giới báo chí Mỹ, thậm chí đến cả những nhà quyết sách của Nhà Trắng cũng định tiến hành cuộc hội kén nghe nguyện vọng của Trần Thế Tàng, tổng thống Clinton cũng đã trở gửi lời mời tới ông.

Theo sự giới thiệu của những người hiểu rõ lịch sử Mỹ, từ Washington đến gặp Clinton, tổng thống các nhiệm kỳ trong lịch sử chưa từng có ai một mình hội kiến một doanh nghiệp Trung Quốc.

ngày 18 tháng 12, tổng thống Clinton sắp xếp cho Trần Thế Tàng đến thăm quan Nhà Trắng trước. Chiều 19 tháng 12, Trần Thế Tàng lại đi tới Bộ Thương mại Mỹ, lần lượt gặp hai vị trợ lý của Bộ trưởng Bộ Thương mại và các cục trưởng cục Thương Mại Quốc tế. Sau khi những vị quan viên nắm quyền lớn trong việc xuất nhập khẩu hàng thương mại này nghe doanh nghiệp Hào Môn giới thiệu, xem sách lược của Hào Môn, thưởng thức bia của họ, đã nhất trí hoan nghênh bia Hào Môn gia nhập thị trường Mỹ và tỏ ý: Sẽ giúp đỡ giải quyết nếu gặp khó khăn về thủ tục. Đến đêm, phó tổng thống Gore tổ chức tiệc mừng giáng sinh và mời mấy chục nhà doanh nghiệp nổi tiếng Mỹ. Trần Thế Tàng là khách mời đặc biệt tay cầm bia Hào Môn bước vào phòng tiệc, Gore tới trước mặt ông và nói: "Hoan nghênh ngài đã đến đây". Tiếp đó giới thiệu cho Trần Thế Tàng những người nổi tiếng trong giới doanh nghiệp đang có mặt ở đó. Tiệc mừng tới khuya mới tan, Trần Thế Tàng mời mỗi một nhà doanh nghiệp cầm một ít bia về nhà cùng người thân thưởng thức kỹ hơn.

Tối ngày 20 tháng 12, tổng thống Clinton và phu nhân Hilary mỉm cười đứng ở cửa phòng khách lớn ở tầng một Nhà Trắng đón Trần Thế Tàng.

"xin cho gửi lời hỏi thăm nhân dân và các vị lãnh đạo Trung Quốc..." - Clinton nói.

"Hy vọng sau này được đón tiếp ngài ở trung tâm Bắc Kinh" - Trần Thế Tàng đáp lời.

"Sau này có dịp phải đi thăm Bắc Kinh mới được" - Clinton chần chừ giây lát nhưng vẫn trả lời lịch sự.

Con người giỏi phán đoán ý người Trần Thế Tàng lại chuyển sang nói với phu nhân Hilary: "Hy vọng phu nhân tổng thống có thời gian đến thăm Trung Quốc".

"Nhất định sẽ đi...", bà Hilary với mái tóc bạch kim dài chấm vai tươi cười đầy vẻ vui mừng trả lời.

Tiếp đó, trước bức tranh sơn dầu lớn hình bầu dục vẽ phong cảnh nước Mỹ treo ở đại sảnh, Trần Thế Tàng đã chụp ảnh chung với vợ chồng tổng thống Clinton.

Trong phòng tiệc, dưới khung cảnh cây Noel năm màu lấp lánh, ông già Noel vui tính hiền từ, bài ca khúc giáng sinh trong ánh sáng nhẹ nhàng, những nhân vật chính trị, quân sự quan trọng, đoàn doanh nhân lần lượt nâng cốc thưởng thức bia Hào Môn. Trần Thế Tàng lúc này lúc

này trở thành một con người được đề ý nhiều nhất.

Lần hội kiến này đã mở rộng rất nhiều tiếng tăm của Trần Thế Tông. Bia Hào Môn đã càng nổi bật ở Mỹ. Hiệu quả quảng cáo của nó đã vượt xa sự quảng cáo bằng tiền bạc.

Việc "mượn tiếng" của "ông vua đã quý Hồng Kông" Đặng Dũ Đồng cũng là thành công lớn. Đặng Dũ Đồng do nhu cầu phát triển làm ăn lớn, chuẩn bị xây dựng một trung tâm triển lãm và hội nghị với quy cách hoàn chỉnh, trình độ hiện đại hoá cao nhất, tổng diện tích lên tới bốn trăm linh chín nghìn mét vuông, bao gồm một toà nhà trung tâm triển lãm hội nghị cao năm mươi lăm mét, một toà nhà ở tráng lệ và hai khách sạn. Các phương án tính toán đạt được sự nhất trí từ cuối năm 1984 đến nay tất cả đang tiến hành từng phần.

Một nét quyết định như thế đương nhiên gây ra sự chú ý của mọi người trong xã hội. Nhưng điều khiến người ta không hiểu là vì sao Đặng Dũ Đồng vẫn chần chừ chưa ra lệnh động thổ? Tiền bạc tất nhiên không thành vấn đề, với việc kinh doanh đã quý và bất động sản ở trung tâm Tân Thế giới với phía Chính phủ Hồng Kông cũng đã ký kết rồi. Mọi việc đã sẵn sàng, giờ chỉ thiếu "ngọn gió Đông" kia thôi.

Vào chính lúc người ngoài đang phỏng đoán xôn xao không dứt thì "Bộ tư lệnh" của Đặng Dũ Đồng đã bắt đầu tình trạng căng thẳng tựa như trước giờ làm trận. Nhân viên cấp dưới chạy đôn chạy đáo, đến cả Đặng Dũ Đồng cũng thường xuyên đi về giữa công ty và sân bay Hồng Kông.

Câu đố cuối cùng cũng có được đáp án, tuy nhiên lại hoàn toàn nằm ngoài dự đoán của mọi người. Đặng tuyên bố ngày khởi công của mình ra để tranh đua với sự kiện "Nữ hoàng đến thăm". Ông già này bị thắng lợi làm u mê rồi sao?

Mọi người đều biết nữ hoàng đến thăm không phải là một việc tầm thường như những việc nhỏ khác ở Hồng Kông. Bởi vì Hồng Kông lúc đó vẫn thuộc về hệ thống thuộc địa của Anh, nữ hoàng là nguyên thủ cao nhất của nước Anh, thăm Hồng Kông dù không thể nói là việc trăm năm không có nhưng cũng là một dịp khó gặp. Huống hồ thời gian viếng thăm lần này là sua khi Anh và Trung Quốc đã đạt được hiệp nghị đem Hồng Kông trả về Trung Quốc vào tháng 7 năm 1997. Dù không dám nói đây là lần viếng thăm cuối cùng của nữ hoàng đối với một thuộc địa nhưng cũng rất sẽ có ảnh hưởng quan trọng đối với tương lai của Hồng Kông. Cho nên, lần viếng thăm này chắc chắn sẽ là một tin thời sự nóng bỏng quan trọng nhất trên thế giới. Lúc đó, các hãng truyền hình, truyền thanh tra vào báo chí Anh sẽ đổ đến một số lượng lớn, nhà báo của những nước khác bám sát chuyến viếng thăm để đưa tin, điểm nóng thời sự chắc chắn sẽ bị cuốn hút về đây. Khăng khăng chọn cái thời điểm như thế để khởi công, đối chọi với nữ hoàng, thật không ai dám nắm phần thắng.

Những bạn thân lo lắng hỏi về việc khởi công của Đặng Dũ Đồng, ông chỉ cười không đáp.

Đặng Dũ Đồng tỏ ra tảng lờ đối với mọi bàn tán và cả phỏng đoán bên ngoài, bình tĩnh chỉ huy nhân sự, tăng cường khẩn trương làm công tác chuẩn bị cho lễ khởi công.

Ngày đặt móng cho trung tâm triển lãm hội nghị quốc tế Hồng Kông đã đến. Hôm đó thời tiết vô cùng đẹp, nhân viên của ông Đặng ai ai cũng mặc lễ phục, tinh thần hăng hái, tấp bắng - rộn lớn ở nơi làm lễ động thổ đã được tăng lên, những chùm bóng bay đủ màu sắc bay lượn trên bầu trời xanh biếc, thật là một không khí náo nhiệt, đặc sắc và long trọng.

Nhưng, nữ hoàng Anh lúc này đã đặt chân tới Hồng Kông, toàn bộ quan viên chính quyền Hồng Kông đều đi đón nữ hoàng, cánh báo chí cũng đi hết tất cả, mọi ánh mắt các nhân sĩ trên toàn Hồng Kông đều đi đón nữ hoàng, còn có người nào để ý đến cái nơi chưa hề khai thác này? Ngoài Đặng Dũ Đồng còn có ai có thể thấy hứng thú với điều đó?

Giờ phút bắt đầu, nghi thức động thổ sắp đến rồi. Lúc này câu đố cuối cùng mới được mở ra.

Nữ hoàng Elizabeth đệ nhị cũng đến tham gia nghi thức động thổ. Bà đã đích thân cầm cuốc đặt nhát cuốc đầu tiên cho trung tâm.

Những người có mặt không ai hoan hô vỗ tay, lấy niềm vui của nữ hoàng làm niềm vui của

mình. Các giới nhà báo đi theo nữ hoàng như ông không rời được mắt tới tất ghi lại thời khắc cảm động này bằng máy quay, máy chụp hoặc ghi chép. Khán giả truyền hình, thính giả nghe đài và độc giả toàn thế giới đều cùng lúc biết được mọi cử động của nữ hoàng đồng thời cũng biết đến Đặng Dũ Đồng và trung tâm triển lãm hội nghị Hồng Kông.

Đó chính là hiệu quả tuyên truyền mà không một quảng cáo nào so sánh được.

Đây là một sự quảng cáo mà không biết bao nhiêu người muốn làm mà không dám làm, hoặc do làm mà không làm nổi. Nhưng Đặng Dũ Đồng đã làm được và làm tuyệt vời đến như thế.

Ngày nay mọi người đều hiểu rõ ý nghĩa của việc đi mượn tiếng tăm, tận dụng nhưng người danh giá để nâng cao danh tiếng của mình, mở rộng ảnh hưởng của mình. Sách lược này trong những thời khắc then chốt có thể ảnh hưởng đến số phận một con người.

Chúng ta thường hay thấy những chuyện như xin lời đề tựa của những người nổi tiếng, mời các ngôi sao làm quảng cáo, đó là những ứng dụng của nghệ thuật "mượn ánh sáng". Ở nước ngoài cũng không thiếu những chuyên gia về lĩnh vực này. Lời tựa đã nhắc đến Phil Nike, người sáng lập ra hãng giày thể thao nổi tiếng thế giới. Nike đã nhờ việc mượn tiếng mà trở thành ông vua giày thể thao trên toàn cầu, nguồn sáng ông đã mượn là những vận động viên lừng danh thế giới.

Công ty Nike là một doanh nghiệp đầy thành công, và đương nhiên cũng vô cùng chú ý đến những biện pháp tiếp thị và vấn đề tuyên truyền quảng cáo. Mà Phil Nike vốn là một nhà doanh nghiệp đầy sáng tạo, do đó công ty Nike đã tự nghĩ ra nhiều cách thức quảng cáo, tiếp thị mới mẻ, độc đáo. Việc công ty Nike có thể đạt được những thành công to lớn như thế với những cách quảng cáo tiếp thị này không phải là không có mối quan hệ. Có thể nói, chính những phương cách đó mới có thể khiến cho lượng tiêu thụ của họ cứ tăng lên theo cấp số nhân, sau vài năm phát triển đã đạt được những thành tựu khiến người khác phải hết lời ca tụng.

Nike có một hiểu biết sâu sắc đối với quảng cáo và tiếp thị. Ông không chỉ hiểu được tầm quan trọng của chúng mà còn có những kiến giải độc đáo riêng đối với những vấn đề này. Khi làm quảng cáo, tiếp thị giày thể thao đương nhiên không thể tách rời thể thao mà vận động viên trong thi đấu thì không thể đi chân đất mà lấm trợn được. Phil Nike sau khi trải qua sự phân tích và tính toán một cách nghiêm túc, đã xác định được tiêu điểm quảng cáo và những ngôi sao trong làng thể thao.

Nói đến Micheal Jordan, rất nhiều bạn thanh niên sẽ không hề thấy xa lạ, ngôi sao vĩ đại của NBA này còn có biệt danh "người bay trên không trung", cùng với sự thịnh hành của NBA tại Trung Quốc, Jordan trở thành thần tượng trong lòng những người hâm mộ bóng rổ và các fan của NBA. Phil Nike nhanh chóng nhìn ra Micheal Jordan làm quảng cáo cho Nike.

Nike rất quyết tâm mời Micheal Jordan làm quảng cáo, ông tin rằng chỉ có Micheal Jordan mới có thể làm quảng cáo cho Nike, lượng tiêu thụ của Nike sẽ tăng lên gấp nhiều lần. Thế là ông bay đến Chicago tìm và thương lượng với Jordan về việc làm quảng cáo. Jordan đầu tiên chưa đồng ý, anh cảm thấy làm quảng cáo cho Nike sẽ có tổn hại đến hình ảnh của mình. Nhưng Nike không hề nhụt chí, ông năm lần bảy lượt bay đến Chicago, thuyết phục, thương lượng, cuối cùng với mức thù lao vô cùng cao, Jordan đã bằng lòng. Nike vì thế đã mừng không kể xiết, trở về công ty lập tức tổ chức làm quảng cáo. Ông đã đích thân chủ trì về ý tưởng và sản xuất. Trải qua một sự cố gắng lớn, tác phẩm mang tính tiên công vào thị trường giày thể thao thế giới, nó đã khiến cho công ty Nike đạt được thành công to lớn.

Có người nói: "quảng cáo của Nike đã từng với Micheal Jordan xuất hiện trên tất cả màn hình ti vi trên thế giới". Điều này tuy có chút nói quá nhưng công ty Nike đã làm được loại quảng cáo tận dụng ảnh hưởng của các ngôi sao để mở thị trường cho sản phẩm của mình, đó là việc đôi bên cùng có lợi. Cứ nói ngay Trung Quốc, trong mỗi trận đấu bóng rổ nhà nghề Mỹ vào thứ hai hàng tuần, không ít người đã thực sự nhận thức được phong cách của "Nike", rất nhiều người sùng bái Jordan đã điên cuồng chạy theo sản phẩm của Nike, tục ngữ nói "Yêu nhau yêu cả đường đi", họ đổ xô đi bắt chước Jordan, ở những thành phố lớn, bạn đều có thể nhìn thấy

những người yêu bóng rổ mình mặc quần áo Nike, chân đi giày Nike.

Tuy nhiên, Nike vẫn chưa hoàn toàn thoả mãn với điều đó. Sau khi quảng cáo của Jordan công chiếu không lâu, ông lại một lần nữa đẩy năng động sản xuất ra một loại giày để không khí mang tên Micheal Jordan để tung ra thị trường. Kết quả như chúng ta đã biết, mọi người tranh nhau mua loại giày này khiến cho mức tiêu thụ giày của Nike luôn ở mức cao không hề giảm sút, thẳng đường tiến lên, làm cho các đối thủ chỉ còn biết há miệng trợn mắt ngạc nhiên.

Phil Nike không chỉ biết làm quảng cáo ngôi sao, ông còn tạo dựng được mối quan hệ gắn bó rộng rãi với giới vận động viên. Một tờ báo Mỹ đã từng có một lời bình luận rằng "Công ty Nike luôn có mọi biện pháp thiết lập mối quan hệ thực sự mật thiết với các vận động viên". Câu nói này không sai chút nào. Công ty Nike vô cùng coi trọng việc kết thân với vận động viên, không chỉ quan hệ gắn bó với họ mà còn trung cầu rộng rãi ý kiến của họ. Trong thiết kế sản phẩm, tạo ra những mẫu mới, nâng cao chất lượng sản phẩm để luôn có những đôi giày mà vận động viên mơ ước và yêu thích nhất. Mỗi dịp một sản phẩm mới sắp tung ra thị trường, công ty Nike đều luôn tặng trước mỗi người vài đôi để họ kiểm tra sản phẩm, vô hình chung họ đã trở thành "kiểm nghiệm viên" nghiệp dư của Nike. Cái cách này khiến cho công ty Nike giành được sự tín nhiệm rộng khắp trong làng vận động viên, họ không chỉ tự mình dùng sản phẩm Nike mà còn thường xuyên giới thiệu người khác mua sản phẩm của Nike. Công ty Nike với cách tiếp thị này đã thực sự thành công, nó đã giúp cho tiền đồ phát triển của Nike càng tươi sáng, bởi vì có rất nhiều vận động viên đang ủng hộ và cổ vũ nó hết mình.

Thế vận hội Olympic là một ngày hội thể thao lớn bốn năm một lần, nhân dân các quốc gia trên thế giới đều vô cùng quan tâm. Mỗi khi thế vận hội đến, nó đều trở thành tiêu điểm của mọi ánh mắt, mọi lời bàn luận không chỉ đông đảo những người yêu thích thể thao mà còn rất nhiều người không yêu thích cũng xuất phát từ lòng yêu nước mà tới tấp gia nhập hàng ngũ những người quan tâm đến thế vận hội. Đối với Phil Nike mà nói, tận dụng thế vận hội để làm quảng cáo không nghi ngờ gì là một cơ hội vô cùng có lợi, ông đâu có thể để cơ hội như thế qua đi uống phí.

Khi thế vận hội lần thứ hai mươi tư bắt đầu, công ty Nike đã đưa ra một biện pháp khen thưởng với các vận động viên tham gia thi đấu, đó là nếu vận động viên nào đi giày Nike và giành được huy chương vàng, công ty sẽ thưởng cho người ấy ba mươi nghìn đô la tuy vẫn chưa là một con số lớn nhưng mấu chốt của vấn đề là giả sử mỗi vận động viên đều đi giày Nike, mà thi đấu lại có hơn một trăm huy chương vàng thì có nghĩa là công ty phải bỏ ra hàng triệu đô la. Do đó rất nhiều nhân viên công ty tỏ ra lo lắng nhưng Phil Nike vẫn không chút lay chuyển ý định. Thế vận hội kết thúc, có nhiều vận động viên mang giày Nike đều đoạt được huy chương vàng, công ty chấp nhận chi trả tiền mặt, kết quả là vì thế mà phải bỏ ra một món tiền kỷ lục. Nhưng ảnh hưởng của lần quảng cáo này cũng cực kỳ to lớn, rất nhiều người đều vì thế vận hội này mà nhận ra và yêu thích Nike, trở thành khách hàng trung thành của Nike.

Cái được của vụ đầu tư lớn này chính là sự thu hút lớn về thị hiếu, mọi người vô hình chung đã xem Nike là nhãn hiệu hàng đầu thế giới giày thể thao và đều coi chuyện dùng sản phẩm Nike là một thời thượng. Có thể nói, Nike của hiện nay trên thế giới đã trở thành một thứ nhà đầu biết: Cứ nhắc đến giày thể thao, trang phục thể thao lập tức nghĩ đến Nike. Công ty Nike dưới sự lãnh đạo sáng suốt của Phil Nike, chỉ trong vòng hơn mười năm đã không chỉ chiến thắng được các đối thủ trong nước mà còn ngồi vững ở ngôi vàng thứ nhất trên toàn thế giới. Adidas và Biaoma cũng chỉ có thể chạy theo mà không kịp.

Công ty Nike làm quảng cáo không hề chỉ nghĩ đến việc tiêu thụ đối với các sản phẩm của mình mà là dùng các ngôi sao làm quảng cáo, lợi dụng ảnh hưởng các ngôi sao để mở rộng con đường tiêu thụ của mình. Một câu "yêu thích" Jordan sẽ vượt xa hàng trăm hàng nghìn câu chào mời, sức hấp dẫn của phong thái các ngôi sao là vô tận, mê lực của sự ảnh hưởng ở các ngôi sao càng muốn cuốn hút con người, nó có thể cho bạn thành công, cho bạn đứng ở nơi không thể thất bại. Kiểu quảng cáo tiếp thị này của công ty Nike hoàn toàn đáng học tập.

Mượn ánh hoà quang của người khác để soi sáng con đường của mình, bạn có nghĩ đến điều

này không? Hãy tìm một người có thể cho ta mượn nguồn sáng để soi rọi đường mình đi, không chừng số phận của bạn sẽ thay đổi từ đó đấy.

65. Một phát hiện nhỏ có thể thay đổi lịch sử.

Lịch sử thường như vậy, vô số những phát hiện nhỏ đã thay đổi tiến bộ của xã hội. Đối với mỗi người mà nói, một phát hiện nhỏ cũng có thể sẽ thay đổi số phận một con người.

Trước đây mấy năm, một loạt các gia đình nông dân Cam Túc đã tình nguyện dùng Ăngten trong nhà dù chỉ thu được kênh truyền hình của hai địa phương, cũng không mua Ăngten ngoài trời thu được nhiều kênh. Thì ra tại những nơi này thường có nhiều sét, Ăngten thu ngoài trời dễ "dẫn sét vào nhà". Thực ra, các hãng sản xuất Ăngten đều lắp đặt thiết bị tránh sét, chỉ cần thêm một linh kiện nhỏ đơn giản mà thôi, nhưng do đa số địa phương căn bản không dùng được thiết bị tránh sét, hãng sản xuất đã bỏ đi thiết bị này, vì thế Ăngten của họ đều không thể tiêu thụ ở những nơi như thế mà bản thân họ không hiểu vì sao. Các nhân viên nghiệp vụ đã phát hiện ra tình hình đó và lập tức thông báo cho hãng sản xuất để thay đổi. Thế là Ăngten của hãng này nhanh chóng bán chạy ở nơi đó, mang lại lợi nhuận lớn.

Ngày 28 tháng 1 năm 1986, tại trung tâm vũ trụ Kenedy bang Florida Mỹ trời trong nắng ấm, ánh mắt của những người trên đài quan sát và tất cả những người ngồi trước ti vi trên toàn đất nước đều dồn vào con tàu vũ trụ mang hiệu "Kẻ khiêu chiến" đang phát sáng trên đài cao. 16 giờ 38 phút, giờ Greenwich cùng với khói lửa mù mịt và tiếng nổ như sấm rền, "Kẻ khiêu chiến" đã bay vút vào không trung với tốc độ gấp ba lần tốc độ âm thanh trong điều kiện thời tiết âm bốn độ C. 75 giây sau "Kẻ Khiêu chiến" rời mặt đất được khoảng năm mươi nghìn thước Anh, bỗng nhiên một tiếng nổ long trời vang lên, "Kẻ khiêu chiến" biến thành một quả cầu lửa. Quả cầu lửa vĩ đại này kéo lê cái đuôi dài như một con rắn và lao vào lòng Đại Tây Dương, nơi cách điểm xuất phát hai mươi dặm Anh. Bảy nhà du hành đã không có may mắn được sống sót. Tất cả những người ngồi trước màn hình đều kinh hoàng, sau khi tỉnh lại từ trong cú sốc ban đầu, cả nước từ trên xuống dưới đồng loạt bật khóc. Tổng thống Mỹ Regan đi những bước đi nặng nề bước tới trước ống kính máy quay, tuyên bố với toàn thể nhân dân với một giọng nói vô cùng bi thương.

Hôm nay là một ngày kỷ niệm đau thương. Là một ngày khó quên và gây chấn động mạnh với thế giới.

Bi kịch này vốn dĩ có thể tránh được. Theo bản báo cáo dày hai trăm năm mươi trang và ủy ban điều tra sự cố do nguyên Bộ trưởng bộ ngoại giao Mỹ phụ trách giải trình lên tổng thống Regan. Sau khi bi kịch xảy ra: nguyên nhân trực tiếp gây ra vụ cháy nổ của tàu hiệu "Kẻ khiêu chiến" rất đơn giản gây ra tai nạn chính là một dây cuốn quanh vòng điện cao su dài ba mươi bảy phẩy năm thước Anh (khoảng mười một phẩy bốn mươi hai mét) dày hai mươi tám tắc Anh (khoảng tám mươi lăm centimet).

"Kẻ khiêu chiến" phóng lên vũ trụ không lâu, vòng đệm không hoạt động không thể chặn được trong bộ phận trợ đẩy tên lửa rắn dẫn tới cháy hộp dự trữ nhiên liệu treo bên ngoài, từ đó dẫn tới bi kịch chết người đó. Đối với sự kiện này, mọi người đều hỏi: Đây vốn dĩ là vấn đề kỹ thuật không khó phát hiện, nhân tài của trung tâm vũ trụ Mỹ nhiều như thế mà đến vấn đề kỹ thuật nhỏ như vậy cũng không phát hiện nổi sao? Chính xác là như vậy, tháng giêng năm 1979 cũng là ba năm trước ngày lần đầu phóng phi cơ vũ trụ ông Miller phụ trách bộ phận khởi động rắn của trung tâm vũ trụ Methewl đã đưa ra "thẻ vàng cảnh cáo". Trong báo cáo trình lên thượng cấp ông viết: Hệ thống đóng kín của bộ phận trợ đẩy tên lửa "không phù hợp với tiêu chuẩn ứng dụng vòng đệm hình chữ O của Chính phủ và bộ công nghiệp". Tháng 5 năm 1980 tổ kỹ thuật công trình của Cục hàng không trong lúc thí nghiệm trên mặt đất cũng phát hiện ra vấn đề tương tự. Công ty Modem sản xuất sản phẩm vòng đệm này sau khi kiểm tra đã đưa ra kết luận: vòng đệm không thể hoạt động bình thường ở trong không những nhiệt độ thấp mà còn ở trong nhiệt độ hơn mười độ C. Theo đó tin về vòng đệm chữ O sẽ ảnh hưởng tới việc phóng tên lửa rất nhiều. Trong đó có ý kiến cho từ nhà thiết kế cũng có ý kiến từ những nhân viên kỹ thuật thậm chí bao gồm cả báo cáo của những nhà máy sản xuất về việc đệm chữ O không phù hợp với tiêu chuẩn. Điều đáng tiếc là: Những tin đồn này vẫn chưa được truyền tới trung tâm quyết sách của Cục hàng không vũ trụ Mỹ báo cáo về vấn đề vòng đệm chữ O, đã

được đưa ra và đăng báo đầu tiên vào năm 1979, những năm sau: 1980, 1981 năm nào cũng có người đưa lên báo vấn đề này đương nhiên những báo cáo liên quan đến tính mạng của các phi hành gia và hàng chục tỉ đô la này đều một đi không trở lại. Trải qua một khoảng thời gian dài để lưu chuyển công văn, đến cuối năm 1982 báo cáo về vòng đệm chữ O mới được coi là đã đưa tới bàn của trung tâm quyết sách và được liệt vào "vấn đề khẩn cấp số 1". Việc đáng ngạc nhiên hơn là qua ba năm công văn lưu chuyển, khó khăn lắm mới được liệt vào hàng "vấn đề khẩn cấp số 1", thì đến năm 1986, lúc "Kẻ khiêu chiến" được phóng lên vũ trụ lần thứ mười, vấn đề vẫn chưa được giải quyết. Trong thời gian này, lại mất bốn năm tên lửa vũ trụ lúc nào cũng tiềm ẩn nguy cơ bị tiêu huỷ vẫn tiếp tục phóng lên vũ trụ hai mươi lần. Đây thật sự là sai lầm không thể tha thứ. Tất nhiên, theo điều tra, vấn đề kỹ thuật "khẩn cấp số 1" như vòng đệm hình chữ O có tới hơn bảy năm bốn mươi tám trường hợp, chỉ có một trăm mười bốn trường hợp thuộc về bộ phận trợ đẩy tên lửa. Cố nhiên, trước mỗi lần phóng tên lửa vấn đề vòng đệm lại được đề ra như thông lệ nhưng tên lửa vẫn cứ được phóng lên vũ trụ. Điều này đã quyết định số phận bi thảm của "Kẻ khiêu chiến".

Đã có rất nhiều kinh nghiệm và bài học chỉ cho chúng ta rằng: Không nên coi nhẹ những việc nhỏ nhất không cho là có thể xảy ra, vì những việc nhỏ nhất đó có lúc sẽ ảnh hưởng thậm chí quyết định số phận của chúng ta, những thay đổi nhỏ sẽ đem lại sự khác biệt rất lớn.

Chính những thay đổi nhỏ như thế sẽ tạo ra những thay đổi lớn khác nhau, rất nhiều người thao về việc phát hiện ra những chỗ nhỏ nhất mà nắm bắt được rất nhiều cơ hội.

Có một công ty sản xuất kem đánh răng rất được người tiêu dùng ưa thích, tỷ lệ tăng hàng năm từ mười đến hai mươi phần trăm nhưng đến năm thứ mười một thành tích kinh doanh của công ty bắt đầu dừng lại. Giám đốc công ty mở cuộc họp, tìm ra đối sách. Trong cuộc họp, tổng giám đốc công ty hứa ai có thể đưa ra biện pháp giải quyết sẽ trọng thưởng một trăm nghìn đô la. Một vị giám đốc trẻ đứng dậy đưa cho tổng giám đốc công ty một tờ giấy, tổng giám đốc xem xong liền ký một phiếu chi một trăm nghìn đô la đưa cho anh ta. Trên tờ giấy đó chỉ viết một câu: Hãy làm miếng tuýt thuốc đánh răng rộng ra một milimet. Mỗi buổi sáng mọi người thường quen dùng thuốc đánh răng với một độ dài nhất định nếu mở rộng miếng tuýt thì lượng tiêu thụ kem đánh răng mọi ngày sẽ tăng lên rất cao. Công ty lập tức thay đổi vỏ tuýt đánh răng. Năm sau doanh thu của công ty tăng ba mươi phần trăm. Lịch sử là như vậy, vô số những phát hiện nhỏ bé như thế đã thay đổi sự tiến bộ của xã hội, thúc đẩy văn minh toàn nhân loại bắt đầu từ cái nhỏ nhất, mỗi lần phát hiện, sẽ đem lại một cơ hội mới. Mỗi cơ hội có thể sẽ thay đổi cả cuộc đời của bạn.

66. Từ chỗ nhỏ bé thấy được cả tinh thần

Một giọt nước có thể phản ánh được sự lấp lánh của ánh mặt trời, nhìn bằng ống tre có thể từ một đốm lông mà thấy cả con báo, một người như thế nào từ những cử chỉ nhỏ có thể thấy được.

Sự thay đổi của số phận, sự được mất cơ hội không phải đều được quyết định và ảnh hưởng bởi những việc lớn, mà đôi lúc những vấn đề nhỏ nhặt lại quyết định đến sự thành bại được mất của cuộc đời bạn.

Trong một lần tuyển dụng, giám đốc nhân sự của một công ty chỉ tuyển một chàng trai không có thư giới thiệu trong số rất đông những người dự tuyển. Nếu hỏi lý do, vị giám đốc nói: "Đầu tiên, anh ta không có thư giới thiệu điều đó chứng tỏ anh ta dựa vào khả năng của bản thân để dự tuyển, thứ hai tôi có để một chiếc chổi rơm ở cửa những người khác đều bước qua chổi rơm, chỉ có anh ta cầm lên và đặt sang bên cạnh, điều đó chứng tỏ khả năng thận trọng khi làm việc rất tốt. Thứ ba: Lúc ngồi ở ngoài, người khác nói chuyện ồn ào anh ta ngăn mọi người lại chứng tỏ anh ta hiểu quy tắc lễ phép. Thứ tư: Quần áo của anh ta tuy không phải là đồ hiệu nhưng rất sạch sẽ chỉnh tề. Móng tay cắt rất cẩn thận. Thứ năm... còn cần tôi phải nói tiếp không?". Mọi người đều đã hiểu rằng cách ứng xử và biểu hiện xuất sắc của chàng trai đó đã là bức thư giới thiệu thuyết phục nhất cho anh ta vì vậy đã giành phần thắng.

Từ cổ chí kim, phàm làm những người thành công chắc chắn đều từ chổi nhỏ để thấy tinh thần cốt cách, cái gọi là từ việc nhỏ biết người hay chính là đạo lý đó.

Lưu hầu Chương Lương - một trong số tam kiệt thời đầu Hán đã bày mưu lập kế phò tá Hán Cao Tổ bình định thiên hạ.

Vậy mà lúc đó Chương Lương chắc chắn Hoàng Thạch Công là người sáng tạo ra bước ngoặt của cuộc đời anh ta, nhờ sự quý mến đó mới tạo nên sự nghiệp vĩ đại sau này. Lúc đó Chương Lương muốn báo thù mất nước, dốc hết gia tài để tìm kiếm nhân tài hiền sĩ đi giết Tần Thủy Hoàng không ngờ mọi chuyện bại, Tần Thủy Hoàng tức giận truy bắt khắp nơi, Chương Lương đành phải chốn ở Hạng Phi.

Có một hôm, Chương Lương du ngoạn trên cầu Hạng Phi tình cờ gặp ông lão, ông lão vớt giày xuống dưới cầu và rất khiếm nhã bảo Chương Lương xuống lấy giày. Chương Lương vốn không muốn làm nhưng thương ông già tuổi cao sức yếu cố nén giận đi lấy giày. Ông già cười ẩn ý và nói: "Trẻ con có thể dạy được, năm ngày sau sáng sớm đến đây gặp mặt. Chương Lương cảm thấy là lạ và đáp: "Được". Năm hôm sau Chương Lương đến nơi hẹn đúng giờ đã thấy ông lão ở đó đợi, ông già nói: "Hẹn với người già sao lại đến muộn". Năm hôm sau đến sớm chút nữa. Năm hôm sau, sau tiếng gà gáy Chương Lương đến hẹn, ông già thấy đến sớm vui mừng nói: "Phải như thế mới phải" và lấy ra "bình pháp Thái Công" đưa ra cho Chương Lương. Nhìn việc nhỏ biết việc lớn, Chương Lương đã khảo nghiệm từ một việc nhỏ quả nhiên từ đó về sau có thể tự giúp Lưu Bang tạo ra sự nghiệp long trời lở đất, thay đổi thiên hạ. Có một nhân viên của một công ty có thực lực, ngày nóng như thiêu như đốt còn mặc comple đeo cà vạt chỉnh tề, tôi không hiểu tại sao anh ta làm như thế, anh tự nói: "Tôi muốn khách hàng của tôi mỗi khi nghĩ tới tôi là nghĩ tới một hình ảnh lịch sự chỉnh tề". Phàm là bất kì chuyên gì cũng do sự tích lũy từ những việc nhỏ nhặt mà thành. Những người mà lúc bình thường có thể hiện những tố chất tốt đẹp của bản thân từ những việc nhỏ nhặt đều là những người có ý chí và cuối cùng đạt được thành công lớn. Sự rèn luyện tinh thần này có thể được bắt đầu từ những việc nhỏ. Ví dụ vào ngày lễ, tề đến thăm cấp trên, nhiều người đau đầu về việc phải mặc quần áo như thế nào mới phải. Nếu cấp trên mặc quần áo ở nhà rộng rãi, thoải mái mà mình đến thăm lại mặc comple, cà vạt sẽ không tránh khỏi cảm giác ngại ngùng, thực ra vấn đề này có thể tùy theo tình hình cụ thể của đối phương nhưng nếu như muốn thể hiện thành ý của mình. Tốt nhất nên mặc quần áo lịch sự đi thăm cấp trên. Điều này liên quan tới vấn đề lịch sự, nói về tâm lý của con người, ẩn tượng để lại cho đối phương cũng khác xa nhau. Sở dĩ nói như thế là vì rất nhiều người đều cho rằng ngày nghỉ nên mặc quần áo thoải mái một chút, nếu ăn mặc chỉnh tề sẽ tạo ra ấn tượng bất ngờ với đối phương và đối phương sẽ bị thuyết phục bởi thành ý của bạn. Hơn nữa,

đối phương (cấp trên) mặc quần áo ở nhà rộng rãi thoải mái mà bạn lại mặc quần áo chỉnh tề, cẩn thận thì sẽ tạo "áp lực" tâm lý đối với đối phương, cũng có nghĩa là có thể khiến cho đối phương có cảm giác tự ti. Nói ngược lại, phong thái này cũng có thể khiến cho đối phương cảm nhận sâu sắc được thành ý mà mình thể hiện.

Còn ví dụ như bình thường, lúc gọi điện thoại thì thường hỏi tình hình đối phương trước. Mọi người thường nói, điện thoại là một kiểu bạo lực. Quả thực, điện thoại thường vang lên khi con người ta quá bận không có thời gian giải quyết. Vì thế, khi đối phương nhận điện thoại một cách miễn cưỡng, mình cứ đơn phương mà nói về việc của mình thì khó khiến cho người ta tiếp nhận. Khi có việc cần nói với đối phương, trước tiên phải gây cho đối phương sự hứng thú muốn nghe. Trước tiên nên hỏi: "Bây giờ nói chuyện với bạn có tiện không?". Câu hỏi này sẽ thu hút sự hứng thú của đối phương một cách có hiệu quả. Cách hỏi tình hình của đối phương này thể hiện thái độ coi trọng đối phương, mà còn thể hiện sự thành khẩn, càng có thể thu hút sự chú ý của người nghe. Trong hoàn cảnh khó có thể từ chối được, đối phương sẽ nói: "Nếu là năm phút thì vẫn có thể được". Lúc đó thì bạn có thể nói ra chuyện của mình, cho dù nói được mười hay mười lăm phút thì cũng không thể khiến cho đối phương không vui. Bởi vì đối phương tự đồng ý nhận điện thoại, nên nếu lúc đó đối phương không có thời gian nghe điện thoại thì cũng sẽ vì thế mà cảm thấy hơi ngại, sẽ chủ động hẹn lần sau nói chuyện tiếp.

Thêm một ví dụ khác, sau khi cùng cấp trên đi uống rượu, cho dù là muộn đến thế nào thì ngày hôm sau cũng phải đến công ty sớm hơn mọi ngày.

Bình thường, nhân viên của công ty đều ra sức hưởng thụ khi vui chơi. Nhưng khi bắt đầu làm việc thì sẽ dốc hết sức. Những nhân viên như vậy mới là người có chừng mực đáng để tin cậy.

Vì thế, khi tổ chức buổi liên hoan tiễn đưa hay đón mừng, ta có thể cùng cấp trên uống vui vẻ đến tận khuya, nhưng sáng ngày hôm sau thì nhất định phải đến công ty sớm hơn bình thường, ngồi xuống bàn làm việc với tinh thần sảng khoái. Làm như thế sẽ thể hiện mình là một người công tư rõ ràng, cũng có thể làm tăng sự tín nhiệm của cấp trên đối với mình.

Trên phương diện cấp trên mà nói, ông ấy cũng uống đến tận đêm khuya, nhưng mới sáng sớm đã đến công ty làm việc. Sức khỏe và tinh thần của ông ấy cũng rất mệt mỏi như bạn. Đối với việc bạn đến sớm nhất định sẽ cảm thấy hết sức ngạc nhiên, từ đó sẽ nghĩ "Anh này thật giỏi quá". Nhờ đó mà sự tín nhiệm đối với bạn sẽ tăng lên không ít.

Nghe nói, có cấp trên trong lòng có một cách nghĩ khác, cùng với nhân viên uống rượu, bất kể là uống muộn đến lúc nào thì sáng sớm hôm sau cũng là người đầu tiên đến công ty, lại còn quan sát tỉ mỉ xem nhân viên của mình đi làm như thế nào - tinh thần thoải mái hay mệt mỏi?

Trong cuộc sống có rất nhiều điều nhỏ nhặt, làm việc gì cũng nên suy nghĩ kỹ lưỡng rồi hãy làm, chú ý tạo những ấn tượng tốt cho người khác từ những việc nhỏ nhặt, không nên để lại trong lòng người khác những ấn tượng xấu, nếu không sẽ gây ra những tổn thất mà bạn không thể tưởng tượng được. Chớ coi những chuyện cón con, vụn vặt, là dài dòng vì chính cái đó lại phản ánh tố chất và tinh thần của bạn. Từ Phiên (đời sống Tấn) rất ham học nhưng không chú ý đến việc nhỏ. Nhà của anh ta luôn bẩn thỉu. Bạn bè hỏi anh ta tại sao không quét dọn một chút, anh ta nói: "Đại trượng phu chí ở thiên hạ, đâu phải yên phận ở trong nhà". Người bạn nghiêm nghị bảo anh ta: "Nhà không quét thì sao quét được thiên hạ". Đạo lý này cực kỳ sâu sắc chúng ta không nhất thiết phải trải qua quá nhiều những chuyện phức tạp nhưng tuyệt đối không được coi nhẹ việc thể hiện phẩm chất và sự rèn luyện của bản thân mình qua những chi tiết nhỏ nhặt. Sự rèn luyện này đương nhiên là phải bắt đầu từ những việc nhỏ nhặt, từ nhỏ rồi đến lớn, cứ kiên trì lâu dài thì nhất định bạn sẽ trở thành người thành công.

67. Làm những việc mà khả năng của mình có thể làm được.

...Kiến muốn lay cây to nhưng đáng buồn cười là không đủ sức. Khả năng đến đâu thì làm việc lớn đến đấy. Chắc chắn tiến dần từng bước thì mới có cơ sở thành công.

Bất cứ một mục tiêu huy hoàng nào cũng đều nên thực hiện từng bước từng bước một. "Không bước từng bước thì không đi được nghìn dặm".

Nguyên chủ tịch tập đoàn Cự Nhân - Sử Ngọc Trụ - cũng đã từng có một thời huy hoàng. Năm 1989, ông ta bắt đầu gây dựng sự nghiệp. Năm đầu tiên trở thành triệu phú. Năm thứ hai nắm trong tay hàng chục triệu. Năm thứ ba trở thành tỉ phú. Năm 1994, được bầu là "nhân vật quan trọng trong cái cách đại hội mười của Trung Quốc". Có người thán phục, sự thăng tiến của ông ta quả thật là một việc khó tin.

Tuy nhiên, khi kinh doanh cao ốc Cự Nhân - Sử Ngọc Trụ đã vì không đủ thực lực mà ngã một cú đau.

Năm 1993, ngành công nghiệp máy tính của Trung Quốc bước vào giai đoạn thoái trào. Cơ nghiệp của Sử Ngọc Trụ cũng chịu tổn thất. Đúng lúc đó rô lên cơn sốt bất động sản (nhà đất). Sử Ngọc Trụ quyết định nắm lấy bất động sản, để tạo điểm tăng trưởng kinh tế mới cho tập đoàn Cự Nhân. Ông ta quyết định xây dựng toà nhà cao ốc Cự Nhân mười tám tầng. Nên thấy rằng, quyết định này không phải là sai lầm, cách nghĩ này là phù hợp với xu thế phát triển của thị trường lúc đó.

Sai lầm phát sinh trong quá trình xây dựng toà nhà cao ốc Cự Nhân. Nguyên nhân sai lầm của Sử Ngọc Trụ là đã không đánh giá đúng thực lực kinh tế của mình. Toà nhà cứ được xây cao lên dần. Cuối cùng tiền vốn khó có thể duy trì được. Dự định xây nhà 18 tầng trong nháy mắt đã tiêu tan. Nửa cuối năm 1992, một vị lãnh đạo đến tham quan công ty đã kiến nghị Sử Ngọc Trụ nên xây cao hơn một chút. Thế là kế hoạch được đổi thành năm mươi tư tầng. Lúc đó, Quảng Châu muốn xây dựng một toà nhà sáu mươi ba tầng cao nhất toàn quốc. Sử Ngọc Trụ vì sĩ diện mà lại quyết định xây toà cao ốc Cự Nhân thành sáu mươi tư tầng. Tháng 2 năm 1994, lại có một vị lãnh đạo đến thị sát "Cự Nhân", Sử Ngọc Trụ cảm thấy sáu mươi tư tầng có chút gì đó phạm vào điều cấm kỵ bèn thiết kế thành bảy mươi tư tầng. Kế hoạch cứ ngày một tăng cao như thế, dự đoán đầu tư đã tăng từ hai trăm triệu lên một phẩy hai tỷ, mà lúc đó, tổng vốn của tập đoàn Cự Nhân chỉ có ba trăm triệu, thực khó thực hiện được kế hoạch.

Thực lực không đủ đã tạo nên hậu quả cực kỳ nghiêm trọng, trên phương diện tiền vốn đã quá coi trọng sự độc lập tự chủ, không tranh thủ vốn vay của ngân hàng, vì thế mà không thể không "giết gà lấy trứng". Những người hiểu biết một chút về kinh tế nên thấy rõ, kinh doanh bất động sản phải có khoản vay ngân hàng làm hậu thuẫn vững chắc. Sử Ngọc Trụ ngược lại đã gạt nó sang một bên. Toà cao ốc Cự Nhân từ lúc khởi công vào tháng 2 năm 1994 cho đến tháng 7 năm 1996, Sử Ngọc Trụ đều không vay lấy một xu của ngân hàng, hoàn toàn dựa vào tiền vốn tự có và tiền bán nhà. Việc này quả thật khiến cho người ta không thể hiểu nổi. Sau khi nghe tập đoàn Cự Nhân phá sản, ngân hàng Trung ương lập tức cử một tổ công tác đến Chu Hải kiểm tra xem ngân hàng đã tổn thất bao nhiêu? Và đó là ngân hàng nào? Kết quả kiểm tra đã khiến cho tổ công tác phải ngạc nhiên. Để giải quyết vấn đề tiền vốn xây dựng, Sử Ngọc Trụ buộc phải đem toàn bộ số tiền có thể sử dụng đầu tư vào cao ốc, cao ốc Cự Nhân gần như đã hút hết sinh lực của tập đoàn Cự Nhân. Từ đó mà Sử Ngọc Trụ bị rơi vào bước đường cùng.

Làm việc mà khả năng mình có thể làm được, từng bước phát triển chính mình, không nên không quan tâm đến thực tế, làm nên trong một sớm một chiều là điều không thể. Những người của Đảng Cộng sản cuối cùng đã chiến thắng tám triệu quân phản động Quốc dân Đảng. Điểm quan trọng trong quân sự chính là "tập trung binh lực ưu thế tiêu diệt từng tên địch một". Trong lịch sử cách mạng, Đảng đã có một bài học xương máu. Trong cuộc chống càn quét lần thứ năm, không chú đến thực lực bản thân quyết chiến với địch, kết quả là khiến cho mấy

trăm nghìn hồng quân giảm xuống chỉ còn ba mươi nghìn người. "Hội nghị Tuân Nghĩa" đã cứu hồng quân cứu Đảng, cứu cách mạng Trung Quốc. Có thể thấy, cho dù là cuộc đời của cá nhân hay là lý tưởng sự nghiệp, thực sự cầu thị, làm những việc mà khả năng có thể làm được là một yêu cầu tối thiểu.

Một người thanh niên lúc đi xem chợ nhìn thấy một ông lão bày một sạp hàng vớt cá. Ông lão sẽ đưa lưới cho khách, con cá được vớt lên sẽ thuộc về người vớt. Bỗng chốc tính trẻ con bột phát, người thanh niên liền ngồi xuống vớt cá. Anh ta làm rách ba cái lưới liền mà chẳng vớt được con cá nào. Thấy ông lão nheo mắt nhìn bộ dạng ngớ ngẩn của mình, dường như trong lòng đang cười thầm.

Anh ta bèn sọt ruột nói: "Ông chủ, cái lưới của ông làm mỏng quá, hầu như gặp phải nước thì đã rách rồi làm sao có thể bắt được chỗ cá kia!".

Ông già trả lời: "Anh bạn trẻ, xem ra cháu cũng là người có học tại sao lại không hiểu nhỉ? Khi mà trong lòng cháu nảy ra ý định bắt con cá mà cháu cho là đẹp nhất đã từng nghĩ cái lưới cầm trong tay có thực sự chắc không? Theo đuổi không phải là việc xấu nhưng cần phải hiểu được bản thân mình!".

Người thanh niên nói: "Cháu vẫn cảm thấy lưới quá mỏng, căn bản là không thể vớt được cá".

"Anh bạn trẻ, anh vẫn không hiểu được triết học của việc bắt cá rồi! Điều này hoàn toàn giống như sự nghiệp, tình cảm, tiền bạc, mà mọi người theo đuổi. Khi cháu đang say sưa vào những mục tiêu trước mắt, cháu đã từng đánh giá thực lực bản thân mình chưa?"

Mục tiêu càng lớn, được mất càng lớn, sự khó khăn cũng càng lớn, nỗi khổ của đời người chẳng phải là như thế sao? Có lẽ cháu nên bỏ những mục tiêu lớn và đẹp, mà chọn những mục tiêu vừa với tầm tay của mình, con người ta cần phải thực tế một chút! Hy vọng vẫn những việc xa vời tầm tay chi bằng phân chia những kế hoạch vĩ đại thành nhiều giai đoạn, bắt tay vào làm từ những việc nhỏ, dần dần đạt được đến mục đích bản thân.

Có một câu chuyện ngụ ngôn:

Một con chim ưng nói với chim ưng mẹ: "Mẹ sẽ có một ngày con làm một việc cả thiên hạ phải chú ý đến".

"Việc gì?"

"Bay khắp thế giới, phát hiện những thứ mà chưa ai biết".

"Tốt quá, có điều con phải học và nắm chắc mọi kỹ thuật bay để tránh khi mệt mỏi không thể tiếp tục bay được nữa".

Chim ưng con khổ luyện kỹ thuật bay, hết sức chuyên tâm, ngoài việc đó ra thì không nghe không hỏi việc gì khác.

Mấy ngày sau, chim ưng mẹ nói với con: "Mẹ con mình đi kiếm thức ăn đi!". Chim ưng con sọt ruột nói: "Mẹ, mẹ đi đi. Con không có thời gian làm những việc chẳng có giá trị ấy". Chim ưng mẹ ngạc nhiên nói: "Con nói gì vậy?".

"Chính mẹ bảo con tập trung hết tâm trí sức lực để luyện tập, sao lại để việc nhỏ nhặt chẳng có ý nghĩa gì đó làm con bị phân tâm?".

Chim mẹ ôn tồn nói: "Luyện tập bay nên bao gồm cả tìm thức ăn. Nếu không ngày đầu tiên bay sẽ bị đói, ngày thứ hai không đủ sức bay lên, ngày thứ ba sẽ chết đói".

Chim ưng con cuối cùng vỗ cánh bay lên trời.

Nhiều người khi mệt mỏi, sẽ nghĩ quẩn về công việc thường ngày của bản thân mình "Rốt cuộc tất cả công việc mình làm có ích gì?". Lúc này chỉ có một câu trả lời chính xác nhất: "Đừng cho rằng bước tiến của mình quá nhỏ bé, điều quan trọng là, mỗi một bước đi đều chắc chắn. Đó mới là con đường của thành công".

68. Biến áp lực thành động lực của thành công

Suối phun là bông hoa của áp lực, tiềm năng của con người cũng cần được khai thác.

Khương Côn trong cuốn "Những tưởng tượng trong nguy hiểm" đã nói một câu đùa: "Bạn nói trèo lên đỉnh núi Chômôlungma, nếu đằng sau là một con hổ, không biết có dễ treo lên không?"

Con người khi ở đường cùng hoặc nguy hiểm, luôn luôn phát huy khả năng tiềm tàng mà bình thường không tìm thấy. Con người không có người lùi, sẽ sinh ra một sức mạnh bột phát. Khả năng tiềm ẩn của con người tức là khả năng tâm lý, khả năng tiềm ẩn của bộ não của con người. Mỗi một người chúng ta đều có khả năng tiềm tàng rất lớn có thể khai thác, người bình thường chỉ sử dụng hết một phần mười khả năng tiềm tàng, thậm chí không đến một phần mười. Có thể có người nói: "Mới dùng được một phần mười ư? Tôi đã làm được việc rồi, việc gì phải tự gây thêm sức ép cho mình?".

Không có áp lực thì sẽ không có động lực. Sự tiến hoá của nhân loại được coi là kết quả tác động lẫn nhau của tiến hoá về nhân vật và tiến hoá về văn hoá, hơn nữa tác dụng của tiến hoá văn hoá ngày càng tỏ rõ xu hướng khai thác tiềm năng. Bộ não càng được sử dụng càng thông minh. Cuộc sống càng đòi hỏi sự sáng tạo càng có ý nghĩa, càng tốt đẹp. Lẽ nào bạn lại từ chối tiến hoá văn hoá, từ chối khai thác tiềm năng của bản thân? Chẳng lẽ bạn không muốn nắm phần thắng trong cuộc thám hiểm làm mọi người kinh ngạc trong con đường đi của cả đời người? Có thể bạn đã từng nhớ có một ngày như thế này trong cuộc sống: Bạn học được một số kiến thức mới hoặc có phát hiện mới về sự việc mà bạn đã quan tâm, trong não sẽ phát ra những tia lửa tình cảm, tạo ra những suy nghĩ tuyệt diệu... Một ngày như thế bạn nhất định sẽ rất vui vẻ và hạnh phúc, trong lòng bạn hình như có tiếng van dỗi nhẹ nhàng của một bài hát êm tai... Mỗi một người trong chúng ta hoặc ít hoặc nhiều đều đã từng trải qua chuyện đó. Lúc đó vì sao lại khiến người ta vừa lòng hợp ý đến như vậy? Vì đó là niềm vui do trí óc đem lại nhiều hơn lúc bình thường. Đương nhiên làm được điều này cũng sẽ có áp lực khó khăn nhưng năm này qua năm khác mà không có những áp lực và khó khăn đó thì chẳng có niềm vui nào đáng nói? Khi chúng ta ý thức được sự trưởng thành và tiến bộ của bản thân, lòng tự tin, niềm vui sướng và thành tích thực chất là một lợi sức sống sản sinh ra do chúng ta cố tri thức văn hoá và khả năng sáng tạo nhất định.

Khả năng tiềm ẩn của một con người một khi được khai thác ra, tác dụng của nó là rất lớn. Trong một trận hoả hoạn, có một phụ nữ có tuổi đã chuyển được một cái tủ gỗ sồi lớn từ tầng ba xuống. Sau trận hoả hoạn ba thanh niên tráng kiện dùng hết sức bình sinh khó khăn lắm mới đưa tủ quay trở lại vị trí ban đầu ở tầng ba. Đến lúc này để cho người phụ nữ kia làm lại, bà cũng không thể nào di chuyển được.

Sự việc thường thường như vậy, mọi người chịu một áp lực lớn nào đó, mọi người có thể làm cho thể lực và sức chịu đựng đạt được mức mà bình thường không đạt được. Một người loạn thần kinh, khi phát rồ vì sao lại có một sức lực mà trong tình trạng bình thường không có? Là vì cơ thể của con người có năng lượng tiềm tàng. Khi bạn gặp phải rủi ro, áp lực rủi ro có thể sẽ làm cho bạn phát hiện khả năng sẵn có của mình, lúc này nó có thể trở thành nhân tố của thành công, áp lực rủi ro cũng có thể biến thành động lực của thành công.

Jonh kinh doanh một nông trường tại bang Weisikangxing - Mỹ, khi anh ta bị bại liệt vì trúng gió chỉ dựa vào nông trường để duy trì cuộc sống. Do người thân của anh tin chắc anh không còn hy vọng nữa, nên mọi người chuyển anh về giường, và cứ để cho anh nằm ở đó. Tuy thân thể của Jonh không thể cử động, nhưng não anh vẫn không ngừng hoạt động, đột nhiên có lúc có một ý nghĩ chợt thoáng qua, mà các ý nghĩ đó là nhất định sẽ bù đắp cho sự bất hạnh của anh.

Anh triệu tập tất cả người thân lại, muốn họ trồng ngũ cốc ở nông trường của anh. Những cây ngũ cốc này làm thức ăn cho những đàn lợn, sau đó đàn lợn sẽ bị giết thịt, và dùng để chế biến ra lập xường.

Trong vòng mấy năm, lap xường của Jonh được bày bán ở các cửa hàng trong toàn quốc, kết quả Jonh và người thân của anh đều trở thành những người rất giàu có.

Nguyên nhân dẫn tới kết quả tốt đẹp của đó chính là ở chỗ bất hạnh của Jonh buộc anh vận dụng thứ vốn từ trước đến nay thực sự chưa từng dùng. Tư tưởng anh đặt ra một mục tiêu rõ ràng, đồng thời anh đặt kế hoạch để đạt được mục tiêu, anh và người hợp thành một tập đoàn để làm và với lòng tin họ cùng thực hiện kế hoạch này. Đừng quên rằng, cái kế hoạch này sau khi Jonh bị trúng gió mới ra đời.

Khi bạn gặp phải trắc trở, chớ nên lãng phí thời gian đi tính toán mình đã gặp phải bao nhiêu tổn thất; ngược lại bạn nên tính xem từ trong những thất bại đó bạn có thể thu được bao nhiêu thành quả và tiền bạc. Bạn sẽ phát hiện những gì bạn thu được nhiều hơn những gì mà bạn mất.

69. Thất bại là một lần thành công

Trong thất bại cũng thu được nhiều điều bổ ích, bạn có thể học được nhiều điều trong đó.

Thất bại cũng là một lần thành công. Về điều này nhà phát minh nổi tiếng Edison nhận thức sâu sắc nhất và thực hiện tốt nhất. Để phát minh ra đèn điện ông đã thất bại không biết bao nhiêu lần. Trong một lần, khi tìm nguyên liệu thích hợp nhất để làm dây tóc bóng đèn, sau khi thất bại lần ất nhất để làm dây tóc bóng đèn, sau khi thất bại lần thứ hai, trợ lý của ông than thở rằng "Lại thất bại rồi". "Không" Edison nhẹ nhàng nói: "Đây là một nguyên liệu không thích hợp làm tóc bóng đèn mà chúng ta đã tìm ra thành công". Coi thất bại là một thành công, trong thất bại thu được những điều bổ ích, đây là một tâm lý tốt nhất mà những người thành công đều có, họ hiểu rằng "thất bại là mẹ thành công", luôn thu được lợi ích từ bài học kinh nghiệm của sự thất bại, sau đó từ thất bại đi tới thành công, thực hiện bước chuyển ngoặt tốt đẹp nhất.

Tất nhiên, điều quan trọng là bạn phải rút ra bài học kinh nghiệm trong lần thất bại này, để lần sau không phạm phải sai lầm giống như vậy nữa: Chỉ có những người ngu dốt tới mức vô phương cứu chữa mới vấp ngã hai lần bởi cùng một hòn đá ở cùng một chỗ. Những người như vậy sẽ không nắm chắc được tương lai từ trong thất bại, thực hiện được bước chuyển ngoặt tốt đẹp nhất trong cuộc đời.

Dưới đây là những nguyên nhân thất bại thường gặp, hãy tìm ra những nguyên nhân đã từng xuất hiện trong đời bạn, hạ quyết tâm trừ bỏ nó:

Hồ đồ, sống không có mục đích rõ ràng; thích để ý đến chuyện vớ vẩn của người khác; trình độ giáo dục không đủ; thiếu khả năng tự kiểm soát bản thân, thể hiện khuynh hướng không điều chỉnh được việc ăn uống và quan tâm đến cơ hội; thiếu lí chí; do ý nghĩ tiêu cực và thói quen ăn uống không tốt gây ra bệnh tật ảnh hưởng xấu của thời thơ ấu; thiếu tinh thần kiên định đến cùng; thiếu sự kiểm soát tình cảm; có ý nghĩ không muốn lao động mà thu được thành quả; khi có đầy đủ điều kiện cần thiết, vẫn không nhanh chóng đưa ra quyết định một cách chắc chắn; trong lòng có bất kỳ một hoặc một số mối lo sợ trong bảy mối lo sợ cơ bản: Nghèo đói, phê bình, bệnh tật, mất đi tình yêu, tuổi già, mất đi tự do và cái chết; lựa chọn bạn đời không phù hợp; quá cẩn thận hay không đủ cẩn thận; lựa chọn nghề nghiệp không thích hợp; thường xuyên lãng phí thời gian và tiền bạc; ăn nói không cẩn thận thiếu tính nhân nại; không thể hợp tác với người khác bằng tinh thần hoà thuận không trung thành; thiếu khả năng quan sát và tưởng tượng ích kỷ và tự phụ; có ham muốn báo thù; không muốn bỏ ra một chút nào.

Cần phải hiểu rằng nguyên nhân thất bại không chỉ là những nguyên nhân này, mà nguyên nhân dẫn đến thất bại của con người, thường không chỉ có một.

Khi Mădeng còn trẻ, đã từng sáng lập một tạp chí chỉ dẫn cho mọi người thành công ở Chicago, khi đó anh không đủ vốn để sáng lập tạp chí này, cho nên anh đã tạo đủ vốn để sáng lập tạp chí này, cho nên anh đã tạo mối quan hệ hợp tác với nhà máy in. Sự thực sau này chứng minh đây là một tạp chí thành công.

Vậy mà, anh lại không để ý đến thành công của mình đã uy hiếp nhà xuất bản khác. Khi anh không biết, một nhà xuất bản đã mua cổ phần của người hợp tác của anh ấy, đồng thời thu lại tạp chí này. Lúc đó anh vô cùng xấu hổ, rời bỏ công việc mà anh lấy tình yêu làm điểm xuất phát.

Trong những nguyên nhân kể trên, có vai nguyên nhân gây ra thất bại của Mădeng. trong đó, nguyên nhân lớn nhất là ở chỗ, anh ấy đã coi nhẹ tinh thần hợp tác hoà o với người đó vì những chuyện nhỏ về xuất bản. Khi có cơ hội xuất hiện trước mặt, anh đã không nắm lấy nó. Sự ích kỷ và tự phụ của anh, cần chịu trách nhiệm việc này, anh không cẩn thận về mặt nghiệp vụ, nói năng quá mạnh mẽ, cũng đều là nguyên nhân gây ra thất bại.

Nhưng, Mădeng lại tìm thấy hạt giống thành công từ thất bại này. Anh rời khỏi Chicago đến

NewYork. ở đây anh lại sáng lập một tạp chí. Để đạt được mục đích quản lý hoàn toàn về nghiệp vụ, anh phải khích lệ bạn hợp tác chỉ bỏ vốn nhưng không có quyền thực của mình cùng nỗ lực. Anh phải vạch ra kế hoạch kinh doanh một cách thận trọng, vì hiện nay anh chỉ có thể dựa vào nguồn vốn của mình.

Chỉ trong thời gian không đến một năm, lượng phát hành tạp chí này đã nhiều hơn hai lần tạp chí trước kia. Một nguồn thu lợi trong đó là hàng loạt khoá học hàm thụ mà anh nghĩ ra, và hàng loạt khoá học hàm thụ này đã trở thành tư liệu biên soạn đầu tiên dành cho người thành công học.

Xem ra thất bại cũng là một sự thu hoạch, bạn có thể đọc được rất nhiều điều từ thất bại.

Thất bại bộc lộ những thói quen xấu, đánh bại nó, để xuất phát lại từ đầu bằng thói quen tốt. Thất bại trừ bỏ tình ngạo mạn, thay thế nó bằng tính khiêm tốn, khiêm tốn giúp con người có được quan hệ xã hội tốt đẹp hơn.

Thất bại khiến bạn kiểm nghiệm lại tài sản và khả năng của bạn cả về thể chất lẫn tinh thần.

Thất bại thông qua việc khiến bạn chấp nhận sự thách thức lớn hơn để làm tăng ý chí của bạn.

Những người tập luyện thân thể đều biết rằng, chỉ nâng tạ lên là vô ích; người luyện tập sau khi nâng tạ lên đưa tạ về vị trí trước khi nâng với tốc độ chậm hơn hai lần so với lúc nâng, bài tập này gọi là "bài tập chống đỡ" sức khổng chế của sức lực mà bài tập này đòi hỏi phải nhiều hơn khi nâng tạ.

Thất bại tức là bài tập chống lại trở ngại của bạn, khi bạn quay lại điểm ban đầu, bất giác kéo mình quay trở lại điểm ban đầu, và tập trung sự chú ý vào quá trình quay lại điểm đầu. áp dụng phương pháp này, có thể khiến mình có được tiến bộ đáng kể sau khi xuất phát một lần nữa.

Từ ý nghĩa trên đây có thể nhận thức được rằng, mỗi lần bạn thất bại, bạn lại càng gần đến thành công một bước, trong sự thúc đẩy và chuyển hoá lẫn nhau giữa thành công và thất bại, cuộc sống của bạn sẽ càng chín chắn và hoàn mỹ.

70. "Không nên khóc chỉ vì một cốc sữa bị đổ".

Biết chấp nhận sự thực, hãy quên nó đi để hướng tới tương lai.

"Không nên khóc chỉ vì một cốc sữa bị đổ", đó chính là một câu ngạn ngữ của Anh, Trung Quốc cũng có một câu nói tương tự là "Ván đã đóng thuyền" hay "Gạo đã thành cơm" để khuyên con người ta không nên buồn vì một câu chuyện đã xảy ra trong quá khứ, mỗi người đều phải biết chấp nhận sự thực, biết quên quá khứ để hướng tới tương lai. Đây là kinh nghiệm mà con người đã đúc kết được qua nhiều năm trong thực tiễn lịch sử loài người. Sécxpia đã giải thích một cách sâu sắc về vấn đề này như sau: "Người sáng suốt không bao giờ ngồi than vãn về những cái họ đã mất mà ngược lại họ vẫn vui vẻ tìm biện pháp nhằm thay thế những gì đã mất".

Sau đại chiến thế giới lần thứ hai đã từng có khá nhiều các bài viết nói về việc hàn gắn các vết thương chiến tranh của hai nước bại chiến Đức và Nhật. Điều khiến người ta quan tâm nhất là hai chi tiết: Nước Đức trong cảnh giữa bốn bức vách của một căn nhà cũ nát có đặt một lọ hoa ở giữa và nước Nhật trong cảnh học sinh tiểu học đang ngồi học bên cạnh phòng học đã bị đổ nát. Hai chi tiết này đã phản ánh được tính vươn lên trước vận mệnh đen tối của hai dân tộc, là sự tồn tại của sức mạnh dân tộc quật khởi. Đồng thời đó cũng là lý do mà hai nước Đức, Nhật đã có thể đứng dậy và trở thành những cường quốc trên thế giới ngày nay.

Học giả nổi tiếng Napoleon Hill có nói: 'Khi đọc sách lịch sử và truyền ký thời thường quan sát xem con người thường vượt lên khó khăn như thế nào, tôi cảm thấy hết sức kinh ngạc và ngưỡng mộ những con người có thể gạt bỏ được những điều ưu phiền, những sự bất hạnh của bản thân họ để tiếp tục sống một cách vui vẻ'.

Trong cuộc sống, chúng ta phải đối mặt với thực tế, phải chấp nhận mọi tình huống có thể xảy ra, phải quen dần với điều đó và phải quên nó đi để mà tiếp tục sống.

Trên đồng hoang tàn của một quảng trường cũ hồi thế kỷ mười lăm ở Amsterdam - thủ đô của Hà Lan có một dòng chữ: "Sự việc đã là thế này thì không nên là thế khác".

Trong cuộc sống, chúng ta sẽ có lúc gặp những chuyện không vui, nếu điều đó đã là như vậy thì sẽ không thể khác được. Nhưng chúng ta vẫn có một sự lựa chọn: Hoặc chúng ta coi như đó là một chuyện không thể tránh khỏi để chấp nhận nó đồng thời thích nghi với nó, hoặc chúng ta có thể huỷ hoại cuộc sống của chính mình bằng những sự dằn vặt, thậm chí đến mức sa sút về tinh thần.

Nhà triết học William James có một lời khuyên với những người không được may mắn rằng: "Cần phải vui vẻ để chấp nhận sự thực. Nếu chúng ta có thể chấp nhận được sự thực thì chúng ta đã đạt được bước thứ nhất để có thể khắc phục được bất cứ sự bất hạnh nào có thể xảy ra". Bà Elizabeth Kal ở phía Nam Potter thuộc bang Olegang đã phải trải qua biết bao khó khăn mới có thể học được điều này và sau đây là câu chuyện của bà:

Trong ngày mà nước Mỹ tổ chức lễ chào mừng đoàn quân đã giành được chiến thắng ở Bắc Phi trở về thì bà nhận được một bức điện báo của Bộ quốc phòng rằng đứa cháu trai - người mà bà thương yêu nhất đã mất tích trên chiến trường. Không lâu sau bà lại nhận được một bức điện báo nói rằng cháu bà đã hy sinh.

"Tôi vô cùng đau khổ. Trước khi mọi chuyện xảy ra, tôi cứ nghĩ một cuộc sống thật tốt đẹp với tôi, tôi có một công việc mà mình yêu thích và được sống với đứa cháu trai của mình, đối với nó là tất cả những gì đẹp nhất của tuổi thanh xuân. Tôi cảm thấy rằng sự cố gắng của tôi từ trước đến giờ đã được đền đáp... Nhưng bức điện báo này đã làm cả thế giới sụp đổ trước mắt tôi, tôi cảm thấy cuộc đời này không còn gì để đáng sống nữa. Tôi bắt đầu sao nhãng công việc, không để ý đến bạn bè, xa lánh mọi người vừa lãnh đạm với bản thân. Vì sao đứa cháu mà tôi yêu thương nhất lại mất? Vì sao một đứa trẻ tuyệt vời như vậy - nó vẫn chưa được hưởng hết tuổi thanh xuân của mình, vì sao nó lại hy sinh? Tôi thực sự không thể chấp nhận được sự thực đau lòng này. Tôi đau đớn vô cùng, đã quyết định từ bỏ công việc, rời xa quê hương để mặc bản

thân mình chìm trong nước mắt và sự hối hận". Bà Kali khi đó đã đau đơn tột cùng, thậm chí bà như đã mất hết cả sinh khí.

Khi bà đang dọn dẹp bàn làm việc để chuẩn bị từ chức thì bỗng nhiên bà nhìn thấy một bức thư đã bị bỏ quên từ lâu - đó chính là bức thư của đứa cháu bà khi mấy năm trước mẹ của bà qua đời. Bức thư đó viết "Tất cả mọi người trong chúng ta đều thương nhớ đến bà đặc biệt là cô, nhưng cháu biết cô có thể nắm giữ được quá khứ, cách nhìn nhận của cô về cuộc đời thì do chính cô quyết định. Cháu không thể nào quên được một chân lý sáng ngời mà cô đã từng dạy cháu: Cho dù là sống ở đâu, cho dù là chúng ta sống cách xa người đó như thế nào thì vẫn phải mỉm cười, phải đáng một trang nam tử, phải biết chấp nhận mọi việc có thể xảy ra".

Bà Kal đã đọc đi đọc lại bức thư đó và dường như bà cảm thấy đứa cháu bà đang bên cạnh bà, đang nói chuyện với bà: "Sao cô không làm những điều mà cô đã dạy cháu? Cô hãy quên đi tất cả đi, cho dù có chuyện gì xảy ra đi chăng nữa thì hãy giấu những đau thương của mình vào trong những nụ cười để mà tiếp tục sống".

Vậy là bà Kal lại quay trở về với công việc hàng ngày của mình, bà không còn thờ ơ với mọi người như trước nữa, bà tự nhủ: Sự việc đã xảy ra như vậy phải tiếp tục sống như vào công việc, rồi viết thư cho con cháu của những người khác - các binh sĩ đang chiến đấu ngoài mặt trận. Buổi tối bà lại tham gia lớp học thêm, chơi với những người bạn mới. Một thời gian lớp học sau, bà Kal hầu như không dám tin vào những sự biến đổi trong bản thân mình, bà giờ đây đã không còn thấy đau xót cho những gì đã qua. Cuộc sống của bà hiện nay đã đầy ắp những tiếng cười, dường như đó chính là điều mà cháu bà mong muốn.

Có thể thấy một điều hiển nhiên rằng, bản thân môi trường xung quanh không thể làm chúng ta vui hoặc buồn mà ngược lại chính thái độ của chúng ta đối với môi trường mới quyết định cảm giác của chúng ta đó.

Những lúc cần thiết chúng ta có thể chịu đựng được sự mất mát, đau thương thậm chí có thể vượt qua được nó. Chính ta có thể lo ngại mình không làm được điều đó nhưng sức mạnh tiềm ẩn trong mỗi con người chúng ta hết sức phi thường, chỉ cần chúng ta quyết tâm thì sức mạnh đó có thể giúp ta vượt lên tất cả.

Elizabeth Kal đã học được điều mà sớm muộn mỗi người trong chúng ta đều phải học được: Phải biết chấp nhận và thích nghi với những việc không thể tránh khỏi. Đây không phải là một bài học dễ bởi đến các vị hoàng đế càng luôn nhắc mình cần phải làm như vậy. Trên một bức tường trong cung hán thời xưa có treo một câu nói: "Ta không nên khóc vì mặt trăng đã lặn, cũng không nên hối hận về những việc đã qua". Thúc Bản Hoa cũng có câu nói tương tự như vậy: "Biết làm theo số mệnh đó là bạn đã làm được điều quan trọng nhất trên con đường đời". Thi nhân triết gia Tygol (của Ấn Độ) cũng đã nói: "Nếu bạn khóc vì mặt trời đã lặn thì bạn cũng sẽ mất luôn cả mặt trăng".

Mặt trời lặn, nó đại diện cho một thời gian, một cơ hội đã mất đi nhưng đúng khi đó mặt trăng lại xuất hiện. Biết chấp nhận sự thực, quên đi quá khứ, nắm bắt lấy hiện tại và hướng tới tương lai, đó mới là điều mà bạn nên làm.

71. Đừng lấy khó khăn làm lá chắn cho mình.

Khó khăn không có gì đáng sợ cả, cái đáng sợ hơn cả là sự khuất phục trước khó khăn, cuộc sống chính là một dũng sĩ không ngại khó khăn".

Đối với những người hay trốn tránh trách nhiệm thì khó khăn là một lá chắn lý tưởng. Chắc hẳn bạn đã từng được nghe khá nhiều người than vãn về sự thất bại trong công việc của mình là do không được học đại học. Đối với những người này mà nói thì cho dù họ có được cho đại học đi chăng nữa thì họ cũng tìm ra được vô khối những lý do khác tương tự như vậy. Đối với những người biết suy nghĩ mọi cách để giải quyết những khó khăn đó chứ không đi tìm lý do để tránh né khó khăn.

Alexander Bell có lần than vãn với người bạn là Joseph Henley về công việc của mình, cho rằng sự không thành công trong công việc của mình là do không có kiến thức về phần điện cơ. Joseph Henley là hiệu trưởng một trường địa học ở Washington, mặc dù ông đồng ý với ý kiến của Bell nhưng lại không hề nói với Bell những lời an ủi đại loại như: Anh thật là bất hạnh, anh không được học về phần điện cơ"... Ông cũng không hề bảo Bell xin tiền trợ cấp như thế nào, hoặc nhờ sự giúp đỡ của bố mẹ mà ngược lại ông lại nói: "Vậy thì đi học đi". Alexander Bell quả nhiên đã cố gắng đi học lớp điện cơ, và cuối cùng ông cũng là người có cống hiến to lớn cho sự nghiệp khoa học trên thế giới.

Trong cuộc sống, khó khăn lớn nhất có lẽ là sự nghèo khổ. Vậy sự nghèo khổ hiện có phải là nguyên nhân thất bại chủ yếu không? Tổng thống Mỹ Herbert Hoover là con trai của một người thợ rèn, và không lâu sau ông lại trở thành một cậu bé mồ côi; chủ tịch hội đồng quản trị của hãng IBM Thomas Watson hồi trẻ đã từng phải làm kế toán, mỗi tuần chỉ kiếm được hai đồng; nhiếp ảnh gia nổi tiếng Adufzu cũng đã từng làm giúp việc cho một cửa hàng da và mỗi tuần ông cũng chỉ kiếm được hai đồng tiền lương. Tất cả những người đã đạt được sự thành công này thì họ không bao giờ cho rằng sự nghèo khổ là vật trở ngại của họ. Hầu hết họ đều dồn sức lực của mình vào công việc nên cũng không có thời gian để mà tự than vãn. Robe Louie Stevenson cả đời sống trong bệnh tật làm ảnh hưởng đến cuộc sống và sự nghiệp sáng tác của mình. Mọi người chơi với ông đều nhận thấy rằng ông vẫn hết sức minh mẫn và sáng suốt, hơn nữa mỗi câu chữ mà ông viết đều tràn đầy nhựa sống. Chính vì ông đã không chịu khuất phục trước bệnh tật nên các tác phẩm văn học của ông hết sức phong phú và sâu sắc.

Trong lịch sử có rất nhiều các nhân vật mang dị tật trên mình mà vẫn rất nổi tiếng trên thế giới. Ví dụ như: Byron có đôi chân dị dạng, Tulias mắc bệnh hủi, Bethoven bị điếc do di chứng, Napoleon lại là một người lùn nổi tiếng...

Ca sĩ Flomon đã bị thương nặng trong một vụ tai nạn máy bay nhưng do ý chí bất khuất của bà, không những bà đã phục hồi được sức khoẻ mà còn trở thành một ca sĩ nổi tiếng. Diễn viên nổi tiếng Susan Bowle đã bị cưa hai chân nhưng điều này không hề làm ảnh hưởng đến hạnh phúc gia đình của bà, mà hơn nữa là bà vẫn luôn luôn là một diễn viên sáng giá cho đến cuối đời.

Ông Subna có một câu nói dành cho những người luôn than vãn rằng ình không gặp thời như sau: "Mọi người thường than phiền rằng mình không đạt thành tựu gì là do điều kiện không thuận lợi. Tôi là một người không tin vào cách nghĩ ấy. Nhưng tôi nghĩ rằng nếu bạn không có được mọi trường mà bạn muốn vậy thì bạn hãy tạo ra nó đi".

Trên thực tế, nếu bạn như mọi người đều đổ lỗi tại môi trường không thuận lợi thì tất nhiên họ cũng sẽ tìm ra được vô khối những lý lẽ để biện minh cho sự thiếu sót của mình. Hồi trẻ tôi thường thấy xấu hổ vì chiều cao quá khổ của mình. Nhưng sau đó tôi mới nhận thức được rằng: Cao hay thấp cũng đều có cái lợi và cái bất lợi của nó, điều này phụ thuộc hoàn toàn vào bản thân mình.

Giả dụ mọi người đều có hai chân mà tôi chỉ có một chân, giả dụ như người ta giàu có còn tôi thì nghèo đói, giả dụ tôi béo hay gầy, đẹp hay xấu... bất kể là điểm gì khiến tôi không giống với

mọi người thì đều rất có thể là điểm "hạn chế" của tôi chia có bạn mới cho là như vậy.

Một người không sáng suốt thì bất cứ lúc nào họ cũng có thể nghĩ rằng mọi điểm không giống với mọi người là sự hạn chế là trở ngại để rồi chờ đợi sự ưu tiên, đãi ngộ. Đối với những người sáng suốt thì hoàn toàn ngược lại, trước tiên họ phải nhận ra những điểm khác nhau đó, rồi tập chấp nhận nó và thay đổi nó.

Cuộc sống không phải là một chuyến du lịch vui vẻ và thuận buồm xuôi gió mà luôn là sự đấu tranh giữa hạnh phúc và bất hạnh, giữa chìm và nổi, giữa ánh sáng và đêm tối. Chúng ta không thể cứ chui đầu vào cát để tránh mọi sự phiền hà như các loài đà điểu được, mà như vậy thì mọi sự phiền hà cũng không thể giải quyết được. Khó khăn là một phần của cuộc sống con người, chỉ có đối diện với thực tế thì đó mới là sự sáng suốt.

Những người không có ý chí thì thường hay phạm phải sai lầm, khi gặp chuyện lại tìm cách rút lui không dám đối diện với sự thực. Rất nhiều đứa trẻ khi chơi cũng vậy, nếu không làm được lại phá đám không chơi nữa. Một con người sáng suốt càng không thể như vậy, họ sẽ thử cho đến khi thành công mới thôi.

Mike năm hai mươi mốt tuổi tham gia vào quân đội. Trong một trận chiến giữa I-xa-ren và ArậpXêút anh đã bị thương nặng ở mắt không nhìn thấy gì. Tuy anh bị thương nặng như vậy nhưng anh vẫn rất vui vẻ với mọi người, anh vẫn thường hay nói chuyện phiếm với các bệnh nhân khác, chia bánh kẹo và thuốc là mà vẫn anh được phân cho các bạn.

Các bác sĩ đều cố hết sức để chữa trị cho Mike. Một hôm bác sĩ trực tiếp chữa trị cho Mike nói với anh: "Mike, anh biết tôi luôn nói thật lòng với bệnh nhân, nhưng đôi mắt của anh không thể phục hồi lại được nữa".

Cả thế giới như dừng lại, căn phòng bỗng chốc im lặng đến ghê người. "Bác sĩ, tôi biết rồi" cuối cùng Mike cũng phá vỡ sự im lặng đó, anh bình tĩnh nói: "Thực ra tôi cũng sớm biết sẽ có kết quả như ngay nay. Tôi vô cùng cảm ơn bác sĩ đã rất nhiệt tình với tôi".

Mấy phút sau anh nói chuyện với bạn bè: "Tôi cảm thấy tôi không có lý do gì để tuyệt vọng cả. Đúng vậy, tôi đã mù nhưng tại tôi vẫn thính, tôi vẫn có thể nói chuyện được, vẫn có một cơ thể khỏe mạnh và đôi tay rắn chắc. Hơn nữa tôi còn được Chính phủ trợ giúp về cuộc sống. Cái mà tôi cần bây giờ là sự thích nghi với một cuộc sống mới mà thôi".

Đó chính là Mike. Một chiến sĩ đã mất đi đôi mắt sáng của mình, do mãi với việc tính xem mình có những niềm vui gì mà quên đi cái bất hạnh của mình. Đây là sự sáng suốt tuyệt vời và đó cũng chính là cách để chúng ta đối diện với thực tế.

Thương để không thiên vị ai cả. Đã là con người chúng ta đều phải trải qua gian khổ và hạnh phúc. Sớm muộn thì cuộc sống cũng dạy chúng ta rằng: Ai cũng giống nhau thôi, đều phải chịu một sự gian khổ, khó khăn như nhau. Cho dù là hoàng đế hay là kẻ ăn mày, dù là nhà thơ hay là nông dân, là nam hay nữ, khi phải đối diện với sự đau khổ, mất mát chúng ta đều phải chịu sự dày vò như nhau. Con người thường hay tỏ ra oán hận, đau thương trước sự mất mát, đau khổ, bởi họ không hiểu được rằng tất cả những điều đó là một giai đoạn tất yếu của đời người. Con người cứ núp mãi trong sự che chắn thì sẽ không thể lớn lên nổi, chỉ có dũng cảm vứt bỏ tấm lá chắn đi, thách thức với khó khăn thì mới có thay đổi được vận mệnh của mình, mới có thể đến được bến bờ của sự thành công.

72. Không nên biện minh cho sự thất bại

Biện bạch cho sự thất bại của mình thì cũng chẳng khác nào tự lừa dối mình, cách làm bịt tai trộm chuông này sẽ không thể giúp bạn tiến lên được.

Khi gặp bất cứ thất bại nào bạn cũng không nên biện bạch cho sự thất bại của mình mà phải tìm ra nguyên nhân của sự thất bại đó. Công việc của một người không phải như chiếc thuyền lúc nào cũng thuận buồm xuôi gió, nếu không có những sự thất bại liúm thì chí ít cũng có những sai lầm nhỏ. Thái độ của mỗi người trước sự thất bại cũng không giống nhau, có người thì coi nhẹ chuyện thất bại, họ cho rằng: "Thắng bại là chuyện thường tình của nhà binh" và cũng có người cố gắng đi tìm những cái cớ để biện minh cho sự thất bại của mình để an ủi bản thân mình và cũng để thanh minh với mọi người rằng: Thất bại của họ là do có người cản trở, do người ta không tạo điều kiện, do sức khoẻ không tốt hoặc do không gặp may... Tóm lại là họ có thể tìm ra cho mình hàng đống những lý do.

Trong cuộc sống, những người luôn coi nhẹ sự thất bại thì không nhiều, nhưng những người này cũng rất khó đạt được sự thành công, bởi lẽ nếu như họ không rút ra được bài học từ sự thất bại mà cứ mãi miết biện minh cho nó thì cũng khó có thể thành công được.

Những người hay biện bạch cho sự thất bại của mình thì không chịu thừa nhận là do năng lực của mình có hạn. Tất nhiên cũng có rất nhiều các nguyên nhân khách quan dẫn đến sự thất bại, nhưng mọi sự thất bại hầu hết lại là do nguyên nhân chủ quan gây nên.

Đôi khi bạn cho rằng sự thất bại của bạn là do nhân viên dưới quyền tham ô bòn rút của công, nhưng đó cũng là do bạn không biết dùng người, quản lý chưa chặt chẽ mà thôi.

Cũng có khi bạn cho rằng bạn thất bại là do nền kinh tế thế giới chưa thực sự phát triển, nhưng đó cũng là do bạn còn ít tìm hiểu. Nên không thể dự đoán trước được, nghiên cứu và nắm bắt được nền kinh tế toàn cầu.

Và cũng có khi bạn cho rằng bạn thất bại là do sự đầu tư quá lớn, nhưng cũng là do bạn không dự tính, phán đoán.

....

Tóm lại, bạn có thể tìm ra nguyên nhân của sự thất bại từ chính bản thân bạn, nhờ khả năng phán đoán, làm việc và quản lý của bạn bởi lẽ là do bạn làm, kế hoạch là do bạn lập vậy thì thất bại đương nhiên là do bạn gây nên. Do đó, bạn không cần phải đi tìm cớ để biện bạch làm gì bởi có tìm được thì cũng không thể làm thay đổi sự thất bại của bạn được.

Như trên đã nói, có một số thất bại là do các nguyên nhân khách quan tạo nên muốn tránh không được nhưng bạn cũng không nên lợi dụng cớ đó để biện minh cho mình. Nếu cứ như vậy sẽ tạo thành thói quen khiến bạn không muốn đi tìm nguyên nhân của sự thất bại nữa, điều này sẽ không có lợi cho thành công của bạn sau này.

Đối diện với sự thất bại là một điều hết sức khó khăn bởi nó cũng giống như việc tự mình cầm dao đâm mình vậy, nhưng nếu không như vậy thì phải làm thế nào? Con người chẳng phải là theo đuổi sự thành công đó sao? Vì vậy nếu gặp thất bại thì phải tìm ra cho được nguyên nhân của sự thất bại đó, điều này cũng giống như việc phải tìm ra nguyên nhân của căn bệnh vậy, có như thế thì mới có thể điều trị bệnh được.

Việc tìm ra nguyên nhân của sự thất bại hoàn toàn không hề dễ dàng chút nào bởi con người thường tránh né việc này một cách bản năng, do vậy cần phải kết hợp tự mình kiểm tra và nhờ người khác kiểm tra vì bản thân là chủ quan, người khác là khách quan. Mỗi ý kiến có thể có điểm đúng hoặc sai khi kết hợp tất cả lại ít nhiều có thể tìm ra nguyên nhân của sự thất bại. Những nguyên nhân này chắc chắn có liên quan đến tính cách, trí tuệ và năng lực của bạn. Bạn không cần phải bao biện làm gì mà nên phân tích những nguyên nhân đó, dũng cảm đối diện với nó để tự mình sửa chữa, rút kinh nghiệm. Nếu làm được điều này thì không những bạn sẽ

không mắc những sai lầm tương tự như trước nữa mà còn thành công rất nhanh. Nếu cứ mỗi lần gặp thất bại bạn lại tìm cách bao biện cho nó thì có khi cả đời bạn thất bại sẽ nhiều hơn thành công. Điều này cũng giống như việc bạn không tìm ra được nguyên nhân của căn bệnh để chữa trị thì sẽ có lúc bạn ngã bệnh.

Bạn phải hết sức chú ý rằng: Nếu cứ gặp thất bại là bạn lại tìm mọi cách để biện bạch cho mình thì sẽ không giúp gì được cho bạn cả, hơn nữa lại khiến người ta nghi ngờ về trình độ và năng lực của bạn.

Thất bại thực ra không đáng sợ mà cái đáng sợ hơn cả là mọi người không hề có ý thức về sự thất bại đó thậm chí còn tự cho rằng đấy chẳng qua chỉ là một trong những sự đau khổ hiển nhiên của cuộc đời.

73. Hãy giảm bớt STRESS bằng cách thư giãn.

Không nên chịu quá nhiều áp lực và cần phải học cách thư giãn khi gặp stress.

Con người trong thời đại ngày nay luôn phải tiếp xúc với rất nhiều áp lực. Những áp lực nhỏ có thể không sao, nhưng những áp lực lớn lại không được giải quyết thì dần dần sẽ có khiến người ta muốn vỡ tung ra.

Việc giới trí thức thường qua đời sớm đáng trở thành một vấn đề được xã hội hết sức quan tâm. Năm 1982, hai chuyên gia hàng đầu về khoa học kỹ thuật bị chết vì làm việc quá sức đã làm xôn xao giới trí thức nói riêng và dư luận nói chung. Mấy năm sau, hàng loạt các nhà khoa học, kiến trúc sư, nhà văn, bác sĩ, giáo sư... đều qua đời khi còn rất trẻ. Trương Quang Hậu, Trung Gia Khánh, Đồng Mạnh Thanh, Tăng Khánh Phong, Mạc ứng Phong... tất cả số họ chỉ đều trên dưới năm mươi tuổi. Vì trong một bài thống kê của tờ nhật báo Quang Minh, trong khoảng thời gian không đến hai năm rưỡi báo đã đăng cáo thị của bảy mươi hai nhóm trong bốn nghìn năm trăm hai mươi hai thuộc thành phần trí thức có tiếng, thì có tới tám mươi bảy người chưa đến sáu mươi tuổi, chiếm một phần trăm tổng số.

Tại sao các trí thức đáng đời sức trẻ, đầy sức sáng tạo và đầy nhiệt huyết lại qua đời sớm như vậy.

Một nguyên nhân khách quan dẫn đến tình trạng trên chính là do chính sách đãi ngộ của nhà nước đối với họ về kinh tế còn thấp, mức sống kém, gánh nặng cuộc sống cao, dẫn đến họ phải chịu nhiều áp lực lớn. Nhưng chúng ta cũng phải thừa nhận rằng: Từ khi cải cách đến nay, cùng với sự phát triển của nền kinh tế của cả nước và đời sống nhân dân được nâng cao thì mức sống của giới trí thức cũng dần dần được cải thiện, nhưng nếu đem so sánh dưới sự phát triển chung của xã hội thì họ vẫn thuộc vào "hộ nghèo". Đặc biệt là mấy năm gần đây các chính sách đãi ngộ của Đảng và Nhà nước đối với giới trí thức đã được đẩy mạnh rõ rệt. Các điều kiện về vật chất, chỗ ăn chỗ ở, tiền lương, học hành của con cái họ... cũng được cải thiện một cách trông thấy. Như vậy, có thể nói sự nghèo nàn về vật chất của giới trí thức không còn là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến tình trạng trên mà nguyên nhân chủ yếu vẫn là từ phía họ, họ luôn phải chịu áp lực về khát vọng thành công trong sự nghiệp... áp lực đó đã vượt quá sự chịu đựng của họ.

Cùng với sự tăng dần của tuổi tác họ vẫn phải đối diện với các cuộc cạnh tranh ngày càng gay gắt, tìm chỗ đứng trong tương lai, một địa vị trong xã hội ... tất cả đã khiến tầng lớp trung niên luôn phải lo lắng và bận rộn để đạt được sự thành công trong sự nghiệp, họ không dám nghĩ tới sự nghỉ ngơi, thư giãn bởi cách nghĩ "thời gian không còn nhiều" đã khiến cho họ chỉ vui đầu vào công việc. Đối với người đã đứng tuổi có ý thức về nghề nghiệp như vậy thường có tình trạng như trên cho dù là họ ở ngành nghề nào họ cũng luôn chạy đua với thời gian, với lớp trẻ, với mọi người. Họ luôn tự đặt ra các mục tiêu cho mình và đưa mình vào vòng xoáy đó. Trong thời đại cạnh tranh gay gắt như hiện nay, vẫn có khá nhiều các thanh niên cũng phấn đấu hết mình nhưng đồng thời họ cũng thi hành chính sách: "Làm việc tận tình và hưởng thụ hết mình". Thông thường lớp trẻ có thói quen hưởng thụ trước rồi mới tính toán sau, nhưng những người trung niên thì rất khó có được sự hưởng thụ thoải mái như vậy. Thời gian, tâm lý, nghề nghiệp là những áp lực vô hình luôn luôn đứng trước những người trung niên. Vì sự nghiệp vừa mang tính cụ thể vừa mang tính trừu tượng, vừa hiện thực vừa xa vời vừa là mục đích vừa là quá trình và họ đã tự kiềm chế mình trước biết bao tình cảm và dục vọng của con người họ vứt bỏ những niềm vui trong cuộc sống đời thường để sống cuộc sống đơn điệu, nhàm chán và mệt mỏi. Về mặt lý thuyết thì việc theo đuổi sự nghiệp sẽ khiến cho cuộc sống của con người ta càng phong phú, càng vui vẻ hơn. Nhưng khách quan mà sự thành công trong sự nghiệp của những người trung niên và cuộc sống hưởng thụ của họ dường như không thể thống nhất. Canat đã từng nói: "Cuộc sống tươi đẹp sau tuổi bốn mươi mà tôi nói không phải là những thành công trong sự nghiệp, lại càng không phải là sự phát triển về vật chất! Điều mà tôi muốn nói là kết quả mà mỗi người đạt được, để cảm thấy không hổ thẹn với lòng mình". Đối với những người trên bốn mươi tuổi thì tốt nhất là hãy giảm nhẹ các gánh nặng về nghề

nghiệp. Điều đáng tiếc là hầu hết các những người trung niên đều không biết đạt được cái điểm dừng đó, sự phấn đấu của họ là vì sự nghiệp, vì chức vụ và vì miếng cơm manh áo... Họ vừa có tinh thần trách nhiệm lại vừa có mục đích rõ ràng vừa để giải quyết nhu cầu của bản thân cũng vừa để đạt những lợi ích thế tục vì thế họ có rất khó tìm được giải thoát không còn cảm giác đặc biệt với thành công hay thất bại. Như thế họ sống luôn mệt mỏi, và không thể thảnh thơi được một chút. Mặt khác, áp lực và sự hấp dẫn của cuộc sống hàng ngày lại khiến họ khó có thể chuyên tâm vào công việc, vừa phải lo gánh nặng cuộc sống đời thường, lại vừa phải đạt được thành tựu trong sự nghiệp, mọi việc đều đổ lên đầu họ.

Mấy năm gần đây nền kinh tế thế giới phát triển mờ nhạt, chế độ cải cách kinh tế, chính trị trong nước đã khiến hiện tượng thất nghiệp tăng lên, sinh viên tốt nghiệp khó kiếm việc làm đã trở thành một sự thực rõ ràng, điều này không chỉ tăng thêm áp lực cho người trung niên mà cũng có ảnh hưởng lớn đến lớp trẻ. Được biết hiện tượng tự sát ở Trung Quốc ngày càng gia tăng, đặc biệt là các vụ tự sát trẻ tuổi thì tăng lên rõ rệt. Phân tích nguyên nhân của hiện tượng này thì phát hiện thấy rằng áp lực quá nặng là một trong những yếu tố chủ yếu dẫn đến tình trạng trên.

Trong cuộc sống chúng ta thường phải đối diện với các loại áp lực. Ví dụ như áp lực trong công việc, chúng ta thường làm không hết việc, cứ việc này nối tiếp việc kia, yêu cầu bạn phải hoàn thành. Ngoài các ngày nghỉ, lễ tết và thứ bảy, chủ nhật ra thì bạn vẫn luôn bận rộn không ngừng đây có phải là điều khiến bạn lo lắng? Trong một số cơ quan thì sự ganh tị giữa các đồng nghiệp là vì thế lực hoặc tăng thêm các cơ hội đặc biệt. Thế là những người vốn có thể hợp tác với nhau lại quay sang kích bác lẫn nhau. Tự đặt mình vào khó khăn, trách móc và khen ngợi lẫn nhau, phản đối và đồng ý... rất ít người có thể tự nhận sự yếu kém của mình và đóng góp ý kiến chân thành với mọi người và với mình...

Có một số người coi áp lực tình cảm mà mọi người dành cho họ đôi khi lại là áp lực lớn nhất, các bác sĩ y ta không thể không nhì bệnh nhân của mình mất đi, những người làm công tác xã hội không thể không đưa ra những quyết định khiến người ta đau khổ, người thầy giáo không thể không đối xử công bằng với tất cả các học sinh, giám đốc không thể đưa ra những quyết định làm ảnh hưởng đến đời sống vật chất của nhân viên. Hầu hết mọi người thường không thoả mãn xử lý những người nhờ vả họ, sự dựa dẫm của cấp dưới, hoặc tình cảm lãng mạn hay mãnh liệt.

Trong cuộc sống còn có những áp lực do sự đòi hỏi ở bản thân quá cao của gia đình... Chúng ta cần phải học cách giải phóng bớt những áp lực quá lớn, nếu như không thể giải quyết nó thì có thể dẹp nó sang một bên đi, có như vậy có thể nâng cao chất lượng cuộc sống.

Chúng ta cũng cần phải vừa làm việc vừa thư giãn. Đôi khi chúng ta cũng cần phải có áp lực để kích thích tính tích cực trong công việc. Tuy nhiên, không ai mong muốn lúc nào cũng trong trạng thái lo lắng, bận rộn. Banzac đã sáng tác văn học trong cảnh bị chủ nợ đòi tiền, tuy nhiên đây không phải lúc nào cũng viết trong hoàn cảnh đó. Nhưng khi trả xong hết nợ nần thì ông lại muốn dừng tất cả công việc sáng tác và ăn chơi một cách xa xỉ. Chúng ta hoàn toàn không đề xướng cách sống của Banzac nhưng ông đã chứng minh cho chúng ta thấy rằng ngoài công việc ra chúng ta cũng cần giành thời gian cho sự thư giãn của chính mình.

Trong một thời gian hợp lý và tìm một người phù hợp để thổ lộ tâm tình cũng là một cách tốt để giảm bớt áp lực. Bạn cũng có thể đọc sách, xem phim và tranh ảnh để mình được thư giãn một chút.

Tóm lại, đừng để những áp lực quá lớn đè nặng lên bạn nếu thực sự không tránh được thì hãy quên nó đi.

Có một con thuyền gặp bão trên biển, nước mưa, nước biển tràn vào khoang thuyền, thuyền càng ngày càng nặng và càng ngập sâu tưởng như sắp chìm đến nơi. Thuyền trưởng hạ lệnh tận dụng hết các động lực để bơm nước ra, đồng thời vớt bớt một số đồ nặng xuống biển, thuyền đã nhẹ bớt áp lực, mọi người cuối cùng cũng được an toàn. Từ đó có thể thấy, giảm bớt áp lực một cách kịp thời có thể tránh được nguy cơ chìm tàu và cũng có thể làm thư giãn đầu óc còn

người.

Mỗi nồi áp suất đều có một van xả. Khi dùng nồi áp suất thì tuyệt đối không được đóng van xả lại nếu không áp lực trong nồi quá lớn sẽ gây ra nguy cơ phát nổ.

Con người cũng giống như nồi áp suất vậy, nên luôn luôn dùng những biện pháp thích hợp để làm giảm bớt áp lực. Thời Tam Quốc, Chu Du do Gia Cát Lượng làm cho tức quá mà chết. Tất nhiên đó là do ông cũng đã yếu, lồng ngực hẹp, nhưng nếu như ông có thể kịp thời giải quyết áp lực để có thể thoải mái thì biết đâu phải sửa lại lịch sử cũng nên.

Tương truyền rằng Lão Tử và Khổng Tử cùng hỏi úc Tử đã trả lời với họ rằng: "Các người xem răng của tôi có còn không?", hai người trả lời: "Rụng hết cả rồi". úc Tử lại thề lưỡi hỏi tiếp: "Các người xem lưỡi ta có còn không". Lão Tử đã hiểu được lý lẽ: Nhu thắng cương ở chỗ đó. úc Tử lại hài hước nói: "Bởi vì răng đã chịu áp lực quá nhiều, hận nghiêng răng nghiêng lợi nuốt vào bụng, áp lực này không thể giải quyết được do vậy răng đã sớm rụng hết còn có cái lưỡi có thể nói chuyện, phân giải thậm chí mắng chửi nên giảm bớt được áp lực, cho nên có thể trường tồn".

Vì vậy, chúng ta cần cố gắng theo đuổi lý tưởng khát vọng thành công nhưng nhất định không được để áp lực quá lớn vượt qua sức chịu đựng của bản thân, hãy giảm bớt gánh nặng, tranh thủ sức trẻ xông pha để giành được những thành công to lớn của đời người.

74. Dũng cảm vứt bỏ khuyết điểm

Con người ai mà chẳng có khuyết điểm, nhưng nếu biết sửa sai thì chẳng phải là điều tốt sao? Nếu có khuyết điểm ta phải đối diện với nó để dũng cảm vứt bỏ nó đi.

Mùa xuân đến, vạn vật sinh sôi nảy nở, những người trồng cây ăn quả lại bận rộn đi cắt bớt những nhánh phụ không thể ra hoa kết trái được. Những nhánh phụ đó không những không ra hoa kết trái được mà còn hút mất chất dinh dưỡng của cây, cắt chúng đi thì sẽ có ích cho việc kết trái, còn nếu không cắt chúng đi có thể cây chỉ ra hoa chứ không đậu trái và như vậy sẽ làm hỏng cả một cây tốt.

Những nhánh kia cũng giống như những khuyết điểm của con người ta vậy, những khuyết điểm đó không những không có ích cho sự thành công của mỗi người mà còn làm ảnh hưởng tới sự phát triển của bản thân, chỉ có cách giải quyết một cách kịp thời những khuyết điểm đó thì mới có thể thành công được. Tổng thống Mỹ G.Bush hồi trẻ đã từng là một người nghiện rượu, ngoài ra còn không tí khuyết điểm khác. Nhưng ông đã sửa chữa sai lầm một cách kịp thời, không xuất hiện trước công chúng dưới hình ảnh của một công tử, sự tao nhã lịch sự, sự khiêm tốn hiếu học cuối cùng đã khiến cho G.Bush nối tiếp được bước chân của cha mình. Sau đó ông cũng bước vào con đường chính trị và đã đạt được khá nhiều thành công liên tiếp và cuối cùng ông đã trở thành một vị tổng thống đầu tiên trong lịch sử thế kỷ hai mươi mốt của nước Mỹ. E.Cahal người Tây Ban Nha đã đạt giải Nobel y học năm 1906 do đưa ra cấu tạo hệ thần kinh não người. Sách ông viết cho đến nay được giới y học trên thế giới gọi là "Tủ điển y học Cahal".

Nhưng người được coi là thủy tổ của ngành y học não người này hồi trẻ lại là một đứa trẻ bướng bỉnh, tinh nghịch. Ông đã phải trải qua biết bao sự ô nhục, từng bị cảnh sát giam giữ, từng bị nhà trường đuổi học và đi bụi đời. Nhưng rồi lòng tự trọng trong con người đã mách bảo ông rằng phải cố gắng vươn lên và cuối cùng ông đã đạt được sự thành công của ngày hôm nay.

Ông đã thầm yêu trộm nhớ cô hàng xóm, nhưng cô lại rất coi thường Cahal. Một hôm, Cahal đi ngang qua trước mặt cô nhằm gây sự chú ý của cô, nhưng cô gái ấy nói một cách khinh miệt rằng "Tất cả những đứa trẻ cứng đầu đều là đồ ngu". Đây là một câu nói hết sức nghiệt ngã với ông, nó như một mũi kim đâm vào trái tim ông. Ông cứ nằm liệt trên giường nghĩ miên man như người sắp chết. Mấy ngày sau Cahal lại tỉnh táo trở lại, trái tim bị tổn thương của ông đã được chữa trị lành lặn. Mọi người phát hiện thấy một sự thay đổi lớn ở ông: ông đã quyết tâm họ tập, kế thừa nghề y của bố mình.

Một năm sau, Cahal đã tốt nghiệp cấp III và thi đỗ vào khoa y trường đại học Zaragoza (học miễn phí).

Đến năm hai mươi lăm tuổi ông đã được bầu làm giáo sư giải phẫu cấp cao nhất của trường.

Trong sự nghiệp y học của ông đã đạt được những thành tựu to lớn, đặc biệt là ông đã cùng với Gore (người ý) đưa ra kết cấu hệ thần kinh não góp phần vào công cuộc nghiên cứu não người bước vào một thời đại khoa học mới. Vì vậy ông và Gore đã giành được vòng nguyệt quế của giải thưởng Nobel về y học.

Sau sự việc này mọi người đã bình luận: "Một câu nói thay đổi một đời người, và đã tạo nên một thiên tài". Thực ra đó chỉ là một nguyên nhân trong vô vàn các nguyên nhân chủ yếu ở đây là nó đã kích thích Cahal dũng cảm loại bỏ các khuyết điểm của mình. Người xưa đã từng nói "Nhân vô thập toàn", "Người là loài ăn tạp, không tránh khỏi bệnh tật", "Con người không phải thần thánh, không thể không mắc sai lầm". Nếu mình mắc khuyết điểm thì phải thừa nhận, phải thừa nhận để mà dũng cảm sửa chữa những sai lầm đó. Ví dụ như "bị tai trộm chuông, giấu bệnh không chữa..." không thừa nhận khuyết điểm của mình, như vậy thì chỉ càng khiến mình mắc những khuyết điểm lớn hơn mà thôi. Người xưa đã từng nói: Khuyết điểm của con người cũng giống như mặt trời bị nhật thực vậy, ai cũng có thể nhìn thấy. Nếu dũng cảm sửa

chữa những sai lầm của mình thì sẽ được mọi người thán phục. Chu sử từ một kẻ được coi là "tam hại" trở thành một người hiền đức. Cahal từ một tên bụi đời đã trở thành một danh y, tất cả đều thể hiện rõ được sức mạnh to lớn của việc "sửa sai".

Nếu như cố chấp không thừa nhận khuyết điểm của mình, không chịu sửa sai lầm thì kết quả thật khó lường. Danh y Biển Thước thời Trung Quốc cổ đại có lần gặp Thái Hoàn Công đã nói rằng: Thái Hoàn Công có bệnh cần phải chữa trị ngay, nhưng Thái Hoàn Công lại tự cho mình là không có bệnh tật nên khi nghe như vậy ông rất bức và nhạo Biển Thước rằng: "Một danh y giỏi không có bệnh cũng nghĩ là có bệnh". Một thời gian sau Biển Thước lại nói cho Thái Hoàn Công về bệnh tình của mình nhưng Thái Hoàn Công vẫn không nghe. Mãi cho đến khi Thái Hoàn Công lâm bệnh nặng mới phái người đi tìm Biển Thước nhưng Biển Thước đã không còn ở trong nước từ lâu. Cuối cùng Thái Hoàn Công đã vì bệnh mà chết.

Biển Thước nói rằng: "Khi bệnh mới phát thì chữa rất đơn giản, khi bệnh nặng hơn nữa dùng kim châm cứu, dùng thuốc trị thì cũng không khó. Nhưng nếu bệnh đã nguy kịch thì vô phương cứu chữa".

Những khuyết điểm trên con người cũng vậy, những lỗi sai còn nhẹ thì sửa chữa rất dễ, nếu như lại tiếp tục mắc những sai lầm lớn hơn thì cũng giống như người bệnh lúc bệnh tình trạng nguy kịch vậy. Cũng giống như cây ăn quả, cứ để cho các nhánh phụ mọc um tùm thì khi muốn chặt bỏ đi cũng khó. Chính vì vậy cần phải sớm chữa sai lầm cũng giống như cắt bỏ cành phụ vậy, tất nhiên nếu phải "chặt cành" thì sẽ rất đau nhưng thuốc đắng già tật mà.

Có những người hàng ngày không hay để ý đến những hành động của mình nhưng lại hay vỗ tay tự đắc: Tôi lỗi lớn không mắc lỗi nhỏ không phạm những chuyện vi phạm pháp luật gây phiền với cảnh sát, hầu toà không bao giờ tôi gây ra. ý của câu này có nghĩa là chỉ cần chẳng làm việc gì xấu xa thì chẳng sợ bị ai "sờ gáy" cả.

Thực ra mọi việc xấu đều không phân biệt lớn nhỏ bởi đã là việc xấu thì đều có hại cho người khác. Cho dù ăn trộm một cây kim hay một con bò thì cũng vậy, đều là ăn trộm cả, đều làm hại người khác duy chỉ có khác nhau về mức độ nặng nhẹ mà thôi.

Vì vậy, cho dù là làm việc xấu ở mức độ nào đi chăng nữa thì cũng đều làm cho người ta mất mát, đau khổ. Những người vi phạm lỗi nhẹ thường không ý thức được điều đó, hầu hết họ đều cho rằng những chuyện vặt vãnh đó thì có đáng kể gì. Nhưng ngày nay một chuyện, ngày mai một chuyện và những hình ảnh xấu về bạn cứ được tích lũy dần dần và cuối cùng mọi người cho rằng bạn đã khó có thể lấy lại danh dự của mình được nữa. Làm điều xấu xa thì đều bị mọi người phản đối, mà nói cho cùng thì gieo gió cũng phải gặt bão mà thôi.

Hơn nữa, sự việc đều thay đổi từ nhỏ đến lớn, từ lương đổi đến chất đổi. "Nhỏ trộm kim, lớn trộm vàng" cũng là một sự thay đổi, "lúc vui thì nghịch lửa mà lúc bức thì phóng lửa" cũng là một sự biến đổi... Nói chung nếu không để ý đến những việc nhỏ thì sẽ thành một việc lớn, việc lớn mà cũng không để ý thì sẽ gây ra những kết quả khôn lường.

Toà án nhân dân huyện Nam Gian - Thượng Hải đã từng thụ lý một vụ án trộm cắp như sau: Phạm nhân là Đường Nguyệt Minh - Tổ trưởng tổ bảo vệ một xưởng gạch ngói. Anh nghĩ rằng "lỗi nhỏ thì không phạm pháp" nên anh đã có một số những hành vi sai phạm mặc dù đã được nhiều người nhắc nhở, nhưng anh vẫn không để ý. Anh cho rằng những lỗi vặt vãnh đó không đáng để đem ra toà xử. Để cải thiện bữa ăn nhưng lại không muốn mất tiền, đêm đêm anh vẫn đến ao tập thể để ăn trộm cá và anh lại tự tha thứ cho mình.

Từ một người ăn trộm đến nhiều người ăn trộm; từ việc ăn trộm về để ăn đến việc ăn trộm đem đi bán; từ việc trộm cá đến việc trộm thuyền...

Do mãi ham thu lợi nhỏ mà Đường Nguyệt Minh đã phải lĩnh án tù. Ngồi trong tù anh cảm thấy vô cùng hối hận, đúng là "tham bát bỏ mâm". Chính vì điều này mà người xưa đã rất coi trọng việc ngăn chặn sự sai lầm ngay từ khi nó mới phát sinh. Sau đây là một ví dụ điển hình:

Danh tướng Thích Kế Quang đời Minh hồi nhỏ có lần được đi đôi giày bằng lụa, bố ông nhìn

thấy bèn nói: Con mới nhỏ tuổi như vậy mà đã được đi đôi giày đẹp như thế này, vậy khi lớn lên thì sẽ muốn mặc đẹp hơn nữa, ăn ngon hơn nữa, nếu làm quan chưa biết chừng sẽ bòn rút của công cũng nên. Thích Kế Quang ngay từ nhỏ được sự dạy dỗ tận tình của cha nên đã hình thành một thói quen tiết kiệm, liêm chính, sau này ông đã trở thành một người có công với dân với nước.

Trong quốc ngữ có câu dạy rằng: "Học điều thiện thì khó, chứ học điều ác thì dễ". Con người học những điều xấu thì rất dễ, cần phải bỏ cái xấu để theo cái tốt, muốn gây dựng sự nghiệp lớn thì phải bắt đầu từ việc nhỏ.

Lưu Bị đã từng dạy con như sau: "Đừng thấy việc và nghĩa nhỏ mà không làm". Đây là một câu nói chí lý được lưu truyền ngàn năm và rất có ý nghĩa trong việc đối nhân xử thế.

75. Cần phải biết đâu là điểm dừng.

"Giữ được núi thì không lo không còn củi đốt" Còn người thì còn cửa; họ được cách tự bảo vệ mình luôn là một bài học quan trọng nhất của đời người.

"Chim hết cất cánh, qua cầu rút ván"... Những câu nói tương tự như vậy nếu gay gắt cũng vừa như nhắc nhở mọi người rằng: Con người đứng trước sự thành công phải tự nắm lấy vận mệnh của mình, phải học cách biết dừng lại đúng lúc nhằm bảo vệ chính mình. Công lao và thành tựu có thể mang đến cho con người ta danh dự, địa vị tiền bạc... nhưng cũng có thể lôi con người ta vào vòng xoáy của sự nghi ngờ, ghen ghét đố kỵ, thậm chí là họa sát thân.

Tương truyền Nguyên Huân Trương thời Hán và tặng ông một bộ binh thư " Binh pháp Thái Công" và nói: "Đọc bộ sách này có thể trở thành bậc thầy của đế vương". Sau này Lưu Bang thôn tính thiên hạ, mọi việc lớn nhỏ trong triều đều do Nguyên Huân Trương quản lý. Lưu Bang từng nói trước quần thần rằng: Việc đưa ra những sách lược trong quân đội thì ta không bằng Nguyên Huân Trương, Lưu Bang luôn tín nhiệm Nguyên Huân Trương, điều này thể hiện sự biết dừng người của Lưu Bang.

Nguyên Huân Trương cũng rất hiểu cách đối nhân xử thế của Lưu Bang, đa nghi, lãnh đạm vô tình ngay cả với những người thân trong gia đình. Vì vậy sau khi giúp Lưu Bang tiêu diệt Hạng Vũ xong, ổn định được vương triều Hán, Nguyên Huân Trương đã tự động rút lui khỏi vũ đài chính trị.

Khi xét công, Lưu Bang đã phong cho ông chức Hầu, quản lý ba vạn hộ, đồng thời cho ông tùy ý chọn một huyện trên đất Tề. Nhưng Nguyên Huân Trương đã từ chối nói: "Ông trời đã phái thần xuống với bệ hạ, để thần được phò trợ bệ hạ gây dựng nghiệp lớn. Thần được gặp bệ hạ cũng là do ông trời sắp đặt. Nay thần đã được bệ hạ yêu mến và đối xử tốt như vậy đã là đủ lắm rồi". Do Nguyên Huân Trương kiên quyết nên Lưu Bang đành phong cho ông làm Lưu Hầu, quản lý một vạn hộ. Lưu Bang đóng đô ở Trường An, Nguyên Huân Trương cũng xây dựng phủ đệ ở đó và chịu trách nhiệm dạy dỗ thái tử. Ông thường lấy lý do mình có bệnh để không tham gia vào việc triều chính, thậm chí có lúc cả năm ông cũng không bước chân ra khỏi phủ. Hàng ngày ở nhà ông học thuật "đạo dẫn", nghe nói đó là cách tu luyện mà ông học được của thần tiên: Luyện uống linh đơn, ăn chay, tích cư hành (sau này gọi là khí công)... Lưu Bang nhiều lần cho người đến hỏi ý kiến ông về chuyện đại sự thì ông đều từ chối rằng: "Thần chỉ dựa vào ba tắc lược mà đã được phong hầu, phong áp, đây là điều vinh dự lớn nhất của thần rồi. Bây giờ thần chỉ muốn tránh xa việc hồng trần chuẩn bị giao du thiên hạ với Xích Tùng Tử mà thôi, xin hoàng thượng đừng bàn việc phạm trần với thần nữa". Xích Tùng Tử là một nhân vật thần tiên trong truyền thuyết cổ đại Trung Quốc. Nguyên Huân Trương nói mình học đạo thuật của thần tiên, sẽ thoát khỏi phạm trần để vào cõi tiên cảnh, chẳng qua đó cũng chỉ là cái cớ để ông không tham gia chính sự mà thôi, "đạo dẫn" tịch cốc (ăn chay) của ông chẳng qua chỉ là một thuật để sống ẩn cư tự do tự tại. Cách xử thế vừa có chức vụ trong triều mà lại không phải qua hỏi chính sự như ông được gọi là "ẩn triều". Sau khi Lưu Bang mất được tám năm thì ông cũng qua đời.

Lịch sử đã chứng minh, Lưu Bang là con người độc địa, tàn nhẫn vô tình, đặc biệt là đối với những công thần nắm giữ binh quyền như Hàn Tín, Anh Bố, Bành Việt... đã lần lượt bị Lưu Bang trừ bỏ. Nguyên Huân Trương do không đặt mình vào vòng xoáy đó nên đã sống bình yên đến cuối đời.

Lưu Cơ là một mưu sĩ có tiếng dưới quyền Minh Thái Tổ Chu Nguyên Chương. Chu Nguyên Chương hết sức coi trọng Lưu Cơ, ông đã từng nói: "Lưu Cơ chính là Nguyên Huân Trương của ta". Lưu Cơ là người giỏi về việc nhìn nhận toàn cục, tính toán như thần. Ông là người cương trực không a dua, chấp hành pháp luật một cách nghiêm minh, không sơ chê bai, ông luôn cởi mở, đối xử công bằng, không vì việc tư mà ảnh hưởng đến việc công. Hơn nữa ông cũng giống như Nguyên Huân Trương: Không hề ham danh lợi phú quý.

Khi xét công trạng, Chu Nguyên Chương đã phong cho cha ông hàm quận công, điều này cho

thấy Chu Nguyên Chương rất coi trọng ông. Nhưng khi phong thưởng cho ông thì nhất quyết ông không chịu nhận, Chu Nguyên Chương định phong cho ông thừa tướng thì ông nói: "Thần là người ăn nói bộc trực, hay nói thẳng, cũng không được nhiều người ưa thích, hay nói thẳng, cũng không được nhiều người ưa thích, nên không phù hợp với chức thừa tướng, nếu thần miễn cưỡng nhận chức thì e sẽ làm hoàng thượng thất vọng". Do vậy, Chu Nguyên Chương đành phong cho ông làm học sĩ Hoàng Văn Quán. Năm sau Lưu Cơ từ quan về quê ở ẩn, sống cuộc sống của một người dân bình thường. Quan phủ nhiều lần đến bái kiến nhưng ông đều từ chối. Có lần quan tri huyện hoá trang thành dân thường đến nhà ông đã được ông tiếp đón một cách nồng nhiệt như bao người dân thường khác, còn sai con đi làm cơm tiếp khách. Một lúc sau quan tri huyện mới nói ra thân phận mình, Lưu Cơ ngạc nhiên hỏi: "Tôi chẳng qua cũng chỉ là một thứ dân dưới quyền ngài cai quản, việc gì ngài phải như vậy". Từ đó về sau Lưu Cơ cũng không quan hệ với vị tri huyện đó nữa. Khi về ở ẩn, ông đã sống cuộc sống của một người dân thực sự, cũng không phải để phô trương sự thanh cao, ông là người rất uyên thâm, tinh thông kim cổ nên ông xin rút về ở ẩn cũng chính là một ý đồ tránh tai họa về sau.

Quả nhiên không nằm ngoài dự đoán của ông, về sau Chu Nguyên Chương đã lần lượt giết các đại thần trong triều như Tể tướng Hồ Duy Duy và Hộ Quốc Công Từ Đạt... Lưu Cơ lại bị gọi vào triều và ông đã phải gặp không ít rắc rối, nhưng ông vẫn kiên quyết xin về quê và luôn tỏ ra cho Chu Nguyên Chương thấy rằng ông sẽ không đem tài năng của mình để phục vụ cho người nào khác nữa thì mới được Chu Nguyên Chương cho về và ông đã bảo toàn được tính mạng của mình.

Tôn Vũ sau khi giúp Ngô Vương Phù Sai tiêu diệt nước Sở xong đã chủ động rút lui. Ngũ Tử Tư không nghe Tôn Vũ khuyên ở lại sau cũng đã bị Phù Sai giết. Việt Vương Câu Tiễn tiêu diệt Ngô Vương Phù Sai xong, Phạm Lãi đã khuyên Văn Chủng cùng xin từ quan ở ẩn với mình nhưng Văn Chủng không nghe. Về sau Phạm Lãi đã trở thành Đào Chu Công còn Văn Chủng thì bị Câu Tiễn giết chết, khi sắp chết Văn Chủng mới thấy hối hận vì đã không nghe lời khuyên của Phạm Lãi.

Tổng Thái Tổ Triệu Khuông Dận đã nghe theo kế sách của tể tướng Triệu Tấn cho các đại tướng lĩnh một số tiền bạc của cải rồi tháo bỏ binh giáp về quê cày ruộng, kế sách này đúng là đôi bên cùng có lợi.

Trong cuộc sống của chúng ta ngày nay sẽ không còn những câu chuyện mang tính đầy màu sắc chính trị như vậy nữa, nhưng những người bạn, người đồng sự và cấp trên xung quanh ta đều có thể giống Nguyên Huân Trương và Chu Nguyên Chương chỉ có thể cùng chung hoạn nạn chứ không thể cùng hưởng phú quý, cũng có thể có người giống như Triệu Khuông Dận luôn lo lắng cho địa vị của mình bị lung lay sẽ tìm cách loại bỏ những kẻ không vừa ý... Sống với những người như vậy bạn không thể không đề phòng bởi câu nói "lòng người thì khó lường". Nhưng khi bạn chú ý đến những người xung quanh, không biết dừng lại ở đúng lúc, đúng chỗ thì biết đâu chính sự cố gắng lao tâm khổ tứ của bạn lại làm hại chính bạn.

76. Học được cách lấy lòng cấp trên

Muốn hiểu rõ địa vị và tình huống phải đối mặt, cách đối nhân xử thế của bản thân, thì phải nhìn nét mặt của người quyết định vận mệnh của mình.

"Vận mệnh nằm trong bàn tay bạn" là câu nói động viên bản thân, câu nói này không phải là tuyệt đối, trong rất nhiều trường hợp, người khác quyết định cả cuộc đời bạn, nhưng lúc đó bạn phải hiểu được cái lợi của việc biến quyền. Chúng ta thường nói "ở dưới mái nhà người khác thì đành phải cúi đầu", ý nghĩa của những câu này là muốn hiểu rõ địa vị, tình huống phải đối mặt đối nhân xử thế của bản thân thì phải nhìn nét mặt của người quyết định vận mệnh của mình.

Nhà báo Lý Hồng Chương đã có một câu danh ngôn như sau: "Việc làm dễ nhất trên thế giới này là làm quan. Nếu một người đến làm quan cũng không làm được thì anh ta là đồ bỏ đi, cái gì cũng không làm được".

Đương nhiên, Lý Hồng Chương không phải là người bỏ đi, ông ta đã làm rất tốt "công việc dễ nhất thế giới". Đáng tiếc, ông ta nói truyền lại cho đời sáu "cái việc dễ nhất" rốt cục là "dễ" ở đâu. Nhưng ít nhất chúng ta cũng có thể rút ra được một điều từ lời nói của ông ta: Làm việc theo pháp luật, quán triệt ý đồ của "cấp trên" không thêm không bớt; quần thần xung quanh nhà vua đều lấy ý của hoàng đế làm thước đo lời nói và hành động của mình. Làm như vậy, vừa tiết kiệm công sức, lại dễ hơn rất nhiều. Còn ý đồ của hoàng đế có thích hợp hay không, có đúng hay không, tuyệt đối không nên độc lập suy nghĩ. Cho dù, một ngày kia hoàng đế đột nhiên phát hiện ra lệnh của mình là sai, thì ông ta cũng quyết không thừa nhận lỗi của mình, càng không xử lý chính mình, đương nhiên cũng không tránh phạt ông quan đã làm theo ý của mình.

Đương nhiên, "cái dễ" mà Lý Hồng Chương nói có một nội hàm sâu sắc nhưng làm theo ý của cấp trên, đại khái có thể khẳng định là ý nên có trong lời nói.

Kỳ thực, triết lý của Lý Hồng Chương chỉ là một biểu hiện không nén được tình cảm của kinh nghiệm nhiều năm riêng cá nhân ông ta, quyền phát minh không thuộc về ông ta.

Con người đã làm như vậy khoảng bắt đầu tư khi sản sinh ra chế độ tập quyền. Một viên quan chấp pháp không nổi tiếng lắm thời Hán Vũ Đế đã từng đưa ra lý luận về vấn đề này, người này họ Đỗ, tên Chu, người Nam Vương - Đỗ Diễn - Xiển Phát, đầu tiên làm quan viên úy, sau làm đại phu ngự sử.

Đỗ Chu khi tự mình thẩm định vụ án, điều là lấy ý của Hán Vũ Đế làm căn cứ điều kiện phán đoán. Người Hán Vũ Đế không thích, Hán Vũ Đế muốn làm nặng hơn vụ án, thì ông ta muốn tìm mọi cách làm cho vụ án nghiêm trọng hơn, hãm hại "án phạm", án phạm mà Hán Vũ Đế muốn nói nhẹ, thì đầu tiên ông ta nói lỏng án kiện, kéo dài thời kỳ giam cầm của án phạm, dần dần tìm mọi cách phá án, chỉ rõ "điểm nghi ngờ", "oan tình", cuối cùng xử lý nhẹ hoặc phóng thích vô tội.

Làm thế không lâu thì có người thân với ông ta, phát hiện ra quy luật phá án của ông ta, hoá ra chẳng có tiêu chuẩn gì, chỉ là lấy ý của hoàng đế làm tiêu chuẩn xử lý vụ án, ông ta hỏi: "Quan vị thiên tử quyết bình, bất tuân tam xích pháp, chuyên dĩ nhân chủ ý chỉ vi vi ngục. Ngục giả cố như thị hô: "Tức là ngài thay hoàng thượng thực thi pháp luật, không lấy pháp luật làm chuẩn mực là lại lấy ý của hoàng thượng làm tiêu chuẩn, pháp quan có thể làm như vậy chăng?". Ông ta bèn trả lời: "Pháp luật là từ đâu mà có? Đầu tiên cái mà thể hiện ý đồ của hoàng đế là pháp luật, sau này nó là điều lệnh, làm gì có tiêu chuẩn pháp luật bất biến!".

Nói cách khác, ý đồ của Đỗ Chu là: Cái mà gọi là điều lệ pháp luật, đều là đại diện ý của hoàng thượng. ý của hoàng thượng hiện nay chính là pháp luật cao nhất, mới nhất, linh hoạt nhất. Ngoài ra làm gì có tiêu chuẩn xử án nào khách quan tồn tại.

Là một viên quan hành pháp cao nhất của một đất nước, lời của Đỗ Chu không có gì phải hổ

thẹn. Nhưng lại thể hiện bản chất pháp luật của xã hội phong kiến.

Đỗ Chu hành sự theo nhận thức của mình đối với pháp luật, làm cho hoàng đế yêu mến, cho nên con đường làm quan của ông khá thuận lợi. Khi ông ta vừa làm chức quan ngự sử, đúng lúc Hán Vũ Đế tàn bạo thi hành hình phạt nghiêm khắc, ông ta dâng sớ nghiên cứu vụ án các binh sĩ bỏ mạng nơi biên ải (nói là các quan biên ải đều đã chết hết), phán quyết người phải chết rất nhiều, sớ tâu cũng vừa ý Hán Vũ Đế, thế là từ chức ngự sử lên chức trung thừa ngự sử (chức phó đại phu ngự sử, tức trợ thủ của quan giám sát cao nhất). Năm tháng cuối đời trong vụ án bắt giữ Tang Hoàng Dương, Vệ Hoàng Hậu lại xử chặt tay, Hán Vũ Đế liền cất nhắc ông ta làm đại phu ngự sử.

Trần Bình một trong ba tam kiệt đầu nhà Hán cũng là người có công lao rất lớn, ông không học cách ở ẩn của Trương Lương, cũng không bị giết giống như Hàn Tín. Trong triều ông đã dưới trướng ba vị hoàng đế và trải qua hai bước thăng trầm lớn chính là bởi vì ông ta được lòng hoàng đế mà quyết định cuộc đời ông ấy.

Tháng 2 năm thứ 12 đời Hán Cao Đế, Hán Cao Tổ Lưu Bang bệnh nặng, vua nước Yên Lư Quán do lo sợ không đến, hơn nữa nói xấu Lã Hậu nên Lưu Bang cho rằng nước Yên tạo phản, bèn phái Phàn Khoái lấy danh nghĩa tướng quốc đi thảo phạt Lư Quán, mà manh chiếu lập hoàng tử Lưu Bang làm vua Yên.

Hai tháng sau, tứ tháng tư cùng năm, Lưu Bang bệnh nguy cấp lúc đó có người nói xấu Phàn Khoái, nói rằng Phàn Khoái và quan lại nhà Lã Hậu là đồng đảng, dơ hoạn thượng băng hà, dự định hồi quân giết Thích phu nhân và ái tử Triệu Vương Lưu Như ý. Lưu Bang vốn sủng ái nhất Thích phu nhân, yêu quý Lưu Như ý, đã từng muốn lập Lưu Như ý làm thái tử, do đại thần Trương Lương kiên quyết phản đối nên không thể thực hiện. Cho nên Lưu Bang trong lúc nguy kịch vừa nghe chuẩn bị giết Triệu Vương Lưu Như ý. Lập tức nổi giận mắng rằng: "Khoái thấy trẫm bị bệnh như vậy, còn làm cho ta tức giận muốn chết".

Thế là Lưu Bang trên giường bệnh hỏi Trần Bình nên xử lý như thế nào, Trần Bình nghĩ kế; triệu Giang Hưu Chu Bột, lệnh Trần Bình "Trì Truyền" đầy Chu Bột đi thay Phàn Khoái làm tướng, "Trì Truyền" là bằng chứng làm bằng gỗ mà dùng để đóng dấu quan mục đích ngự sử, là một phương thức đi đường vòng để đạt được nhanh nhất. Lúc đó Lưu Bang lên cho Trần Bình: "Người đến nơi đóng quân của Phàn Khoái và lập tức mang đầu Phàn Khoái về đây".

Trần Bình và Chu Bột thị lệnh xuất phát, trên đường bàn bạc rằng: "Phàn Khoái là bạn cũ của hoàng thượng, đã lập nhiều công lao, huống hồ lại là chồng của em gái Lã Hậu, thậm thích của Hoàng Thượng đã thân lại quý, hoàng thượng trong lúc tức giận đã hạ lệnh giết ông ấy; khi bình tĩnh lại, có thể hối hận, hai chúng ta vì thế mà mang họa. Chỉ bằng trước hết cứ giam anh ta lại đã, giải lên hoàng thượng, để hoàng thượng tự mình giải quyết".

Nước cờ này Trần Bình đã đi đúng. Đúng thời điểm đó, Lưu Bang băng hà, Lưu Doanh lên ngôi, quyền hành triều chính rơi hết vào tay Lã Hậu. Nếu Trần Bình làm theo lời hoàng thượng là chém đầu Phàn Khoái thì Lã Thị và em bà ta tức phu nhân của Phàn Khoái Lã Anh làm sao tha cho Trần Bình được.

Trần Bình trên đường áp giải Phàn Khoái trở về Trường An nghe nói tin Lưu Bang băng hà, Trần Bình biết Lã Hậu và Lã Anh nhất định sẽ tức giận mình, liền vứt bỏ xe giam Phàn Khoái theo con đường vòng về Trường An. Trên đường gặp sứ giả với danh nghĩa của hoàng đế mới, lệnh cho Trần Bình và Quán Anh đi trấn thủ Huỳnh Dương, mà vẫn chạy theo đường cũ về Trường An, sau khi tới hoàng cung, gào khóc thảm thiết trước linh tiền Lưu Bang đồng thời trước linh tiền khóc với Lã Hậu về việc trải qua trong chuyến đi ở đất Yên và tình hình không giết Phàn Khoái. Vì chưa giết Phàn Khoái nên Lã Hậu không hề giận dữ Trần Bình, lại nhìn thấy ông ấy nói rất đáng thương nên liền bảo ông ta đi đường vất vả, cho ông ta về cung nghỉ ngơi. Lã Hậu liền phong cho ông ta làm Lang Trung lệnh (Quan cao cấp cai quản việc ăn ở bảo vệ, một trong chính khanh thần, là quan rất quan trọng và thân thích), đồng thời còn cho ông ta làm trợ tướng của tân hoàng đế Lưu Doanh tức Hán Huệ Đế.

Sau này tướng quốc Tào Sâm chết đi, Trần Bình lại được thăng làm tả thừa tướng. Hữu thừa tướng là Vương Linh.

Sau khi Hán Đế Lưu Doanh chết, Lã Hậu liền lập Chư Lã làm vua. Trưng cầu ý kiến của Hữu thừa tướng Vương Linh, Vương Linh thật thà nói: "Năm đó Cao Tổ đã từng thề trước bá quan văn võ rằng: Vua sau này nhất định là Lưu Thi, nếu không thì thiên hạ loạn lạc, ông ta tỏ thái độ không đồng ý - Kết quả bị Lã Hậu biến chức, Vương Linh trong cơn phẫn nộ, đã cáo lệnh từ quan, chết ở quê nhà.

Lã Hậu hỏi Trần Bình, Trần Bình tự biết tiểu hoàng đế là Khôi Luỹ, Đại quyền nắm trong tay Lã Hậu nên liền nói: "Lúc đầu Cao Tổ đại phong họ Lưu làm vua, bây giờ hoàng hậu vì hoàng đế phong Lã làm vua là hợp tình hợp lý". Lã Hậu nghe xong, đương nhiên thuận tai, liền đề bạt Trần Bình làm hữu thừa tướng, và cho người tình của bà ta Thẩm Thục làm tả thừa tướng.

Đại úy Chu Bột cũng không thể hiện thái độ phản đối với việc Lã Hậu phong Chư Lã làm vua. Vương Linh rất giận hai người, liền trách rằng: "Lẽ nào năm đó các người không tham dự hội thề, không nghe thấy ước nguyện của Cao Tổ? Bây giờ tại sao lại giả câm giả điếc?". Trần Bình, Chu Bột chỉ đối đáp 1 cách hàm súc rằng: "Bây giờ tranh luận, hai chúng tôi không bằng ngài, nhưng sau này có thể làm yên thiên hạ họ Lưu thì ngài không bằng hai chúng tôi".

Sau khi Trần Bình làm hữu thừa tướng, thì chơi bời, suốt ngày đam mê tửu sắc, không chịu nhìn xa trông rộng. Mà Lã Hậu vốn sợ Trần Bình - một lão thần của tiên đế gây trở ngại cho việc chuyên quyền của Chư Lã, thấy Trần Bình ham mê tửu sắc, chơi như vậy cũng cảm thấy yên tâm. Lã Anh còn hận mối thù Trần Bình năm đó bắt Phàn Khoái, liền nói với Lã Hậu là Trần Bình làm tướng mà không lo việc chính sự suốt ngày chỉ ăn chơi sa đọa, Trần Bình ngày càng ham mê tửu sắc. "Lã Hậu nghe thì lại cảm thấy mừng thầm", đồng thời nói với Trần Bình: "Tục ngữ có nói, lời nói của trẻ con và đàn bà là không thể tin, ta ứng ý người là được, người không cần sợ Lã Anh nói xấu. Như vậy Trần Bình đã dùng kế giấu tài vừa làm cho bản thân không mất đi phú quý, vừa giữ được cái quyền Hữu thừa tướng mà tương lai dùng để loại bỏ họ Lã.

Lã Hậu chết đi, Trần Bình và Chu Bột cùng tông thất họ Lưu giết Chư Lã, phụ chức cho Lưu Thi, chủ mưu lập Lưu Hằng làm hoàng đế là Trần Bình. Sau khi Hán Văn Đế kế vị, Trần Bình tiến cử Chu Bột làm hữu thừa tướng, bản thân mình làm tả thừa tướng. Sau này Chu Bột phát hiện mình kém Trần Bình nhiều, bèn chủ động thỉnh cầu miễn chức tả thừa tướng, Trần Bình một mình kiêm luôn hai chức.

Trần Bình không chỉ dùng kế giúp Lưu Bang đánh bại Hạng Vũ, bình thiên hạ, dùng kế giữ được chức quyền của mình trong hai lần thay đổi triều đại mà còn thống trị Tây Hán, chính là ông ta đã lấy được lòng người mà quyết định vận mệnh của ông ấy.

Ngược lại, Chu á Phu được Hán Cảnh Đế hết sức quý trọng nhưng không lấy được lòng vị hoàng đế quyết định vận mệnh của ông ta, cuối cùng đã chết đói ở trong ngục.

Sau cuộc bạo loạn bảy nước Ngô Sở nổ ra, Chu á Phu bại Hán Cảnh Đế bái làm thái úy thống lĩnh quân đi đánh trận, trong thời gian ba tuần, hoàn toàn dẹp yên được phản loạn. Nhưng trong quá trình bình định phản loạn này, do Chu á Phu kiên quyết dùng phương châm tác chiến đã định trước khi xuất binh đề một mình Lương Hiếu Vương chống quân Ngô tự mình phụ trách việc cắt con đường lương thực của Ngô Sở. Lương Hiếu Vương cầu cứu Chu á Phu. Lại xin hoàng đế hạ chiếu thúc Chu á Phu cứu Lương Hiếu Vương, nhưng Chu á Phu đều không làm, do vậy mắc tội với Lương Hiếu Vương.

Lương Hiếu Vương Lưu Vũ là em trai cùng mẹ của Hán Cảnh Đế Lưu Khải, lại được Đậu Thái Hậu hết sức sủng ái do vậy Lương Hiếu Vương và Đậu Thái Hậu có cơ hội nói xấu Chu á Phu trước mặt Hán Cảnh Đế.

Sau loạn diệt bảy nước, Hán Cảnh Đế phế Túc Thái Tử, Chu á Phu đã lấy danh nghĩa thừa tướng phản đối kịch liệt, làm cho Hán Cảnh Đế mất cảm tình, bắt đầu xa cách Chu á Phu.

Túc Thái Tử là con của Túc Cơ, tên là Vinh, là con trai lớn của Lưu Khải, sớm đã được lập làm

hoàng thái tử. Sau này do chị gái cho Lưu Vinh, mẹ Lưu Vinh là Túc Cơ không đồng ý; nên công chúa lại bàn bạc gả con gái cho hoàng tử Lưu Triệt con của Vương phu nhân đồng ý vui vẻ. Thế là công chúa bắt đầu nói xấu Túc Cơ mà nói tốt cho Vương phu nhân. Sau này lại tìm kế hãm hại Túc Cơ, làm cho Hán Cảnh Đế càng có ác cảm với Túc Cơ, quyết tâm phế thái tử Lưu Vinh mà lập Lưu Triệt làm thái tử.

Trong xã hội phong kiến, các quan trí mưu thường lấy việc phế truất lập thứ là việc của hoàng thượng làm cơ không tham gia, không thể hiện thái độ...

Nhưng khi Hán Cảnh Đế và Chu á Phu bàn bạc phế lập thái tử, thì Chu á Phu vẫn ôm ấp không thay đổi ý kiến, quan niệm cho trưởng kế ngôi, kiên quyết phản đối.

Phản đối cũng không có tác dụng gì, Hán Cảnh Đế cuối cùng vào tháng mười một năm thứ sáu trước Hán Cảnh Đế (Năm 151 sau công nguyên) phế bỏ thái tử Lưu Vinh; và bắt đầu từ đó xa cách Chu á Phu.

Sau khi Lưu Vinh bị phế truất, mẹ Túc Cơ tức giận mà chết, mẹ của Lưu Triệt Vương phu nhân được lập hoàng hậu. Đậu Thái Hậu nói với hoàng thượng phong anh của Vương Hoàng Hậu làm hầu, việc này Hán Cảnh Đế không tán thành, nhưng lại không tiện trái lại ý chỉ của thái hậu, bèn thương lượng với thừa tướng. Chu á Phu lại đưa ra câu nói của Hán Cảnh Đế trước lúc lâm chung: "Hoàng đế về sau chắc chắn phải là Lưu Thị, không có công không lập hầu", để bày tỏ ý phản đối; Hán Cảnh Đế mới để yên chuyện này. Như vậy, Chu á Phu lại mắc tội với Vương hoàng hậu và Đậu Thái Hậu.

Sau này năm ông vua của Hung Nô Phương Bắc đầu hàng, Hán Cảnh Đế muốn phong năm người này làm hầu, để dụ càng nhiều người Hung Nô ra hàng. Chu á Phu phản đối, lời của ông ta có ý trách Hán Cảnh Đế: "Những người này là kẻ phản loạn đứng sau lưng chủ, bệ hạ nếu phong cho hân hầu, thì sau này làm sao yêu cầu các quan tận trung tận lực không biến đổi khí tiết đây?". Hán Cảnh Đế phản đối ý kiến của Chu á Phu, Chu á Phu giận dữ lấy cớ bệnh từ chức thừa. Không cần nói, điều này lại làm cho Hán Cảnh Đế không vui.

Không lâu sau, Hán Cảnh Đế có ý thăm dò Chu á Phu, xem ý của ông ta rút cục như thế nào. Ông triệu Chu á Phu vào cung ban thưởng cơm, trước mặt Chu á Phu để một miếng thịt chín to, nhưng không có dao cắt, cũng không có đũa. Rõ ràng có ý làm nhục ông ta. Chu á Phu trong lòng bực tức, quay đầu gọi quan Thượng Tịch mang đũa đến. Cách làm này vốn mất đi lễ nghi của quần thần trước mặt quân vương. Hán Vũ Đế cười nói: "Thứ bất túc quân sở hô!". Câu nói này, cổ nhân giải thích rằng: Không phải cố ý không mang đến đồ dùng để ăn, mà ngẫu nhiên quên thôi. Người không vừa ý sao?

Chu á Phu thấy mình thất lễ liền bỏ mũ tạ tội. Hán Cảnh Đế bãi triều, Chu á Phu cũng nhanh chóng rời xa hoàng cung. Hán Cảnh Đế nhìn bóng của Chu á Phu mà than rằng: "Người đang ảm ức không vui mà ra đi này sẽ không phải là đại thần trợ giúp tả thiếu chủ". ý của lời nói là: Sau này thái tử kế vị, con người này sẽ không tuân thủ đạo thần, ta không thể giữ lại ông ta cho con trai của con trai mình.

Hoàng Đế muốn giết thì thần khó mà thoát nổi. Không lâu sau, Chu á Phu gặp họa. ít lâu sau con của Chu á Phu mua mũ áo giáp và năm trăm cái khiên ở nơi làm thủ công trong hoàng cung, chuẩn bị tuần táng cho bố sau khi mất. Người trợ lực mà được anh ta thuê cho biết. Con trai của Chu á Phu đang triệu binh tuyển mã; khổ dịch những người trợ lực này mà không đưa cho họ tiền, họ liền oán hận cáo quan, nói rằng phu gia nhà Chu á Phu tự mua binh khí hoàng gia làm phản.

Sự trình tự nhiên liên quan đến Chu á Phu. Viên quan có liên quan qua trình báo Hán Cảnh Đế, Hán Cảnh Đế liền tin ngay, Hán Cảnh Đế hạ chiếu cho viên quan đó đi bắt bớ tra khảo Chu á Phu. Chu á Phu không trả lời thẩm vấn. Viên quan sợ sau này Chu á Phu báo thù, cũng không dám làm gì, đành phải báo cáo sự thật với Hán Cảnh Đế. Hán Cảnh Đế nói: "Tôi không cần nữa", lời nói này người đời sau có hai cách giải thích, cách một giải thích là ý của Hán Cảnh Đế là về sau ta không cần dùng người làm quan nữa; cách hai giải thích là ta không dùng được người

triệu cung thì ta có thể xử lý người. Thế là Hán Cảnh Đế hạ chiếu giao Chu á Phu cho Viên Úy (là viên quan cao cấp một trong chín khanh thần, chủ quản Nhục hành tư pháp), Viên Úy đương nhiên làm theo ý của hoàng đế, phải hỏi Chu á Phu sửa thành tội chết.

Ông ta hỏi Chu á Phu: "Quân hầu mua đồ gia binh Hoàng Gia, muốn tạo phản không?".

Chu á Phu đáp: "Tôi mua là đồ mai táng, làm sao có thể nói là tạo phản".

Sứ quan Viên Úy dâng "tấu" nói: "Mua những đồ binh khí nhiều như vậy để tuấn táng, trước khi chết không muốn làm phản, nhưng sau khi chết lại muốn!". Ông ta lắng nhục ép cung Chu á Phu.

Chu á Phu bị tống vào ngục, thức ăn cho ông ta cũng rất tồi tệ, ông ta tức giận tuyệt thực, sau năm ngày chết ở trong ngục. Một vị quan nổi tiếng lại có một kết cục như vậy. Dĩ nhiên hoàng đế tàn nhẫn, nhưng lẽ nào Chu á Phu không có chỗ nào đáng nghĩ lại sao?

Thời cổ đại, vận mệnh của nhân vật nhỏ bé luôn luôn nằm trong tay kẻ mạnh, bây giờ không hoàn toàn như vậy, nếu đối với một thương gia, thì khách hàng đều trở thành thượng đế. Chúng ta trong lĩnh vực phát triển của mình, không thể bỏ đi nỗ lực của riêng mình, cũng phải xử lý tốt mối quan hệ với các phương diện. Sự nghiệp thành công không thể tách rời sự cố vũ của những người quyết định vận mệnh mình.

77. Có lòng yêu thương là có thành công và của cải.

Nếu mất của cải; bạn chỉ mất rất ít; nếu mất danh dự và uy tín, bạn mất rất nhiều; còn nếu không có tình yêu thương, bạn đã mất đi tất cả.

Một người đàn bà đi ra cửa, nhìn thấy ba ông lão đang ngồi ở trước cửa nhà mình, người đàn bà và ba ông lão không hề quen biết nhau, bà ta tiến đến nói với họ: "Các cụ hẳn đã đói lắm rồi, vào nhà ăn chút gì nhé".

"Chúng tôi không thể cùng vào nhà được". Cả ba cụ già nói.

"Vì sao lại như vậy?" Người đàn bà nghi hoặc hỏi.

Một ông lão chỉ vào hai người bạn còn lại nói: "Ông này là Cửa Cải, ông này là Thành Công, còn tôi là Tình Yêu. Bây giờ bà đi vào bàn bạc với mọi người trong nhà xem xem là cần ai trong số chúng tôi".

Người đàn bà đi vào, bàn bạc với mọi người trong nhà xong, quyết định mời ông lão Tình Yêu vào.

Bà ta đi ra cửa hỏi ba ông lão: "Ông nào là Tình Yêu xin mời vào làm khách". Ông già Tình Yêu đứng dậy đi về phía ngôi nhà, hai ông kia cũng đi theo đằng sau.

Người đàn bà lấy làm ngạc nhiên, hỏi ông Cửa Cải và Thành Công: "Vì sao hai ông cũng vào?"

Ba ông đồng thanh trả lời: "Nơi nào có tình yêu, nơi đó có của cải và thành công".

Chúng ta không sống riêng lẻ trên thế gian này, điều cốt yếu trên thế gian này chính là tình yêu. Dù có đi đến bất cứ nơi đâu, bạn cũng đều phát hiện ra rằng: Chỉ cần bạn thật lòng yêu thương con người thì bạn đã có thể được tình yêu và lòng yêu thương đền đáp.

Có thể bạn cũng đã từng nghe câu chuyện về một ông lão thông minh sống ở gần cửa thành:

Một ngày nọ, có một người tha hương đến, đẩy cửa thành hỏi: "Người sống trong thành này như thế nào? Ông lão vặn lại". Thế những người ở trong thành mà trước đây ông sống như thế nào? Người tha hương đáp: Họ ghê gớm lắm, dật là một bọn ích kỷ, tự tư tự lợi, nghi ngờ đổ kỵ lẫn nhau. Tôi ghét họ nên mới đi khỏi thành phố ấy". Ông lão nghe rồi lắc đầu nói: "Ông thật đáng thương quá! Những người sống ở đây cũng chẳng khác gì bọn họ. Tôi nghĩ ông sống ở thành này sẽ không sung sướng gì đâu". Nghe xong những lời này, người tha hương buồn bã bỏ đi. Sau đó không lâu lại có một người đến chỗ ông lão hỏi ông câu hỏi tương tự như trên. Ông lão cũng hỏi anh ta: "Những người ở trong thành mà trước đây anh sống như thế nào?" Người đó bèn trả lời: "Đều là những người rất tốt, họ yêu thương giúp đỡ, tin tưởng lẫn nhau và hiểu nhau. Tôi e rằng họ là những người tốt nhất trên thế gian này. "Thế là ông lão bảo: "Thế thì tốt quá rồi, anh bạn trẻ ạ! Mọi người ở đây cũng giống hệt như họ, anh sẽ sống với họ rất hoà hợp, anh sẽ yêu quý họ và họ cũng sẽ yêu quý anh".

Cuộc đời là như vậy đấy, gieo nhân nào bạn sẽ gặt quả ấy, chúng ta đối xử với người khác thế nào, người khác sẽ đối xử với chúng ta y như vậy, cũng giống như những hạt giống gieo trên bùn đất, mùa xuân đến, chúng ta cũng sẽ bất chợt ngửi thấy hương thơm của những bông hoa nở ra từ hạt giống của tình yêu thương và sự thân thiện gieo trong trái tim của con người.

Năm 1930, ngày nào cha cố Simon Shipeila cũng đi dạo trên đồng ruộng của làng quê dù là bất cứ ai, chỉ cần đi ngang qua ông, ông cũng chào đón và hỏi han rất nhiệt tình. Trong đó, người nông dân Miler là một trong những đối tượng mà ngày nào ông cũng chào hỏi.

Khi cha cố chào Miler lần đầu vào một buổi sáng, người nông dân này chỉ lầm lũi đi giống như một hòn đá vừa hôi vừa cứng. Bởi vì, người Do Thái và cư dân ở đây sống với nhau không được hoà thuận lắm, rất khó có thể trở thành bạn bè của nhau. Nhưng điều này không dập tắt được ý chí và quyết tâm của người cha cố. Ngày nọ cũng như ngày nào, ông đều chào hỏi Miler bằng nụ cười ấm áp và giọng nói nhiệt tình. Cuối cùng cũng có một ngày, người nông dân ngẩng

mũ chào cha cố, lần đầu tiên mỉm cười với ông. Thói quen này đã được duy trì trong rất nhiều năm mãi cho đến khi Đảng Nazi cầm quyền.

Cả gia đình Shipeila và toàn bộ người Do Thái trong làng đều bị dồn vào trại tập trung. Shipeila bị đưa đi hết trại này đến trại khác, cho đến khi bị tập trung vào trại cuối cùng nằm ở Aoxuweici.

Sau khi bị bắt xuống tàu hoả, ông phải xếp hàng dài chờ giải quyết. Ở cuối dãy, ông nhìn thấy từ xa, tên quan chỉ huy khu trại tay cầm chiếc gậy chỉ huy lúc chỉ bên trái lúc chỉ bên phải. Ông biết rằng sang bên trái là chỉ có đường chết sang bên phải thì còn có cơ hội sống sót. Tim ông đập thình thịch, càng đến gần tên chỉ huy đập càng nhanh, bởi ông hiểu rõ tên chỉ huy này có quyền bỏ ông vào vạc dầu.

Đến lượt tên ông, tên chỉ huy quay lại, hai ánh mắt gặp nhau. Cha cố nhỏ nhẹ nói với người chỉ huy: "Ông Miler, chúc một buổi sáng tốt lành". Cặp mắt của Miler vốn lạnh lùng là thế nhưng khi nghe lời chào của ông bỗng đột nhiên chớp chớp trong mấy giây sau đó ông ta cũng nhỏ nhẹ nói: "Ông Simon, chúc ông một buổi sáng tốt lành". Tiếp đó, ông ta đưa chiếc gậy chỉ huy lên nói: "Phải?", rồi vừa hò reo vừa bắt giắc gặt đầu.

Người cha cố hiểu ra rằng Thương để yêu thương con người thực chất là để gieo trồng những hạt giống của tình yêu thương, lúc đang ở giữa cái sống và cái chết thì chính lòng yêu thương đã cứu mình. Chúng ta cũng cần phải có một trái tim nhân hậu với những người xung quanh cho dù người ta còn kém bạn nhiều.

Có một câu chuyện ngụ ngôn kể về một chú kiến nhỏ đang uống nước bên sông, sơ ý bị rơi xuống nước.

Chú ta cố hết sức để bám vào gần bờ nhưng chẳng bao lâu đã không thể bơi được nữa, chỉ loay hoay ở chỗ cũ mà thôi, chú ta gần như đang giãy giụa trong tuyệt vọng.

Đúng lúc ấy, một con chim lớn đang kiếm ăn bên bờ sông nhìn thấy cảnh tượng này, nó nhìn chú kiến đáng thương với vẻ đồng tình.

Lát sau, nó tha đến một cành cây nhỏ vút xuống cạnh chú kiến, chú kiến nhỏ vất vả bò lên cành cây, cuối cùng cũng thoát ra khỏi nguy hiểm trở vào bờ.

Chú kiến nhỏ đang nằm phơi nắng trên bãi cỏ bên bờ sông thì nghe thấy tiếng bước chân của một người.

Một gã thợ săn đang nhẹ nhàng tiến đến, tay lăm lăm khẩu súng, chuẩn bị bắn chết con chim.

Chú kiến nhỏ nhanh chóng bò lên ngón chân rồi chui vào ống quần của gã thợ săn, đốt cho gã một cái đứng vào khoảnh khắc gã bóp cò.

Gã thợ săn mất tập trung nên viên đạn bay lệch đi.

Dù chú kiến chỉ là một con vật nhỏ yếu hơn nhiều so với con chim kia nhưng nó vẫn có thể dùng sức mạnh của chính mình cứu con chim một lần thoát nạn.

Từ đó có thể thấy, yêu thương người khác chính là yêu thương bản thân mình. Con người suy cho cùng cũng chỉ là loài động vật có tình cảm sâu sắc, trong cái xã hội đầy dẫy những ham muốn vật chất mà vẫn thấy sáng lên lòng yêu thương thì cuối cùng con người ta cũng sẽ phát hiện ra rằng không có bất cứ thứ gì: Tiền bạc, danh vọng, hay địa vị có thể thay thế được tình yêu thương.

Chủ chiếc xe 101 là một cặp vợ chồng, chủ chiếc xe 102 cũng là một cặp vợ chồng. Phần lớn những người đi xe là ngư dân, do sống lâu ngày trên sông nước nên mỗi khi vào thành phố họ thường kéo cả gia quyến đi theo. Người phụ nữ chủ chiếc xe số 101 rất ít để cho những người làm nghề sông nước mua vé cho con cái họ, dầu là một cặp vợ chồng đem theo tới mấy đứa con, chị cũng giả bộ như không biết. Có ngư dân cảm thấy áy náy, chị cũng chỉ cười mà nói: "Lần sau mang con trai nhỏ đến, lần này cho bác đi xe miễn phí".

Người phụ nữ chủ của chiếc xe số 102 lại hoàn toàn trái ngược, có trẻ con đi cùng chị ta đều yêu cầu mua vé. Chị ta luôn nói rằng: "Xe này đã được khoán rồi, tháng nào không nộp đủ tiền là lập tức không được chở nữa". Các ngư dân đều hiểu nên cứ để yên như vậy, chẳng có phản ứng gì.

Thế nhưng ba tháng sau, người ta không còn thấy chiếc xe số 102 ở cổng ra vào nữa. Nghe nói nó đã thôi không chạy nữa, thật ứng với lời của người phụ nữ chủ chiếc xe, nó phải ngừng hoạt động ngay bởi vì quá ít người đi xe của bà ta.

Người tự tư tự lợi, ở đâu cũng chỉ nghĩ đến lợi ích của bản thân là kẻ luôn nghĩ người khác xâm phạm đến quyền lợi của anh ta mà không thấy được rằng lợi ích căn bản của mình chính là do những người khác mang lại. Trong cái gia đình lớn là xã hội, quy tắc chơi "Lợi người, lợi ta", và "Mình vì mọi người, mọi người vì mình" vẫn phát huy tác dụng. Người không nhìn xa điều này chắc chắn sẽ bị thiệt. Thần vận mệnh thường hay giao cho chúng ta những bài kiểm tra để thử thách lòng yêu thương, nếu trả lời sai thì cái mà chúng ta mất chắc chắn không chỉ có điểm số thôi đâu.

Đây là chuyện về một chiến sĩ sau khi cuộc chiến tranh ở Việt Nam kết thúc.

Anh ta trở về sau cuộc chiến và gọi điện cho bố mẹ từ Sanfansico.

"Bố mẹ ơi, con sắp về nhà rồi! Nhưng con muốn bố mẹ giúp con một việc. Con muốn dẫn một người bạn về nhà".

"Tất nhiên là được" Ông bố và bà mẹ trả lời "Bố mẹ cũng sẽ rất vui khi gặp bạn con".

"Có chuyện này con cần phải báo với bố mẹ" Người con trai nói tiếp "Bạn ấy bị thương nặng trong chiến đấu, bạn ấy đâm phải một quả địa lôi, mất một tay và một chân, bạn ấy chẳng còn nơi nào để đi cả, con hy vọng bạn ấy có thể đến nhà mình và sống cùng chúng ta".

"Bố mẹ lấy làm tiếc khi nghe được chuyện này con ạ, có lẽ bố mẹ sẽ giúp anh ta tìm một nơi khác để sống".

"Không, con muốn bạn ấy sống cùng chúng ta" Người con trai kiên quyết.

"Con ơi" Người bố nói "Con không biết là con đang nói gì đâu, một người tàn tật như vậy sẽ là một gánh nặng, bố mẹ không thể để việc này làm phiền đến cuộc sống của chúng ta. Bố nghĩ con nên khẩn trương về nhà, quên anh ta đi, tự anh ta sẽ tìm được con đường sống.

Đúng lúc ấy người con trai dập máy điện thoại.

Người bố và người mẹ không nhận được một tin tức gì về con trai họ nữa. Tuy nhiên mấy ngày sau, họ nhận được điện thoại từ cục cảnh sát Sanfransisco và được thông báo con trai họ đã rơi từ lầu cao xuống mà chết. Cục cảnh sát nhận định là anh tự sát.

Người bố và người mẹ đau khổ đến tột cùng ấy vội đáp máy bay đến Sanfransisco. Trong nhà xác, họ vô cùng kinh ngạc khi phát hiện ra rằng, con trai của họ có một tay và một chân.

78. Học cách giao tiếp với người khác bằng những lời ý vị

Một lời nói có thể làm đất nước hưng thịnh song một lời nói cũng có thể làm nước mất nhà tan. Khả năng biểu đạt những lời hay ý đẹp là vô cùng quan trọng đối với thành công của đời người cũng như thành công trong sự nghiệp.

Ngôn ngữ là công cụ để trao đổi giao tiếp và biểu đạt tư tưởng, khả năng biểu đạt ngôn ngữ vô cùng quan trọng đối với thành công của đời người cũng như thành công trong sự nghiệp. Người xưa thường nói thế này về tầm quan trọng của biểu đạt ngôn ngữ: "Một lời nói có thể làm đất nước hưng thịnh, song một lời nói cũng có thể làm nước mất nhà tan". "Miệng lưỡi của một người có thể đánh bại cả triệu quân hùng mạnh". Người Anh có câu nói: "Trên đời này chỉ có hai thứ lợi hại nhất, một là súng và một là lưỡi". Từ đó có thể thấy phần nào uy lực và hiệu quả của ngôn ngữ.

Có một lần, giám đốc nhà máy thuốc bắc Hàng Châu Phùng Căn Sinh cùng với những quan chức nhà báo Mỹ đến thăm. Những nhà báo này đều được mọi người biết đến bởi những câu hỏi hoành hoành rất khó trả lời của họ. Quả nhiên trong cuộc phỏng vấn lần này, có một nhà báo hỏi: "Chủ tịch Mao Trạch Đông của các anh sống đến tám mươi ba tuổi, là một vị Chủ tịch sống lâu. Ông ấy thường xuyên ở Hàng Châu, có uống Thanh Xuân Bảo của quý nhà máy hay không?"

Vấn đề này tương đối khó giải quyết, một quan chức ngoại giao đi cùng với Phùng Căn Sinh có thể coi là người thông minh, tháo vát và từng trải việc đời đã vắt óc suy nghĩ mà cũng không tìm ra được câu trả lời thoả đáng nhất. Ông lão Phùng Căn Sinh có sai sót, không khỏi có phần căng thẳng. Ông liếc nhìn Phùng Căn Sinh, nào ngờ vẻ mặt ông ấy vẫn như không. Sau vài động tác chớp mắt theo thói quen, ông đã đưa ra câu trả lời không thể chê vào đâu được.

Thực ra, Phùng Căn Sinh cũng biết đây là một câu hỏi khó. Nếu trả lời Chủ tịch có uống thì phải đưa ra bằng chứng, như vậy không phải là phạm vào "tội khi quân" hay sao; còn nếu trả lời Chủ tịch không uống người ta sẽ nghĩ "đã là loại thuốc tốt như vậy, tại sao lãnh tụ của các anh lại không uống thuốc", chắc chắn là như đã nói quá sự thực. Trong thời kỳ "quy phạm ngôn ngữ luận" đầu những năm tám mươi của thế kỷ hai mươi, ông chỉ cần đưa ra câu nói thông dụng "không thể cho biết" là được rồi, nhưng Phùng Căn Sinh không làm như vậy. Ông điềm đạm trả lời:

"Thưa nhà báo, là giám đốc của một nhà máy cơ sở, tôi không thể không biết đến tình hình thuốc thang của vị lãnh đạo nhà nước, nhưng ở nước chúng tôi đây là điều bí mật. Tôi nghĩ trên thế giới, nói chung đều theo thông lệ như vậy. Cũng như ông, một nhà báo thì không thể biết được bệnh án sức khoẻ cũng như là tình hình thuốc thành của tổng thống Reagan, đúng không?".

Sau câu trả lời linh hoạt của Phùng Căn Sinh, bầu không khí im lặng và căng thẳng lúc câu trả lời được đưa ra chốc lát giãn trở lại. Vị nhà báo nhún vai, cười lớn: "Phùng Căn Sinh, ông có tài ăn nói của một nhà ngoại giao".

Nhờ vậy mà Phùng Căn Sinh vừa tránh được đá ngầm mà vị nhà báo kia giảng ra lại vừa bảo vệ được hình ảnh của sản phẩm nhà máy mình.

Khả năng biểu đạt lời nói tốt, trước tiên có thể diễn đạt một cách chính xác nguyện vọng và suy nghĩ của mình, sau là có thể đạt được hiệu quả cao trong quá trình giao tiếp. Nếu không thể diễn đạt rõ ràng những suy nghĩ của mình, không thu được hiệu quả như mong muốn thì mọi việc sẽ trở nên vô cùng tồi tệ. Những chuyện như thế này thường có rất nhiều trong cuộc sống.

Một người mời bốn người bạn đến nhà uống rượu. Ba người là ất, Bính, Đinh đã đến, giáp vẫn chưa đến. Chủ nhà luôn miệng nói: "Ai da, người nên đến thì lại không đến." ất nghe được câu này nghĩ bụng: Người nên đến thì chưa đến, thế chẳng phải là mình là người không nên đến

hay sao?" Anh ta liền bỏ ra về. Chủ nhà không biết là mình đã lỡ mồm lại nói tiếp: Không nên về lại về mất rồi". Bính nghe xong bực lắm "Người không nên về đã về rồi, nói như vậy chính là bảo mình: Mình là người nên về". Anh ta tức giận không nói một lời, hồng hộc bỏ về. Chủ nhà không rõ là có chuyện gì xảy ra, vẫn còn tỏ ra ầm ức nói với Đình: "Không phải là tôi đang nói đến anh ta". Không ngờ Đình bỗng trở nên giận dữ, rồi bỏ về, chỉ còn trở lại chủ nhà chờ người ra với mâm rượu mà thôi.

Nếu như khi bày tỏ ý nghĩ, anh ta khéo khéo một chút thì sẽ không làm cho mọi người bỏ bề không vui như vậy.

Thời Tam Quốc, con trai của Ngụy Văn Đế Tào Phi là Tào Duệ từ nhỏ đã rất thông minh. Chỉ đáng tiếc, mẹ của Tào Duệ là Chân hoàng hậu bị Quách quý phi hãm hại chết. Không còn mẹ, Tào Duệ đơn độc trông vợ nhưng Quách quý phi lúc nào cũng chờ cơ hội nhổ cỏ tận gốc.

Một lần, Tào Duệ cùng vua cha lên núi đi săn. Đúng lúc họ vừa đi đến một hẻm núi thì nhìn thấy hai mẹ con hươu. Tào Phi giương cung bắn chết hươu mẹ, hươu con thấy hươu mẹ quì xuống không chịu rời đi mà kêu khóc thảm thiết bên hươu mẹ. Trông thấy cảnh tượng này, Tào Duệ lập tức liền nghĩ đến hoàn cảnh của chính mình.

Lúc ấy, Tào Phi rồi rít cả lên, lớn tiếng nói: "Sao không bắn con hươu con ấy đi?"

Tào Duệ nhanh trí trả lời: "Phụ hoàng đã bắn chết mẹ của nó rồi, làm sao có thể nhẫn tâm giết hại chú hươu con đã mất mẹ ấy?". Câu nói của Tào Duệ đã khiến cho Tào Phi vô cùng xúc động. Ông ta khen con: "Con của cha, thật thông minh mà cũng thật nhân đức!" Sau đó, Tào Phi dốc lòng dạy bảo Tào Duệ và lập làm thái tử.

ở đây, Tào Duệ đã lợi dụng hoàn cảnh đặc biệt, một cách tài tình một mũi tên mà bắn trúng hai đích. Từ đó mới khiến Tào Phi xúc động, đem lại hiệu quả thật không ngờ. So với người chủ mời khách thì cậu bé này mới giỏi giang làm sao! Người biết ăn nói và người không biết ăn nói cùng nói về một sự việc mà hiệu quả khác nhau một trời một vực.

Tương truyền, Chu Nguyên Chương sau khi lên ngôi làm hoàng đế, có hai người bạn nghèo trước đây đến tìm gặp ông. Do cách nói của hai người này khác nhau nên số phận của mỗi người mỗi khác.

Một người trong số họ vừa gặp Chu Nguyên Chương đã nói thẳng: "Hoàng đế vạn tuế của tôi! Hắn ông còn nhờ trước đây, tôi và ông cùng đi chăn bò cho người ta. Một ngày nọ, chúng ta ẩn trong rừng lau, lượm những hạt đậu ăn trộm được trong cái lọ sành. Không cần đợi đến lúc chín, mọi người đã tranh nhau ăn, làm vỡ cả lọ, làm hạt đậu vung vãi nước bắn tung toé cả ra đất. Ông chỉ cầm cúi nhặt ăn những hạt đậu đầy trên mặt đất mà không để ý rằng mình đã bỏ cả những lá cỏ đỏ cho vào mồm. Cuống là trong cổ họng, đắng tời mức ông khóc dở mếu dở. May mà tôi còn có chủ ý mách ông bỏ lá rau vào lòng bàn tay rồi cho vào mồm nuốt mới nhét được là cỏ đỏ xuống bụng...

Chu Nguyên Chương thấy ông ta không đếm xỉa gì đến thể diện của mình nên không cần nghe ông ta nói xong đã luôn mồm ra lệnh: "Đưa ra ngoài chém! Đưa ra ngoài chém!".

Người bạn nghèo còn lại cũng đến hoàng cung, sau khi gặp mặt Chu Nguyên Chương cũng kể lại cùng một sự việc như vậy nhưng khéo léo hơn: "Đức vua vạn tuế! Năm đó vì thần theo giá đi dọn Lô Châu phủ, đánh vỡ thành Quan châu, Thang nguyên sử bỏ trốn, bắt giữ Đậu tướng quân, Hồng Hải Nhi chặn ở trước cửa, thật thiệt cho Thái tướng quân.

Vẫn là một việc ấu mà Chu Nguyên Chương thấy anh ta nói rất hay, trong lòng hứng khởi, liền lập tức phong cho anh ta làm tổng quản ngự lâm quân.

Cùng một sự việc, một người nói thẳng thừng, kết quả là bị lôi ra chém đầu; còn người kia nói năng khúc chiết, gây gọn được làm quan lớn. Cách nói khác nhau, hiệu quả lời nói cũng sẽ khác nhau một trời một vực.

Người có tài ăn nói cũng rất có lợi trong việc thuyết phục người khác, người ta thường nói

thể này về những người biết lý lẽ "Miệng nói có thể làm rách cánh hoa sen, bông ngô rụng lá tả, đến cá cũng phải gật đầu".

Tô Đông Phương Sóc thời Tây Hán là người có tài thuyết phục người khác. Trước hi trở nên nổi tiếng, ông đã đi cầu kiến Hán vũ Đế, Hán vũ Đế nhìn thoáng qua thấy ông cao lớn, khôi ngô thì không làm sao yên tâm được, truyền lệnh cho ông sống ở trạm dịch; đã lâu rồi mà chưa triệu kiến ông. Lại có một tốp người lùn đến trạm dịch, chuẩn bị vào cung để mua vui. Đông Phương Sóc dọa họ rằng: "Các người chỉ là những người lùn vô dụng, ăn trắng mặc trơn, họ đưa các người đến đây là để giết đi". Bọn người lùn ra sức cầu cứu. Ông nói: "Khi gặp Hán vũ Đế, các người chỉ cần khóc lóc xin tha, bảo rằng mình ăn chẳng được bao nhiêu là được". Vũ Đế thực sự bị những người lùn ấy làm cho phì cười, bèn hỏi xem ai bịa đặt ra chuyện giết họ, họ liền nói tên Đông Phương Sóc ra. Ông được triệu đến hỏi tội nhưng vẫn bình thản nói: "Tôi cao to là thể này còn bọn họ thấp bé thể kia nhưng ở trong trạm dịch này đều được hai đồng bạc một ngày, cho nên tôi dùng cách này để cầu kiến hoàng thượng ưu đãi thêm cho tôi".

Một lần, Hán vũ Đế đi dạo chơi ở vườn thượng uyển, nhìn thấy một cái cây rất đẹp liền hỏi Đông Phương Sóc xem gọi là cây gì Đông Phương Sóc buột miệng đáp: "Gọi là Thiện Tai!". Vũ Đế truyền cho người ghi tên lại. Mấy năm sau lại hỏi cây đó tên gì, Đông Phương Sóc tùy cơ đáp: "Cù Sở". Vũ Đế có phần không hài lòng nói: "Ông đã lừa ta rất lâu rồi, cùng là một cây mà tại sao trước sau tên gọi không giống nhau?"

Đông Phương Sóc liền trả lời: "Con ngựa lúc lớn gọi là ngựa, lúc bé gọi là ngựa con; con gà lúc lớn gọi là gà, lúc nhỏ gọi là gà con; con bò lúc lớn gọi là bò, lúc nhỏ gọi là bê; con người lúc mới chào đời gọi là em bé, khi nhiều tuổi gọi là người già. Cái cây này trước đây là Thiện Tai, bây giờ là Cù Sở. Già, trẻ, sống, chết; mọi vật đều có thành có bại, chả lẽ cứ cố định không đổi thay gì sao?"

Vũ Đế cười, thầm cảm phục ông.

Lại có lần, sua khi cúng tế trời đất, Hán vũ Đế hạ chỉ chia thịt cho các đại thần nhưng chiếu chỉ chậm quá mãi chưa tới, Đông Phương Sóc quả thực không đợi được nữa bèn tự mình rút dao ra cắt một miếng thịt, ăn xong còn khinh khỉnh bỏ đi, và nói với các vị quan đang vô cùng kinh ngạc khác: "Mời các ngài cứ tự nhiên!"

Viên quan truyền chỉ bẩm báo việc này với Hán vũ Đế, vừa nghe xong, Vũ Đế đã dùng dũa nổi giận. Ngày hôm sau thiết triều, Hán vũ Đế hỏi: "Hôm qua ban thịt cho các khanh, hà có gì không đợi truyền chỉ đã tự ý cắt thịt? Đông Phương Sóc, ông đáng tội gì?"

Đông Phương Sóc chỉ quỳ xuống khấu đầu chịu tội mà không cãi lại.

Hán vũ Đế lấy làm ngạc nhiên lắm, bởi thường ngày Đông Phương Sóc rất giỏi ăn nói. Hán vũ Đế bèn bảo ông: Đông Phương Sóc, quả nhiên tạm thời chưa hỏi ngươi tội chết, ngươi phải tự kiểm điểm trước mặt các quần thần".

Nghe xong, Phương Sóc vội vàng cảm tạ long ân rồi đứng dậy, chắp tay tạ tội trước các bá quan văn võ, và làm thơ: "Phương Sóc ơi Phương Sóc! Hoàng thượng ban thưởng mà ngươi không đợi đã đụng vào thật vô lễ làm sao! ngươi có thể tự rút dao ra cắt thịt, thật dũng cảm làm sao! Nhưng miếng thịt bé như vậy, thật liêm khiết làm sao! Phần thịt còn lại giành cho người khác hết, thật công bằng và nhân từ làm sao!"

Hán vũ Đế thoát nghe không nhịn được cười, cười phá lên, chẳng còn cách nào khác bèn thốt ra: "Đông Phương Sóc, bảo khanh tự kiểm điểm mình thì khanh lại tự tuyên dương mình!"

Kết quả là, Hán vũ Đế không những không giết Đông Phương Sóc mà còn thưởng cho ông rất nhiều rượu, thịt ngon, khiến các đại thần khác ai cũng phải ghen tỵ với ông.

Những năm cuối đời; Hán vũ Đế tin vào phép thuật hoàng lão, một đạo sĩ luyện cho ông một viên. Thuốc uống vào có thể trường sinh bất lão. Đông Phương Sóc giải thích: "Thần đã uống thuốc trường sinh bất lão rồi, thì không được giế thần nữa. Nếu giết thần chứng tỏ thuốc trường sinh bất lão là giả, hoàn toàn không thể tin được". Hán vũ Đế thấy ông nói có lý đành

tha cho ông.

Khả năng biểu đạt lời nói; nói trắng ra chính là: Điều gì nên nói thì nói, điều gì không nên nói thì thôi; khi nên nói thì nói tiếp còn khi không nên nói thì ngừng lại; nên nói như nào thì phải nói như vậy, không nên nói thế này thì đừng nói như thế. Khi nói cần phải "nói rõ được cái lý, đánh đúng vào tình cảm và đưa ra được quyền lợi".

79. Những người bị coi thường, sau này có thể quyết định vận mệnh của bạn.

Không được coi thường bất cứ ai, bởi người mà hôm nay bị xem như không đáng được coi trọng cũng có thể sẽ quyết định vận mệnh của bạn sau này.

Giáo sư của một trường đại học ở Mỹ trong lúc giảng bài cho sinh viên đã đùa thế này: "Cần phải có quan hệ tốt với những bạn có thành tích xuất sắc bởi sau này anh ta có thể sẽ là đồng nghiệp của các em song còn cần phải quan hệ tốt hơn với những người bạn mà học hành chẳng ra sao cả bởi sau này anh ta có thể đầu tư cho các em". Câu nói này xuất phát từ một báo cáo điều tra xã hội; báo cáo điều tra cho thấy: Những người học ở trường đại học có thành tích nổi trội, sau khi tốt nghiệp đa số họ đều trở thành học giả hay những viên chức làm việc trong các công ty còn những sinh viên bình thường thậm chí có thể nói là kém, phần lớn lại trở thành triệu phú và những giám đốc công ty, họ thường xuyên góp cho trường cũ những khoản tiền lớn. Còn những học giả và viên chức kia có muốn thì cũng lực bất tòng tâm. Điều mà giáo sư muốn nhắc nhở sinh viên chính là không nên xem thường bất cứ ai, người mà hôm nay xem như bị coi thường cũng có thể quyết định vận mệnh sau này của bạn.

Môn khách thuộc hạ của Mạnh Thường Quân có tới ba nghìn người, trong đó có rất nhiều người chỉ ăn không ngồi rồi chẳng được tích sự gì, nhưng Mạnh Thường Quân vẫn tin chắc rằng khi thế sự loạn tất sẽ có cơ hội dùng người vì muốn dùng binh một giờ tất phải nuôi quân nghìn ngày. Một lần, Mạnh Thường Quân đi sứ sang nước Tần, nước Tần nổi dậy chống lại. Để thoát thân, Mạnh Thường Quân đi đút lót một người quyền quý, nào ngờ người này cứ nằng nặc đòi chiếc áo lông chồn trắng của Mạnh Thường Quân mà chiếc áo này đã được làm quà tặng cho phi tử của Tần Vương rồi. Đúng lúc không còn đường nào để xoay sở, thì một môn khách của ông xung phong đi lấy lại chiếc áo đó. Trong đêm tối, môn khách này giả làm một con chó trà trộn vào Tần cung lấy lại chiếc áo. Mạnh Thường Quân đợi cho đến lúc anh ta ra được ngoài, rồi chạy trốn ngay trong đêm. Đến được cửa khẩu U Cốc thì cửa khẩu này lại bị đóng chặt. Hóa ra ở nước Tần có quy định, sau khi gà gáy, các cửa mới được mở. Vừa may trong đám môn khách có một người giỏi bắt chước tiếng gà gáy. Tiếng gà gáy của anh ta khiến cho gà ở đây đều gáy theo. Mạnh Thường Quân và các môn khách qua được cửa khẩu ít lâu thì quân Tần đuổi theo đến cửa khẩu. Họ thoát khỏi nguy hiểm có thể nói là giả làm chó, hai kẻ hàng ngày bị coi thường trong đám môn khách kia từ đó được mọi người nhìn bằng con mắt khác.

Tần Mục Công trong một lần đi chơi gặp quân lính đang bắt mười lăm học trò. Ông hỏi rõ ngọn ngành thấy chẳng có chuyện gì tao tát cả liền yêu cầu binh sĩ thả hết học ra. Sau này, khi quân đội hai nước Hàn - Yên giao chiến, Tần Mục Công xem ra không thể chống đỡ được nữa thì đột nhiên phía sau quan địch bỗng loạn cả lên. Thì ra mười lăm người hôm nọ đến báo ơn tha mạng của ông, xin đến trợ giúp, làm rối loạn trận tuyến của địch từ phía sau, giúp Tần Mục Công chuyển bại thành thắng.

Không nên xem thường những người không được mọi người chú ý đến, đối xử tốt với họ cũng chính là gieo hạt giống nhân ái cho bản thân. Hạt giống này cũng có thể phát huy tác dụng to lớn vào những thời điểm quan trọng.

Sở Trang Vương mở tiệc mời một số võ tướng. Khi chén chén đã no say thì một luồng gió thổi đến làm tắt mất nến. Trong bóng tối, có người đã nhân cơ hội này để trêu ghẹo phi tử xinh đẹp của Sở Vương. Nàng phi tử này kéo cái dải ở trên mũ của hần ta lại, kể tội với Sở Trang Vương. Chỉ cần có một chiếc đèn là có thể điều tra ra mũ của ai thiếu dải. Nhưng Sở Trang Vương không muốn suy nghĩ đến những hành vi nhỏ nhặt sau khi uống rượu của các tướng nên đã truyền lệnh không châm đèn, bảo mọi người ở trong bóng tối tự dứt dây ở trên mũ của mình ra mà vứt đi. Đây chính là câu chuyện "bứt dải mũ" được người đời sau say sưa kể lại. Sau này, trong khi giao chiến với quân địch, Sở Trang Vương bị rơi vào trùng vây. Một viên tướng có tên là Đường Giáo đã liều chết cứu ông ra. Thì ra người có tên là Đường Giáo này chính là người trêu ghẹo Vương phi ngày người.

Bên cạnh chúng ta phần lớn là những người bình thường. Chúng ta cần phải có một trái tim nhiệt tình giúp đỡ mọi người, hãy đặt mình vào vị trí của người khác. Tục ngữ có câu: "Cho đào được lê". "Ta mời người một tắc thì người lại trả ta một trượng". Những người bị coi thường cũng sẽ có cách nghĩ: "Nếu bạn đối với ta như vua thì ta sẽ đối xử lại người như quố sĩ". Nếu bạn đối xử không tốt với người ta, người ta sẽ ăn miếng trả miếng với bạn. Cũng như việc "phá cây thì dễ, trồng cây mới khó", làm người tốt khó còn làm người có tội đâu có khó gì. Cho dù người ta không bằng bạn nhưng nếu cần gây khó dễ cho bạn thì bạn đủ sức đầu mẻ trán.

Con chim ưng vùng vẫy trên bầu trời mênh mông. Trong những con vật biết bay thì nó là bá vương nhưng nó cũng có kẻ thù thiên nhiên. Có lẽ bạn sẽ không thể không ngờ được rằng kẻ thù của nó lại là con bọ hung mà mọi người vẫn coi thường. Khi chim ưng bay đi kiếm mồi, bọ hung liền bay vào cái tổ của chim ưng, đẩy trứng ưng rơi xuống nát bét. Vì sao mà bọ hung lại làm hại chim ưng vậy? Có một câu chuyện được truyền lại như sau: Đã lâu lắm rồi, có một con bọ hung đang đi dạo, chim sẻ cầu cứu bọ hung, lão ăn thịt chim sẻ ngay trước mặt bọ hung. Từ đó, bọ hung giận lắm, hay đến tổ của lão chim ưng đẩy trứng ưng như đẩy trứng hung. Chim ưng lợi hại là thế nhưng dòng giống nhà nó không thịnh được. Bạn có biết vì sao không? Đừng có coi thường người mà bên cạnh bạn họ không được chú ý đến bởi sau này anh ta có thể quyết định số phận của bạn.

Ở ký túc xá của một trường đại học nọ, có sinh viên A vốn thích bắt nạt sinh viên B - người chẳng có gì để mọi người phải chú ý cả. Sinh viên B thường chỉ nhẫn nhục, im lặng. Một lần, sinh viên B mắc bệnh lao phổi, sinh viên A sợ lây sang mình, càng ghét sinh viên B hơn, nên đuổi anh ta cút ra khỏi kí túc và ném chăn của B xuống cửa sổ, không thể nhìn cười được nữa. Chờ đến đêm, nhân lúc A đang ngủ say, B lấy búa đập chết A - B nhận hình phạt còn A phải chết thật thảm thương.

80. Gian nan khổ cực mới thành công, anh nhàn vui thu sẽ bại hoại

Gian nan khổ cực có thể làm quốc gia hưng thịnh, an nhàn hưởng lạc có thể thiệt thân. Đầy đủ, sung túc thường uống phí sinh ra một đồng vô dụng; khó khăn, gian khổ mãi là mẹ của sự kiên cường. Gian khổ là quyển sách giáo khoa có ích nhất của đời người.

Một nhà động vật học đã tiến hành nghiên cứu bầy linh dương sống ở hai bên bờ sông Oranie thảo nguyên Châu Phi. Ông phát hiện ra rằng bầy linh dương ở bờ Đông có khả năng sinh đẻ cao hơn ở bờ Tây, tốc độ chạy cũng khác, mỗi phút chạy nhanh hơn bầy linh dương ở bờ Tây mười ba mét.

Nhà động vật học đã suy nghĩ nhiều về những khác biệt này song vẫn không tài nào lý giải nổi, bởi điều kiện sinh tồn và dòng giống của những con linh dương này đều chẳng có gì khác nhau.

Có một năm, dưới sự trợ giúp của hiệp hội bảo vệ động vật, ông đã bắt ở mỗi bên bờ mười con linh dương rồi thả con ở bờ bên này sang bờ bên kia và ngược lại. Kết quả thấy, trong mười con được đưa sang bờ tây chỉ còn lại có ba con, bảy con kia đều bị sói ăn thịt.

Nhà động vật hiểu ra tất cả: Linh dương ở bờ Đông sở dĩ khoẻ hơn là bởi ở gần đó có một bầy sói, còn linh dương ở bờ Tây yếu hơn là bởi chúng không có nhiều kẻ thù như vậy.

Con người cũng thế, trước áp lực và khó khăn thì chỉ còn cách ra sức đấu tranh và vật lộn, hề có điều kiện dễ dàng hơn một chút là sẽ nảy sinh tâm lý an nhàn, hưởng thụ, rời xa lý tưởng. Thường thì mọi người không biết rằng cuộc sống an nhàn, hưởng thụ chính là địa ngục chôn vùi của lý tưởng.

Có một người sau khi chết, trên đường đến âm phủ thấy một cung điện vàng son lộng lẫy, nguy nga tráng lệ. Người chủ cung điện mời ông ta ở lại.

Người này nói: "Trên trần thế, tôi đã bận rộn, vất vả cả đời rồi, bây giờ không thích làm việc, chỉ muốn ăn, muốn ngủ thôi".

Chủ lâu đài đáp: "Nếu như vậy thì trên thế giới này không có nơi nào phù hợp với ông hơn nơi này. Chỗ tôi có đủ cả sơn hào hải vị, ông muốn ăn gì thì ăn không có ai đến làm phiền ông đâu. Chỗ tôi có giường ngủ rất thoải mái, ông muốn ngủ bao lâu thì ngủ, sẽ không có ai đến quấy rầy ông đâu. Và tôi đảm bảo là ông không phải làm bất cứ việc gì". Thế là người này liền ở lại.

Thời gian đầu, ông ta ăn xong lại ngủ, ngủ rồi lại ăn, cảm thấy vô cùng sung sướng. Dần dần ông ta thấy cô đơn và trống vắng. Ông ta liền đi tìm chủ nhân lâu đài; phàn nàn rằng: "Ngày nào cũng chỉ ăn với ngủ, lâu rồi cũng thấy chán. Tôi chẳng thích thú sống thế này nữa. Ông có thể tìm cho tôi một công việc được không?"

Chủ cung điện đáp: "Xin lỗi, ở chỗ tôi từ xưa đến nay chưa bao giờ có công việc".

Vài tháng trôi qua, người này thực sự không thể nhìn được nữa, lại đến gặp chủ nhân: "Tôi thật sự không thể chịu được những ngày tháng như thế này nữa. Nếu ông không cho tôi làm việc thì tôi thả xuống địa ngục chứ không sống ở đây nữa".

Chủ nhân lâu đài cười một cách khinh miệt: "Ông cho rằng đây chính là thiên đường ư? Nơi đây vốn là địa ngục đấy".

Cuộc sống ăn không ngồi rồi quá ư nhàn rồi chính là một cánh cửa khác dẫn đến địa ngục, ở đó tuy không có ma quỷ hung ác mặt mũi gớm ghiếc, không có nước sôi lửa bỏng hay vạc dầu, đao phủ, những ham muốn an nhàn còn làm mục ruỗng lý tưởng và tàn phá cuộc sống của bạn khủng khiếp hơn những thứ đang sợ kia.

Mùa đông của một năm nọ, trời lạnh vô cùng, tuyết rơi nhiều, cả nhà Triệu viên ngoại quây quần sưởi ấm bên lò lửa. Bỗng thấy một con người tên là Hoa Tử đứng ở trước cửa, trên người chỉ mặc độc chiếc quần vải mỏng. Triệu viên tò mò hỏi: "Sao anh chưa hết công?" Hoa Tử cười nói: "Ông nhìn tôi đây này, chỉ có mỗi cái quần này mà tôi đã qua được mấy năm rồi, có chết công đâu, năm nay cũng sẽ không chết công được".

Triệu viên ngoại không tin, ông ta liền đánh cược với Hoa Tử: "Hôm nay anh đứng ở ngoài cái cây to kia một đêm. Nếu không sao, tôi sẽ làm anh năm trăm mẫu ruộng và một ngôi nhà lớn; còn nếu anh chết công thì mặc kệ anh".

Hoa Tử vui mừng nhận lời, họ mời một người có tiếng đến làm chứng, và chính thức cá cược.

Trời sáng, Hoa Tử vẫn đứng nguyên ở gốc cây, thế là anh chàng Hoa Tử rùng mình một cái bỗng biến thành người giàu có. Để cảm ơn Triệu viên ngoại, anh ta thường xuyên uống rượu với ông.

Hai năm sau đó, hai người nghĩ lại lần cá cược năm xưa mà thấy có ý nghĩa vô cùng. Triệu viên ngoại nói: "Anh đúng là người trời sinh giàu có, nhưng anh vẫn chưa được coi là giàu đâu, anh có dám cá cược với tôi một lần nữa không? Tiền đặt cược và cách cá cược vẫn như trước. Anh thấy sao?"

Tân viên ngoại không cần nghĩ ngợi gì mà đồng ý luôn. Thế là bọn họ lại điểm chỉ cá cược lần nữa.

Nhưng lần này, khi Triệu viên ngoại ra đến gốc cây thì tân viên ngoại, người hưởng thu cuộc sống an nhàn trong hai năm qua đã chết công rồi.

An nhàn, rảnh rỗi là liều thuốc độc huỷ hoại tinh thần tự thân đấu tranh, tự giết chính bản thân mình; chỉ có nỗ lực không ngừng mới còn đường duy nhất đưa tới thắng lợi.

Quân đội hai bên giao chiến, tướng chỉ huy bộ đội tiên phong của cả hai bên cùng lúc nhận được chỉ thị của cấp trên là phải chiếm được một lô cốt đã bỏ hoang từ lâu nhưng lại có tầm quan trọng chiến lược.

Việc quân cơ không thể chậm trễ, tướng chỉ huy hai bên hạ lệnh lập tức triển khai quân, hành quân gấp để nhanh chóng đến được mục tiêu.

Khoảng cách từ hai đội quân đến lô cốt ngang bằng nhau, quân của cả hai bên đều đã rất mệt. Không chỉ có ba lô, vũ khí nặng mà tâm lý của họ cũng nặng nề và căng thẳng. Mí mắt họ trùng xuống. Tất cả như bảo cho họ biết rằng: Họ không thể tiến lên trước với tốc độ mà chỉ huy ra lệnh được.

Tướng chỉ huy A hạ lệnh: Dừng lại nghỉ ngơi, mười phút, đến đúng giờ tức lên đường.

Tướng B ra lệnh: xông pha đến cùng, một chút cũng không được nghỉ! Ngoài bình nước và vũ khí ra, tất cả những thứ khác vứt hết, thậm chí đến lương khô cũng không được mang theo.

Đội quân A lúc xuất phát có ba trăm người nhưng lúc đến được lô cốt chỉ còn một trăm người.

Nhưng sau một tràng súng nổ, toàn bộ đội quân A trong đó có cả tướng chỉ huy đều chết hết ở khu vực gần lô cốt.

Nguyên nhân rất đơn giản: Đội quân B đã đến trước mười phút, đã dùng ống sẵn sàng nằm chờ.

Khi đội quân A đến, tuy có tới hai trăm quân thật đấy nhưng toàn bộ hai trăm người đều hy sinh cả. Đây chính là hậu quả bi thương của việc hưởng an nhàn.

81. Thêm bạn bớt thù.

Dù là người trên hay người dưới, thân hay sơ thì quan hệ tốt đẹp giữa người với người đôi khi lại chính là một khoản đầu tư lớn, khi cần chắc chắn nó sẽ đền đáp bạn hậu hĩnh.

"Thêm một người bạn thêm một lối ra, thêm một kẻ thù thêm một rào chắn". Mỗi nước trên thế giới đều có những câu nói với ý nghĩa tương tự như vậy. Thêm bạn bớt thù, đây là lời khuyên chân thành, thẳng thắn và rất có ý nghĩa đối với mỗi người. Mọi người đều công nhận rằng việc xử lý tốt các mối quan hệ giữa người với người có vai trò quan trọng trong thành công của mỗi đời người.

Những nghiên cứu về tâm lý học và xã hội học hiện đại đã chứng thực, mỗi quan hệ giữa người với người có bốn chức năng hay có thể nói là bốn tác dụng:

Tác dụng thứ nhất: Tạo ra sự hợp lực chung sức. Những câu mà hàng ngày chúng ta thường hay nói. "Nhiều người sẽ có nhiều sức mạnh", "Đoàn kết chính là sức mạnh", "Nhiều người tập hợp lại, thì đến núi Thái Sơn cũng phải dời" chính là thể hiện chân lý này. Trong xã hội hiện đại, phân công lao động càng cụ thể hoá thì cạnh tranh càng khốc liệt. Chỉ dựa vào sức mạnh của một cá nhân thì hầu như, không thể có được bất cứ thành công nào trong sự nghiệp. Chỉ có sự giúp đỡ của nhiều người mới có thể tạo ra cuộc đời tươi sáng. Nhưng muốn có được sự chung sức của nhiều người thì trên dưới phải một lòng, "hạ" mục tiêu. Muốn vậy, nhất thiết phải học cách xử lý tốt các mối quan hệ.

Tác dụng thứ hai: Tạo ra sự hỗ trợ lẫn nhau. Tục ngữ có câu: "Một hàng rào ba cột chống, một hảo hán ba người giúp đỡ". Một người dẫu có là thiên tài đi chăng nữa cũng không thể tinh thông tất cả mọi thứ được. Cho nên muốn hoàn thành sự nghiệp của mình, anh ta phải biết sử dụng trí tuệ, năng lực và tài năng của những người khác. Tuy nhiên, dùng người lại không chỉ là kiểu quan hệ giữa chủ và người làm thuê mà là huy động tối đa tính tích cực (trong công việc) cần phải nắm vững những kỹ năng giao tiếp nhất định.

Một người khi mới bắt đầu sự nghiệp của mình luôn vấp phải những khó khăn mà tự mình không đủ sức để giải quyết. Lúc ấy, những mối quan hệ tốt đẹp sẽ giúp bạn một tay, dẹp bỏ hết mọi trở ngại cho bạn.

Tác dụng thứ ba: Nhịp cầu tình cảm. Con người là loại động vật có cảm xúc tình cảm nên thường xuyên phải giao lưu tình cảm. Con người cần có tình bạn. Trên con đường đi đến thành công, muốn kiên trì theo đuổi đến cùng mà chỉ dựa vào cách nghĩ, quan điểm của mình mà chỉ dựa vào cách nghĩ, quan điểm của mình thôi thì chưa đủ, còn cần phải có tình bạn "tốt tươi". Mối quan hệ tốt giữa hai người với người sẽ giúp bạn có được nhiệt huyết và sức mạnh to lớn, được chia sẻ và nhắc nhở lúc thành công, được động viên và trút bầu tâm sự khi gặp trở ngại. Nó sẽ giúp tâm lý bạn được sự thăng bằng có ích, từ đó, có đủ can đảm và nghị lực bước vào cuộc hành trình mới.

Tác dụng thứ tư là: Trao đổi thông tin. Có thể nói, trong xã hội hiện đại, nắm được thông tin là nắm chắc thành công. Một thông tin quý giá có thể khiến ta công thành danh toại, phú quý đầy nhà; còn sự bí bách về thông tin có thể làm ta lỡ mất cơ hội, tiếc nuối cả đời.

Có nhiều bạn bè, biết quan hệ tốt với mọi người rõ ràng là con đường thu thập thông tin vô cùng hiệu quả. Được như vậy, là bạn có thể đứng vững ở vị trí tiên phong dẫn đầu trong cạnh tranh, và đạt được thành công trong sự nghiệp.

Trong suy nghĩ của nhiều người, thương trường chính là chiến trường, đầy rẫy rối trá lừa lọc; Cuộc đấu tranh một mất một còn này không hề có tình người. Nhưng kì thực không phải vậy, muốn trụ vững trong cạnh tranh trên thương trường, bạn cần phải hiểu rằng có nhiều bạn bè và biết sống tình cảm sẽ mang lại cho bạn nhiều điều vượt quá sức tưởng tượng.

Lý Triệu Cơ giàu có và hào hoa ở Hồng Kông rất giỏi xử lý các mối quan hệ, điều này khiến cho công việc làm ăn buôn bán của ông luôn đầy ắp tình người và đem lại rất nhiều lợi ích.

Quan điểm của ông là: Với những đối tác làm ăn lâu dài thì nhất định cả hai bên đều phải vui vẻ, thoải mái.

Năm 1988, một ngày nọ, trưởng phòng xây dựng bất ngờ gọi Lý Triệu Cơ đến nói đơn vị tiếp tục bao thầu một công trình của tập đoàn Heng Phi; đòi phòng xây dựng phải chi tiền thù lao nhưng phòng xây dựng từ chối.

Lý Triệu Cơ liền hỏi: "Đơn vị bao thầu này sao lật lọng thế? Nhất định phải có lý do của nó chứ!"

"Đúng thế!" Người của phòng xây dựng trả lời: "Anh ta nói lúc đầu không trúng thầu họ đã tính nhầm, mãi cho đến lúc kết toán mới phát hiện ra bị lỗ vốn".

Thực ra vụ làm ăn này có ký hợp đồng hẳn hoi, được pháp luật bảo đảm nên không nhất thiết phải xử lý như vậy.

Lý Triệu Cơ nói: "Khi thị trường biến động mọi người đều kiếm được tiền, chỉ duy có anh ta thua thiệt, kể cũng đáng thương thật. Pháp luật không xét đến tình cảm nhưng chủ thầu là đối tác làm ăn lâu dài của chúng ta. Dù sao thì chúng ta cũng kiếm được tiền từ công trình này, cũng nên trả lại cho anh ta số tiền ấy. Như vậy hai bên đều vui vẻ, thoải mái".

Từ đó có thể thấy, trong đầu tư mà trọng tình cảm cũng sẽ mang lại lợi nhuận cho bạn. Dù có làm ăn bất cứ việc gì nhất định phải giữ được tình người.

Lý Triệu Cơ sở dĩ có thể trở thành tỉ phú và làm được nhiều việc to lớn như vậy, một phần quan trọng là do ông biết vận dụng khả năng giao tiếp. Những người đã cùng làm việc với Lý Triệu Cơ, ai cũng không ngớt lời khen ông chủ quan tâm đến lợi ích của nhân viên và đồng nghiệp nhất.

Để có sự hợp tác thành từ phía đồng nghiệp, Lý Triệu Cơ luôn cho những người đặc lực, đáng tin cậy một vài cơ hội; để họ tập trung cổ phần vào những chương trình bất động sản phần chắc chín, giúp họ thu được nhiều lợi nhuận nhiều gấp mấy lần tiền lương. Để cho đồng nghiệp cùng hưởng doanh thu, cảm nhận được thú vui trong kinh doanh, điều này chắc chắn sẽ động viên rất nhiều tinh thần làm việc của mọi người. Thái độ này luôn nhất quán trong Lý Triệu Cơ.

Một lần, Lý Triệu Cơ bỏ ra mười lăm phần trăm một hạng mục bất động sản cho năm đồng nghiệp thân tín góp cổ phần, nhưng có một người không đủ tiền, đành phải bỏ đi hai phần trăm trong cổ phần.

Biết được chuyện, Lý Triệu Cơ sau khi hỏi Minh Nguyên Ủy đã nói với người đồng nghiệp kia:

"Tôi có cơ hội kiếm được một vạn, đều mong các anh kiếm được một trăm. Thế này nhé, tôi nhường hai phần trăm cổ phần dưới tôi cho các anh, về vốn tạm thời các anh nợ tôi, sau này kiếm được tiền anh trả cũng được".

Thế là, tất cả mọi người đều thu được lợi nhuận. Còn Lý Triệu Cơ, vốn ít mà lãi nhiều. Ông ta chỉ bỏ ra ít tiền mà có thể giữ được hoà khí của cả đội, quan hệ hợp tác thêm vui vẻ, thoải mái.

Đối với cấp dưới, Lý Triệu Cơ cũng trọng tình người, khéo léo quan tâm, giúp đỡ những người có hoàn cảnh khó khăn, nguy khốn và được họ trung thành, cảm kích vô hạn.

Có một lần, một nhân viên làm việc lâu năm bên Lý Triệu Cơ kinh doanh nhà đất và cổ phiếu bị thua lỗ, không thu được vốn về, lại bị các công ty chứng khoán thúc nợ khiến anh ta bị dồn đến bước đường cùng muốn khóc cũng chẳng còn nước mắt.

Lý Triệu Cơ biết được chuyện này, ông không đợi đến lúc nhân viên của mình cầu cứu mà lập tức gọi cho kế toán đến dặn dò: "Hãy trả nợ giúp anh ấy đi!" Vào lúc đó, tập đoàn Heng Phi của Lý Triệu Cơ cũng đang nợ ngân hàng rất nhiều, có thể nói là lo cho mình còn chưa xong mà thị trường lại đang rất mờ mịt. Nhân viên kế toán không thể không mắc: "Giúp đỡ anh ta vào lúc này ư?"

Lý Triệu Cơ nói: "Chính vào thời điểm này, tôi không giúp anh ta thì còn ai giúp anh ta nữa?"

Việc làm này đã khiến vị nhân viên cấp dưới kia cảm động đến rơi nước mắt, làm việc càng cần cù chịu khó hơn.

Có hoà thuận mới làm ăn được, đây là một trong những bí quyết làm nên thành công trong sự nghiệp của Lý Triệu Cơ.

Dù là người trên hay người dưới, thân hay sơ thì quan hệ tốt đẹp giữa người với người đôi khi lại chính là một khoản đầu tư lớn, khi cần chắc chắn nó sẽ đáp bạn hậu hĩnh.

82. Trong hợp tác, hai bên cùng có lợi

Thiên thời không bằng địa lợi, địa lợi không bằng nhân hoà. Đồng tâm hiệp lực, sức mạnh vô biên. Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao.

Biết hợp tác thì hai bên cùng có lợi và giành được thành công. Sức mạnh của cá nhân chỉ luôn có hạn, nhưng tập hợp những người bạn tốt lại có thể tăng thêm sức mạnh cho chính mình. Người Trung Quốc nói: "Đoàn kết là sức mạnh", "Ba ông hàng da bằng một Gia Cát Lượng". Phương Tây có câu ngạn ngữ "Hai cái đầu thông minh thường hơn một cái đầu". Đặc biệt là trên con đường dẫn đến thành công, tất cả những người thông minh đều hiểu rằng hợp sức lại có thể thay đổi được số phận mình. Trong lịch sử cổ đại, sáu nước liên quân chống Tần có thể bảo vệ lẫn nhau nhưng một khi liên quân tan rã đều bị nước Tần hùng mạnh tiêu diệt. Thời cận đại, trong giới thương nhân ở Hồng Kông, sự hợp tác của hai hào phú Lí Gia Thành và Bao Ngọc Chương có thể gọi là kinh điển của thành công. Bao Ngọc Chương giúp Lí Gia Thành kiểm soát, khống chế cổ phiếu còn Kỳ Hoàng Phố, Lí Gia Thành giúp Bao Ngọc Chương đặt chân lên vựa lúa Cửu Long.

Tập hợp những người bạn tốt lại, một cộng sự một sẽ lớn hơn hai, nguyên lý rõ như ban ngày này một kh được năm vững và vận dụng là có thể sản sinh ra lực đẩy to lớn, giúp những người biết vận dụng nó tiến bước và thành công trên con đường sự nghiệp. Câu chuyện về tổng giám đốc Ngô Ứng của tập đoàn UT - Starcom là một ví dụ điển hình. Năm 1985, thầy giáo Ngô Ứng hai mươi lăm tuổi của trường đại học công nghiệp Bắc Kinh từ bỏ vị trí giảng viên đại học - cái nghề mà ai ai cũng ngưỡng mộ, lên máy bay sang Mỹ.

Ngô Ứng học ngành công trình điện tử hệ thống mô tơ điện, chuyên xử lý các tín hiệu về số. Chương trình học rất nặng, không tí học sinh Mỹ cảm thấy không học nổi. Nhưng Ngô Ứng vẫn kiên trì đồng thời cả ba: Ngoài việc trợ giảng, ông còn làm công việc phát triển công nghệ ở một công ty nhỏ. Công việc này đã giúp ông học được nhiều thứ, tích lũy được nhiều kinh nghiệm, sáng lập và quản lý công ty. Đồng thời, ông còn đi bán hàng cho một nhà hàng. Công việc thứ ba chủ yếu là để kiếm tiền giúp đỡ một người bạn lúc ấy đang theo học MBA. Chương trình MBA học rất căng, anh ta không có thời gian đi làm thêm. Cuối năm 1986, Ngô Ứng vào làm việc ở phòng thực nghiệm Bell nổi tiếng. Về lĩnh vực thông tin, nước Mỹ luôn là người cầm lái thế giới mà phòng thực nghiệm Bell là cơ quan nghiên cứu thông tin hàng đầu của nước Mỹ. Lúc đó, phòng thực nghiệm này đã có bảy người được nhận giải Nobel. Môi trường nghiên cứu khoa học tuyệt vời ở nơi đây đã mở rộng tầm mắt cho Ngô Ứng rất nhiều, và giúp anh được nhận vào nghiên cứu nhiều phương tiện truyền thông đại chúng mà lúc đó còn ít người biết đến, để sau này tạo cơ sở khoa học vững chắc cho lĩnh vực thông tin phát triển. Không chỉ có vậy, phòng thực nghiệm Bell còn giúp Ngô Ứng thực hiện được phần nào thực tế nhất trong giấc mộng của ông ở nước Mỹ bằng việc ưu đãi và tạo cho ông một công việc ổn định lâu dài.

Nhưng không lâu sau, Ngô Ứng nhận ra mình vẫn chưa thoả mãn với những thứ đã có. Một người có nghề nghiệp ổn định ở trong nước như anh ta không cần những thứ này mà là cần khả năng phát triển ở mức cao nhất. Nhưng về điểm này ở phòng thực nghiệm, Ngô Ứng không được như ý. ở phòng thực nghiệm, do là người Hoa nên Ngô Ứng không được tham gia vào nghiên cứu các hạng mục mũi nhọn, và các cuộc nói chuyện quan trọng về nghiệp vụ. Thời gian cứ thế trôi đi, Ngô Ứng cảm thấy có chút gì đó buồn bực, anh ta bắt đầu hình thành cách nghĩ khác.

Một ngày của năm 1991, Xuecunhe - người cũng làm việc ở phòng thực nghiệm gọi điện cho Ngô Ứng hỏi xem anh có hứng mở công ty không. Tuy xưa nay chưa hề gặp mặt nhưng Ngô Ứng đã đồng ý với người này ngay. Ngày hôm sau hai người gặp nhau, quyết định mở công ty riêng. Cứ thế, Starcom ra đời trên mảnh đất Melifian.

Đúng vào lúc Ngô Ứng đang tập trung hết tốc lực để đi lên thì người có ảnh hưởng to lớn đến tương lai phát triển sau này của anh xuất hiện: Lục Hoảng Lượng cũng là người đi du học và công ty Unitech của anh ta đến trước mặt Ngô Ứng. Lục Hoảng Lượng và Ngô Ứng đều có

chung ý tưởng nên vừa gặp nhau họ đã đưa ra một quyết định may mắn cho cả hai người, đó là hợp nhất hai công ty.

Năm 1995, công ty UT Sidakang ra đời sau khi được hợp nhất, Lục Hoàng Lương đảm nhận chức vụ giám đốc của UT Sidakang. Trụ sở của UT Sidakang đặt tại thung lũng Silicon của nước Mỹ nhưng trung tâm điều hành của công ty lại đặt ở Trung Quốc, lấy Trung Quốc làm một thị trường lớn. Bằng cách này, Ngô Ưng và những đồng nghiệp của anh đã xây dựng UT Sidakang trở thành một công ty theo cách của người Mỹ thực sự mang màu sắc của Trung Quốc. Họ điều hành công ty theo cách của người Mỹ và luôn bỏ xa các công ty cùng ngành ở trong nước.

Ngô Ưng nói: "Tự mình đăng ký ghi tên làm ông chủ một công ty không phải là việc khó nhưng ai cũng muốn làm ông chủ thì sẽ không làm ăn lớn được. Chỉ có tập hợp nhau lại mới có thể làm một cộng một lớn hơn hai". Công ty mới được thành lập sau khi hợp nhất đã chứng minh điều này. Công ty phát triển với tốc độ nhanh. Năm 1996, mức tiêu thụ đạt ba mươi bảy triệu đô la Mỹ, năm 1997 là sau mươi triệu đô la Mỹ; con số này năm 1998 đã lên đến gần một trăm triệu đô và năm 1999 đạt mức kỷ lục một trăm tám mươi triệu đô la. Hiện nay, công ty đã đầu tư hơn hai tỷ nhân dân tệ vào Trung Quốc, phát triển những sản phẩm viễn thông phù hợp với nhu cầu của thị trường bưu chính viễn thông Trung Quốc, ngoài những chiếc điện thoại không dây "nhỏ nhắn và tinh xảo" được mọi người biết đến còn có các thiết bị kết nối tổng hợp AN - 2000 rất nổi tiếng và được sử dụng rộng rãi trong ngành bưu chính viễn thông".

Mấy năm gần đây, UT Sidakang là công ty có quy mô lớn nhất trong số các công ty do học sinh nước ngoài thành lập. Nó thu hút được hơn một trăm học sinh ở nước ngoài về nước. Hiện nay công ty có hơn một nghìn nhân viên ở trong nước. UT Sidakang hoạt động chưa lâu nhưng lại được Ủy viên trưởng Lí Bằng đến thăm và phấn khởi đề dòng chữ: "Học giả ở nước ngoài, phục vụ tổ quốc".

Năm 2000, Ngô Ưng trở thành một trong những nhân vật của giới truyền thông xuất hiện nhiều nhất trong tuần quốc tế công nghệ cao của Bắc Kinh, đồng thời cũng được coi là một người xuất sắc, nổi trội trong nhiều nhân vật có tầm cỡ quốc tế.

Là một người khởi nghiệp xuất chúng trong giới học sinh du học, là giám đốc của một công ty công nghệ thông tin do sinh viên du học sáng lập hoạt động ở Nasdag nước Mỹ, Ngô Ưng đã điều hành công ty UT Sidakang lần đầu tiên xuất hiện công khai trên tuần quốc tế công nghệ cao và giành được sự quan tâm chú ý của các phương tiện thông tin đại chúng cũng như là của quần chúng nhân dân. Ngô Ưng được tôn xưng là một trong mười nhân vật sáng giá sánh vai cùng Olila - Chủ tịch Hội đồng quản trị Nokia, Tiểu Siêu Nhân, Lý Trạch Khải...

Chọn cộng sự đã quan trọng, chọn bạn bè còn quan trọng hơn đặc biệt là trong hai phương diện: Sau này bạn có thể thu được những thành tích như thế nào và có được những cơ hội lựa chọn như thế nào, tác động của bạn bè là cực kỳ quan trọng.

Các bậc làm cha mẹ luôn rất quan tâm đến bạn bè và con cái, thậm chí đôi khi, con cái còn cảm thấy sự quan tâm này có phần hơi quá. Nhưng những người thân thiết quanh ta lại có ảnh hưởng lớn nhất đến cuộc đời chúng ta. Có rất nhiều lý do nhưng quan trọng nhất là: Chúng ta luôn lấy người khác để làm gương: Tức là lấy lời nói việc làm của người khác hướng dẫn, chỉ đạo lời nói việc làm của chúng ta, và những người bạn thân thiết cũng như là vai trò làm gương của họ có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất.

Vì thế bạn cần phải kiểm tra mình trong bốn tuần. Cách sống trong thời gian sắp tới của bạn rất có khả năng giống với cách sống hiện giờ của bạn. Một trong những nguyên nhân là bạn cố ý hay vô ý bắt chước lối sống của bạn mình.

Cho dù một năm sau này, bạn chọn đứng hàng ngũ nào thì khuynh hướng, hành động và quan điểm của bạn sẽ càng ngày thay đổi theo những người trong tập thể ấy (họ cũng thay đổi ngày càng giống bạn. Đây là sự ảnh hưởng lẫn nhau) sự thay đổi này không hoàn toàn phổ biến và xác định nhưng khuynh hướng chung này như vậy và bạn cũng có thể gặp phải. Nhiều năm sau đó, bạn sẽ trở nên ngày càng giống đa số bạn bè của mình, và họ cũng ngày một giống bạn.

Ngoài ra còn có một điều quan trọng nữa là: Bạn phải khá thận trọng trong việc chọn bạn bởi việc này có ảnh hưởng rất lớn đến hành vi của bạn. Thông qua việc tiếp xúc gần gũi với những người bạn muốn học hỏi, bạn sẽ thay đổi theo hướng mà bạn thấy hài lòng.

Ngược lại, những người chơi với bạn đều là những người có vấn đề. Có thể bạn sẽ phát hiện ra bản thân mình cũng đã biến thành người có vấn đề. Giả sử bạn của bạn là những người thất bại, (giả sử họ đều là những người), vì phạm pháp luật, là những người nghèo khổ, thường xuyên nát rượu, hay gây sự, ngày nào cũng lãng phí thời gian, giải quyết các vấn đề một cách thô lỗ, cục súc thì rất có khả năng bạn sẽ trượt theo những thói quen xấu tương tự như vậy. Làm bạn với loại người này, bạn sẽ chỉ nhiễm thói hư tật xấu mà không học được điều gì tốt ở họ cả. Thời cổ đại có câu ngạn ngữ: "Nguu tầm ngu, mã tầm mã..."

Đây chỉ là những giải thích mang tính khả năng, trước mỗi lời giải thích đều phải thêm những lời tương tự như: Có thể là, có lẽ là... nhưng đây là những khuynh hướng có khả năng nhất. Bạn bè tốt là một khoản vốn đáng kể, bạn bè không tốt thậm chí còn khiến bạn gặp phải những trở ngại to lớn.

Bên cạnh đó, bạn nên biết cách chơi với bạn. Người biết chơi với bạn nhất thường lại là người không cần đến sự giúp đỡ của bạn mình nhất. Nếu như bạn coi bạn bè như cái gậy chống, nếu như bạn thường dựa dẫm vào người khác, không một chút tự lập và nếu như trong tình bạn, bạn được nhiều hơn là cho thì mọi người sẽ không thích chào đón bạn tham gia vào nhóm của họ. Bởi trong hợp tác, xét đến cùng mọi người đều có lợi và hai bên cùng được.

83. Đáp ứng người khác là đem lại cơ hội cho mình

Hãy xuất phát từ nhu cầu của người khác, như vậy bạn sẽ có đất dụng võ. Hãy phát huy giá trị của bản thân mình thành công đã đến rất gần với bạn.

Xuất phát từ việc đáp ứng nhu cầu của người khác cũng chính là làm cho mình trở thành người mà người khác cần. Chúng ta đang sống trong xã hội này, nếu muốn có được thành công thì không thể chỉ xuất phát từ lợi ích của bản thân mình mà cần phải xuất phát từ việc đáp ứng yêu cầu của người khác, làm như vậy chúng ta đã có đất dụng võ. Khi giá trị của bản thân được phát huy thì thành công chẳng còn ở xa bạn nữa.

Xuất phát từ việc đáp ứng nhu cầu, có thể giúp chúng ta điều chỉnh mục tiêu đang phát triển hơn nữa của mình.

Phương châm kinh doanh của Vương An - người khổng lồ gốc Hoa trong ngành máy tính điện tử đã qua đời chỉ có bảy chữ: "Đi tìm nhu cầu mà đáp ứng". Sau khi có được học vị tiến sĩ ở trường đại học Havard, Vương An trở nên thành công nhờ vào phát minh "tấm ghi nam châm" sau đó ông lần lượt phát minh ra các sản phẩm như "thiết bị lên khuôn ảnh Linnaming máy vi tính logarit là máy tính loại 300. Sau khi ra đời vào năm 1965, "Luoqi" đã lập tức trở thành bộ máy tính đầu tiên trên bàn làm việc của những người chuyên nghiệp như các nhà khoa học, các công trình sư.

Lúc đó, Miler - một nhân viên trẻ trong công ty Vương An trong quá trình thao tác "Lip" đã vô tình nói một câu: "Nếu Lip" có thể thao tác đơn giản hơn nữa thì nó sẽ trở thành một công cụ lợi hại của giới kinh doanh.

Câu nói này đã có tác động đến Vương An, khiến ông phát hiện ra một vấn đề rất hay gặp: "Tôi chỉ luôn suy nghĩ đến nhu cầu của những người làm chuyên môn như các nhà xây dựng nên đã bỏ qua nhu cầu của đa số những người khác".

Ông lập tức tiến hành nghiên cứu sâu hơn và không ngừng cải tiến máy tính 300. Chưa đầy một năm sau, một loại máy tính thương dụng mà bất cứ ai cũng có thể sử dụng đã được tung ra thị trường.

Sau khi Vương An qua đời, không đến mấy năm sau những người đi sau kế nhiệm ông đã làm phá sản công ty. Nguyên nhân thật đơn giản, họ đã quay lưng lại với tôn chỉ kinh doanh "đáp ứng nhu cầu" của Vương An lúc sinh thời. Xuất phát từ việc đáp ứng nhu cầu của người khác - điều này thật vô cùng dễ hiểu. Nếu bạn kinh doanh, sản xuất một mặt hàng nào đó, mà mọi người đều cần đến thì công việc làm ăn của bạn sẽ rất phát đạt. Còn nếu sản phẩm của bạn chẳng có ích gì đối với mọi người thì người tiêu dùng không chỉ lãng quên sản phẩm mà còn lãng quên cả người kinh doanh sản phẩm ấy. Những thứ mà không ai cần đến ắt là rác rưởi của xã hội. Thời cổ đại có một người tên là Châu Sở rất giỏi võ công nhưng lại hay đi ăn hiếp, bắt nạt người khác, mọi người gộp anh ta với mãnh hổ ở núi Nam và giao long ở sông Bắc gọi chung là ba thứ gây hại nhưng Châu Sở lại không biết. Anh ta vốn cso lòng nghĩa hiệp nên nghe nói đến ba thứ gây hại này đã quyết tâm đi trừ hại cho nhân dân. Anh ta đánh chết hổ, lại giết chết giao long, vắn lộn mấy ngày ở dưới nước lên. Mọi người thấy anh ta chiến đấu đến cùng với con giao long bèn chúc mừng lẫn nhau, anh ta mới biết mình không được mọi người chấp nhận nhưng anh ta đã biết sửa sai, bỏ võ học văn, sau này trở thành một người nhân đức.

Đáp ứng nhu cầu chính là một loại đầu tư và bỏ tiền của ra. Muốn thành công thì nhất định phải bỏ ra, chỉ cần chi ra là sẽ thu được về. Muốn thu được gì thì phải xem bạn đã bỏ gì ra trước? Đây là định luật thành công (mãi không thay đổi) của muôn đời.

Hồi còn trẻ Napoleon Hill là một nhà báo. Khi ông đến thăm ông vua gang thép Carnegie, Carnegie yêu cầu ông đến thăm tất cả những người thành công trong vòng hai năm trở lại đây, dành một ít thời gian đi nghiên cứu bí quyết của những người thành công nhưng không trả cho ông một đồng tiền lương nào và hỏi xem ông có đồng ý làm không?

Sau hai mươi chín giây suy nghĩ, Napoleon Hill đã nhận lời với Carnegie. Lúc ấy Carnegie giở chiếc đồng hồ đeo tay của ông ta lên nói: "Nếu bạn suy nghĩ quá sáu mươi giây, thì cho dù bạn có nhận lời, tôi cũng sẽ không cần bạn nữa bởi bạn còn do dự, chần chừ khi phải bỏ ra".

Sau này, trong cuốn sách "Nghĩ cách làm giàu" nổi tiếng, ông tập trung nhấn mạnh điểm: Luôn đi nhiều hơn người khác một dặm. Kinglera - bậc thầy của thể giới về cổ vũ, khích lệ có một câu nói nổi tiếng: "Chỉ cần có thể giúp đỡ người khác biến giấc mơ của họ thành hiện thực thì họ có thể giúp đỡ mình hoàn thành tâm nguyện".

Làm bất cứ việc gì nhất định phải chịu thiệt trước, nhất định phải nhường lợi ích lớn nhất cho người khác.

Trước tiên cần phải để người khác thành công rồi mới đến lượt mình thành công, luôn luôn suy nghĩ xem người khác cần gì, đứng trên lập trường của người ta để quan sát tình hình. Chỉ cần bạn luôn luôn bỏ ra, chắc chắn bạn sẽ được báo đáp bởi người thành công là người biết bỏ ra.

Chẳng có ai không chịu bỏ ra lại có thể thành công cả. Giả sử có người không chịu chi ra mà vẫn có thể thành công thì có lẽ anh ta đang sống trong một xã hội hội nguy hại.

Mỗi người đều phải lấy mình làm gương, tác động đến người khác. Mỗi người đều phải chịu thiệt trước rồi mới có khả năng được đền đáp. Giả sử bạn không muốn chịu thiệt mà đã muốn được đền bù thì hãy bỏ tư tưởng này đi càng sớm càng tốt. Nếu không, bạn đã vứt bỏ thành công rồi đấy!

Giả sử bạn thấy sức khoẻ của mình không được như ý, xin hãy bắt đầu bỏ ra một chút thời gian tập thể dục thể thao, ăn những thứ giàu chất dinh dưỡng. Nếu như bạn thấy kinh tế của mình không được khá lắm thì điều này đã nói lên rằng các khoản tài chính mà bạn chi ra còn quá ít. Nếu bạn thấy quan hệ của mình còn chưa tốt lắm chứng tỏ bạn "kinh doanh" vẫn chưa tốt trong quan hệ bạn bè. Quan hệ bạn bè cũng rất cần phải hao tâm tổn sức.

Đời người lấy phục vụ, lấy chi ra, và lấy đáp ứng nhu cầu xã hội làm mục đích sống. Chỉ cần bạn có thể nghĩ được như vậy thì bạn không chỉ vui vẻ suốt cuộc đời mà còn chắc chắn thực hiện được mục tiêu của mình.

Từ việc đáp ứng nhu cầu của người khác, giám đốc tập đoàn Đông Phương Trương Hồng Vĩ đã không chỉ trụ vững mà sau đó còn phát triển được lực lượng lớn mạnh của mình.

Hai mươi năm trước, tập đoàn doanh nghiệp Đông Phương lúc khởi nghiệp chỉ dựa vào bảy trăm đồng mà hôm nay đã phát triển thành tập đoàn doanh nghiệp xuyên quốc gia được doanh nghiệp hoá, đa nguyên hoá, quốc tế hoá và tập đoàn hoá mà phát triển nhà đất tập trung, công nghiệp, thương mại và khoa học công nghệ thống nhất trong một thể với số tài sản gần ba tỷ đồng.

Tập đoàn doanh nghiệp Đông Phương là tập đoàn tư nhân, người đứng đầu điều hành nó là Trương Hồng Vĩ - người có quyền thế ở Cấp Nhĩ Tân.

Năm Trương Hồng Vĩ lên bốn tuổi, người cha làm việc trong cơ quan Chính phủ theo phái "vận động phản hữu" bị ghép vào "phái cực hữu" và phải lao động cải tạo ba năm. Sau đó, cả gia đình ông bị đưa từ Cấp Nhĩ Tân xuống vùng huyện Hồ Lan, rồi không lâu sau bị đày đi nông thôn. Cha ông hàm oan mà chết ở đó. Là con em của người theo cánh hữu Trương Hồng Vĩ lớn lên trong hoàn cảnh bị người đời kì thị và hà hiếp.

Trẻ em ở nông thôn thường có hai con đường để lựa chọn: Một là học lên, hai là tham gia quân đội. Nhưng những đứa "Xuất thân không ra gì" thì không có duyên với cả hai. Xuất thân từ một thành phố lớn, Trương Hồng Vĩ không cam chịu cả đời quanh quẩn ở nông thôn. Một bậc đàn anh của ông là kiến trúc sư xây dựng, cũng bị đày về nông thôn bởi những "vấn đề lịch sử chính trị". Trương Hồng Vĩ vốn thông minh, hiếu học nên đã thiết kế công trình với anh ấy.

Năm 1978, ông dẫn dắt mười mấy người nông dân vào thành phố Cấp Nhĩ Tân kiếm sống,

nhận thầu công trình. Lúc ấy ông dường như chỉ có hai bàn tay trắng, một chữ bẻ đôi cũng không biết, chỉ có một tờ giấy giới thiệu do chính quyền ở quê cấp cho.

Bọn họ đêm ngủ trong nhà tắm, ngày đi tìm việc làm, mười mấy ngày rồi mà vẫn chưa tìm được mối làm ăn nào. May mà biết được một xưởng sản xuất rửa dầm đang thi công, xưởng trưởng vừa biết họ là nông dân thì có nói hết nước hết cái cũng không thể cho họ làm. Cuối cùng Trương Hồng Vĩ quả quyết nói: Làm xong mới nhận tiền, làm không tốt không lấy tiền. Xưởng trưởng miễn cưỡng gật đầu đồng ý. Trương Hồng Vĩ và những người của ông đốt đèn làm việc cả đêm, công việc làm trong mười lăm ngày mà chỉ cần có ba ngày họ đã không những làm xong mà còn làm rất đẹp. Xưởng trưởng rất hài lòng, giao cho họ làm toàn bộ những phần còn lại. Công trình đầu tiên đã thành công như vậy đấy.

Trong mấy năm, Trương Hồng Vĩ chỉ đạo tốp thợ này, họ đã liên tiếp xây nên nhiều công trình đẹp, không ngừng áp đảo các đối thủ cạnh tranh bằng giá thành thấp, chất lượng cao và tốc độ nhanh. Năm 1983, họ bao thầu toà nhà cao thứ hai của thành phố Cáp Nhĩ Tân - toà nhà văn phòng liên hiệp mười lăm tầng của viện kiểm soát và cục kiểm nghiệm hàng hoá đã làm xôn xao cả thành phố Cáp Nhĩ Tân bởi tốc độ xây một tầng trong bảy ngày và được "Nhân dân nhật báo mệnh danh là tốc độ Thầm quyền nội địa"

Không ít nông dân vào thành phố, kiếm được bao nhiêu tiền là ăn hết nhưng Trương Hồng Vĩ lại biết lo xa cho sự nghiệp của mình. Ông cần mẫn góp nhặt, dần dần ổn định và phát triển công việc, chỉ mấy năm sau đó, đội thầu xây dựng của ông cùng với việc đáp ứng nhu cầu xã hội đã tự mình phát triển lên rất nhiều, thực lực kinh tế của đội ngày càng lớn mạnh giống như quả cầu tuyết đang lăn.

84. Phản ứng nhanh là phép màu dẫn đến thành công

Người danh nhân luôn đến trước. Phản ứng nhanh nhạy không chỉ là tốc độ, mà còn là sự nhanh nhẹn tìm ra lối thoát để theo đuổi mục tiêu của đời người.

Cơ hội vô cùng quan trọng. phản ứng của bạn với thời cơ cũng quan trọng như vậy. Khi thời cơ sắp đến, người phản ứng nhanh sẽ là người đi trước một bước để nắm bắt cơ hội. Vì cơ hội không đợi ai, chỉ cần xao nhãng nó là mất đi, hơn nữa cơ hội cũng rất công bằng đối với những người khác, "Ai cũng có cơ hội" vậy rốt cuộc ai sẽ là người nắm bắt được thời cơ? Đáp án chính xác là người có phản ứng nhanh "sẽ là người đến trước". Mọi người thường nói "phải nắm bắt thời cơ", nhưng phải làm gì đây để nắm giữ thời cơ? Ông Lưu Diêm Lâm, chủ tịch hội đồng quản trị, tổng giám đốc tập đoàn Xuyên Huệ - người được mệnh danh "ông vua làm thuê đệ nhất Trung Quốc", "Tỷ phú Trung Quốc" đã nói: "Cơ hội chia đều cho tất cả mọi người nhưng vì sao lại có người nắm được nó, có người lại không nắm được nó? Một điều then chốt là: Bạn đã đủ bản lĩnh thực tế để nắm giữ nó chưa. Cũng như bạn đi săn vậy thôi đợi cả ngày chẳng thấy con mồi nào cả. Nhưng đến khi con mồi xuất hiện bạn lại chưa lắp đạn, thế là chỉ giương mắt nhìn con mồi chạy mất hút. Bản lĩnh thực tế của việc đi săn này chính là việc nắm bắt thời cơ kịp thời. Cùng nhìn thấy cơ hội, nhưng có người biết giữ chặt lấy cơ hội ấy, có kẻ lại giương mắt nhìn cơ hội tuột khỏi tay mình.

Thời cổ đại Trung Quốc có câu chuyện kể rằng: "Có ba địa chủ cùng nhau đi dạo, bỗng nhiên một trong ba người nhìn thấy một đồng tiền bằng vàng lấp lánh trước mặt liền mở to mắt đứng nhìn. Liền lúc đó một người khác reo to: "Tiền vàng". Chưa dứt lời, thì đồng tiền vàng đã nằm gọn trong (lòng bàn) tay người thứ ba. Câu chuyện này nhắc nhở chúng ta: Đứng trước một thời cơ, thì nhanh mắt, mau miệng đều không bằng lẹ tay. Trong cuộc sống, có không ít người nhìn thấy cơ hội nhưng lại không biết nắm bắt lấy cơ hội ngay bằng hành động cụ thể, cuối cùng chỉ như không nhìn thấy cơ hội mà thôi. Có rất nhiều nhà doanh nghiệp lớn thành công mà không hề học qua một lớp kinh tế nào cả, trong bụng cũng chẳng có chữ nào, mấu chốt dẫn đến thành công của họ là hiệu quả của hành động. Một khi phát hiện thấy thời cơ, thì phải nắm chắc thời cơ trong lòng bàn tay. Khi phân tích bí quyết thành công của những người giàu nhất nước Anh thời đương đại, cuốn "Bí quyết thành công của mười người giàu nhất nước Anh" đã viết: "Nếu tổng kết những thành công của họ là do khả năng suy nghĩ sự việc thấu đáo và tầm nhìn xa trông rộng thì quả là phiền diện. Tài năng thực sự của họ chính là hành động nhanh nhạy ngay sủa khi xem xét tình hình. Họ giỏi giang, hơn người cũng chính là ở thời điểm này, đây cũng chính là điều kiện để họ giữ được vị trí cao nhất, khó nhất trong giới thương nghiệp. "Hành động bây giờ", "Hành động ngay lập tức" là khẩu hiệu thường trực của họ.

Thời còn đi học lớp chín, Kim Dung - bậc thầy của trường phái võ hiệp một thời. Một lần ông nói chuyện phiếm với hai người bạn cùng lớp, sau khi nói chuyện xong ông đột nhiên nghĩ: "Học sinh cấp II suốt ngày lo lắng học bài, làm bài để thi vào cấp III, nhưng lại không có phương pháp học. Nếu chúng ta biên soạn được một cuốn sách hướng dẫn gọi là "Làm thế nào để học sinh thi vào cấp III" chắc chắn sẽ được các bạn học sinh cấp II hoan nghênh đón nhận". Đây là một chuyến làm ăn lớn. Hai người bạn đều tán thành ý kiến này. Điều này không khó nghĩ ra, vô số người đã nghĩ đến điều này. Song, Kim Dung không chỉ dừng lại ở ý nghĩ, ông nói: "Vậy thì chúng ta hãy nhanh chóng hành động, chúng ta phải nhanh chóng xuất bản cuốn sách này". Sau một thời gian bận rộn và khẩn trương, cuối cùng cuốn sách này cũng đã ra đời trước kỳ thi vào cấp III. Vừa xuất bản, cuốn sách đã được sự đón đọc của học sinh cấp II, bán chạy như tôm tươi. Tự nhiên, cuốn sách đã mang lại nguồn lãi khổng lồ cho Kim Dung. Lúc đó, Kim Dung mới mười lăm tuổi. Có vô số họ đều không biết nắm thời cơ - cái mà một học sinh cấp II mới mười lăm tuổi đã nắm bắt được. "Đi với bụi mặc áo cà sa, đi với ma mặc áo giấy" ứng trong việc nắm bắt thời cơ. Thời cơ chưa đến, phải nhẫn nại chờ đợi và khi thời cơ đến, phải lập tức nắm lấy nó. Như vậy, bạn không là người thành công thì còn ai vào đây nữa?

Có hội là một thứ hể xao nhãng là hồng việc, mà có được cơ hội không phải là việc dễ, do vậy không phải ai, lúc nào cũng có cơ hội.

Khi cơ hội chưa đến với mình thì cách tốt nhất là: Đợi, đợi và đợi và trong khi chờ đợi cơ hội đến, bạn hãy chuẩn bị thật tốt. Kiên nhẫn chờ đợi là một biện pháp rất hiệu quả, ở Mỹ, rất nhiều người đã thấu hiểu tầm quan trọng của điều này. Họ đều biết rằng, chờ đợi sẽ đưa họ đến với những thành công mà không ai ngờ tới.

Với đặc tính vốn có của một người Mỹ, Rockfelber không hề do dự trong khi chờ đợi, song lại nhanh chóng nắm bắt thời cơ khi thời cơ đến.

Thứ bảy, ngày 27 tháng 8 năm 1859, đại bàng (Taitasiwei) khoan được mỏ dầu, đây là dầu tiên ở nơi đây khai thác mang tính chất công nghiệp hoặc thương nghiệp.

Dân số của làng (Taitasiwei) không quá ba trăm người, song tin tức vừa truyền đi, đến ngày thứ hai, hàng lũ lượt người ở Cleverand cách (Taitasiwei) bốn mươi kilômét về phía Nam đã đi xe lửa đến thăm quan, người khai thác dầu cũng nườm nượp kéo đến.

Chẳng bao lâu sau, thị trấn đã mọc lên hàng loạt dãy nhà cao tầng. Lượng dầu sản xuất lên đến ba nghìn thùng/ngày. Do cuộc chiến tranh Nam Bắc sắp nổ ra, đường sắt cần rất nhiều dầu nhớt, động cơ diezen đã thay thế tàu hoả chạy bằng củi đốt, nên nhu cầu về dầu không ngừng tăng lên.

Rockfelber bắt tay vào thăm dò các giếng dầu song ông cũng nhạy cảm đoán trước được tình hình dầu mỏ rồi sẽ không còn được như trước nữa.

Rockfelber nói chuyện với Clark một bạn hàng cũ của mình rằng: "Bây giờ vẫn còn quá sớm để ra tay".

"Sao lại thế?" Clark ngạc nhiên vặn lại.

Khai thác nhiều dầu như vậy, tình hình chỉ còn nước đi xuống. "Rockfelber giải thích: xem chừng còn sẽ giảm xuống nữa".

Ông cười nhạt rồi lại tiếp: "Bọn khai thác dầu là một lũ ngốc, không xem xét tình hình gì cả, cứ lao vào khai thác như điên như dại ấy".

Chẳng phải anh nói dầu mỏ có tiềm năng hay sao? Clark vẫn chưa chịu nghe theo.

"Tất nhiên là như vậy nhưng thị trường dầu hiện nay đang chứng lại, chưa đến lúc cao trào nên tôi mới nói là chưa đến lúc".

Quả nhiên, mọi chuyện không nằm ngoài dự đoán của Rockfelber, thị trường dầu tuy không giảm mạnh nhưng nếu tăng trở lại một chút thì lại giảm xuống.

Nhu cầu về dầu của người dân có hạn, đúng như những gì ông phân tích, khai thác bừa bãi là thù phạm của sản xuất dư thừa. Cho đến cuối năm, giá dầu chỉ còn không phẩy hai mươi đôla một gallon.

Mùa xuân năm sau, sản phẩm tinh chế từ than đá có mặt trên thị trường Clenverand. Vào thời điểm này, số giếng dầu ở bang Pennsylvania đã lên tới một trăm ba mươi lăm chiếc, nhiều gấp đôi so với lúc ông thăm dò ban đầu.

"Cứ tiếp tục khai thác theo kiểu này thì không ổn rồi!".

Bang Ohio ở phía Tây Nam bang Pennsylvania cũng khoan dầu.

Rockfelber vẫn ung dung chờ đợi rất thản nhiên.

Năm 1861, chiến tranh Nam Bắc nổ ra, mười một bang ở miền Nam và hai mươi bang ở miền Bắc tham gia chiến tranh, đây là cơ hội trời cho của Rockfelber.

Trong cuộc chạy đua Marathon của đời người, hãy để cho người khác thi trận đầu, tìm đúng cơ hội rồi mạnh dạn, nhanh chóng về đích là điều thông minh nhất, những người đoạt giải

quán quân Marathon đều nói như vậy và làm như vậy.

Điều này xem ra cũng rất có lý, trong cơn sốt đãi vàng ở bang Caliphornia, các ông chủ đào vàng chẳng có ai dám xung phong đi đầu.

"Cho dù người đi tiên phong có nói khoác thể nào đi chăng nữa thì cũng không thể mù quáng ra tay".

Rockfelber có vẻ mặt thâm trầm ít nói trông giống như một con báo san mồi dũng mãnh.

Lương thực vận chuyển vào châu Âu và nhu yếu phẩm do quân miền Bắc tăng mạnh, chính quyền liên bang lại in tiền vô tội vạ, dẫn đến một cuộc khủng hoảng tiền tệ nghiêm trọng.

Rockfelber chẳng hề có quan hệ đặc biệt nào với chính quyền liên bang và quân miền Bắc song ông lại kiếm được một khoản tiền lớn nhờ không ngừng nhập hàng về.

Đồng muối mà ông đã cùng Phulagele mua về trước đây, bây giờ đã trở thành món hàng đắt như tôm tươi trên thị trường, kinh doanh muối đã mang lại cho ông không biết bao nhiêu tiền của. Lúc này công ty của ông đã trở thành một công ty lớn kinh doanh thêm giống cỏ linh lăng làm thức ăn gia súc.

Một mình Rockfelber đã nắm toàn bộ quyền kinh doanh của công ty.

"Chúng tôi đã lãi nhiều như thế này, hãy đầu tư vào dầu thô đi có được không?", ông nói với Clark.

"Muốn đầu tư dầu thô mất giá ở Taigesiwei đấy á? Ông điên à? John?". Clark phản đối.

"Nghe nói Kelizhen có ý định tu sửa đường sắt ở Taigesiwei một công trình hoàn thành chúng ta sẽ có thể dùng đường sắt..."

Rockfelber đã nói gậy cả lưỡi mà vẫn không lay chuyển được Clark.

Thế là Rockfelber bắt đầu hành động một mình, ông bỏ ra bốn trăm đôla, cùng với Andrews phát triển sự nghiệp lọc dầu, thành lập một công ty mới. Nhưng ông lại không nhập cuộc ngay lúc đó, có lẽ đây là cách "chờ đợi" của riêng ông. Nhưng ít lâu sau, Rockfelber đã không thể đợi tiếp được nữa mình ông độc quyền bao trọn cả quá trình lọc dầu và tiêu thụ sản phẩm.

Năm 1865, công ty Rockfelber Andrews nộp tất cả ba mươi một ngàn tám trăm đôla tiền thuế.

Cleveland có khoảng hơn năm mươi nhà máy lọc dầu lớn, nhỏ nhưng chỉ có Công ty Rockfelber Andrews là có quy mô lớn nhất. Năm 1865, tổng mức tiêu thụ lên tới một trăm hai mươi nghìn đôla.

Rockfelber đã chờ đợi cơ hội bằng lòng kiên trì, nhẫn nại. Khi cơ hội đến, ông không hề do dự mà nhanh chóng nắm bắt nó, từ đó thu được những thành công to lớn.

85. Chỉ phải trả một giá rẻ để tránh một tổn thất lớn.

Lúc lâm nguy cần thiết học cách "bỏ xe giữ tướng", chấp nhận trả một giá nhỏ hơn để tránh được tổn thất lớn, nếu không thì có thể bị mất trắng, toàn quân bị tiêu diệt mà muôn đời không thể khôi phục lại được nữa.

Thường nghe các thợ săn nói, khi họ đặt bẫy ở những nơi có nhiều sói, trong lòng định ninh sẽ bắt được một vài con, nào ngờ ngày hôm sau đi tháo bẫy chỉ thấy một nửa chân sói. Thì ra sói đã tự cắn đứt chân mình để thoát thân. Điều này cũng giống như cách "bỏ xe giữ tướng" mà ta thường nói. Trong cuộc sống luôn luôn có những sự lựa chọn lợi ích vô cùng quan trọng. Chúng ta cần phải học cách chọn lọc chúng, học cách tránh những tổn thất lớn mà chỉ phải trả một giá nhỏ.

Tiêu Hà là một mưu thần nổi tiếng dưới trướng Lưu Bang, ông tinh thông thi thủ binh pháp, tài giỏi hơn người, từng lập công lớn trong đại nghiệp lật đổ Hạng Vũ giành lại thiên hạ của Lưu Bang. Tính tình luôn ôn hoà, nhân ái với dân chúng nên rất được lòng dân.

Tiêu Hà là thừa tướng cố thủ tại Trường An. Trong thời gian đi chinh phạt và chiến đấu không ít lần Lưu Bang phái người về Trường An hỏi thăm Tiêu Hà. Ban đầu Tiêu Hà không cảm thấy lo lắng lắm, nhưng sau vài lần bị thăm vấn thì có người nói với ông: Thừa tướng không thấy rằng hoàng thượng đang rất lo lắng về ngài sao? Thừa tướng gần đây luôn được lòng dân chúng, giờ hoàng thượng lại đang chinh phạt nơi xa. Cả thành đô này, người có quyền lớn nhất hiện nay chẳng phải là ngài sao? Hoàng thượng chắc chắn không yên tâm nên mới liên tục phái người về thăm dò như vậy. Từ ngày bước chân vào chốn quan trường, thừa tướng luôn coi dân như cha, rất được lòng người. Tiếng thơm lan truyền, uy lực đương trọng vọng của thừa tướng giờ đã thành mối đe dọa cho hoàng thượng. Nếu thừa tướng vẫn không thay đổi, e rằng chẳng lâu nữa sẽ phải mang họa chu di. Thừa tướng muốn được an toàn thì phải từ bỏ danh dự của bản thân, làm cho dân chúng oán hận mình. Có như vậy thì hoàng thượng sẽ yên tâm trọng dụng ngài". Tiêu Hà ý thức được tính nghiêm trọng của sự việc, cảm thấy bản thân trước đây sơ suất quá. Từ xưa đến nay, quân vương bao giờ chẳng đổ kỵ với hiền tài, cho dù có lập được công lao chinh chiến cho hoàng thượng nhưng một khi mình lại trở thành mối đe dọa cho quyền lực và ngôi vị thì lúc đó công lao càng lớn có lẽ lại càng nặng. Tiêu Hà trước kia đã từng chối từ tước vị và bổng lộc, đem cửa cải của nhà mình để cung cấp cho quân lính cũng chính là để giữ gìn địa vị của bản thân. Làm như vậy đồng thời cũng chiếm được lòng dân nhưng cái được này thực tế chính là mầm mống gây tai họa sau này. Ngày nay, địa vị của ông đã rất cao, công lao cũng đã lập, không có cách nào làm cho nó phai nhạt được, vậy thì tính sao đây? Chỉ còn một cách là làm bại hoại tiếng tăm của mình.

Muốn tạo nên cho mình một danh tiếng thanh bạch thì vô cùng khó khăn, còn muốn phá nó đi thì rất dễ dàng. Tiêu Hà bắt đầu ra sức mua ruộng đất, xây dựng nhà cửa. Khác với vẻ ôn hoà đôn hậu thường ngày, ông không tiếc tay dùng mọi thủ đoạn khéo léo để chiếm đoạt tài sản và đất đai bằng cách ép giá từ trong tay người khác. Thậm chí trong những lúc mua bán hàng hoá, ông còn ý thể để làm ăn quỵt tiền. Rất nhiều dân chúng do đó bị mất hết nhà cửa, ruộng vườn, lên tiếng oán thán Tiêu Hà. Những người đồng liêu của ông quyền thế nhỏ hơn cũng không tránh khỏi bị bắt nạt, trong việc ông chiếm dụng đất đai, họ cũng phải chịu rất nhiều oan ức. Họ rất oán hận ông, sòng không dám nói trước mặt ông mà chỉ chửi mắng sau lưng. Một thời gian sau, trong thành Trường An đâu đâu cũng có thể nghe thấy tiếng chửi rủa tể tướng Tiêu Hà, nhưng Tiêu Hà không một chút mảy may để ý đến, ông vẫn tiếp tục làm những gì mình nghĩ và muốn.

Lưu Bang bình định xong quân, "xa giá phản triều" sau khi vào trong thành có rất nhiều dân chúng chặn gí khóc lóc và tố cáo tội trạng của thừa tướng lúc hoàng thượng không ở kinh thành mà ức hiếp bá tánh chiếm ruộng đất, nhà cửa. Lưu Bang giả vờ phẫn nộ, vội vàng khởi giá về kinh thành nhưng thừa trong lòng ông nhẹ nhõm đi rất nhiều rồi, sự lo lắng của cả một

chẳng đường đã vơi đi một nửa. Sau khi trở về Trường An, ông nói với Tiêu Hà: "Làm thừa tướng của một triều đã không thể yêu dân như con mà ngược lại còn tranh giành lợi ích với dân, người thật là quá ddangs!". Vua lệnh cho Tiêu Hà phải xin lỗi dân chúng, Tiêu Hà tuy thế vẫn lộ vẻ: "Tôi đường đường là thừa tướng, hà tất phải xin lỗi dân thường, đối với mệnh lệnh của vua Lưu Bang chẳng ừ hứ gì cả". Lưu Bang vui mừng hả hê trong lòng, từ đó càng thêm trọng dụng Tiêu Hà, không hề hoài nghi ông có dã tâm chính trị gì nữa.

Đầu năm, Tây Hán đã từng xảy ra một cuộc phản loạn mưu đoạt hoàng quyền của các chư vương. Do vậy, sau này hoàng đế các đời Triều, Hán đều đề cao cảnh giác những người trong hoàng tộc, tìm mọi cách để nghi kị đối với việc phong chức tước, đề phòng cảnh giác rất cao độ vì chỉ sợ rằng họ sẽ làm loạn. Các vương gia cũng sợ khiếp vía không biết đến ngày nào tai họa sẽ giáng xuống đầu mình. Có một số vương gia thông minh tìm cách tránh được sự nghi hoặc của hoàng thượng và giữ vững được chức tước bổng lộc. Để cho hoàng thượng yên tâm về họ, họ đã dùng tất cả các biện pháp, thậm chí không tiếc cả việc huỷ hoại tiếng tăm vốn phải khổ công gây dựng trong mấy chục năm trời.

Trong những năm hoà bình yên ổn của Đông Hán, Lưu Mục - cháu của Quang Vũ đế Lưu Tú đóng đô ở Bắc Hải xưng vương. Lưu Mục hồi trẻ rất khiêm tốn, hiếu học, đọc nhiều sách, tài trí hơn người, khoan dung đôn hậu, nhã nhặn ôn hoà nên chiếm được sự yêu thương của Quang Vũ đế. Quang Vũ đế rất thích sự lạnh lợi sáng dạ của ông nên để ông ở bên cạnh thái tử cùng học hành. Sau này trưởng thành. Lưu Mục rất thích chiêu mộ binh lính, tụ tập hiền tài. Do được nhờ tiếng thơm của vua và rất nổi danh trong giới nhân sĩ tài tử trong thiên hạ tới tấp đến kết giao với Lưu Mục, làm cho tiếng tăm của ông ngày càng vang xa.

Sau khi lấy được vương vị, Lưu Mục ý thức rằng bản thân mình không thể tiếp tục sống như thế trước nữa, bởi vì ông ngầm biết sự đổ ụp của hoàng thượng. Hoàng thượng luôn mong muốn mình ở trong lòng dân chúng, là một vị vua nhân đức anh minh. "Nhân đức" là tiêu chuẩn mà họ theo đuổi nhưng là một vương gia thì dù có đức đến mấy cũng không thể tránh khỏi sự khiển trách của Vua. Đây là những điều mà mọi ông vua đều không bao giờ cho phép. Nếu như một vương gia gây được sự chú ý của vua nhờ đạo đức và tài năng của mình thì hoàn toàn chẳng phải là việc tốt, mà thậm chí còn có thể gây ra những chuyện nguy hiểm. Thế nên, Lưu Mục thay đổi cách sống của mình, khép mình không bao giờ giao thiệp đi lại với những người có tiếng tăm danh vọng trong xã hội, không chiêu binh lính nữa, dần tạo khoảng cách với những người bạn cũ, chẳng còn bộc lộ tài cán học thức, ở đâu cũng che giấu mình. Ông ngày ngày chìm đắm trong quán rượu, thoả thích hưởng lạc, khiến mọi người cảm tưởng như ông dần dần vô năng. Duy nhất một đặc điểm mà ông còn giữ được đó là cái thú thích đọc sách, ngoài ra chỉ ham chơi.

Cuối năm, ông cử Trung đại phu trong phủ mang ngọc bích vào triều chúc mừng. Trước khi vào triều, ông hỏi Trung đại phu: "Giả sử bệ hạ hỏi đến ta, người trả lời thế nào?" Trung đại phu trả lời: "Đại vương ngài trung hậu nhân từ, kính hiền lễ sỹ, là vương gia tốt mà dân chúng yêu mến. Tôi chỉ là một bề tôi nhỏ mọn, làm sao dám không dựa vào sự thực để bẩm báo cơ chứ?". Lưu Mục nói: "Không, nếu làm như thế là người đã hại ta rồi!". Trung đại phu không hiểu lời của Lưu Mục, ngạc nhiên hỏi: "Tôi làm sao có thể hại người được? Những lời tôi nói đều là những lời tán thưởng ngài và cũng là sự thực". Lưu Mục ngập ngừng nói: "Người vẫn chưa hiểu những điều người nói chỉ là hành vi của tuổi thiếu niên thôi. Khi trả lời hoàng thượng, người hãy nói từ khi ta được chức tước bổng lộc đến nay đam mê tửu sắc, mất hết chí tiến thủ, chẳng còn hoài bão gì. Đây cũng là sự thực, đúng không?". Trung đại phu nửa hiểu nửa mơ hồ, tuân lệnh lên đường.

Sau này, Lưu Mục quả nhiên vẫn giữ được ngôi vị, không có người hiềm khích hại ông. Ông đã biết trả một giá nhỏ để tránh được tổn thất lớn. Trong một hoàn cảnh nhất định nào đó, hy sinh danh tiếng của mình để bảo toàn mạng sống.

86. Mượn có chính đáng để bảo vệ mình.

Nói hay thì tốt hơn nói đúng, nhưng nói khéo sẽ càng tốt hơn.

Mọi người đều có tâm lý như thế này, làm việc gì cũng cần danh chính ngôn thuận, tìm cho mình một lý do quang minh chính đại và nếu làm sai thì vẫn phải kiếm có đấy trách nhiệm để giữ gìn tính mạng và lợi ích của bản thân.

Triều mình có nhà văn tên Giải Tấn trong một lần không cẩn thận đã va phải pho tượng ngọc ở điện Kim Loan, tượng ngọc đổ xuống đất vỡ thành mấy mảnh.

Đôi tượng ngọc này trong điện Kim Loan vốn có từ ngày hoàng đế dựng nước, là báu vật truyền quốc, tượng trưng cho quyền lực quốc gia, giờ Giải Tấn đánh vỡ một pho tượng, như thế liệu có ổn không?

Có một vị đại thần đi bẩm báo với hoàng thượng: "Giải Tấn muốn tạo phản, đánh vỡ một pho tượng ngọc ở trong điện Kim Loan". Hoàng thượng liền giận dữ truyền Giải Tấn lên điện, hỏi ông ta tại sao lại đánh vỡ pho tượng ngọc.

Giải Tấn thưa: "Vì giang sơn của hoàng thượng, thần đã đánh vỡ một pho tượng".

Mấy tên đại thần mà muốn hãm hại Giải Tấn quỳ gối tâu với vua: "Giải Tấn làm vỡ tượng ngọc, rõ ràng là muốn tạo phản, xin hoàng thượng trị tội".

Giải Tấn quỳ gối tâu: "Hoàng thượng, một ngày không thể có hai mặt trời, một nước không thể có hai vua, chỉ có một tượng thống nhất giang sơn, làm gì có hai tượng thống nhất giang sơn. Nếu như có hai tượng nhất thống giang sơn, đất nước làm sao có thể an ninh được?".

Hoàng thượng vừa nghe những lời này liền nói: "Đúng, ta chỉ có một tượng nhất thống giang sơn, làm gì có hai tượng nhất thống giang sơn? Tượng ngọc đánh vỡ hay, đánh vỡ hay!"

Một cái cơ chính đáng cũng miễn đi được cái họa giết thân. Còn có một chuyện ngụ ngôn như thế này:

Một hôm, sư tử mở to cái miệng đầy máu và yêu cầu gấu nói xem trong mồm của nó có mùi vị gì?

Gấu nói một cách thẳng thắn: "Đại vương cái mùi ở trong mồm của ngài vô cùng khó ngửi".

Vua sư tử giận dữ nói: "Người dám công khai phỉ báng quốc vương, phạm phải tội phản nghịch, nên xử tội chết". Nói xong sư tử liền ăn tươi nuốt sống con gấu.

Tiếp theo, vua sư tử lại hỏi khỉ: "Mồm của ta thở ra mùi gì?". Khỉ đã tận mắt nhìn thấy cái kết cục của gấu, liền vội vàng trả lời: "Đại vương, cái mùi vị này rất thơm như mùi thơm của nước hoa vậy". "Người là một tên nói dối, là một tên nịnh thần!". Vua sư tử lại phẫn nộ nói "Phàm là người không trung thực, những tên nịnh thần đều phải diệt tận gốc, tuyệt đối không thể nương tay".

Nói xong, sư tử lại ăn tươi nuốt sống khỉ.

Sư tử lại gần hỏi thỏ: "Trong mồm của ta thở ra mùi gì vậy?".

Thỏ nghĩ một lát rồi nói: "Đại vương, thần hôm nay cảm cúm trúng gió, thực ra không ngửi được cái mùi vị từ trong mồm của bệ hạ, đợi thần khỏi bệnh xong rồi sẽ ngửi lại và bẩm báo với bệ hạ!".

Vua sư tử nghe thấy cách trả lời khôn khéo của thỏ thì không có gì để trách mắng nữa, không tìm được lý do để ăn thịt, thế là đành phải thả thỏ.

Đây chính là thỏ đã lấy cái có chính đáng để bảo vệ bản thân mình.

Muốn làm thành được việc lớn thì càng cần phải có lý do chính đáng, Tề Hằng Công muốn

xưng bá chư hầu bèn đưa ra khẩu hiệu "Tôn Vương cướp Yên" ngọn cờ lớn của Tào Tháo "Bức ép Thiên tử làm theo lệnh chư hầu" của Lưu Bị lại nổi lên nhà Hán của Tống Giang "Thay trời hành đạo", hai đời Hán với tám vua, Lưu Ty cũng nói vì "Thanh Quân Hắc Chu Tiêu thái". Thực ra những kiểu nói này đều là mượn cớ để đạt được mục đích của bản thân, nhưng những cái cớ chính đáng thường không khiến cho hành động của bản thân mình xem ra có tính chính nghĩa.

Khi mà thuyết phục người khác đồng ý với cách làm của mình, nếu lấy cớ là vì nghĩ đến người khác thì không còn gì tốt bằng. Câu chuyện "Xúc Long thuyết Triệu thái hậu" trong chiến Quốc sách có ghi Xúc Long đã thành công trong việc thuyết phục được một Triệu thái hậu ích kỷ chính là vì ông ta đã khéo léo tìm được cái cớ cứu mạng.

Trường An Quân là con trai út của Triệu thái hậu, Trường An Quân là tên hiệu của ông ta. Triệu thái hậu vô cùng thương yêu đứa con trai út này của mình, cho nên Tề Quốc bắt Trường An Quân đi làm con tin không sợ sau khi đánh bại quân Tần xong nước Triệu không trả ơn.

Nhưng Triệu thái hậu thà để mất kinh thành đất nước cũng không muốn để Trường An Quân dờn xa bà đến nơi đất khách quê người làm con tin, các đại thần khuyên can đến như thế nào cũng chẳng có hiệu quả gì. Triệu thái hậu đã có lệnh cấm: Nếu ai mà còn đến khuyên can bà nữa thì bà sẽ nhờ thẳng vào mặt người đó.

Tả sư Xúc Long ra mặt đến khuyên can thái hậu. Triệu thái hậu cho rằng lần này nhất định có người đến muốn bà phái Trường An Quân đi làm con tin, bèn tức giận đùng đùng chờ ông ta đến, để nhổ nước miếng vào mặt Xúc Long. Xúc Long nhẹ nhàng đến trước mặt Triệu thái hậu, nói chuyện nhưng không đề cập đến việc con tin, hai người nói chuyện giống như những người già nói chuyện phiếm.

Xúc Long xin lỗi nói: "Chân của thần yếu rồi, lúc mà đến gặp thái hậu đi hậm quá, xin thái hậu tha thứ. Chính vì mắc phải cái bệnh này cho nên đã lâu rồi không đến bái kiến thái hậu, thái hậu gần đây ngọc thể vẫn khoẻ chứ?".

Chủ đề nằm ngoài sự dự đoán của Triệu thái hậu, bà đáp lại một cách miễn cưỡng: "Ta cũng già rồi, đi bộ cũng phải cần ngồi xe mới được".

Xúc Long làm như vẫn đang nói chuyện phiếm: "Thái hậu mỗi ngày dùng cơm vẫn ngon miệng chứ?"

Triệu thái hậu nói: "Những đồ ăn cùng thì ta ăn không được rồi, chỉ có thể ăn cháo được thôi".

Xúc Long vẫn nói chuyện ngoài chủ đề: "Thần gần đây đặc biệt không muốn ăn cơm, đành phải bắt bản thân đi nhiều thêm mấy bước đường, mỗi ngày đi khoảng ba, bốn dặm, đi được bao nhiêu thì cũng ăn được nhiều thêm một chút, sức khoẻ cũng thoải mái, thanh thoi hơn".

Đến lúc này, vẻ tức giận ở trên mặt Triệu thái hậu đã có chút dịu đi, đáp: "Thân già như ta có lẽ làm không được rồi!".

Sự cảnh giác của Triệu thái hậu cũng từ từ được buông lỏng, dần dần mắc vào bẫy của Tả Sư. Nhưng Xúc Long vẫn không đề cập đến chuyện phái Trường An Quân đi làm con tin mà nói "đi cửa sau".

Ông thỉnh cầu Triệu thái hậu khai ân: "Con trai của lão thana tên là Thư Kỳ, chính là cái đứa nhỏ nhất, là một đứa vô dụng, mặc dù khi còn trẻ thần đã không ngừng dạy dỗ chỉ bảo nó, bây giờ thần già rồi, nuông chiều thương yêu con quá, muốn con làm một đại vệ cung đình để bảo vệ hoàng cung, đây cũng là một con đường tốt mà thần trước khi chết muốn sắp đặt cho nó".

Triệu thái hậu vui vẻ nói: "Làm như vậy được đấy, thì nó bao nhiêu tuổi rồi?"

Xúc Long đáp: "Mười lăm tuổi, mặc dù còn nhỏ nhưng trước lúc thần chết, thần muốn nó có một nơi nương tựa".

Cứ như vậy, Xúc Long nói câu nào cũng là những câu ngoài chủ đề chính, nhưng mà trên thực

tế mỗi câu có hàm ý cả làm cho Triệu thái hậu không nghĩ gì cả rồi ngược lại tự mình dần dần làm cho các vấn đề càng gần với chủ đề chính. Bà nhìn thấy Xúc Long thương con nhỏ vì con nhỏ sắp đặt công việc, cho rằng đã có một tri âm đồng đạo, bèn hỏi: "Đàn ông cũng rất thương con sao?".

Xúc Long trả lời: "Còn lợi hại hơn cả đàn bà!".

Triệu thái hậu trong lúc nói cười hoàn toàn đã đi sát vào chủ đề chính, bà vừa cười vừa tranh luận nói "vẫn là đàn bà yêu con mãnh liệt hơn".

Xúc Long bắt đầu nói thẳng vào vấn đề: "Lão thần cho rằng thái hậu yêu mến gả con gái của mình cho Yên vương còn hơn cả yêu quý Trường An Quân".

Triệu thái hậu lại tranh luận nói: "Người sai rồi, ta yêu quý Yến hậu không bằng Trường An Quân".

Xúc Long nói: "Thần thấy không phải là như thế. Thường là cha mẹ yêu thương con cái, đều phải nghĩ đến tương lai sau này cho chúng. Khi thái hậu tiễn con gái đi lấy chồng xa ở Yên quốc, con gái đã lên xe rồi mà thái hậu vẫn nắm chặt tay của con gái mà khóc, bởi vì cô ấy sắp rời xa thái hậu để đi làm dâu ở một nước khác. Sau khi cô ấy đến nước Yên, thái hậu không phải là nhớ cô ấy đó sao. Nhưng mỗi khi cũng bái đầu cầu mong cô ấy không nên trở về nước (theo phong tục xưa, con gái của các nước chư hầu lấy chồng nước khác, chỉ có sau khi bị phế vị hoặc mất nước mới có thể trở về nhà mình), điều này chẳng nhẽ không phải là thái hậu nghĩ cho cô ấy sao, mong cô ấy sau khi sinh được cháu sẽ kế vị làm Yên vương sao?".

Triệu thái hậu xuống nước khẳng định: "Đúng như vậy".

Xúc Long bắt đầu tiến thẳng vào vấn đề chính rồi nói lý lẽ lớn: Từ ba đời trước, nước Triệu được gây dựng, con cháu Triệu vương được phong hầu, bây giờ không có cha truyền con nối đề hưởng tước lộc, chẳng nhẽ nói con cháu của Vương hầu đề là không tốt hay sao?".

Không phải như vậy, bởi vì họ "Chức trọng không cao nhưng không lập được công trạng gì, hưởng bổng lộc nhiều nhưng không có công lao gì, chỉ biết cưỡng ép bằng vũ khí là chính". Bây giờ nếu thái hậu mang lại cho Trường An Quân một tước vị cao, phong cho ông ta ở một vùng đất phì nhiêu màu mỡ, thưởng cho ông ta nhiều vàng bạc châu báu... nhưng mà nếu không tìm cơ hội để ông ta vì nước ra lập công, cứ liên tục như vậy, một khi thái hậu cứ cả ngày đứng ở đằng sau hậu thuẫn cho Trường An Quân thì Trường An Quân làm sao có thể có chỗ đứng trên nước Triệu, cho nên thần nghĩ rằng thái hậu lo cho Trường An Quân không bằng việc thái hậu lo xa cho Yên hậu, cảm thấy thái hậu yêu quý Yên hậu còn hơn cả yêu quý Trường An Quân.

Triệu thái hậu chợt bừng tỉnh hiểu rõ, liền chủ động bày tỏ ý đồng ý phái Trường An Quân đi làm con tin ở nước Tề. Thế là Trường An Quân bị phái đến nước Tề, chiến ước nước Tề xuất binh uy hiếp nước Triệu đành bại quân Tần.

Có thể thấy, một cái có đặc biệt hay lại làm nên được đại sự là một lý do và sự ủng hộ thoả đáng.

87. Thay đổi màu sắc để bảo vệ bản thân.

Những người đi biển thường mặc áo vàng thay cho áo bơi để tránh gặp phải sự tấn công của cá mập. Trong cuộc sống có lúc cũng cần phải có màu sắc để bảo vệ bản thân bởi biết đâu có khi gặp phải sói.

Rồng đổi màu thì ai nấy đều biết, ngoài con rồng trong thế giới tự nhiên biết đổi màu ra còn có rất nhiều loài động vật cũng biết đổi màu sắc để bảo vệ bản thân. Châu chấu vào mùa hè và mùa xuân cây cối um tùm tươi tốt thì có thể có màu xanh thẫm, đến mùa thu bèn chuyển sang màu giống màu vàng úa của cỏ. Một loài động vật nhỏ bé nếu như không biết nguy trang thì trong quy luật chung vốn có của trời đất và sự vật, trong môi trường kẻ hợp thời thì được sống căn bản lại không có cách nào để sống. Một con chuột vàng, cáo già ngoài việc biết thải những cục phân đen rất thối và biết chạy trốn những con vật lớn hơn nó ra thì nó còn biết dựa vào tài giả chết để chốn thoát. Màu sắc để bảo vệ không có gì là không tốt, trong thiên tính của con người đều có một mặt của quyền biến dạng, bảo vệ bản thân còn có thể đánh bại những quân địch mạnh hơn mình. Tôn Tẫn thời kỳ chiến quốc là hậu duệ của Tôn Vũ cũng là một nhà đại quân sự, ông nổi tiếng bởi " Binh pháp Tôn Tẫn", đến này vẫn là một tác phẩm quân sự kinh điển, ông không thể nói không giỏi mưu trí, ông vì tình thế bắt buộc nên đành phải giả vờ điên để tránh họa. Sự gian nan ấy, những người đời sau khó mà có thể theo kịp ông.

Sau khi phân chia ba nước: Hán, Triệu, Ngụy thì trong ba nước đó thì thế lực của nước Ngụy là mạnh nhất. Ngụy Huệ vương dã tâm trắng trợn, cũng học nhà Tần thu nạp người tài, tìm một vệ Ương (tức Thương Ương), một nhân vật có thể thay Ngụy Huệ vương trị nước, bèn làm bộ dạng như là khao khát cầu hiền tài, bỏ ra rất nhiều tiền bạc để chiêu nạp hiền sỹ. Cái gọi là chân thành đây ai cũng biết, đá vàng đã mở, quả nhiên có đến một vị tên là Bàng Quyên, tự xưng là học trò của cao nhân Quỷ Cốc từ thời đó, ông là bạn học cùng với Tôn Tẫn, Trương Nghi, Tôn Tẫn. Ông ta khoác lác ở trước mặt Ngụy vương, nói chỉ cần mình làm đại tướng thì các nước khác quyết không phải là địch thủ của ông ta. Ngụy vương liền tin tưởng cho Bàng Quyên làm đại tướng. Con của ông ta Bàng Anh, cháu của ông ta Bàng Thông, Bàng Mao toàn bộ làm tướng quân, "Quân gia nhà họ Bàng" ra công gắng sức huấn luyện tốt binh mã xong liền đem quân tiến công các nước Vệ, Tống, Lỗ... liên tiếp đánh thắng làm cho ba nước phải tụ lại mà bái phục. Đại quốc nước Tề phương Đông đem binh đến đánh cũng bị Bàng Quyên đánh bại phải trở về. Từ đó, Ngụy vương càng tin tưởng ông ta hơn.

Tôn Tẫn bạn học của Bàng Quyên là hậu duệ của Khổng Tử - nhà quân sự lớn - tài đức vẹn toàn, là một nhân tài hiếm thấy, đặc biệt là học được mười ba cuốn binh pháp của ông tổ Khổng Tử, càng là người mưu trí phi phàm. Một lần, môn sinh của Mặc Tử Oa Hoạt Ly đến thăm Ngụy Cốc Tử, nhìn thấy Tôn Tẫn cũng phải cảm phục bởi tài đức của ông bèn muốn ông xuống núi, giúp quân vương các nước bảo vệ giữ gìn thành trì, giảm bớt chiến tranh, Tôn Tẫn nói: "Bạn đồng học của tôi Bàng Quyên đã xuống núi rồi, ngày ấy ông ta nói một khi mà có đường đi thì ông ta sẽ đến bảo tôi". Oa Hoạt Ly nói: "Nghe nói Bàng Quyên đã làm quan lớn ở nước Ngụy, không biết tại sao ông ta vẫn chưa viết thư cho ông, đợi ta về đến nước Ngụy thay ông hỏi thăm chút ít".

Mặc Tử lúc đó là một nhân vật cực kỳ nổi tiếng, ông không những kiên quyết phản đối chiến tranh, còn có rất nhiều học trò là những người không những năng lực hơn nhiều mà còn lại là những người kiên quyết phản đối chiến tranh, do vậy ảnh hưởng của Mặc Tử lúc bấy giờ là rất lớn, ông đã từng chỉ dựa vào tài ăn nói của mình để khiến cho nước Sở lớn mạnh không dám tấn công nước Tống. Cho nên, mỗi khi đến một đất nước nào đó, vua cá nước đều xem ông như là một vị thượng khách. Khi Oa Hoạt Ly đến nước Ngụy đã nói chuyện về Tôn Tẫn và Bàng Quyên cho Ngụy vương nghe, Ngụy vương nghe xong lập tức tìm Bàng Quyên đến hỏi ông ta vì có gì mà không mời Tôn Tẫn cùng đến. Bàng Quyên đáp: "Tôn Tẫn là người nước Tề, chúng ta bây giờ đang là thù địch với nước Tề, nếu mà ông ta đến thì lại phải suy nghĩ đến nước Tề cho nên thần mới không viết thư mời ông ta đến". Ngụy vương nói: "Nếu nói như vậy, người của nước khác ta không thể dùng hay sao?". Bàng Quyên không còn cách nào cả đành viết thư mời

Tôn Tần sớm đến.

Tân Tần đến nước Ngụy vừa nói chuyện một hồi Ngụy vương đã biết Tân Tần là người tài giỏi, muốn phong ông làm phó quân sự, trợ giúp quân sự Bàng Quyên hành sự. Bàng Quyên nghe thế, vội vàng nói: "Tôn Tần là huynh trưởng của thần. Chỉ bằng để ông ta làm người cố vấn, đợi ông ta lập được công lúc đó thần sẽ nhường chức vị lại cho ông ấy". Lúc bấy giờ, giữ chức cố vấn thực ra không có một chút quyền lực thực sự gì chỉ là một chức vị hữu danh vô thực nhưng Tôn Tần vẫn nghĩ Bàng Quyên thật lòng với mình nên rất cảm kích ông ta.

Bàng Quyên vốn cho rằng cả nhà Tôn Tần đều ở nước Tề, Tôn Tần không chắc đã ở lại nước Ngụy lâu, liền hỏi dò Tôn Tần: "Anh tại sao không đón người nhà đến ở cùng?", Tôn Tần nói: "Những người trong nhà đều bị vua nước Tề hại chết hết rồi, nhưng người còn sống sót thì cũng bị trời dạt, không biết ở đâu mà tìm, làm sao có thể đón đến đây được". Bàng Quyên vừa nghe xong thì sững sờ cả người ông ta nghĩ nếu như Tôn Tần thật sự ở lại nước Ngụy thì địa vị của ông ta nhất định phải nhường cho Tôn Tần thôi.

Nửa năm sau, có một người nước Tề mang đến một lá thư của người nhà Tôn Tần, đại ý là anh trai muốn Tôn Tần trở về quê, Tề quốc cũng muốn chấn hưng quốc uy, mong muốn người nhà họ Tôn có thể đoàn tụ ở Tề quốc. Tôn Tần nói với người mang hộ thư: "Tôi đã làm một người khách ở nước Ngụy rồi, không thể tùy tiện đi được" và viết một bức thư đưa cho ông ta mang về giao cho anh trai.

Bức thư hồi âm của Tôn Tần lại bị người của nước Ngụy lấy được mang đến trình lên Ngụy vương, Ngụy vương bèn tìm Bàng Quyên đến nói: "Tôn Tần nhớ Tề quốc, làm sao bây giờ?". Bàng Quyên thấy cơ hội đến rồi liền nói với Ngụy vương: "Tôn Tần là người có tài trí, nếu như về đến Tề quốc thì rất không có lợi cho Ngụy vương. Thần thử đi khuyên ông ta, nếu như ông ta đồng ý ở lại Ngụy quốc thì mọi chuyện coi như tốt rồi. Còn nếu ông ta không bằng lòng thì cứ để thần xử lý, dù sao ông ta cũng là người do thần tiến cử". Ngụy vương đồng ý. Bàng Quyên đương nhiên không hề khuyên Tôn Tần. Ông ta nói với Tôn Tần: "Nghe nói ông nhận được thư nhà, tại sao không về thăm nhà?" Tôn Tần nói: "Là anh trai tôi muốn tôi về thăm ông ấy, tôi nói là không được nên không về". Bàng Quyên nói: "Ông đã xa nhà nhiều năm rồi, gặp gỡ người thân, thấp cho ông bà tổ tiên nén nhang, rồi trở lại, đó không phải là trọn vẹn cả đôi đường hay sao". Tôn Tần sợ Ngụy vương không đồng ý, Bàng Quyên ra vẻ cố gắng hết sức nhận nói giúp Tôn Tần với Ngụy vương. Tôn Tần vô cùng cảm kích.

Ngày hôm sau, Tôn Tần bèn xin phép Ngụy vương nghỉ hai tháng. Ngụy vương vừa nghe Tân Tần muốn về nghỉ Tôn Tần tư thông với tổ quốc, lập tức bắt nhốt ông ở chỗ Bàng Quyên để tra hỏi, Bàng Quyên có ý giả vờ kinh ngạc, rồi thả Tôn Tần. Rồi ít lâu sau, lại với vẻ hoảng hốt trở về nói: "Đại vương phân nô, nhất định phải giết anh, tôi đã mấy lần mấy lượt cầu xin, đại vương cũng coi như là nể mặt tôi, cho phép giữ lại tính mạng của anh nhưng buộc phải khắc hình (khắc chữ ở trên mặt, để lưu lại một dấu khắc vĩnh viễn không phai) và chịu tàn hình (cắt bỏ gân đầu gối để từ đó không thể đi bộ hay tháo chạy). Tôn Tần vừa nghe xong, mặc dù rất lấy làm phần nộ, nhưng cảm thấy Bàng Quyên đã vì mình mà cố gắng hết sức rồi cho nên vẫn vô cùng cảm kích anh ta.

Tôn Tần trên mặt bị khắc chữ và lại bị cắt mất gân ở đầu gối cho nên từ đó chỉ có bò đi và suốt đời tàn phế. Bàng Quyên vẫn ra vẻ chăm sóc rất chu đáo đến cuộc sống của Tôn Tần khiến cho Tân Tần cảm thấy mình sống nhờ vào Bàng Quyên thì phải có trách nhiệm báo đáp ông ta. Có một hôm, Tôn Tần chủ động đưa ra ý kiến muốn vì Bàng Quyên làm một việc gì đó, Bàng Quyên nói: "Mười ba cuốn binh pháp tổ truyền của ông, ông có thể viết ra được không để chúng ta cùng nhau dùi mài và cũng tốt cho việc lưu truyền cho con cháu đời sau". Tôn Tần nghĩ một lúc, sau đó đành phải đồng ý. Tôn Tần chỉ có thể nằm ở đó dùng dao khắc từng chữ một lên ống trúc, mặc dù ông đã thuộc lòng như cháo chảy nhưng nếu muốn viết ra cũng không phải là chuyện dễ dàng, lại thêm vào đó Tân Tần vô cùng tức giận căm thù vì phải chịu cực hình tàn nhẫn, cho nên mỗi ngày chỉ khắc được mấy chữ. Cứ như thế, Bàng Quyên không thể kiểm chế được nữa bèn cho Thành Nhi là thuộc hạ của mình đi thúc giục Tôn Tần viết nhanh. Thành Nhi thấy Tôn Tần đáng thương nên không ngớt hỏi thăm người trông Tân Tần về tình hình của

Tôn Tần và nói: "Bàng quân sư tại sao lại cố sống cố chết thế nào cũng phải giục Tôn tiên sinh viết nhanh binh pháp?". Người kia nói: "Điều này ông vẫn không hiểu sao, Bàng quân sư giữ cái mạng của Tôn tiên sinh lại chính là vì bắt tiên sinh viết binh pháp, đợi viết xong binh pháp rồi, Tôn tiên sinh sẽ mất mạng cho mà xem".

Tôn Tần nghe xong những lời này giật nảy mình, nghĩ đi nghĩ lại, bỗng nhiên thức tỉnh, chỉ trong nháy mắt, gào lên một tiếng rồi ngất đi. Khi mọi người lay ông tỉnh dậy thì ông đã điên rồi. Chỉ nhìn thấy Tôn Tần đấm ngực bứt tóc, hai mắt đờ ra, cứ một lúc lại xô đổ tất cả đồ đạc, một lúc lại vút những quyển binh pháp đã viết vút vào trong lửa, còn nhét vào mồm những đồ bẩn thỉu ở dưới đất. Người trông Tôn Tần vội vàng hốt hải đến bẩm báo với Bàng Quyên: "Tôn tiên sinh hoá điên rồi!".

Bàng Quyên vội vàng đến xem, chỉ nhìn thấy Tôn Tần lúc thì úp mặt xuống đất lúc thì cười điên dại, lúc thì ngẩng mặt lên trời khóc, Bàng Quyên gọi ông, ông liền xông vào Bàng Quyên hăm hở cúi đầu lay ta và không ngớt gọi: "Thầy Quý Cốc cứu mạng! Thầy Quý Cốc cứu mạng!". Bàng Quyên nhìn thấy ông thần trí không minh mẫn nhưng nghi ngờ ông giả điên, bèn nhốt ông vào trong chuồng lợn. Tôn Tần vẫn dở khóc dở cười, một thì tự bò vào trong chuồng lợn đánh một giấc. Ít lâu sau, tình hình vẫn như thế, Bàng Quyên vẫn không yên tâm, liền cử người đi thăm dò. Một hôm, người mang cơm đem rượu thịt đến, nói nhỏ với Tôn Tần: "Tôi biết ông phải chịu nhục nhã rất lớn, tôi bây giờ giấu quân sư mang rượu thịt đến cho ông, có cơ hội tôi sẽ tìm cách cứu ông". Nói xong, còn chảy cả nước mắt, Tôn Tần tỏ ra với một vẻ mặt không biết gì cả và nói: "Ai ăn cái đồ thối của nhà người, cơm mà ta tự nấu còn ngon hơn cơm của nhà người!" Vừa nói vừa đập đổ rượu thịt xuống đất, rồi tiện vồ một đồng cứt lợn nhét vào mồm.

Người kia trở về trình báo với Bàng Quyên, Bàng Quyên trong lòng nghĩ Tôn Tần xưa khi chịu cực hình xong tinh thần không ổn định có lẽ là điên thật rồi, từ đó chỉ cử người đến trông coi Tôn Tần chứ không hỏi han tí mĩ gì nữa.

Không lâu sau, Tôn Tần được Oa Hoạt Ly cứu về nước Tề, từ đó mới có câu chuyện Tôn Tần dùng "kế giảm táo" để dẫn dụ Bàng Quyên đến Mã Lăng tiêu diệt quân Ngụy, Bàng Quyên đổ kỵ hại người, kết quả hại chính bản thân mình, Tôn Tần giả điên tránh hoạ để bảo toàn được tính mệnh cũng làm nên đại nghiệp.

Phương thức nguy trang muôn màu muôn vẻ, mục đích chung của nó là để bảo vệ bản thân, đánh bại quân địch, nếu như sau khi đã tô lên cho mình một sắc màu để bảo vệ thì nhất định sẽ làm cho đối thủ mất cảnh giác, lơ là. Cuối cùng là "giả lợn để bắt hổ".

88. Con trai cần chọn đúng nghề, con gái cần gả cho đúng người.

Người xưa thường nói "Phú vô kinh nghiệp" (giàu không nhờ kinh doanh), cuộc đời người thành đạt cũng không có khuôn mẫu cố định, quan trọng là ở chỗ bản thân bạn chọn lựa nghề nghiệp như thế nào và thái độ làm việc của bạn ra sao?

Tục ngữ có câu: "Con trai sợ tìm nhầm nghề, con gái sợ gả nhầm người" cũng giống như khi chọn lựa một nghề mà mình sẽ theo đuổi suốt đời thì bạn phải đổi nghề, như thế không những lãng phí thời gian mà còn hao tổn công sức, hậu quả lại rất nghiêm trọng. Cho nên, bạn cần phải biết nắm giữ chắc chắn điểm mấu chốt có ý nghĩa quyết định cả cuộc đời bạn. Trước kia, người con gái tìm nhầm chồng còn nghiêm trọng hơn nhiều so với việc con trai tìm nhầm nghề. Bởi vì, một người phũn không có nguồn kinh tế lại bị gả nhầm người thì càng không thể ly hôn, kết cục cuộc đời sẽ vô cùng bi thảm. Nếu chọn nhầm nghề thì may ra còn có thể đổi nghề khác, do đó cũng không bị ràng buộc gì đến chuẩn mực đạo đức xã hội. Nhưng xã hội hiện đại bây giờ e rằng ngược lại, phụ nữ nếu lấy phải một người chồng không tốt thì cùng lắm cũng ly dị là xong. Song, nếu đàn ông chọn nhầm nghề nghiệp thì sẽ là cả một vấn đề, mặc dù có thể thay đổi nghề đó nhưng cũng không dễ dàng chút nào.

Có một thanh niên đã tốt nghiệp đại học nhưng công việc hiện tại của anh ta có lẽ sẽ khiến mọi người vô cùng bất ngờ: Công nhân khuân vác cho một công ty rau xanh. Năm đó, sau khi tốt nghiệp đại học, anh đi bộ đội. Lúc giải ngũ trở về, tạm thời không tìm được việc làm, anh đã chấp nhận làm công nhân tại công ty rau xanh - một công việc qua người khác giới thiệu - để kiếm chút tiền sống qua ngày. Không ngờ với công việc và môi trường xung quanh nên anh chẳng còn hăng hái đi tìm công việc khác nữa. Thế là mười năm trở lại đây, anh vẫn làm công việc đó. Phần là vì anh cũng gần bốn mươi tuổi nên càng không muốn đổi công việc khác. Anh nói: "Đổi việc khác ư, ai sẽ thuê tôi đây? Tôi có gì nổi trội mà người ta dùng tôi?". Vậy nên anh đành phải tiếp tục làm công nhân khuân vác ở công ty rau xanh.

Có thể thấy, chọn lựa cho mình một nghề nghiệp để bước vào xã hội là vô cùng quan trọng và có lẽ sự tồn tại khách quan sẽ tác động đến cả cuộc đời của bạn. Bạn có thể nói: Khi tôi cảm thấy chán công việc mà tôi đang theo đuổi, tôi có thể thay đổi nghề khác, lúc đó chẳng phải mọi việc được giải quyết ổn rồi hay sao? Bạn có thể sẽ làm được điều đó nhưng đa số những người khác không thể làm như bạn bởi vì một khi đã theo nghề nào đó lâu, thời gian dài sẽ dẫn đến quen việc, thêm vào đó là tuổi tác ngày một cao, gánh nặng trách nhiệm đối với gia đình nhiều hơn thì khi đổi nghề nhất định sẽ không còn đủ can đảm để đương đầu với những thách thức của công việc mới. Khi thay đổi nghề nghiệp cũng cần học tập và làm quen với mọi việc từ đầu, như vậy rất dễ ảnh hưởng đến cuộc sống của bản thân bạn và gia đình. Ngoài ra, còn có một số người nhụt chí, đành phải làm đến đâu tính tới đó, đôi lúc còn vướng vào vòng luẩn quẩn của cuộc đời, những xích mích ân oán trong cuộc sống và vô số khối những nguyên nhân phức tạp khác làm cho bạn thật sự nghiệm thấy một điều: "Con người đúng là khó mà làm chủ được bản thân ở trong cuộc sống".

Tục ngữ có câu: "Ba trăm sáu mươi lăm nghề, nghề nào cũng có Trạng Nguyên. Chúng ta không thể nói nghề nào hay, nghề nào dở. Đã biết như vậy, tại sao lại còn khuyên nhủ, nhắc nhở bạn "Chớ chọn nhầm nghề nghiệp". Sau đây là vài quy luật chủ yếu:

Thứ nhất, bạn phải tìm cho mình một công việc mà bạn yêu thích thật sự. Tìm công việc không giống như mặc một cái áo, khi không thích thì có thể tùy tiện mặc áo khác, hôm nay mặc cái áo này ngày mai đổi cái áo khác. Huống hồ con người hiện đại bây giờ, cách ăn mặc cũng rất cầu kỳ. Chọn nghề nghiệp là việc đại sự của đời người, trực tiếp ảnh hưởng đến cuộc sống của bản thân, do đó việc này đòi hỏi phải tinh mắt, chín chắn tìm một công việc phù hợp với mình, một công việc mà bản thân cảm thấy có hứng thú. Nhất định không được vì nhất thời chưa tìm được công việc, sợ mọi người chê cười nên miễn cưỡng tham gia vào những công việc mà bản thân vốn không thích.

Thứ hai, đổi nghề không phải là một việc dễ dàng, tìm việc làm không giống như vào siêu thị chọn hàng hoá - bạn muốn mua cái gì thì chọn cái đó. Khi bạn bỏ việc làm cũ đi tìm việc làm mới, ông chủ mới chắc chắn sẽ xem xét đến kinh nghiệm có hoặc không liên quan tới công việc trước kia của bạn, thành tích trong công việc đó v.v... Khi công việc mới không tương tự như công việc cũ, bạn sẽ mất đi một thế mạnh. Thêm vào đó, con người luôn làm theo quán tính của mình, cho dù bạn không thích theo nghề này nhưng do trong một hai tháng trở nên quen với nó, bạn nhất định sẽ bị lý tính bẩm sinh chỉ đạo không muốn thay đổi nghề khác. Ngày lại tiếp ngày nhưng bạn không hề cảm thấy năm tháng đã qua đi, cho đến lúc thực sự không thể tiếp tục làm công việc đó được nữa, bạn muốn đổi nghề thì thật là khó khăn.

Thứ ba, chớ lao vào những nghề phạm pháp. Một người thực sự chọn nhầm nghề, nhưng nếu nghề đó hợp pháp chân chính thì có thể duy trì được. Còn một số nghề phi pháp là những cạm bẫy và vực thẳm dụ dỗ con người thì bạn đừng có dại mà lao vào, nếu không bạn rất khó thoát thân, đến lúc đó chỉ có con đường là tự chôn vùi cuộc đời mình. Đã biết như thế, vậy tại sao vẫn có một số người theo đuổi những nghề không chân chính này? Bởi vì, nghề này không những có thể giúp bạn giàu có nhanh chóng, mà còn khiến bạn chẳng cần phải lao tâm khổ tứ. Song, trên thực tế, một ki đã theo nghề không chính đáng thì cũng có nghĩa bạn đang đi trên con đường đầy gai góc và cạm bẫy, bạn sẽ phải đối mặt với sự rình rập truy đuổi của cảnh sát, sự trừng phạt của pháp luật, sự hăm hại của đồng bọn - nếu không ngồi tù hay bỏ mạng thì cũng bị mọi người khinh bỉ coi thường. Kể có tội biết quay đầu ăn năn hối lỗi thì còn quý hơn vàng, song nói thì dễ chứ làm thì khó, một số người không thể chuyển sang nghề chân chính được. Nếu bạn đứng trước những cạm bẫy như vậy, hãy chớ mù quáng!

Cuối cùng, cơ hội tốt không thể đi mất, năm tháng trôi qua không thể quay lại với chúng ta. Khi thực sự phát hiện thấy mình làm không đúng nghề và có ý muốn đổi nghề thì chính là lúc bạn đi tìm cơ hội tốt đẹp mới. Tìm được cơ hội rồi, bạn không được chần chừ, phải vững lòng, kiên quyết chuyển nghề và bắt đầu lại tất cả trong ngành nghề mới, không ngừng quyết chí vươn lên. Những người rõ ràng biết mình chọn sai nghề nhưng "đăng trước sợ sói, đăng sợ hổ" thì chẳng bao giờ làm nên trò trống gì, chỉ tự hoang phí cuộc đời mình mà thôi.

Vậy làm thế nào nắm chắc được điểm mấu chốt của cả cuộc đời và chọn được một nghề nghiệp phù hợp với bản thân? Điều đó còn phải dựa vào nhiều yếu tố, phương diện của mỗi người như năng khiếu, sở thích và ưu thế xã hội. Ví dụ, bạn có những hiểu biết xã hội sâu rộng về lĩnh vực âm nhạc, một lòng theo đuổi nghiệp âm nhạc thì khi bước vào nghề này, bạn rất dễ dàng gặt hái thành công, còn nếu như bạn có tố chất tốt về sức khoẻ, tính cách mạnh mẽ, linh hoạt thì dễ trở thành một hạt giống đầy hứa hẹn trong ngành thể dục thể thao, vậy thì sáng suốt nhất là bạn hãy chọn ngành này. Song, tốt nhất, ưu điểm của con người không chỉ dừng lại ở một vài mặt, ta có thể so sánh một chút, những gì ưu thế nhất theo nguyên tắc là những điều tốt nhất nhưng cũng phải xét đến những yếu tố phi tự nhiên như chí hướng, sở thích v.v... Tục ngữ có câu: "Người yêu nó không bằng người ham nó, người ham nó không bằng người hiểu nó". Còn nếu bạn có ưu thế xã hội ở một ngành nghề nào đó, được thầy giỏi hướng dẫn, có "mối quan hệ tốt" mở đường thì công việc của bạn sẽ thuận buồm xuôi gió và dễ thành công. Không ít những kịch gia, võ sư nổi tiếng có được những thành tựu do bắt đầu như thế.

Ba trăm sáu mươi lăm nghề, nghề nào cũng có Trạng Nguyên. Đôi khi thành công của một người không phải là ở chỗ người đó làm nghề gì mà vấn đề là làm việc như thế nào. Trong "sử ký" cũng nói "làm giàu không nhờ buôn bán kinh doanh", ý nói phát tài không phải chỉ ở một ngành nghề, một con đường, một khuôn mẫu cố định, mà then chốt là ở việc bạn làm việc như thế nào, thành công nhiều hay ít được quyết định bởi thái độ làm việc của bạn.

Chúng ta lúc nào cũng có thể nghe được những lời như thế này:

- Đạo này thế nào?

- Ồ, tạm tạm, cũng đủ ăn đủ mặc.

Trên thực tế, có rất nhiều người vẫn còn cái nghĩ này. Họ làm việc chính là để nuôi gia đình, kiếm bữa ăn. Đương nhiên, con người cần phải ăn để sống, điều đó không có gì là sai cả. Vấn đề

là, con người sống ở trên đời, ngoài việc nuôi gia đình kiếm bữa ăn ra, nên theo đuổi một cái gì đó cao hơn, có một cách nghĩ, hoài bão của chính mình. Nếu chỉ cốt sống cho qua ngày đoạn tháng thì e rằng cách sống đó không khác gì cách sống của loài vật.

Trước hết, chúng ta cần làm rõ quan hệ giữa "kiếm ăn" và "hoài bão". Hiểu từ góc độ lý lẽ thì "kiếm ăn" chính là tiền đề, điều kiện, gốc rễ. Nếu một người nuôi không nổi bản thân, cả ngày chỉ biết nói suông thì bàn làm gì đến lý tưởng và hoài bão. Nếu vậy, chẳng phải làm cho người khác buồn cười sao? Do đó, nhiều người nói: "Làm việc chính là nuôi sống bản thân" thì hoàn toàn không có gì phải xấu hổ. Nhưng vấn đề là không thể chỉ biết có "kiếm ăn" - một mục đích đơn thuần. Nếu chỉ vì thế, không phải là quá dễ dàng ư? Chẳng phải "ăn mày" cũng có thể "kiếm ăn" được hay sao?

Nếu tự mình sa ngã theo nhục dục tầm thường hoặc làm ăn xin, người đời cũng chẳng nói gì bạn vì đó là tự do của bạn! Nhưng nếu mong muốn cuộc đời mình có được thành tựu nhất định, bạn không nên chỉ thỏa mãn ở việc "kiếm ăn đủ sống", mà phải có hoài bão cao cả và biết làm cho hoài bão của mình trở thành mục tiêu để bản thân theo đuổi, phấn đấu, nỗ lực, kiên trì. Đương nhiên, chúng ta không thể nói người không có hoài bão thì cuộc đời họ sẽ chẳng ra sao, ngược lại thì nhất định sẽ thành đạt! Song, có một điểm có thể khẳng định, người có hoài bão và nỗ lực theo đuổi hoài bão ấy thì thành tựu mà họ đạt được chắc chắn sẽ vẻ vang và vĩ đại hơn những người chỉ biết sống cho qua ngày, đồng thời, họ cũng có nhiều cơ hội hơn. Một người mang sẵn hoài bão và luôn nỗ lực theo đuổi hoài bão ấy thì sẽ biết tiếp thu những tri thức mới để hoàn thiện bản thân, cố gắng trưởng thành. Do đó, họ có thể thực hiện được mục tiêu của mình sớm hơn người khác một bước.

Làm nghề gì không quan trọng, mấu chốt là trong nghề nghiệp đó, bạn làm việc như thế nào? Dù là việc gì cũng đều phải có mục tiêu lý tưởng, hoài bão của riêng mình.

Do vậy, khi vừa mới bước vào xã hội, bạn phải tự hỏi chính mình:

"Trong nghề nghiệp này, ta cần trở thành người như thế nào?"

89. Thoát khỏi sự gò bó, ràng buộc của bản thân

Không thoả mãn với chính mình là bánh xe hướng lên phía trước, đột phá bản thân là con đường tắt yếu dẫn đến thành công.

Nhân tố cơ bản của sự thành công phụ thuộc vào sự cố gắng của bản thân, đồng thời trở ngại lớn nhất của thành công cũng đến từ bản thân, nguyên nhân của thất bại phần nhiều là do sự ràng buộc của bản thân, tự mình che lấp đôi mắt nên không thể nhìn thấy một tương lai cao, xa và huy hoàng, kết quả là bằng lòng với hiện tại, không nghĩ đến việc cầu tiến, dùng bước không vươn lên nữa. Trong khi đó, thời đại đang tiến bộ từng ngày, thế giới thay đổi từng giờ, "Con thuyền đi ngược dòng nước, không tiến tất bị đẩy lùi". Quá ham muốn một cuộc sống bình yên ổn định hoặc không dám đột phá vượt lên chính mình, chỉ có thể khiến sự giàu có biến thành nghèo lại càng nghèo; những gì tiến bộ lại trở thành lạc hậu, đã lạc hậu lại càng lạc hậu. Những người đó nếu luôn luôn cầu tiến và dựa vào tình thế mới để thay đổi bản thân thì hẳn thành công trong việc lớn.

Đột phá bản thân chủ yếu là phải biết thoát khỏi sự gò bó của ý thức tư tưởng. Câu chuyện Hàn Vĩ - ông chủ tập đoàn doanh nghiệp tư nhân, Hàn Vĩ là một ví dụ rất có sức thuyết phục. Nhìn bề ngoài, Hàn Vĩ là người mực thước, lưng hổ eo gấu, nụ cười có vẻ thâm trầm nhưng rất quyền rũ. Nét mặt, lời nói và hình dáng cử chỉ của ông vẫn có nét gì đó rất thuần phác và mộc mạc của người nông dân, nhưng nếu nói chuyện lâu với ông thì bạn sẽ phát hiện thấy ông ta triệt để từ bỏ cách sống tự cung tự cấp của vùng đất đã sinh ra và nuôi dưỡng mình, không còn có những suy nghĩ và ý thức manh mún của một tiểu nông nữa.

Quá trình phát triển sự nghiệp của ông nhờ vào tiếp thu những sự vật mới sinh ra từ bên ngoài, thay đổi những quan niệm cũ bằng một quá trình dài lâu đầy gian lao. Lúc đầu, bạn bè vào người thân của ông khuyên ông chỉ nên xây một trại nuôi gà với quy mô trung bình, như thế mỗi năm đã có một nguồn thu nhập kinh tế tương đối ổn định và khả quan rồi, cũng có thể sống khá giả được, không cần phải mạo hiểm làm gì. Nhưng Hàn Vĩ đã dựng lên một mô hình xây trại chăn nuôi lớn, từ lúc bắt đầu đã chú ý hai đặc điểm lớn: Một là, hiệu ích của mô hình; hai là, hiện đại hoá cơ sở vật chất. Ví dụ như trại chăn nuôi chuyên nghiệp mà những người phụ trách gọi là "trại gà trẻ", nó đã có khởi điểm rất cao. Mô hình này du nhập dây chuyền khổng lồ chế biến tự động hóa từ công ty Waltson Hà Lan, hệ thống khổng lồ chế biến tự động độ ẩm, thiết bị tự động khổng lồ chế biến sự trưởng thành của gà, tất cả các thiết bị đều được hiện đại hoá. Một trại gà lớn như vậy mà dưới sân không có lấy một hạt thức ăn nào rơi vãi, mức độ sạch sẽ cũng phải làm cho người ta không ngớt lời khen ngợi. Do đó, rất nhanh ông đã có được một hệ thống trại chăn nuôi gà trứng hiện đại hoá, chăn nuôi hơn một triệu con gà trứng, gà trứng mỗi năm sản xuất ra mười tám triệu kilôgam trứng hay một phần ba số trứng gà tươi cho người dân trong thành phố Đại Niêm.

Ngoài ra, năm 1987, ông cùng với một thương gia người Đài Loan có quốc tịch Nhật Bản Thi Gia Lang hợp tác đầu tư góp vốn sáng lập ra công ty trách nhiệm hữu hạn phát triển gia súc Vĩ Gia, công ty phân thành ba trại: Trại thức ăn, trại gà trứng và trại gây giống. Kiểu làm này một mặt giải quyết được vấn đề mua thức ăn cho gia súc từ bên ngoài, mặt khác lại thu hút được đầu tư nước ngoài để mở rộng việc tái sản xuất.

Tiếp đó, anh cùng với một công ty Liên doanh đường sắt du lịch của Chính phủ và một công ty của Hồng Kông cùng hợp tác đầu tư xây dựng một trại nuôi trồng bào ngư lớn nhất trên toàn thế giới hiện nay, tổng kim ngạch đầu tư là năm mươi triệu nhân dân tệ, diện tích công trình xây dựng là hai mươi nghìn mét vuông, thể tích nước ương trồng là ba trăm sáu mươi nghìn mét khối, mỗi năm có thể sinh sản ra năm mươi triệu con bào ngư giống.

Đồng thời, anh còn hợp tác với trường đại học Công nghiệp vật lý Đại Liên có rất nhiều nhân tài, lại sáng lập ra công ty hữu hạn kỹ thuật tiên tiến áp dụng một số thành quả nghiên cứu khoa học của một số phần tử tri thức cấp cao để chuyển hoá nhanh sản phẩm, ông còn sáng lập thêm công ty hữu hạn thực phẩm quốc tế Phú Hào trên diện tích ba mươi nghìn mét vuông

với tổng vốn đầu tư năm mươi triệu nhân dân tệ để dùng vào việc sản xuất hàng loạt sản phẩm đồ uống tăng lực chất lượng, mùi vị mới lạ.

Ngoài ra, công ty bất động sản Hằng Thông, công ty trách nhiệm hữu hạn vật liệu xây dựng Đông Tín và công ty trách nhiệm hữu hạn chăn nuôi gia súc Hàn Vĩ ở vịnh Phú Thuận Cao cũng lần lượt ra đời. Từ đó, doanh nghiệp của Hàn Vĩ đã từng bước lần lượt ra đời. Từ đó, doanh nghiệp của Hàn Vĩ đã từng bước phát triển thành một tập đoàn doanh nghiệp mang tính tổng hợp về công nông nghiệp và kinh doanh lấy nghề chăn nuôi gia súc là chủ yếu và kinh doanh chăn nuôi chế biến thủy hải sản, chế biến thức ăn, kinh doanh kỹ thuật tiên tiến, kinh doanh buôn bán nguyên vật liệu xây dựng và bất động sản. Tập đoàn quản lý mười hai doanh nghiệp hạt nhân liên kết chặt chẽ với nhau và có hơn một nghìn nhân viên.

Ngày 19 tháng 8 năm 1992, dưới sự quan tâm của lãnh đạo trung ương và tỉnh thành, tập đoàn doanh nghiệp Hàn Vĩ lấy chế độ kinh tế phi công hữu làm chủ thể đã tuyên bố thành lập ở đại lễ đường nhân dân, Hàn Vĩ từ một vùng đất đen cùng với trại chăn nuôi gà nay đã thực sự bước vào một thành phố lớn và một thị trường hùng hậu.

Một người không thể thoát khỏi tình trạng tự hài lòng, tự thoả mãn thì cho dù anh ta có khả năng bẩm sinh hơn người khác, có cơ hội phát triển tự đến với mình, anh ta cũng không thể đạt được thành công. Trong cuốn "Vương kinh công văn tập" có ghi chép: Có một đứa trẻ tên là Trọng Vĩnh, chưa bao giờ theo thầy học chữ, đến năm lên năm tuổi đột nhiên đòi bố mẹ lấy giấy bút, sau khi mượn của hàng xóm về, cậu bé liền múa bút viết một bài văn khuyên đời "lời văn rất hay", có thể coi là một thiên tài, "lập nghiệp từ việc chỉ vật làm thơ", nếu lúc đó cho đi học, thì tiền đồ sẽ rất sáng sủa, không ngờ người trong làng coi đó là chuyện lạ, thường đem tiền bạc đến cho cha của Trọng Vĩnh, "cha vì ham tiền của người, thường bắt Trọng Vĩnh đi chào người trong làng, không cho đi học". Một thiên tài trở thành trò đùa bên bàn rượu, cuối cùng cũng mai một dần, "biến mất trong đám người thường".

Mores phát minh ra máy điện báo hoàn toàn là do sự vượt lên chính mình. Sự thách thức số phận đã trở thành bước ngoặt của cuộc đời ông, cũng khiến ông có được danh tiếng lớn lao.

Lúc đầu, Mores học mỹ thuật, sau đó trở thành một họa sỹ tài ba nổi tiếng khắp nước Mỹ, năm hai mươi bảy tuổi đã đảm nhiệm chức Chủ tịch hiệp hội mỹ thuật toàn nước Mỹ.

Mores đến các nước châu Âu để du ngoạn và vẽ tranh, ông bị cuốn hút bởi những thành tựu khoa học kỹ thuật của châu Âu.

Nhiều năm sau, ông lên chiếc tàu chở khách mang tên "Sally" từ Pháp trở về New York.

Mores đang đứng trên đỉnh cao nghệ thuật, tiếng tăm, danh dự, tiền bạc, sự tán dương đua nhau đến với ông; nhưng ông lại không hề ham mê những thứ đó.

Ông đã đắn đo rất lâu: "Chẳng lẽ đây chính là nơi tận cùng của cuộc đời mình? Khoa học chẳng phải cũng là một môn nghệ thuật cao siêu phi phàm hay sao?"

Một ham muốn theo đuổi những phát minh khoa học đột ngột dấy lên trong lòng Mores!

Lúc đó, có một bác sỹ cũng yêu thích vô tuyến điện tên là Jackson đang giảng giải cho các hành khách về công dụng của một phụ tùng bằng sắt điện từ tại phòng ăn trên tàu.

Cuối cùng, ông vung tay hô lớn: "Khoa học sẽ sáng tạo ra những kỳ diệu, cuộc sống của con người nhờ đó sẽ có những thay đổi rất lớn!"

Mores cũng là một trong những người đang nghe ông nói, bài diễn giảng của Jackson đã khích lệ ông.

Mores đột ngột xoay người quay mặt ra hướng mặt biển mênh mông và hô lớn "Tôi muốn chia tay nghệ thuật, tôi sẽ phát minh ra điện báo!"

Chuyến đi trên tàu của Mores và bài diễn giảng của Mores và bài diễn giảng của Jackson là một môi trường có thể biến đổi, nó đã kết hợp với sự linh cảm mà Mores đang mong muốn

theo đuổi những phát minh khoa học, từ đó tạo nên cơ hội phát minh ra điện báo.

Mores không chỉ nói như vậy, mà còn nhanh chóng lao vào những thí nghiệm để phát minh ra điện báo.

Ông không hề lưu luyến con đường trải đầy hoa trước kia để chọn một vách đá dựng đứng đầy chông gai, bước vào một lĩnh vực nghiên cứu hoàn toàn mới mẻ, có thể tưởng tượng được khó khăn sẽ như thế nào.

Ông hầu như không biết chút gì về điện tử và máy móc, nhưng ông đã dựa vào niềm say mê phát minh khoa học để kiên trì theo đuổi nó.

Cuối cùng ông cũng có được cơ hội phát minh ra điện báo.

Ngày 24 tháng 5 năm 1844, ông đã làm một cuộc thí nghiệm truyền điện báo vĩ đại ở Washington, và đã hoàn toàn thành công.

Không chỉ không ngừng vượt lên chính mình về mặt của cải, tư tưởng, học tập... mà còn phải không ngừng thách thức số phận, thoát khỏi sự ràng buộc trong lĩnh vực mà mình đang theo đuổi, Lỗ Tấn - nhà văn nổi tiếng của Trung Quốc xuất thân trong một gia đình địa chủ sa sút. Tuy do cha ông ốm đau nên gia đình rất túng quẫn, nhưng vẫn còn hơn nhiều so với nông dân, nhưng ông - một người con trưởng lại không nối nghiệp cha như một chuyện đương nhiên thời đó, mà đã thoát khỏi tư tưởng cổ hủ, bước vào trường đại học phương Tây, sau đó sang Nhật. Ở Nhật ông lại có một sự thay đổi lớn lao trong cuộc đời. Lỗ Tấn đi học ở nước ngoài lúc đầu là muốn trở thành một bác sỹ giỏi để cứu chữa cho vô số những người dân ốm đau bệnh tật, thiếu thuốc men và không được chữa trị giống như cha ông, nhưng những điều tai nghe mắt thấy ở Nhật đã khiến ông ý thức được nếu muốn cứu nước cứu dân thì trước tiên phải thức tỉnh tư tưởng, ý thức của quần chúng, làm cho người dân có thể đứng dậy tự chủ về mặt tinh thần, chứ không chỉ có một thân thể khỏe mạnh. Vì vậy, ông đã bỏ nghề y để theo nghề văn, từ đó, Trung Quốc thiếu đi một lương y, thế giới lại có thêm một đại văn hào.

90. Tuyệt đối không được dễ dàng từ bỏ.

Tuyệt đối không được dễ dàng từ bỏ, đây là một kiểu tự tin, một kiểu dũng khí, là một mẫu chốt có thể vượt qua mọi khó khăn.

Cơ hội là một thiên sứ xinh đẹp nhưng tính khí kỳ cục. Cô ấy bất chợt xuống bên bạn và cô ấy cũng sẽ bay đi ngay nếu bạn có chút sơ suất. Cho dù bạn có nắm tay cô ấy than thở như thế nào đi chăng nữa, cô ấy cũng vẫn bật vô âm tín, không quay trở lại với bạn nữa.

Cách nắm chắc cơ hội hoàn toàn có thể quyết định bạn có biết gây dựng và nắm chắc những cơ hội quý hiếm hay không, không sợ cơ hội đó là rất mỏng manh.

Người Mỹ của thế kỷ hai mươi cũng có một câu ngạn ngữ: "Trên con đường thất bại thì đâu đâu cũng là những cơ hội đã bị bỏ lỡ. Người ngồi đợi vận may ở cửa trước thường để mất những cơ hội đến từ cửa sau".

Ta không thể biết khi nào cơ hội đến nhưng lại có thể quyết định được tương lai của mình. Đừng chỉ biết đứng yên trên bờ, bạn phải ngao du theo dòng nước, cưỡi dòng nước xiết đi tìm kiếm cơ hội mới. Cái mà bạn cần chính là bạn phải dùng sức mạnh của chính bản thân mình để bơi theo dòng nước xiết đó.

Điều này nói thì đơn giản mà làm thì rất khó.

Vấn đề bơi hay không bơi này, mỗi người trong cuộc sống đều gặp phải. Vào lúc ấy, người có lòng tin sẽ sẵn sàng đón nhận thử thách, không do dự xông vào thế giới chưa biết và bơi ra giữa dòng rằng, chỉ cần mạo hiểm thì nhất định sẽ học được những kinh nghiệm mới. kẻ nhút nhát và người sợ thay đổi đành phải nấp ở nơi vốn an toàn trước đây, ngóng nhìn người khác vượt dòng nước xiết tiến thẳng lên phía trước. John Cambos là một người hùng dám mạo hiểm, cuối cùng đã dám vượt dòng nước xiết ung dung bơi xuống hạ lưu. Ông ta nói về kinh nghiệm của mình thật đơn giản: "Không vút bỏ bất kỳ một cơ hội nào, cho dù cơ hội đó là vô cùng mong manh".

Đã có nhiều người thông minh không thêm để ý tới điều này lý do là: Họ cho rằng cơ hội này quá nhỏ, khả năng thực hiện lại không lớn; nếu như theo đuổi cơ hội chỉ có một phần vạn thành công thì có khác gì chỉ mua một vé số để thử vận may. Căn cứ vào hai điểm trên thì chỉ có thằng ngốc mới tin vào cơ hội như thế.

Có một lần John Cambos phải đi tàu hoả đến New York nhưng vẫn chưa đặt được vé vì hôm đó đúng vào đêm trước của lễ Giáng sinh, người đến New York nghỉ rất nhiều. Do vậy, vé tàu rất khó mua.

Bà Cambos liền gọi điện đến nhà ga hỏi: Có thể mua được vé đi chuyến này không? Người bán vé ở nhà ga trả lời là toàn bộ vé đã bán hết. Nhưng nếu không sợ phiền thì có thể mang hành lý đến nhà ga xem có gặp vận may hay không có người nào muốn trả vé vào hôm đó không.

Nhân viên nhà ga nhấn mạnh nhiều lần câu: "Cơ hội này chỉ có rất ít khả năng".

Cambos vui vẻ xách hành lý chạy đến nhà ga như một người đã mua được vé

Vợ ông hỏi: "John, nếu như anh đến nhà ga mà không mua được vé thì lúc đó phải làm sao?". Ông trả lời: "Không sao, cứ coi như anh xách hành lý đi dạo một chuyến thôi mà".

Cambos đến nhà ga, đợi rất lâu, người trả vé vẫn không thấy xuất hiện mà chỉ thấy từng đoàn khách nườm nượp bước lên tàu.

Không giống như người khác nóng ruột quay về, Cambos vẫn kiên trì đợi.

Lúc đó, chỉ còn khoảng năm phút nữa là tàu chạy, có một phụ nữ vội vàng chạy đến trả vé, vì con gái của bà ta bị ốm nặng nên bà phải đổi sang đi chuyến sau.

Cambos mua luôn chiếc vé đỏ và đáp được tàu đi New York.

Đến New York, sua khi vào khách sạn nghỉ ngơi tắm rửa, ông gọi điện về nhà cho vợ.

Trong điện thoại, ông nói bằng một giọng rất dịu dàng: "Em yêu, anh đã nắm giữ được cơ hội nhỏ nhoi ấy vì anh tin rằng một thằng ngốc không sợ bị hổ mới là một người thông minh thực sự".

Một lần, khu Daniel bị khủng hoảng kinh tế, không ít nhà máy và cửa hàng lần lượt bị phá sản, hàng hoá tồn kho chất đống bị ép giá phải bán tháo, giá thấp đến mức một đôla Mỹ có thể mua được một trăm đôi tất.

Lúc đó, John Cambos vẫn là một ký sư quen ở một nhà máy dệt. Anh lập tức bỏ ra tất cả số tiền mình dành dụm được để thu mua số hàng hoá hạ giá đó, mọi người nhìn thấy một người ngớ ngẩn như vậy đều chế nhạo anh là một thằng ngốc.

John Cambos vẫn thản nhiên không để ý đến lời nói của mọi người, vẫn mua hàng hoá mà các xưởng sản xuất vác các cửa hàng bán tháo bán đổ, còn thuê một kho hàng lớn để cất giữ hàng hóa.

Vợ anh khuyên đừng nên mua vào những hàng hóa mà người ta bán tháo bán đổ với giá rẻ, bởi vì số tiền mà họ dành dụm trong nhiều năm qua chỉ có hạn, còn phải dùng để nuôi nấng con cái. Nếu như số vốn này không thu về được thì hậu quả sẽ không tưởng tượng nổi.

Trước lời khuyên đầy lo âu của vợ. Cambos chỉ cười an ủi; "Ba tháng sau, chúng ta sẽ phát tài nhờ vào số hàng hạ giá này".

Lời của Cambos có vẻ như không thành sự thực được. Hơn mười ngày sau, các nhà máy không tìm được người mua hàng nữa, đành mang tất cả hàng tồn kho ra đốt hàng, bà Cambos không khỏi lo lắng, sốt ruột và trách móc Cambos. Nhưng ông không nói gì trước những lời trách cứ của vợ.

Cuối cùng, Chính phủ Mỹ cũng có những chính sách khẩn cấp, để vật giá ở Daniel ổn định trở lại, khuyến khích các nhà máy ở đây sản xuất trở lại.

Lúc này, vì số hàng hoá ở Daniel bị đốt quá nhiều, hàng hoá không đủ nên giá cả mỗi ngày một tăng. John Cambos liền bán một số lượng lớn hàng hoá đại hạ giá ở trong kho của mình và không chỉ kiếm được một khoản tiền lớn mà còn làm cho vật giá trên thị trường ổn định trở lại, không liên tục tăng lên như trước nữa.

Khi anh quyết định tung hết hàng ra bán thì vợ anh lại khuyên anh tạm thời ngừng lại vì giá cả nhất định còn tăng hơn nữa.

Anh bình tĩnh nói: "Đã đến lúc phải bán tháo rồi, nếu kéo dài thêm một thời gian nữa thì e rằng sẽ hối hận không kịp".

Quả nhiên, số hàng của Cambos vừa bán hết thì giá cả liền giảm xuống. Vợ ông không ngớt lời khâm phục tài nhìn xa trông rộng của chồng mình.

Sau này, Cambos đã dùng số tiền kiếm được đó để mở năm cửa hàng bách hoá và kinh doanh vô cùng phát đạt.

Ngày nay, Cambos là một nhà doanh nghiệp lớn rất có ảnh hưởng ở toàn nước Mỹ, trong bức thư ngỏ gửi cho tầng lớp thanh niên, ông đã nói rất chân thành:

"Các bạn trẻ thân mến, tôi cho rằng các bạn nên coi trọng những cơ hội nhỏ nhoi, bởi vì nó sẽ đem lại cho bạn sự thành công mà ngay trong mơ bạn cũng không nghĩ tới".

Cũng giống như một người thành công như Cambos, cuộc sống không thể luôn luôn thuận buồm xuôi gió, nhưng ta tuyệt đối không nên dễ dàng vứt bỏ cơ hội, đây là một kiểu tự tin, một kiểu mạnh dạn, một mẫu chốt có thể vượt qua mọi khó khăn.

91. Quý trọng thời gian chính là quý trọng cuộc sống của mình

Thời gian mà nắm bắt được thì chính là vàng bạc, nếu không nắm bắt được thì nó là dòng nước chảy, quý trọng thời gian chính là quý trọng cuộc sống, lãng phí thời gian cũng chính là lãng phí cuộc sống.

Có một câu chuyện ngụ ngôn như sau:

Có một thời gian, số người bị đầy xuống địa ngục giảm đi, Diêm Vương vội triệu tập các quỷ sứ để bàn bạc tìm cách dụ dỗ con người xuống địa ngục.

Lũ quỷ sứ đều phát biểu ý kiến của mình.

Đầu trâu đề nghị nói: "Con đã báo cáo với con người, vứt bỏ lương tâm đi! Trên cõi đời này căn bản không có thiên đường đâu!". Diêm Vương suy nghĩ một hồi, lắc lắc đầu.

Mặt ngựa đề nghị nói: "Con sẽ nói với con người, muốn làm gì thì làm đi! Trên cõi đời này vốn dĩ chẳng có địa ngục đâu!". Diêm Vương nghĩ một lúc sau vẫn lắc đầu.

Một lúc sau, bên cạnh có một tiểu quỷ nói: "Con đã nói với nhân loại rằng, trên cõi đời này còn có ngày mai". Diêm Vương cuối cùng gật đầu.

Bởi vì trên thế giới này không có thiên đường, bạn có thể đánh mất đi lương tâm của mình; bởi vì trên thế giới này không có địa ngục, bạn có thể muốn làm gì thì làm. Nhưng điều này không có nghĩa là dẫn con người tới chỗ chết, có lẽ không có mấy người sẽ nghĩ được là có thể khiến ch ranh giới của một con người đi đến chỗ chết là "vẫn còn có ngày mai".

"Thời gian chính là vàng bạc", "thời gian chính là cuộc sống" con người phải có thái độ coi trọng tới mức cao nhất đối với thời gian, nhưng con người thường lơ là với đặc điểm mấu chốt của thời gian là hiện tại, cái quan trọng nhất của thời gian là hiện tại, nếu như bạn cho rằng thời gian của mình nhiều lắm rồi, việc gì cũng đẩy cho ngày mai, thì giống như bài thơ sau:

"Ngày mai rồi lại ngày mai

Liệu có được bao nhiêu ngày mai ấy

Tôi chờ đợi ngày mai

Nên bỏ lỡ tất cả".

Một con người mà đến cả ngày hôm nay cũng bỏ qua, thì làm gì còn năng lực và tư cách để đi nói "vẫn còn có ngày mai" nữa? Vì thế người xưa thường nói, việc của ngày hôm nay thì phải kết thúc ở ngày hôm nay, cái mà con người cần phải học được không phải là chỉ biết đi tơ tưởng đến việc vẫn còn ngày mai, mà phải biết nắm chắc ngày hôm nay ở trong tay, lấy hiện tại để làm bước khởi điểm cho hành động. Khi mà làm được như vậy thì bạn mới thực sự có được ngày mai. Nhưng đáng tiếc là rất nhiều người đến già rồi mới hiểu được điều này.

Có một ngư dân đã từng nhìn thấy một người già đi qua một con sông trong gió rét căm căm của mùa đông. Ông già cởi hết quần áo, trần như nhộng, sau đó xách quần áo từng bước từng bước đi xuống nước.

Người ngư dân hét ông già đứng lại, nói với ông là có cầu để đi qua đó nhưng ông già nói biết rồi, người ngư dân nói sang sông có phà, ông già cũng nói biết rồi. Nhưng ông không có quay trở lại, ông càng đi càng xa sang bờ bên kia trong tiếng gió rít gào thét. Trước và sau ông già có vô số những người trẻ tuổi cũng muốn qua sông, nhưng đi đến bờ sông họ đều dừng lại. Họ hỏi người ngư dân gần đây có cầu không?, người ngư dân nói qua sông mười kilômét có cầu, sang sông mười kilômét có phà. Người trẻ tuổi nghe xong, lập tức dời khỏi bờ sông, đi bằng cách nào không rõ.

Có một người, có lẽ là chệ đường xa quá, không muốn đi. Anh ta bèn cởi giày, từng bước từng bước đi vào trong nước, nhưng khi nước sông lạnh buốt chưa qua đầu gối, anh ta đã dừng lại. Sau đó, lại từng bước từng bước bước lên bờ, xỏ giày vào và dời khỏi bờ sông cũng chọn con đường vòng mà đi. Cuộc sống không thể bỏ phí, những người trẻ tuổi kia, sau khi đi con đường vòng mười lần, hai mươi lần hoặc một trăm lần thì họ sẽ phát hiện ra mình cũng già rồi. Khác động vật, chỉ có nhu cầu theo bản năng, còn người phải cần có lý tưởng là dễ nhất vì thời gian chỉ có hạn, những người mà hiểu được tính hạn chế của thời gian thì luôn luôn biết bỏ qua và mở ra những ham muốn mà không có liên quan gì tới lý tưởng. Trong một khoảng thời gian ngắn nhất cũng có thể thực hiện được mục tiêu của mình.

92. Chuyên tâm làm tốt một công việc

Một mắt không thể quan sát được hai thứ, một tai không thể nghe được hai chuyện, một tay không thể làm được hai việc. Phải hết sức chăm chú đến mục tiêu mà bạn mong đợi thì bạn nhất định sẽ được thoải mái mãn nguyện vọng.

"Nước chảy đá mòn, dây thừng cưa cây còn cây đứt", nước và đá, dây thừng và cây, độ cứng rõ ràng. Khác nhau quá xa, nhưng mà chỉ cần toàn tâm toàn lực làm tốt một công việc, qua nhiều năm tháng sỏi đá cũng sẽ bị nước làm mòn, cây cối cũng bị dây thừng cưa đứt. Con người giải quyết công việc cũng như vậy, chỉ cần chuyên tâm làm chú ý một việc thì có thể làm công việc đó một cách tương đối hoàn thiện.

Ở Nhật Bản, thời Giang Hộ thiên hạ vô cùng hỗn loạn. Có một người thợ pha trà rất thích cái trang thành võ sĩ. Một hôm, người thợ pha trà này nhất thời hứng chí bèn mặc quần áo của võ sĩ, đeo đao võ sĩ đi dạo phố. Không may đúng lúc gặp phải một người võ sĩ thực sự đi đến đối diện. Người thợ pha trà nhìn thấy võ sĩ, hoảng đến nỗi không dám ngẩng đầu lên, chỉ nhanh chóng vội vàng đi qua. Người võ sĩ nhìn thấy người pha trà có vẻ mặt hoảng sợ bèn nói: "Rút kiếm ra, ta muốn đấu kiếm với ngươi". Người pha trà trong lòng nghĩ: Nếu như mà đấu kiếm với người võ sĩ này thì mình nhất định sẽ bị chết, nhưng mình cũng là một vị trà sư đặc đạo, nếu mà có phải chết thì cũng không thể chết một cách khó coi như vậy. Thế là ông ta bèn lừa người võ sĩ và nói: "Ta có một việc rất quan trọng cần phải giải quyết, đợi ta làm xong việc, ta sẽ đến đấu kiếm với ngươi". Người võ sĩ đồng ý.

Trà sư tìm khắp toàn thành, cuối cùng cũng tìm được một đạo quán nổi tiếng, ông nói với sư phụ kiếm đạo: "Ngươi có thể dạy cho ta một tư thế chết đẹp nhất không? Bởi vì lát nữa ta phải đấu kiếm cùng với một người, ta biết ta nhất định sẽ bị giết chết nhưng mà ta muốn chết giống như một vị trà sư hàng đầu". Sư phụ nói: "Ngươi hãy pha một ấm trà cho ta uống, rồi ta sẽ dạy ngươi". Thế là vị trà sư dốc toàn tâm toàn sức của cả cuộc đời mình vào pha ấm trà cuối cùng của kiếp này. Vị sư phụ sau khi uống trà xong thì cảm động vô cùng, bởi vì cả cuộc đời ông ta chưa bao giờ được uống một ấm trà ngon như thế. Thế là ông báo với vị trà sư: "Trong lúc đấu kiếm hãy để tâm như lúc ông ta pha trà cho ta, đó chính là tư thế tuyệt vời nhất".

Người thợ pha trà nghe xong rất vui mừng, liền xông thẳng đến cùng người võ sĩ đấu kiếm. Ông thắt chặt dây lưng, giương cao kiếm, hai mắt nhìn chăm chăm vào người võ sư. Người võ sư giật bắn mình và trong lòng thầm nghĩ: Đối thủ võ công cao cường như vậy làm cho mình phải hoảng mà rơi mất kiếm, bèn quỳ lạy trà sư nói lời xin lỗi rồi bỏ khỏi nơi đó.

Tinh lực và thời gian của con người có hạn, tập trung tinh lực vào một điểm nào đó thì rất dễ dàng làm tốt được công việc đó, nếu như đem cái tinh lực của mình phân tán nhiều phương diện thì kết quả nhất định sẽ không có gì lạc quan. Người xưa thường ví: Lấy mười ngón tay để bấm mấy con bọ chết, thì đến một con cũng bấm không nổi.

Có một người cha dẫn ba đứa con đến sa mạc để săn lạc đà.

Khi đến nơi, người cha hỏi người con cả: "Con nhìn thấy những gì?"

Người con trai cả đáp: "Con nhìn thấy súng săn, lạc đà, còn có cả một bãi sa mạc rộng mênh mông bát ngát".

Người cha lắc đầu nói: "Không đúng".

Người cha lại lấy câu hỏi cũ để hỏi người con thứ hai.

Người con thứ hai trả lời: "Con nhìn thấy cha, anh cả, em út, súng săn lạc đà, còn cả sa mạc nữa".

Người cha lại lắc đầu: "Không đúng".

Người cha lại hỏi người con út câu hỏi tương tự như vậy.

Người con út trả lời: "Con chỉ nhìn thấy mỗi lạc đà".

Người cha vui vẻ mừng rỡ: "Con trả lời đúng rồi".

Truyền thuyết xưa kể rằng, Kỷ Mạo theo Hậu Nghệ học bắn cung, Hậu Nghệ bắt anh ta luyện sự chuyên chú của mắt trước, lấy cái nhanh để nhìn cái chậm. Kỷ Mạo trở về nhà đeo con thoi lúc mà nhìn vợ dệt vải nằm dưới cái máy dệt. Ít ngày sau, con thoi nó cử động ở trong mắt của anh ta hiện ra vô cùng chậm, chỉ như con kiến bò, anh ta bèn nói với Hậu Nghệ, Hậu Nghệ vẫn bắt anh ta luyện sự chuyên chú của mắt, lần này thì yêu cầu anh ta lấy cái nhỏ để nhìn cái lớn. Kỷ Mạo về nhà lấy tóc buộc một con rận treo lên, anh ta nhìn chăm chăm vào đó không nhúc nhích, con rận ở trong mắt anh ta biến to giống như cái thớt cối. Anh ta giương cung gài mũi tên bắn thẳng, bắn trúng đúng tim của con rận, đến sợi tóc cũng không lay động. Hậu Nghệ nói với anh ta: "Người đã luyện thành công rồi".

Giả sử bắt Kỷ Mạo cùng một lúc làm hai việc: Một lúc nhìn con thoi, một lúc lại nhìn con rận, sợ rằng thuật cung tên của anh ta mãi mãi cũng không luyện thành.

Có một người nông dân vừa có nhà, vừa có đất, cuộc sống vô cùng khá giả. Một hôm, ông ta bỏ tiền ra mua một người hầu để giúp ông ta vừa để xua bọn ăn mày ở đầu đường xó chợ vào nhà, vừa để giúp anh ta nướng bánh, và ngày ngày tưới cây dọn dẹp vườn tược.

Tên hầu kia kiếm được công việc thì luôn cố gắng làm cho tốt. Ngày hôm đó, người nông phu đi chợ phiên, khi ông ta về đến nhà, thì vườn tược nhà cửa vẫn chưa thấy dọn dẹp, bánh bao cũng chưa nướng mà càng làm cho ông ta nổi nóng là việc tên trộm trèo vào sân, lấy sạch hết đồ đạc.

Người nông dân đau khổ khóc bù lu bù loa mắng tên hầu không có trách nhiệm gì với chủ cả. Tên hầu kia phải giải thích: Vì việc dọn dẹp vườn rau cải nên nó đã để việc nướng bánh ra một bên; thôi thì dọn dẹp vườn tược trước đã, nhưng nhìn đến cái sân thì lại bỏ qua cả giờ, tên trộm lên vào nhà vì đúng lúc đó thì nó đi nướng bánh.

Làm việc gì cũng đều phải như vậy, đuổi bắt cả hai con thỏ thì một con không bắt được. Trong những việc làm bình thường, dù công việc có bận có nhiều đến mấy thì cũng cần phải từ từ làm từng việc một. Làm việc gì cũng không được bỏ dở giữa chừng, cũng không được một lòng mà làm hai việc, sau khi dốc toàn tâm toàn sức làm xong một việc mới được chuyển sang làm việc khác. Làm như vậy thì công việc mới có hiệu quả

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>