

NAPOLEON HILL

AUTHOR OF *THINK AND GROW RICH*

W. CLEMENT STONE

TƯ DUY TÍCH CỰC TẠO THÀNH CÔNG

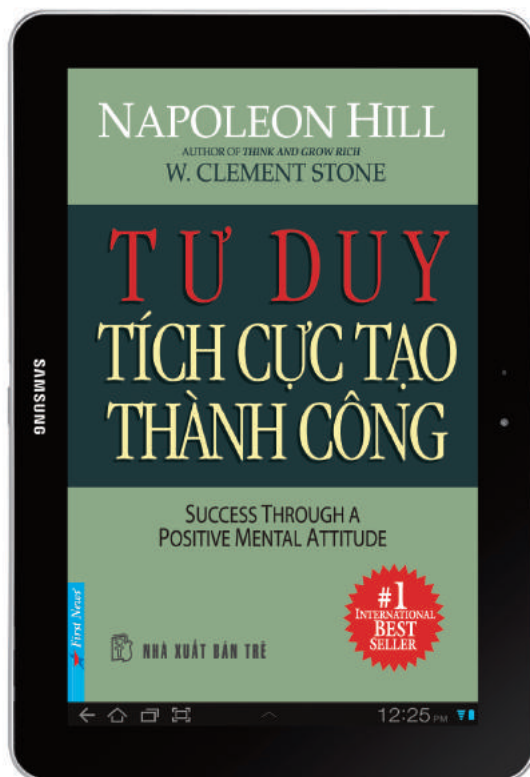
SUCCESS THROUGH A
POSITIVE MENTAL ATTITUDE



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



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



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

Original title:

Success Through A Positive Mental Attitude

by **Napoleon Hill, W. Clement Stone**

Copyright © 1960, 1977 by Prentice Hall, Inc.

Published under license from the Napoleon Hill Foundation.

Vietnamese Edition © 2010 by First News – Tri Viet.

Published by arrangement with The Napoleon Hill Foundation.

All rights reserved.

SUCCESS THROUGH A POSITIVE MENTAL ATTITUDE

- TƯ DUY TÍCH CỰC TẠO THÀNH CÔNG -

Công ty First News – Trí Việt giữ bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt trên toàn thế giới theo hợp đồng chuyển giao bản quyền với The Napoleon Hill Foundation, Hoa Kỳ.

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

CÔNG TY VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT - FIRST NEWS

11 H Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: (84.8) 38227979 - 38227980 - 38233859 - 38233860

Fax: (84.8) 38224560; Email: triviet@firstnews.com.vn

Website: www.firstnews.com.vn

NAPOLEON HILL - W. CLEMENT STONE

*SUCCESS THROUGH A
POSITIVE MENTAL ATTITUDE*

TƯ DUY TÍCH CỰC TẠO THÀNH CÔNG

Biên dịch

Thu Hà – Vương Long

FIRST NEWS

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Cuốn sách này dành tặng cho
ANDREW CARNEGIE
người có phương châm sống:
“Bất cứ điều gì đáng có trên đời đều đáng để ta nỗ lực!”
Và dành cho BẠN,
NGƯỜI QUAN TRỌNG NHẤT

LỜI NÓI ĐẦU

Triết gia, nhà tư tưởng vĩ đại người Đan Mạch Søren Kierkegaard từng viết: “Dấu hiệu của một cuốn sách hay đó là cuốn sách ấy *đọc được suy nghĩ của bạn*”.

Bạn đang cầm trong tay một cuốn sách như vậy. Đây không chỉ là một tác phẩm kinh điển về chủ đề tự rèn luyện và phát triển bản thân, mà còn là một người bạn chí thân có thể chia sẻ mọi rắc rối của bạn, cũng như mang đến cho bạn những lời khuyên hữu ích.

Song, tôi muốn cảnh báo trước với bạn một điều.

Cuốn sách này không làm gì cho bạn cả. Nếu thật sự muốn thay đổi cuộc sống của bạn theo chiều hướng tốt hơn, nếu quyết tâm dành thời gian, trí tuệ và cam kết nỗ lực để đạt được mục tiêu của mình, và nếu bạn không hề có ý đùa giỡn với bản thân, thì đúng là bạn đang cầm trong tay một viên kim cương vừa được lấy ra từ bãi đất đá đầy bụi bặm, một tấm bản đồ dẫn đến thành công, một bản kế hoạch quý giá có thể thay đổi hoàn toàn tương lai của bạn.

Cách đây nhiều năm, sau một loạt hành động ngu ngốc và nhiều lỗi lầm, tôi đã đánh mất tất cả những điều mà tôi hết sức trân trọng: gia đình, nhà cửa và công việc. Gần như trắng tay và không có một định hướng nào cho tương lai, tôi bắt đầu lang thang khắp đó đây để tìm lại chính mình và cả những giải pháp khả dĩ hòng chấn chỉnh lại cuộc sống.

Thời gian này, tôi thường xuyên lui tới các thư viện công cộng, đơn giản vì tôi có thể đọc sách báo cả ngày mà không phải trả tiền, hơn nữa không gian ở đó rất ấm áp. Tôi đọc mọi thứ, từ triết gia Plato cho đến nhà tư tưởng Peale, với mong muốn phát hiện ra trong đó một thông điệp có thể giải thích những sai lầm của tôi, giúp tôi hiểu được mình đã vấp vấp chỗ nào. Từ sâu thẳm trong tâm hồn, tôi âm thầm hy vọng sẽ tìm thấy một cứu cánh cho phần đời còn lại của mình.

Cuối cùng, tôi đã thấy câu trả lời trong cuốn sách của W. Clement Stone và Napoleon Hill, *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công*. Hơn 15 năm qua, tôi đã không ngừng vận dụng các kỹ thuật và giải pháp trình bày trong cuốn sách kinh điển này vào cuộc sống của mình. Thật không ngờ, hạnh phúc và cả sự giàu có đều đã đến với tôi, thậm chí còn vượt xa những gì tôi xứng đáng được nhận. Từ một kẻ nghèo túng, lang thang, tôi đã trở thành chủ tịch của hai tập đoàn và tổng biên tập của tờ *Success Unlimited (Thành Công Không Giới Hạn)* - một tạp chí danh tiếng về bí quyết thành công. Tôi cũng viết sáu

cuốn sách, một trong số đó, cuốn *The Greatest Salesman in the World* (Người Bán Hàng Vĩ Đại Nhất Thế Giới) là tác phẩm được các nhân viên bán hàng rất ưa chuộng. Cuốn sách đó đã được dịch ra 14 thứ tiếng và đã bán được hơn 3 triệu bản trên toàn thế giới.

Chắc hẳn tôi sẽ không bao giờ đạt được những thành tựu này nếu không biết vận dụng các nguyên tắc thành công và áp dụng lối sống tích cực được đề cập trong tác phẩm kinh điển của Stone và Hill. Nếu tôi có thể bắt đầu con đường sự nghiệp của mình từ con số 0 thì bạn thử nghĩ mà xem, liệu bạn sẽ đạt được thành tựu lớn lao thế nào với những điều mà bạn đang có?

Chúng ta đang sống trong một thế giới kỳ lạ và liên tục biến đổi. Mỗi ngày lại có một vài người mạo nhận là “nhà tiên tri lỗi lạc” xuất hiện và truyền bá những tư tưởng về hạnh phúc và thành công của ông ta. Cũng giống như những vòng người nhảy múa trong vũ điệu hula, tất cả rồi sẽ nhanh chóng biến mất hết như khi xuất hiện. Và đến lúc màn sương mù tan đi, chân lý trong cuốn sách của Stone và Hill sẽ vẫn tiếp tục làm thay đổi cuộc sống của hàng ngàn, hàng triệu người trong số chúng ta.

Bạn có muốn cuộc sống của mình tốt đẹp hơn không?

Nếu câu trả lời của bạn là “Có” thì cuốn sách *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* là món quà ý nghĩa nhất mà bạn may

mấn nhận được. Trước khi bắt đầu hành động, tôi mong bạn hãy đọc thật kỹ từng dòng và suy ngẫm từng ý tưởng. Mọi thứ đều đơn giản như trở bàn tay một khi bạn thật sự quyết tâm.

Những điều tuyệt vời nhất đang đến với bạn đấy!

Tôi biết chắc chắn là thế!

- OG MANDINO

LỜI GIỚI THIỆU

Bí quyết vĩ đại nhất của thành công là: không có bí quyết nào cả!

Trong 25 năm qua, kể từ lần đầu tiên cuốn sách được xuất bản, hàng trăm ngàn người đọc đã phát hiện ra điều đó. Công thức thành công – vốn chẳng có gì là bí mật hay khó hiểu – sẽ được trình bày một cách rõ ràng ở những trang tiếp theo.

Cũng như những người đã gạt hái thành công nhờ các ý tưởng trình bày trong cuốn sách này, bạn nhất định sẽ nhận ra rằng dường như có một điều gì đó thật tuyệt vời đang xảy đến với mình ngay sau khi bạn vừa gấp lại trang sách cuối cùng – tất nhiên là chỉ trong trường hợp bạn đã sẵn sàng để thay đổi. Cả thể chất lẫn tinh thần của bạn sẽ được cải thiện đáng kể. Việc bạn hạnh phúc, giàu có hay đạt được bất kỳ mục tiêu có ý nghĩa nào cũng đều không vi phạm các quy luật cuộc sống hay xâm hại đến quyền lợi của những người khác.

Do ấn bản lần này hướng đến thế hệ độc giả trẻ nên đòi hỏi giới thiệu về mối quan hệ cộng tác giữa Tiến sĩ Napoleon Hill và tôi thiết nghĩ cũng hữu ích.

Về cuốn sách *Think and Grow Rich*. Vào năm 1937, tôi sở hữu và điều hành Công ty Combined Registry - một tổ chức kinh doanh tầm cỡ quốc gia chuyên về bảo hiểm tai nạn. Morris Pickus - một nhà điều hành kiêm cố vấn kinh doanh và là một diễn giả nổi tiếng - đã trao cho tôi cuốn sách mới xuất bản có tựa đề *Think and Grow Rich (Cách Nghi để Thành Công)* của tác giả Napoleon Hill. Triết lý sống trong cuốn sách thật gần gũi với suy nghĩ của riêng tôi, gây ấn tượng sâu sắc đến nỗi tôi lập tức gửi tặng toàn bộ nhân viên kinh doanh của mình trên toàn nước Mỹ mỗi người một cuốn.

Thật tuyệt vời! Quả là tôi rất may mắn khi khám phá ra điều đó. Tôi tìm thấy trong *Cách Nghi để Thành Công* một công cụ vô cùng hiệu quả – thứ có thể tạo động lực cho các nhân viên kinh doanh của tôi, giúp họ gia tăng doanh số bán hàng. Không những vậy, họ còn có cơ hội thành công về mặt tài chính nhờ sự tác động của các thông điệp truyền cảm hứng và thôi thúc hành động. Kể từ thời điểm đó, *Cách Nghi để Thành Công* đã trở thành một nội dung không thể thiếu trong các buổi nói chuyện định hướng nghề nghiệp cho các nhân viên mới ở công ty của tôi.

Tôi gặp Hill lần đầu tiên vào năm 1951, khi ông 68 tuổi và đã về vui thú điền viên tại trang trại của mình ở Glendale, California. Thi thoảng ông mới thực hiện một vài buổi diễn

thuyết. Cuộc trò chuyện của chúng tôi gợi lên rất nhiều ý tưởng. Tôi đã thuyết phục ông từ bỏ cuộc sống điền viên để tiếp tục công việc huấn luyện truyền cảm hứng và viết sách. Ông trả lời ông sẽ làm với một điều kiện – rằng tôi đồng ý làm nhà quản lý cho ông. Tôi nhận lời, mặc dù trên cương vị lãnh đạo của một tập đoàn bảo hiểm đa quốc gia trị giá hàng triệu đô-la, tôi biết mình còn rất nhiều việc khác phải làm.

Tờ *Success* ban đầu chỉ là một dạng tạp san dành cho các thành viên câu lạc bộ “Khoa học thành công dựa trên Nguyên tắc PMA” của chúng tôi – một trong những thành quả đầu tiên cho sự cộng tác giữa hai bên – và sau đó được đổi tên thành *Success Unlimited* khi tạp chí này chính thức tham gia làng báo Hoa Kỳ vào năm 1954. Mục đích của nó là giúp các thành viên câu lạc bộ khơi lại nhiệt huyết, xốc lại tinh thần sau một tháng làm việc vất vả. Chúng tôi tin rằng “động lực giống như ngọn lửa: nếu bạn không tiếp thêm nhiên liệu thì lửa sẽ tắt”. Và ý tưởng này đã thành công. Tờ tạp chí khiêm tốn của chúng tôi phát triển tuy chậm nhưng bền vững theo năm tháng. Sau bao lần thay đổi về kích thước, trình bày, cấu trúc... *Success* vẫn duy trì ý tưởng mà Hill và tôi đặt ra từ lúc đầu. Các khái niệm tích cực trong đó đã góp phần không nhỏ làm nên thành công của biết bao người, và những khái niệm này cũng là trọng tâm của cuốn sách.

Có thể những độc giả chưa tìm hiểu nhiều về quá trình phát triển của những cuốn sách hướng dẫn con người tự hoàn thiện bản thân sẽ cảm thấy khó tin, song sự thật là các

ý tưởng trình bày trong cuốn sách này đã bắt nguồn từ cuộc phỏng vấn mà Napoleon Hill tiến hành vào năm 1908 với một nhà tư bản công nghiệp ngành thép, triết gia và nhà từ thiện vĩ đại: Andrew Carnegie.

Hill sinh năm 1883 trong một gia đình nghèo ở Quận Wise, Virginia, Hoa Kỳ. Ông sống cùng người mẹ kế nhân hậu, đằm thắm và yêu thương ông hết mực. Bà chính là người đã thuyết phục ông không nên theo đuổi những sở thích nhất thời mà hãy cố học hành tử tế và đặt ra những mục tiêu thật cao cả cho bản thân. Ông đi làm từ rất sớm để có thể tự đóng tiền học, và công việc đầu tiên của ông là làm phóng viên cho một tờ báo và tạp chí địa phương. Ông dự tính sẽ theo học ngành luật, nhưng mọi thứ bất ngờ thay đổi khi ông được giao thực hiện một cuộc phỏng vấn Andrew Carnegie. Ấn tượng về nhân vật vĩ đại này mạnh mẽ đến mức anh chàng nhà báo trẻ tuổi sau đó đã bạo gan mời ông đến thăm nhà mình. Họ trò chuyện rất lâu, liên tục suốt ba ngày. Carnegie đã truyền cảm hứng từ cuộc sống của các triết gia vĩ đại và tầm ảnh hưởng của những tư tưởng của họ đối với nền văn minh nhân loại qua hàng thế kỷ. Và ông đã hoàn toàn mê hoặc Hill.

Thứ thách. Andrew Carnegie hiểu rất rõ bản chất con người. Đối với những người sống hướng ngoại, sôi nổi và năng động, luôn đặt mình vào thế chủ động và có phần ngang bướng cũng như những người sống nội tâm, có sự cân bằng giữa lý trí và cảm xúc, thì một trong những cách

hay nhằm khơi dậy động lực ở họ chính là đặt ra thử thách. Tay phóng viên trẻ ngồi trước mặt ông là một mẫu người như vậy. Và Carnegie đã có ngay một thử thách độc đáo dành cho Hill.

“Ở đất nước rộng lớn này, liệu một người nhập cư như tôi có thể làm gì để khởi nghiệp và trở nên giàu có?”, Carnegie hỏi. “Tại sao mọi người trên đất nước này đều có thể thành công?”. Và trước khi Hill kịp trả lời, ông nói tiếp: “Tôi thách anh dám bỏ ra 20 năm để nghiên cứu triết lý sống của những người Mỹ thành đạt để tìm ra câu trả lời. Anh có làm được không?”.

“Tôi làm được!” - Hill đáp.

Andrew Carnegie luôn tâm niệm một điều: *Bất cứ điều gì đáng có trên đời đều đáng để ta nỗ lực* (“*Anything in life that is worth having was worth working for*”). Ông đã dành nhiều thời gian để thảo luận với Hill, viết thư giới thiệu anh với những người nổi tiếng trên khắp nước Mỹ thời đó, và thậm chí còn thanh toán mọi khoản chi phí cần thiết để anh đến gặp gỡ phỏng vấn họ. Tất nhiên, Hill phải làm một số công việc khác để tự trang trải cuộc sống trong thời gian tiến hành dự án.

Và trong 20 năm đó, Hill đã phỏng vấn hơn 500 người Mỹ thành đạt, trong đó có Henry Ford, William Wrigley Jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard,

J. Ogden Armour, Luther Burbank, Alexander Graham Bell, Julius Rosenwald... và nhiều nhân vật lừng danh khác.

Hill áp dụng rất nhiều nguyên tắc mà ông học được từ Carnegie và những nhân vật được ông phỏng vấn. Cuối cùng, vào năm 1928, Hill đã hoàn tất tám tập sách có tựa đề *Law of Success (Quy Luật Thành Công)*. Sau đó, những tập sách này được dịch sang nhiều thứ tiếng, được tái bản nhiều lần và hiện vẫn đang được phát hành khắp thế giới. Chúng thực sự khích lệ tinh thần cho hàng ngàn người và giúp họ trở thành người thành đạt.

Được Thượng nghị sĩ Jennings Randolph tiến cử vào vị trí cố vấn của hai đời tổng thống Mỹ, Woodrow Wilson và Franklin Delano Roosevelt, Hill được đánh giá là người có ảnh hưởng đến những quyết định đã làm thay đổi lịch sử nước Mỹ.

Trong thời gian làm việc cùng với Roosevelt, bảy năm sau khi xuất bản các tập sách *Quy Luật Thành Công*, Hill bắt đầu viết cuốn *Cách Nghi để Thành Công*. Tác phẩm này nhanh chóng trở thành một trong những cuốn sách bán chạy nhất mọi thời đại và hiện vẫn đang được mọi người yêu thích. Hàng triệu người đã đọc và giới thiệu cuốn sách đó cho người khác, cũng giống như tôi đã từng làm vậy.

Cách Nghi để Thành Công được viết dựa trên những nguyên tắc cơ bản trong triết lý sống của Andrew Carnegie, theo lời giải thích của Hill trong cuốn *Quy Luật Thành Công*.

Mục đích của Hill và tôi khi thực hiện cuốn sách này là tập hợp những gì tinh túy nhất của cả hai cuốn sách trên để người đọc có thể tiếp cận chúng một cách dễ dàng hơn. Tôi tin rằng hai chúng tôi đã đạt được mục đích ấy. Không những vậy, cuốn sách *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* còn trình bày những cách thức cụ thể giúp bạn sử dụng cỗ máy tuyệt vời nhất mà con người từng biết đến: bộ não và hệ thần kinh của bạn – chiếc “máy tính con người”, nơi mọi chiếc máy tính điện tử trên thế giới được phát minh ra.

Cuốn sách *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* giúp bạn biết mình *phải làm gì và làm như thế nào* để khơi dậy sức mạnh của tiềm thức và biến sức mạnh ấy thành hành động cụ thể. Bạn thử nghĩ xem: Đã bao giờ bạn được dạy cách vận dụng, kiểm soát hay dung hòa những niềm đam mê, cảm xúc, bản năng, tâm trạng, thói quen suy nghĩ và hành động của mình chưa? Bạn từng được dạy cách đặt ra và vươn đến những mục tiêu lớn lao của mình bất chấp trở ngại hay chưa? Nếu câu trả lời là chưa thì tôi xin chúc mừng bạn, bởi lẽ bạn sắp sửa được khám phá bản thân bạn đấy. Bạn sẽ thụ đắc những điều đó nếu đọc và làm theo các nguyên tắc trong quyển sách này.

Kết quả mới là điều quan trọng. Mỗi một cuốn sách trong thể loại sách tự hoàn thiện bản thân (self-help) cần được đánh giá dựa trên tiêu chí duy nhất: kết quả sau cùng, có nghĩa là cuốn sách có thể giúp độc giả hình thành động lực tự thúc đẩy bản thân thực hiện những hành động cần

thiết hay không. Nếu xét theo tiêu chuẩn này thì *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* có thể được xem là một trong những cuốn sách thành công nhất cùng thể loại từng được xuất bản. Napoleon Hill đã xem đây là một trong những thành quả lớn nhất của cuộc đời ông. Kể từ lần đầu tiên xuất hiện ở các hiệu sách, hơn 900.000 cuốn đã được in trong vòng 25 năm qua. Độc giả của chúng tôi đã gặt hái được những kết quả tuyệt vời sau khi họ thay đổi cuộc sống theo chiều hướng tích cực. Họ trở nên can đảm hơn mỗi khi đối mặt với những khó khăn trong cuộc sống và, họ dám biến ước mơ thành hiện thực.

Og Mandino, một diễn giả tên tuổi về động lực phát triển bản thân, tác giả cuốn sách *Người Bán Hàng Vĩ Đại Nhất Thế Giới* và một loạt sách bán chạy khác, là một trong những người đã thực hiện những đổi thay lớn nhất trong cuộc sống của mình sau khi đọc xong cuốn *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công*.

Tiến sĩ Norman Vincent Peale đã gửi thư cho tôi khi tôi kể ông nghe về lần xuất bản mới này. Trong thư, ông viết rằng: "*Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* là một trong số ít những cuốn sách truyền cảm hứng sáng tạo của thời đại chúng ta. Bất kỳ ai muốn thành công trong cuộc sống đều phải đưa cuốn sách này vào danh sách các tác phẩm cần đọc của mình".

Một diễn giả nổi tiếng khác, Denis Waitley, tác giả cuốn *Hạt Giống của Sự Vĩ Đại* và *Tâm Lý Chiến Thắng* cũng từng bảo tôi: "Tác phẩm kinh điển của ông đã làm thay đổi cuộc sống của tôi, biến tôi từ một kẻ tầm thường thành một người

có triển vọng thành công. Hill đã giúp tôi bắt đầu, còn ông chính là nguồn động viên cho tôi – từng ngày, từng ngày một. Tôi đã nói với mọi người rằng: ‘Nếu muốn trở thành một người chiến thắng, các bạn hãy đọc cuốn sách này mỗi năm một lần. Tôi đã làm như vậy và mỗi lần đọc tôi lại phát hiện thêm một điều mới mẻ’”.

Giám mục Robert H. Schuller thì nói với tôi rằng: “*Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* là một trong mười cuốn sách có ảnh hưởng lớn nhất đến niềm tin và triết lý sống của tôi. Đây là một cuốn sách tuyệt vời, kinh điển và mang tầm vóc lịch sử. Một cuốn sách đề cập đến một trong những chủ đề quan trọng nhất mà con người có thể nghiên cứu. Kiến thức của con người sẽ không trọn vẹn nếu thiếu đi những khái niệm được trình bày một cách thông minh và đầy sáng tạo trong quyển sách này”.

Nhưng có lẽ bằng chứng thuyết phục nhất dành cho cuốn sách là rất nhiều người đã đến gặp tôi sau mỗi buổi diễn thuyết để xin chữ ký của tôi vào cuốn sách của họ. Hầu hết mọi người đều nói với tôi rằng: “Tôi muốn cảm ơn ông vì đã giúp thay đổi cuộc sống của tôi thông qua cuốn sách này”. Dù tôi có nhận được hàng ngàn lời khen tặng như vậy thì lời khen tặng của bạn vẫn rất quý giá, bởi vì nó chứng minh rằng bạn đã thụ đắc và vận dụng được những nguyên tắc trong cuốn sách này.

Những chỉ dẫn đặc biệt. Hãy đọc cuốn sách này như thể chúng tôi, các tác giả, là những người bạn thân đang viết

cho bạn và chỉ riêng mình bạn mà thôi. Hãy gạch dưới các câu chữ, đoạn trích và từ ngữ mà bạn cho là quan trọng đối với bạn. Hãy ghi nhớ những câu nói có thể truyền nguồn cảm hứng lớn cho bạn. Và, bạn hãy luôn nhớ rằng mục đích của cuốn sách này là tạo động lực để bạn thực hiện những hành động cần thiết.

Abraham Lincoln có thói quen học hỏi từ những cuốn sách mà ông đã đọc, từ những người ông gặp gỡ và từ những sự việc diễn ra trong cuộc sống hàng ngày của ông. Ông suy ngẫm để qua đó nhận diện, liên hệ, tiếp thu và vận dụng các ý tưởng đó vào công việc và cuộc sống của mình.

Tương tự như vậy, các bạn cũng có thể biến đổi sự sáng tạo, năng khiếu nghệ thuật, kiến thức, cá tính và sức khỏe của mình thành hạnh phúc, của cải và thành công. Cuốn sách này sẽ hướng dẫn cho bạn những cách thức cụ thể để thực hiện điều đó, đồng thời truyền cảm hứng để bạn thử sức mình.

Hãy tìm kiếm những thông điệp có thể vận dụng vào hoàn cảnh của bạn. Một khi đã nhận ra thông điệp đó, bạn phải hết sức chú ý điều này: Hãy hành động ngay lập tức! Để hướng tâm trí vào những suy nghĩ tích cực, bạn hãy trả lời các câu hỏi ở cuối mỗi chương. Xin mạn phép mượn câu nói của Pat Ryan, Chủ tịch của Combined International, là công ty bảo hiểm do tôi sáng lập, rằng: *Bạn không thể biết được thế giới này rộng lớn bao nhiêu, nhưng bạn có thể biết rõ những hạn chế trong chính suy nghĩ của mình.*

– W. CLEMENT STONE

Phần I

ĐIỂM XUẤT PHÁT CỦA CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

Chương 1

GẶP GỠ NGƯỜI QUAN TRỌNG NHẤT

Nào, xin mời bạn gặp gỡ người quan trọng nhất!

Bạn sẽ gặp người đó ngay trong cuốn sách này. Cuộc gặp gỡ tình cờ và ngẫu nhiên này có thể làm thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn. Khi hai bên gặp nhau, bạn sẽ khám phá ra những bí mật của anh ta, bạn sẽ nhận ra rằng anh ta đang mang bên mình một tấm bùa vô hình, một mặt khắc các ký tự PMA, còn mặt kia là NMA.

Tấm bùa này có hai sức mạnh kỳ lạ: sức mạnh thứ nhất có thể mang lại sự giàu có, thành công, hạnh phúc và sức khỏe; sức mạnh thứ hai thì ngược lại - có thể đẩy lùi những yếu tố đó và lấy đi tất cả những gì tạo nên ý nghĩa cuộc sống của bạn. Trong khi sức mạnh của PMA có thể giúp một người vươn đến đỉnh cao và trụ vững ở đó, thì sức mạnh của NMA lại khiến người ta mãi mãi chìm trong vực sâu tăm tối, thậm chí NMA còn có thể kéo một người đang ở đỉnh cao rơi thẳng xuống vực sâu.

Có lẽ câu chuyện của S. B. Fuller là minh chứng rõ nét nhất cho công dụng của tấm bùa này.

Nghèo không phải do số mệnh. S. B. Fuller là một trong số bảy người con của một nông dân da đen làm thuê ở bang Louisiana. Ông phải lao động cực nhọc ngay từ tuổi lên năm. Lên chín tuổi, ông đi chăn la thuê. Việc đó chẳng có gì lạ cả, bởi con cái của hầu hết những tá điền ở đây đều phải làm việc từ khi còn rất bé. Họ chấp nhận sự nghèo đói. Họ coi như số phận họ đã được an bài và họ không dám mơ đến một cuộc sống tươi sáng hơn.

Tuy nhiên, Fuller có điểm khác biệt so với đám trẻ đồng trang lứa là ông có một người mẹ tuyệt vời. Bà không cam chịu cảnh con cái phải sống trong cảnh thiếu thốn, giạt gấu vá vai như thế, dù bà chưa biết phải làm gì để cải thiện tình hình. Nhưng bà tin rằng có điều gì đó bất ổn đã khiến gia đình bà không thể sống sung túc, giàu sang.

Bà vẫn thường kể cho cậu con trai nghe về những ước mơ của mình. Bà nói: “Lẽ ra chúng ta không phải sống nghèo khổ như thế này đâu. Con đừng bao giờ than thở rằng cái số chúng ta là phải sống nghèo khổ. Quả là chúng ta nghèo, nhưng không phải do số phận, mà bởi cha con chưa bao giờ khát khao trở nên giàu có. Không ai trong gia đình chúng ta nuôi dưỡng ước mơ thay đổi cuộc sống cả!”.

“Không ai trong gia đình có *khát vọng* trở nên giàu có”. Ý nghĩ này in sâu vào tâm tưởng của Fuller và đã làm thay

đổi cuộc đời của ông. Ông bắt đầu *muốn* được trở nên giàu có. Ông chỉ nghĩ đến những điều mình muốn và loại ra khỏi đầu những điều mình không muốn. Dần dần, ước vọng làm giàu trong ông ngày càng mãnh liệt hơn. Ông nghĩ rằng cách nhanh nhất để làm giàu là kinh doanh một thứ gì đó. Ông đã chọn xà phòng. Trong 12 năm liền, ông đã kiên nhẫn gõ cửa từng nhà để bán mặt hàng này.

Rồi ông hay tin công ty cung cấp xà phòng cho mình chuẩn bị được đem ra bán đấu giá. Giá khởi điểm là 150.000 đô-la. 12 năm làm việc tận tụy và tiết kiệm từng xu kiếm được, số tiền dành dụm của ông mới chỉ có 25.000 đô-la. Bèn bán đồng ý cho ông đặt cọc 25.000 đô-la và số tiền 125.000 đô-la còn lại phải được thanh toán trong vòng mười ngày. Hợp đồng ghi rõ nếu sau mười ngày ông không trả hết số tiền đó, ông sẽ mất trắng số tiền đặt cọc.

Trong 12 năm bán xà phòng, S.B. Fuller đã làm quen với rất nhiều người và ông cũng được nhiều người cảm phục, thương mến. Ông đánh liều tìm đến họ để xin giúp đỡ, rồi vay tiền từ bạn bè, từ các tổ chức tín dụng và từ các quỹ đầu tư. Đến khuya ngày thứ chín, ông mới gom được 115.000 đô-la. Vẫn còn thiếu 10.000 đô-la nữa.

Hãy tìm ánh sáng cuối đường hầm. Ông nhớ lại: “Tôi đã tận dụng tất cả những mối quan hệ mà tôi biết. Hôm đó đã khuya lắm rồi. Trong căn phòng tối, tôi quỳ xuống và cầu nguyện. Tôi xin Thượng đế hãy dẫn tôi đến gặp một người có thể giúp tôi có được 10.000 đô-la còn lại. Tôi tự nhủ rằng

tôi sẽ lái xe dọc theo quốc lộ đến khi nào nhìn thấy ánh đèn đầu tiên. Tôi cầu xin Thượng đế hãy biến ánh sáng ấy thành một dấu hiệu tượng trưng cho câu trả lời của Người”.

Đồng hồ đã điểm 11 giờ đêm. Cuối cùng, sau khi băng qua nhiều tòa nhà, ông trông thấy ánh sáng hắt ra từ văn phòng của một nhà thầu khoán.

Bên trong chỉ có một người đàn ông với dáng vẻ mệt mỏi đang ngồi bên bàn làm việc. Tình cờ đây lại là người mà Fuller đã có dịp làm quen. Fuller nhận thấy mình cần phải can đảm.

“Ông muốn có 1.000 đô-la không?” - Fuller đi thẳng vào vấn đề.

Nhà thầu khoán sửng sốt và cảm thấy khó hiểu trước câu hỏi này, nhưng ông vẫn đáp: “Có chứ”.

“Vậy thì ông hãy ký cho tôi một tấm séc 10.000 đô-la. Khi mang trả số tiền này, tôi sẽ đưa thêm cho ông 1.000 đô-la tiền lời.” - Fuller nói với nhà thầu khoán. Ông còn liệt kê tên những người đã cho ông vay tiền và giải thích cặn kẽ với nhà thầu khoán kế hoạch kinh doanh của mình.

Hãy khám phá bí quyết thành công của ông ấy. Thế rồi Fuller nhận tấm séc trị giá 10.000 đô-la từ tận tay nhà thầu khoán đêm hôm ấy. Sau đó, ông không chỉ thành công với công ty xà phòng mà còn làm ăn hiệu quả với bảy công ty khác, bao gồm bốn công ty mỹ phẩm, một công ty dệt, một

công ty in ấn nhân hiệu bao bì và một tòa soạn báo. Cách đây không lâu, khi chúng tôi đề nghị ông chia sẻ bí quyết thành công của mình, ông đã trả lời bằng chính câu nói của mẹ ông từ nhiều năm trước:

“Chúng ta nghèo không phải do số phận, mà bởi chúng ta chưa bao giờ khát khao trở nên giàu có. Chúng ta nghèo vì chúng ta không nuôi dưỡng ước mơ thay đổi cuộc sống cả!”

Ông nói thêm: “Các bạn thấy đấy, tôi biết rõ mình muốn gì, nhưng tôi không biết làm thế nào để đạt được những điều đó. Vì vậy, tôi đã đọc Kinh thánh và những quyển sách có thể truyền cảm hứng cho tôi, giúp tôi tìm cho mình một con đường để đi. Tôi cầu nguyện mình có đủ kiến thức và hiểu biết để đạt được mục tiêu đã định. Có ba cuốn sách đóng vai trò quan trọng trong việc biến những khát vọng cháy bỏng trong tôi thành hiện thực là Kinh thánh, *Think & Grow Rich (Cách Nghĩ để Thành Công)* và *The Secret of the Ages* (tạm dịch: *Bí Quyết Thành Công của Mọi Thời Đại*).

“Nếu biết rõ điều mình mong muốn, bạn sẽ dễ dàng nhận ra cơ hội một khi nó xuất hiện, ngay cả khi bạn đọc một cuốn sách nào đó.”

Fuller đã mang theo bên mình tấm bùa vô hình với những chữ viết tắt PMA bên mặt này và NMA ở mặt kia. Khi ông xoay mặt có dòng chữ PMA lên trên, điều kỳ diệu đã xảy ra. Và ông có thể biến những giấc mơ của mình thành hiện thực.

Fuller có điểm xuất phát bất lợi hơn đa số chúng ta. Tuy nhiên, ông đã chọn cho mình một mục tiêu lớn lao và kiên trì theo đuổi mục tiêu đó. *Khi đã cố gắng hết mình, bạn chỉ “được” mà không “mất” gì cả. Thành công chỉ đến và ở lại với những ai biết nỗ lực không ngừng với PMA.*

Mục tiêu là do bạn lựa chọn. Tuy nhiên, không phải ai cũng muốn trở thành người như Fuller, người sở hữu trong tay nhiều tập đoàn quy mô lớn. Không phải ai cũng đồng ý trả cái giá thật đắt để trở thành một nghệ sĩ vĩ đại. Đối với nhiều người, khái niệm giàu có trong cuộc sống rất khác biệt. Theo họ, cuộc sống hạnh phúc, tràn ngập tình yêu mới là thành công quan trọng nhất. Bạn cũng có thể chọn cho mình một cuộc sống như thế. Quyền lựa chọn hoàn toàn nằm trong tay bạn.

Tuy vậy, dù thành công đối với bạn đồng nghĩa với việc phải giàu có, phải khám phá ra một nguyên tố hóa học mới, phải soạn một tác phẩm âm nhạc lừng danh, phải trồng một cây hoa hồng hay phải nuôi dạy một đứa trẻ nên người... hay là gì chẳng nữa thì tấm bùa vô hình với dòng chữ PMA ở mặt bên này và NMA ở mặt kia vẫn có thể giúp bạn đạt được mục đích. Bạn sẽ có được một cuộc sống tốt đẹp và đáng ao ước với PMA. Ngược lại, bạn cũng có thể chối bỏ cuộc sống ấy với NMA.

Mỗi nghịch cảnh đều ẩn chứa một cơ hội thành công. Có thể bạn sẽ hỏi: “Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi bị tật nguyền? Việc thay đổi thái độ có thể giúp gì được cho tôi không?”.

Có lẽ câu chuyện của Tom Dempsey, một cậu bé dị tật bẩm sinh, sẽ giúp bạn tìm thấy câu trả lời.

Tom sinh ra với bàn chân phải thiếu mất một nửa và chỗ lẽ ra là cánh tay phải thì chỉ có một mẩu xương nhỏ. Khi còn bé, cậu luôn ước ao được chơi thể thao như bao cậu bé cùng trang lứa. Thế nên bố mẹ đã quyết định đặt làm cho cậu chiếc chân giả bằng gỗ, và bên ngoài bàn chân gỗ là một chiếc giày thể thao cũng được đặt làm riêng. Ngày này qua ngày khác, Tom kiên trì tập chơi bóng với chiếc chân gỗ đó. Cậu cố gắng sút bóng vào khung thành ở khoảng cách ngày một xa hơn. Rồi cậu trở thành một cầu thủ chuyên nghiệp nổi tiếng đến mức câu lạc bộ New Orleans Saints đã tìm đến và mời cậu về thi đấu cho họ.

Hôm đó, 66.910 cổ động viên bóng đá trên toàn nước Mỹ đồng loạt reo hò khi Tom Dempsey, chỉ trong hai giây cuối cùng của trận đấu và với chiếc chân giả của mình, đã ghi bàn thắng từ cự ly 57,5 mét! Đó là bàn thắng được ghi từ khoảng cách xa nhất trong lịch sử thi đấu bóng bầu dục chuyên nghiệp. Bàn thắng này đã giúp câu lạc bộ Saints giành chiến thắng 19 – 17 trước câu lạc bộ Detroit Lions.

“Chúng tôi bị đánh bại bởi một phép màu”, huấn luyện viên Joseph Schmidt của câu lạc bộ Detroit đã nói như vậy. Và đối với nhiều người khác thì đây thật sự là một phép màu.

Bạn có thể hỏi chúng tôi rằng: “Câu chuyện thật thú vị, nhưng nó có ý nghĩa gì với tôi?”.

Câu trả lời của chúng tôi là: “Sẽ rất ít ý nghĩa, trừ khi bạn tập cho mình thói quen nhận diện, liên hệ, tiếp thu và vận dụng các nguyên tắc phổ quát, rồi sau đó biến chúng thành triết lý sống của mình. Và các bạn còn phải tiếp tục tuân thủ các nguyên tắc đó bằng những hành động thiết thực”.

Vậy thì đâu là những nguyên tắc có thể rút ra từ câu chuyện của Tom Dempsey? Sau đây là những điều từ trẻ nhỏ đến người trưởng thành đều có thể dễ dàng học hỏi và vận dụng vào cuộc sống của mình:

- Thành công sẽ đến với những ai biết nuôi dưỡng ước mơ cháy bỏng về những mục tiêu lớn lao.
- Thành công sẽ đến và ở lại với những ai biết cố gắng và nỗ lực không ngừng với PMA.
- Để trở thành một người thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào, bạn cần rèn luyện, rèn luyện và rèn luyện.
- Nỗ lực và công việc sẽ trở thành niềm vui nếu bạn biết đặt cho mình những mục tiêu cụ thể.
- Trong mỗi nghịch cảnh đều ẩn chứa cơ hội thành công. Cơ hội đó chỉ dành cho những ai biết vận dụng PMA.

Để học và vận dụng những nguyên tắc này, các bạn hãy lật lá bùa vô hình sang mặt PMA.

Khi viết “Tôi là chủ nhân số phận tôi, tôi là thuyền trưởng của linh hồn tôi,” nhà thơ Henley^(*) hẳn muốn khẳng định rằng mỗi người đều làm chủ số phận của mình, bởi lẽ trước hết chúng ta chính là người làm chủ *thái độ* của mình, và thái độ sẽ định hình tương lai của chúng ta. Đó là một quy luật bất biến, dù thái độ của bạn tích cực hay tiêu cực. Chúng ta sẽ biến các suy nghĩ và thái độ của mình thành hành động thực tế, nghĩa là chúng ta biến những suy nghĩ về sự nghèo khó thành thực tế cũng nhanh chóng như những suy nghĩ về sự giàu sang. Khi chúng ta biết làm chủ bản thân và khoan hòa với người khác, chúng ta sẽ thu hút được nhiều nguồn năng lượng lớn để thành công.

Một con người vĩ đại đích thực. Hãy xem xét trường hợp của Henry J. Kaiser, một người thành công nhờ luôn biết rõ những gì mình muốn. Các công ty gắn liền với tên tuổi Henry J. Kaiser hiện sở hữu một khối lượng tài sản trị giá hơn một tỉ đô-la. Ông là người có lòng nhân ái, luôn tham gia một cách tự nguyện và tích cực vào các chương trình, hoạt động nhân đạo. Nhờ có ông mà hàng trăm ngàn người đã nhận được các dịch vụ chăm sóc y tế cơ bản với mức giá mà mọi người đều có thể chi trả. Tất cả những điều đó bắt nguồn từ những suy nghĩ mà mẹ ông đã gieo vào tâm trí ông từ khi còn rất nhỏ.

Mary Kaiser đã trao cho Henry, con trai bà, một *món quà vô giá* và dạy ông cách vận dụng *giá trị lớn nhất trong cuộc sống*.

(*) William Ernest Henley (1849 –1903): Nhà thơ, nhà phê bình, nhà biên tập người Anh.

1. *Món quà vô giá*: Sau mỗi ngày làm việc, Mary Kaiser lại dành thời gian đến giúp đỡ các bệnh nhân nghèo trong vai trò một y tá tình nguyện. Bà thường nói với con trai mình: “Henry, thành tựu sẽ không bao giờ đến nếu con không nỗ lực. Mẹ không có gì khác ngoài ý chí làm việc để truyền lại cho con, và mẹ sẽ để lại cho con một món quà vô giá: *niềm vui làm việc (the joy of work)*”.

2. *Giá trị lớn nhất của cuộc sống*: Kaiser đã nói: “Mẹ là người đầu tiên dạy tôi về những giá trị lớn nhất trong cuộc sống, bao gồm tình yêu dành cho mọi người và tầm quan trọng của việc đối đãi với người khác. Mẹ tôi thường nói: *‘Yêu thương mọi người và cư xử tốt với họ chính là giá trị lớn nhất trong cuộc sống, con à’*”.

Henry J. Kaiser hiểu rõ sức mạnh của PMA và ông biết PMA có thể làm được gì cho cuộc sống của bản thân ông, cho đất nước ông. Ông cũng nhận thức được sức mạnh của NMA. Trong Thế Chiến thứ II, ông đã cho đóng trên 1.500 chiếc tàu với tốc độ xuất xưởng khiến cả thế giới phải kinh ngạc. Khi ông tuyên bố: “Cứ mỗi mười ngày, chúng tôi sẽ đóng xong một chiếc Liberty Ship”, các chuyên gia trong ngành cười bảo: “Hoang đường! Hoàn toàn bất khả thi!”. Tuy nhiên, Kaiser đã làm đúng như thế. Những ai tin rằng mình *không thể làm được* là họ đã tự đẩy lùi mặt tích cực mà sử dụng mặt tiêu cực của tấm bùa. Ngược lại, những ai tin rằng mình *có thể làm được* là họ đã tự đẩy lùi mặt tiêu cực và sử dụng mặt tích cực của tấm bùa.

Đó là lý do tại sao chúng ta phải thận trọng khi sử dụng tấm bùa này. Mặt PMA có thể mang lại cho bạn mọi điều tốt đẹp trong cuộc sống, giúp bạn vượt qua mọi khó khăn và khám phá sức mạnh của bản thân. Ngoài ra, PMA còn giúp bạn vượt qua đối thủ cạnh tranh, và giống như trường hợp của Kaiser, biến thành hiện thực những gì người khác cho là không thể.

Mặt NMA cũng có sức mạnh ghê gớm không kém, nhưng tác động đến bạn theo hướng ngược lại. Thay vì giúp bạn đạt được hạnh phúc và thành công, mặt NMA của lá bùa lại mang đến tuyệt vọng và thất bại. Nghĩa là tấm bùa này mang trong mình những sức mạnh ghê gớm, và có thể rất nguy hiểm, nếu chúng ta không biết sử dụng đúng cách.

NMA có sức hủy hoại như thế nào? Câu chuyện thú vị này sẽ mô tả sức hủy hoại của NMA. Trước đây, người ta chủ yếu sử dụng lò sưởi đốt bằng củi. Có một người tiểu phu nợ nhận cung cấp củi cho một chủ nhà trọ gần chỗ anh ta ở. Người tiểu phu biết rõ củi của anh phải được bổ nhỏ ra mới có thể cho vào vừa loại lò sưởi đặc biệt của nhà trọ đó.

Việc cung cấp củi kéo dài đã được hai năm. Một hôm, vị chủ nhà trọ đặt mua củi nhưng khi củi được chở đến thì ông ấy lại đi vắng. Về đến nhà, nhìn thấy tất cả số củi được giao đều có kích thước lớn hơn bình thường, ông ấy liền gọi cho người tiểu phu và yêu cầu đổi lại hoặc anh ta phải bổ số củi trên theo đúng kích thước đã thỏa thuận.

“Tôi không thể làm được việc này!” - Người bán củi nói.
- “Chi phí bỏ ra làm việc đó còn lớn hơn cả giá trị của số củi này.” – Nói xong anh ta cúp máy.

Thế là ông chủ nhà trọ buộc phải tự mình xoay xở với công việc bỏ củi vốn không quen làm. Một lúc sau, ông bỗng nhìn thấy một khúc củi có một lỗ hổng khá lớn nhưng đã được ai đó bít kín lại. Ông với tay nhắc lên. Khúc củi khá nhẹ và dường như rỗng ruột. Ông vung rìu thật mạnh chẻ khúc củi ra làm đôi.

Một cuộn giấy màu đen rơi ra. Ông chủ nhà trọ mở cuộn giấy ra xem và ông vô cùng ngạc nhiên khi thấy bên trong là những tờ giấy bạc cũ kỹ có mệnh giá 50 đô-la và 100 đô-la. Ông cẩn thận đếm từng tờ. Tổng cộng là 2.250 đô-la. Những tờ giấy bạc này hẳn đã nằm trong hốc cây khá lâu rồi, bởi lẽ chúng rất giòn. Ông chủ nhà trọ này đã sử dụng mặt PMA của tấm bùa. Ý nghĩ duy nhất của ông là làm sao để trả lại số tiền trên cho người chủ thật sự của chúng. Ông nhắc điện thoại và gọi cho người bán củi để hỏi xem anh ta đã đốn số củi này ở đâu. Thế nhưng một lần nữa, NMA của người tiểu phu lại thể hiện tác động tai hại của nó.

Anh ta nói: “Đó là việc của tôi. Nếu tiết lộ các bí mật làm ăn của mình thì thế nào cũng bị người khác lừa cho mà xem”. Vậy là dù đã cố hết sức nhưng ông chủ nhà trọ không tài nào biết được nguồn gốc của số củi cũng như manh mối về người đã giấu gói tiền kia.

Nhưng ẩn ý của câu chuyện không phải là sự mỉa mai, mà muốn nhấn mạnh tác dụng của tấm bùa. Ở đây, người đàn ông sử dụng mặt PMA đã tìm thấy số tiền, trong khi người sử dụng mặt NMA thì lại không. Sự may mắn xuất hiện trong cuộc sống của một ai đó là điều rất bình thường, nhưng người sống với mặt NMA thường không để những bước ngoặt may mắn đó mang lại lợi ích cho mình. Ngược lại, những người sống với mặt PMA sẽ có thể biến những bất lợi trong cuộc sống thành điều có lợi cho bản thân.

Trong đội ngũ kinh doanh Công ty Bảo hiểm Combined ở Mỹ có một nhân viên tên là Al Allen. Al luôn ấp ủ mơ ước trở thành người bán hàng giỏi nhất công ty và anh luôn tâm niệm rằng cần phải vận dụng những nguyên tắc PMA mà mình đã học được. Rồi anh tình cờ đọc được một bài viết trên tờ *Success Unlimited* có nhan đề: “Biến sự bất mãn thành nguồn cảm hứng”. Không lâu sau, Al đã có cơ hội để áp dụng vào thực tiễn những lời khuyên đó. Anh phải đối mặt với một bước ngoặt bất lợi trong cuộc sống và anh đã biến nó thành cơ hội để điều chỉnh thái độ nhằm sử dụng hiệu quả hơn mặt PMA của tấm bùa.

Biến việc không hài lòng thành nguồn cảm hứng. Vào một ngày mùa đông giá lạnh, Al đến chào bán bảo hiểm tại các cửa hiệu trong một khu phố ở Wisconsin mà không hề báo trước. Hôm đó, Al không đem về được một hợp đồng nào cả. Tất nhiên, anh cảm thấy không hài lòng. Vậy mà mặt PMA của Al đã biến sự buồn bực đó thành “*nguồn cảm hứng*”.

Thế là thế nào?

Al nhớ lại bài báo hôm trước và anh quyết định thử vận dụng nguyên tắc được nhắc đến trong đó. Ngày hôm sau, trước khi rời khỏi công ty để tiếp tục đi bán bảo hiểm, Al đã kể cho các đồng nghiệp nghe về cái ngày đen đui đó. Anh nói: “Rồi các cậu sẽ thấy. Hôm nay tôi sẽ quay lại gặp những vị khách hàng đó và sẽ bán được nhiều hơn so với doanh số của tất cả các cậu gộp lại!”.

Và Al đã làm được điều anh nói. Anh quay trở lại khu phố đó và đến gặp những người mà anh vừa nói chuyện hôm trước. Và, anh đã thu về tổng cộng 66 hợp đồng bảo hiểm tai nạn!

Quả là một thành tích xuất sắc. Kết quả này có được là nhờ “bước ngoặt bất lợi” khi Al lê bước trên đường phố trong cái lạnh giá rét suốt tám giờ đồng hồ mà vẫn không bán được một hợp đồng nào. Al Allen đã thay đổi thái độ, anh đã chuyển từ cảm giác thất vọng tiêu cực (mà bất kỳ ai trong số chúng ta cũng sẽ cảm thấy khi lâm vào hoàn cảnh tương tự) thành nguồn cảm hứng để tạo ra bước nhảy vọt cho ngày hôm sau. Sau đó không lâu, Al trở thành nhân viên kinh doanh giỏi nhất công ty và được thăng chức làm giám đốc kinh doanh.

Khả năng lật ngược tấm bùa vô hình này và sử dụng sức mạnh của mặt PMA thay cho mặt NMA là đặc điểm tính cách của những người thành công. Đa số chúng ta có khuynh

hướng xem thành công như sự gia ân từ một sức mạnh siêu nhiên nào đó. Có lẽ bản thân chúng ta cũng đang sở hữu sức mạnh đó, chỉ có điều chúng ta chưa nhận ra nó mà thôi. Đôi khi những điều hiển nhiên lại thường khó nhận ra. Mặt PMA của mỗi người chính là sức mạnh của anh ta, chẳng có phép màu nào ở đây cả!

Sau khi đạt được những thành công đáng ngưỡng mộ, Henry Ford bỗng trở thành người bị nhiều người khác đố kỵ, ghen ghét. Họ cho rằng ông gặp may mắn, hoặc cậy nhờ những người bạn quyền thế. Nhưng cũng có người cho rằng ông là một thiên tài thật sự, và cái gọi là “Bí Quyết Thành Công” của Ford chỉ xoay quanh những yếu tố đó. Họ nói đúng, nhưng bên cạnh đó còn rất nhiều nguyên do khác nữa. Có lẽ một trăm ngàn người may ra mới có một người biết được thật sự điều gì đã đưa Ford đến thành công. Những người này thường cảm thấy ngượng ngùng, xấu hổ mỗi khi nhắc đến điều đó, bởi lẽ nó quá đơn giản. Chỉ cần điểm qua những việc làm của Ford, bạn sẽ hình dung được “bí mật” này một cách rõ nét.

Đầu những năm 1930, Henry Ford quyết định phát triển một dòng xe hơi với động cơ gọi là V-8, tức loại động cơ có 8 xy-lanh theo hình chữ V. Bản vẽ thiết kế minh họa cho ý tưởng của ông bị tất cả kỹ sư cùng làm việc đồng loạt phản đối. Họ cho rằng việc đặt 8 xy-lanh chạy xăng vào một khối máy là điều *hoàn toàn không thể*.

Ford đáp: “Cứ làm thử đi”.

Mọi người lại nói: “Nhưng đây là điều không tưởng!”.

Ford ra lệnh: “Hãy bắt tay vào làm việc và tiếp tục làm cho đến khi thành công, mất bao lâu cũng được!”.

Các kỹ sư buộc phải làm theo yêu cầu đó nếu vẫn muốn là nhân viên của Ford. Sáu tháng trôi qua và họ vẫn chưa tìm ra cách giải quyết vấn đề. Lại sáu tháng nữa trôi qua và mọi việc vẫn giậm chân tại chỗ. Các kỹ sư cảm thấy như họ càng nỗ lực bao nhiêu thì đòi hỏi này của Ford lại càng tỏ ra bất khả thi bấy nhiêu.

Cuối năm, Ford ghé qua để kiểm tra tiến độ làm việc của các kỹ sư. Họ ấp úng thông báo rằng họ đã làm hết cách nhưng không thể hoàn thành nhiệm vụ được giao. Ford liền đáp: “Các anh tiếp tục làm việc đi. Tôi muốn loại động cơ đó và tôi sẽ có được nó”.

Và điều gì đã xảy ra?

Đúng, động cơ V-8 không phải là một nhiệm vụ bất khả thi. Những chiếc xe hơi mang động cơ V-8 của Ford đã trở thành một trong số các mẫu xe hơi thành công nhất, giúp công ty của Henry Ford vượt xa những đối thủ cạnh tranh đáng gờm nhất, khiến họ phải mất rất nhiều thời gian và công sức mới theo kịp. Rõ ràng Ford đã sử dụng mặt PMA của mình. Và sức mạnh tương tự như vậy cũng luôn ở bên bạn. Nếu chọn sử dụng PMA, nếu lật tấm bùa đúng hướng như cách Henry Ford đã làm, nhất định bạn sẽ thành công.

Bạn sẽ biến điều không thể thành có thể. Nếu biết rõ mình muốn gì, chắc chắn bạn sẽ tìm ra cách để đạt được điều đó.

Một thanh niên 25 tuổi sẽ còn 100.000 giờ làm việc nữa nếu anh ta quyết định nghỉ hưu ở độ tuổi 65. Có bao nhiêu giờ làm việc của bạn trở nên sống động nhờ vào sức mạnh tuyệt vời của PMA? Và có bao nhiêu giờ làm việc trở nên ảm đạm do tác động hủy hoại của NMA?

Nhưng làm thế nào để chọn lựa sức mạnh PMA chứ không phải NMA? Một số người dường như có khả năng sử dụng nguồn sức mạnh ấy một cách tự nhiên (Henry Ford là một người như thế), còn những người khác sẽ phải học hỏi nhiều hơn. Al Allen đã học điều đó bằng cách liên hệ và áp dụng những gì anh đã đọc từ sách báo. *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* chính là một cuốn sách như vậy.

Vậy bạn cũng có thể học cách phát triển PMA để đi đến thành công.

Một vài người trong chúng ta đã từng sử dụng PMA, nhưng ngay khi vừa đối mặt với khó khăn thì họ lại dễ mất niềm tin vào sức mạnh ấy. Họ đã khởi đầu đúng cách, nhưng khi gặp trở ngại, họ đã vô tình lật úp tấm bùa lại. Họ không nhận ra rằng thành công *chỉ ở lại* với những ai *nỗ lực không ngừng với PMA*. Họ cũng giống như con ngựa John P. Grier. Đó là một con ngựa nòi đầy hứa hẹn. Người ta chải lông, huấn luyện và quảng cáo nó là con ngựa duy nhất có khả năng đánh bại con ngựa đua nhanh nhất mọi thời đại: Man o' War.

Đừng để một phút sơ suất biến bạn thành một kẻ hết thời. Trong giải đua ngựa Dwyer Stakes tại Aqueduct vào tháng 7 năm 1920, hai con ngựa chiến nói trên có dịp chạm trán nhau. Đây quả là một ngày đáng nhớ. Mọi ánh mắt đều đổ dồn vào vạch xuất phát. Hai con tuần mã phóng đi như vũ bão. Trong suốt vòng đua, cả hai con ngựa John P Grier và Man o' War so kè với nhau từng bước một hết sức quyết liệt. Hơn nửa chặng đua đã trôi qua và hai con ngựa vẫn chạy song song. Nhưng vừa đến chặng nước rút, con John P. Grier đã khiến đám đông phải ồ lên thán phục. Nó đang dần dần vượt lên.

Đây là một khoảnh khắc căng thẳng đối với tay nài đang điều khiển con Man o' War. Anh ta suy nghĩ thật nhanh. Lần đầu tiên trong suốt sự nghiệp đua ngựa của mình, anh ta đã vung roi quật mạnh vào mông con ngựa. Con Man o' War đã phản ứng tức thì như thể bị đốt lửa vào đuôi. Nó phóng vọt lên, vượt qua con John P. Grier, cứ như là con ngựa kia đang đứng yên một chỗ vậy. Kết thúc cuộc đua, con Man o' War đã cán đích trước và cách con về nhì một quãng xa.

Nhưng theo chúng tôi, điều đáng nói ở đây là con ngựa thua cuộc kia. John P. Grier từng là một con ngựa tuyệt vời, và chiến thắng đối với nó là chuyện hiển nhiên. Nhưng trải nghiệm lần này quá đau đớn đến mức nó không bao giờ hồi phục được nữa. Trong tất cả các cuộc đua về sau, con John P. Grier đều tỏ ra mệt mỏi, yếu ớt, không gắng sức và nó không giành được chiến thắng một lần nào nữa!

Chúng ta không phải là ngựa đua, nhưng câu chuyện này làm chúng tôi liên tưởng đến những người, đặc biệt trong những năm 1920 phồn thịnh, đã từng khởi đầu với thái độ tích cực và đã gặt hái nhiều thành công tuyệt vời. Sau đó, khi cuộc Đại Suy Thoái diễn ra vào năm 1930, họ đã phải nếm vị đắng của sự thất bại. Họ đánh mất niềm tin. Thái độ của họ biến chuyển từ tích cực sang tiêu cực bởi tấm bùa vô hình của họ đã chuyển sang mặt NMA. Họ thôi nỗ lực. Họ buông xuôi để thời cuộc cuốn đi. Cũng giống như con ngựa đua John P. Grier, họ đã trở thành những “kẻ hết thời”.

Một số người thường xuyên sử dụng PMA. Một số khác đôi khi cũng có sử dụng, nhưng lại dễ dàng từ bỏ. Còn một số khác nữa – là đại đa số chúng ta – thì chưa bao giờ tận dụng những nguồn sức mạnh khổng lồ ngay bên cạnh mình.

Thế chúng ta phải làm sao đây? Liệu chúng ta có thể *học cách* sử dụng PMA như chúng ta đã học những kỹ năng khác?

Câu trả lời của chúng tôi ở đây là *có*.

Đây cũng chính là chủ đề của cuốn sách này. Trong những chương tiếp theo, chúng tôi sẽ hướng dẫn cho các bạn cách thức cụ thể.

Gặp người quan trọng nhất. Lúc bạn nhận ra PMA ở bản thân cũng là lúc bạn gặp được người quan trọng nhất! Đó là ai? Đó chính là *bạn*, chỉ cần bạn và cuộc sống của bạn có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Hãy nhìn lại chính mình mà xem. Chẳng phải các bạn đang mang theo bên mình một tấm bùa vô hình

với những chữ cái đầu PMA ở mặt bên này và NMA ở mặt bên kia hay sao? Tắm bồn, hay nói cách khác là sức mạnh này, thực ra là gì? Đó chính là tinh thần của bạn. PMA (Positive Mental Attitude) chính là **Thái độ tích cực**.

Thái độ tích cực là một thái độ đúng đắn. Vậy thế nào là một thái độ đúng đắn? Thái độ ấy thường bao gồm những đặc điểm “có lợi” được diễn đạt bằng những cụm từ như niềm tin, sự chính trực, hy vọng, lạc quan, lòng can đảm, óc sáng tạo, hào phóng, độ lượng, tế nhị và tốt bụng... Người có thái độ tích cực thường nhắm đến những mục tiêu cao cả và nỗ lực không ngừng để đạt được chúng.

NMA (Negative Mental Attitude) có nghĩa là **Thái độ tiêu cực** và có những đặc điểm hoàn toàn trái ngược với PMA.

Sau nhiều năm tiến hành nghiên cứu trên những người thành đạt, các tác giả của cuốn sách này đã kết luận rằng thái độ tích cực chính là bí quyết chung cho thành công của họ.

Thái độ tích cực đã giúp S. B. Fuller thoát khỏi cuộc sống nghèo khó; thúc đẩy Tom Dempsey, bất chấp đôi chân tật nguyền, ghi bàn thắng quyết định từ khoảng cách xa nhất trong một trận thi đấu bóng bầu dục chuyên nghiệp; cho phép Henry J. Kaiser chế tạo thành công những chiếc Liberty Ship chỉ trong 10 ngày; thôi thúc Al Allen quay lại gặp những khách hàng đã từ chối anh trong ngày hôm trước để rồi anh lập nên một kỷ lục bán bảo hiểm trong công ty của anh.

Các bạn có biết làm thế nào để tắm bồn vô hình trở nên có

ích đối với mình không? Có thể một số người biết, nhưng một số không hề biết. Rất có thể bạn đã phát triển và củng cố thái độ tích cực của mình cho đến khi cuộc sống biến những ước mơ quý giá nhất của bạn thành hiện thực. Tuy nhiên, nếu thực tế diễn ra ngược lại, các bạn cũng đừng lo lắng. Các bạn vẫn có thể học hỏi những kỹ thuật giúp giải phóng sức mạnh thái độ tích cực khi bạn đọc tiếp cuốn sách này.

Ý nghĩa, cách phát triển và vận dụng thái độ tích cực sẽ được mô tả chi tiết xuyên suốt cuốn sách qua 17 *Nguyên tắc* thành công, bắt đầu bằng nguyên tắc *trọng yếu*. Bạn hãy tìm hiểu thật kỹ các nguyên tắc ấy. Các bạn có thể bắt đầu bằng cách vận dụng những nguyên tắc này ngay lúc vừa nhận ra chúng, hoặc trong khi đang đọc cuốn sách này. Khi có thể biến những nguyên tắc ấy thành một phần trong cuộc sống, các bạn sẽ luôn có thái độ tích cực trong mọi việc. Phần thưởng dành cho bạn sẽ là thành công, sức khỏe, hạnh phúc, sự giàu có hay bất kỳ mục tiêu nào khác mà bạn đặt ra trong cuộc sống.

Định hướng số 1

Ý TUỞNG THỰC HÀNH

1. Hãy gặp người quan trọng nhất! Người đó chính là *bạn*. Thành công, sức khỏe, hạnh phúc, sự giàu có... đều tùy thuộc vào cách bạn sử dụng tấm bùa vô hình. Bạn sẽ sử dụng nó như thế nào? Tất cả đều phụ thuộc ở bạn.

2. Tinh thần chính là tấm bùa vô hình của bạn. Những chữ viết tắt **PMA** (Positive Mental Attitude - Thái độ tích cực) được khắc trên mặt bên này, còn **NMA** (Negative Mental Attitude - Thái độ tiêu cực) ở mặt kia. Chúng đều là hai nguồn lực lớn, nhưng tác dụng thật trái ngược. Thái độ tích cực là thái độ đúng đắn trong mọi tình huống, nó thu hút về cho bạn những điều tốt đẹp. Thái độ tiêu cực thì ngược lại, nó cướp đi của bạn tất cả những gì tạo nên ý nghĩa cuộc sống.

Bạn hãy tự hỏi mình làm thế nào để phát triển thái độ đúng đắn. Hãy trả lời câu hỏi đó bằng những hành động thật cụ thể.

3. Đừng đổ lỗi cho số phận mỗi khi thất bại. Hãy bắt chước S. B. Fuller: áp ủ khát vọng cháy bỏng để vươn lên. Bằng cách nào? *Hãy luôn nghĩ về những gì mình muốn và loại ra khỏi đầu óc bạn những gì bạn không muốn.*
4. Học theo S. B. Fuller, bạn hãy đọc những cuốn sách có nội dung động viên tinh thần. *Hãy tìm kiếm cho mình nguồn ánh sáng.*
5. Với những người có thái độ sống tích cực, mỗi nghịch cảnh đều ẩn chứa cơ hội thành công. Đôi khi, những điều tưởng như cản trở bạn thực chất lại là *cơ hội*. Tom Dempsey đã khám phá điều đó khi phải vật lộn với sự khiếm khuyết của cơ thể mình.

Bạn hãy tự hỏi rằng bạn có dành thời gian suy nghĩ xem mình nên làm gì để biến nghịch cảnh thành cơ hội không?

6. Hãy đón nhận món quà vô giá: *Niềm vui làm việc*. Hãy vận dụng giá trị cao quý nhất trong cuộc sống: *Yêu thương và cư xử tốt với mọi người*. Giống như Henry J. Kaiser, các bạn sẽ thu hút được những thành công rực rỡ. Các bạn hoàn toàn có thể làm được điều này nếu biết phát triển thái độ tích cực.

Bạn hãy tự hỏi liệu bạn có nỗ lực tìm cách phát triển thái độ tích cực khi đọc tiếp cuốn sách này không?

7. Đừng bao giờ đánh giá thấp những tác hại do thái độ tiêu cực gây ra bởi chúng có thể ngăn cản ích lợi mà các bước ngoặt may mắn trong cuộc sống mang đến cho bạn.

Bạn hãy tự hỏi mình làm thế nào để phát triển thói quen suy nghĩ tích cực?

8. Bạn có thể khai thác mặt tích cực của sự thất vọng để biến nó thành nguồn cảm hứng thông qua thái độ tích cực. Giống như Al Allen, các bạn hãy tìm kiếm động lực trong sự thất bại. Hãy thay đổi thái độ và biến thất bại của hôm nay thành thắng lợi ngày mai. Bạn nghĩ như thế nào về khả năng biến sự bất mãn thành nguồn cảm hứng?
9. Biến những điều không thể thành có thể thông qua sức mạnh của thái độ tích cực. Hãy tự nói với mình,

cũng giống như Henry Ford nói với các kỹ sư của ông, rằng: *“Hãy tiếp tục làm việc!”*.

Hãy tự hỏi mình, bạn có can đảm đặt ra những mục tiêu cao cả và nỗ lực để duy trì những mục tiêu ấy trong tâm trí hay không.

10. Đừng để phút nản lòng biến bạn trở thành một “kẻ hết thời”. Nếu bạn đã từng thành công và hiện nay đang phải đối mặt với những điều làm bạn thất vọng hay bất kỳ hoàn cảnh không mong muốn nào khiến bạn mất mát hay thất bại, thì bạn hãy hành động theo chiều hướng tự tạo động lực cho bản thân. *Thành công chỉ đến với những ai biết nỗ lực và ở lại với những ai biết nỗ lực không ngừng bằng thái độ tích cực.* Đây là biện pháp giúp bạn không bị suy sụp.

NHỮNG NGUYÊN TẮC PHỔ BIẾN ĐỂ TẠO ĐỘNG LỰC CHO BẢN THÂN

- Mỗi nghịch cảnh đều ẩn chứa cơ hội thành công.
- Thành công chỉ đến với những ai biết áp ủ một khát vọng cháy bỏng để hướng đến những mục tiêu cao cả.
- Thành công chỉ đến và ở lại với những ai biết phấn đấu không ngừng bằng thái độ tích cực.
- Để thành công, bạn cần phải nỗ lực, nỗ lực và nỗ lực không ngừng.

Chương 2

BẠN CÓ THỂ THAY ĐỔI CẢ THẾ GIỚI!

Bây giờ thì bạn đã biết PMA có nghĩa là gì. Đó là một thái độ tích cực, là một trong 17 nguyên tắc của thành công. Khi kết hợp 16 nguyên tắc còn lại với thái độ tích cực và áp dụng vào trong công việc hay cuộc sống, bạn nhất định sẽ tìm thấy thành công. Khi đó, bạn xem như đã chọn đúng đường và đi đúng hướng để đến với những gì bạn khao khát.

Để đạt được những thành tựu lớn lao trong cuộc sống, bạn phải biết vận dụng thái độ tích cực vì đó là chất xúc tác giúp cho sự kết hợp giữa các nguyên tắc thành công trở nên hiệu quả. Ngược lại, nếu thái độ tiêu cực xuất hiện trên con đường đi đến thành công của bạn thì nó sẽ gây ra những hậu quả vô cùng tồi tệ. Đau buồn, thảm họa, bi kịch, tội lỗi, bệnh tật, chết chóc... chính là một số hệ quả mà thái độ tiêu cực có thể mang lại.

17 nguyên tắc thành công bao gồm:

1. Luôn có thái độ tích cực
2. Mục đích rõ ràng
3. Nỗ lực hơn nữa
4. Suy nghĩ thấu đáo
5. Tự giác
6. Làm chủ suy nghĩ
7. Niềm tin
8. Tính cách cởi mở
9. Sáng tạo
10. Nhiệt tình
11. Tập trung
12. Tinh thần làm việc nhóm
13. Học hỏi từ thất bại
14. Tầm nhìn sáng tạo
15. Quản trị thời gian và tiền bạc
16. Tinh thần lành mạnh trong thể xác kiện toàn
17. Ứng dụng các quy luật tự nhiên vào cuộc sống (các quy luật của vũ trụ)

Mười bảy nguyên tắc thành công này được tích lũy từ kinh nghiệm sống của hàng trăm người thành đạt trong suốt những thế kỷ qua.

Kể từ hôm nay, bạn có thể hiểu được nguyên nhân của mọi thành công và thất bại của mình nếu bạn ghi nhớ 17 nguyên tắc này. Bạn cũng có thể phát triển và duy trì một thái độ sống tích cực bằng cách tập làm quen và vận dụng 17 nguyên tắc trên vào cuộc sống mỗi ngày. *Bây giờ, bạn hãy thẳng thắn nhìn nhận lại bản thân để tìm hiểu xem mình đang vận dụng và từ bỏ những nguyên tắc nào trong số 17 nguyên tắc đó.*

Không có cách nào khác để giúp bạn duy trì một tinh thần tích cực ngoài cách này!

Nhưng nếu có thái độ tích cực mà vẫn không thành công thì bạn phải làm gì? Bạn hãy đọc lại câu chuyện của S. B. Fuller, Tom Dempsey, Henry J. Kaiser, Người tiêu phu, Al Allen và Henry Ford để biết đâu là các nguyên tắc được họ vận dụng. Bạn cũng có thể chiêm nghiệm câu chuyện thực tế của một người nào đó mà bạn biết, người đã trở thành “kẻ lỗi thời” vì không sử dụng thái độ tích cực. Và bạn cũng nên làm như vậy với các trường hợp sẽ được nêu ra trong các chương tiếp theo. Bạn hãy tự hỏi: “Tôi cần chọn những nguyên tắc nào trong số 17 nguyên tắc đó? Còn những nguyên tắc nào nên bỏ qua?”. Ban đầu, việc hiểu rõ và vận dụng những nguyên tắc nêu trên có vẻ khó khăn, nhưng bạn hãy tiếp tục đọc cuốn sách này và bạn sẽ dần dần hiểu rõ hơn từng nguyên tắc một. Khi đó, bạn sẽ hoàn toàn có đủ khả năng để vận dụng chúng một cách thuần thục. Đọc đến Chương 20 thì bạn có thể đánh giá chính xác bản thân

mình thông qua 17 nguyên tắc thành công. Lúc đó, bạn sẽ có trong tay một biểu đồ tự đánh giá tên là “Phép phân tích chỉ số thành công”.

Liệu thế giới này có đối xử bất công với bạn? Các học viên từng tham gia vào khóa học *Thái độ tích cực - Khoa học của thành công* thường là những người tự cho rằng mình là kẻ thất bại trong một số lĩnh vực nào đó của cuộc sống. Câu hỏi đầu tiên cần đặt ra cho một học viên như vậy sẽ là: “Tại sao? Tại sao anh lại tham gia khóa học này? Tại sao anh không có được thành công như mong muốn?”. Những lý do mà họ nêu ra sẽ hé mở cho chúng ta câu chuyện “bi thảm” về nguyên nhân thất bại của họ:

“Tôi chưa bao giờ có cơ hội để ngược mặt nhìn đời. Cha tôi là một kẻ nghiện rượu.”

“Tôi lớn lên trong khu nhà ổ chuột và đó là nguyên nhân khiến con người ta khó mà thoát ra khỏi số phận của mình.”

“Tôi chỉ mới học hết phổ thông thôi.”

Nghĩa là, những người này đang cho rằng thế giới đối xử bất công với họ. Họ than thân trách phận và đổ lỗi cho hoàn cảnh. Họ quy trách nhiệm cho gia đình hay môi trường xã hội. Họ đã bắt đầu bằng một thái độ tiêu cực, và tất nhiên, với thái độ đó thì họ *phải* gặp nhiều bất lợi. Có thể nói, lực cản chính là thái độ tiêu cực của họ chứ không phải những hoàn cảnh bất lợi kia.

Bài học từ một đứa trẻ. Vào một sáng thứ Bảy, vị mục sư nọ phải chuẩn bị bài thuyết giáo khi vợ ông ấy đang ra ngoài mua sắm. Lúc đó, trời đang mưa to, đứa con trai nhỏ thì ngồi buồn bã vì không biết chơi trò gì. Vị mục sư nhặt vội một tờ báo cũ và định đưa cho cậu bé, nhưng ông chợt bắt gặp bên trong một bức tranh lớn đầy màu sắc. Đó là tấm bản đồ thế giới. Một ý nghĩ chợt nảy ra, ông xé vụn trang báo thành từng mảnh nhỏ rồi bảo:

“Johnny, nếu con có thể ghép lại tất cả mảnh vụn này thành một bức tranh hoàn chỉnh thì ta sẽ cho con 25 xu”.

Vị mục sư nghĩ rằng công việc này sẽ khiến Johnny phải mất cả buổi sáng, nhưng chỉ mười phút sau, phòng làm việc của ông đã vang lên tiếng gõ cửa. Cậu con trai cùng với bức tranh đã được ghép hoàn hảo trên tay đang đứng chờ lãnh thưởng. Ông vô cùng ngạc nhiên khi thấy Johnny hoàn thành công việc nhanh đến vậy. Các mảnh báo đã được ghép lại đầu vào đó và tấm bản đồ thế giới lại xuất hiện trước mặt ông theo một cách chính xác.

“Ồ, con trai, con làm thế nào mà nhanh thế?” - Vị mục sư hỏi.

“Vâng, dễ thôi mà!” - Johnny đáp - “Mặt bên kia bức tranh là ảnh của một người đàn ông. Con chỉ cần đặt một tờ giấy ở bên dưới, ghép bức ảnh của người đàn ông lên trên, sau đó đặt một tờ giấy khác lên trên cùng và lật úp lại toàn bộ. Con biết rằng nếu ghép được bức ảnh người đàn ông thì tự nhiên sẽ có tấm bản đồ thế giới”.

Vị mục sư mỉm cười và thưởng cho con trai 25 xu. Ông nói: “Con đã giúp cha có ý tưởng cho bài giảng ngày mai. *Một người có thái độ sống thế nào thì thế giới của anh ta cũng sẽ như vậy*”.

Câu chuyện trên đây chuyển tải đến chúng ta một thông điệp lớn. Nếu cảm thấy bất hạnh vì thế giới xung quanh và muốn thay đổi nó, bạn hãy bắt đầu từ chính bản thân mình. *Nếu bạn sống đúng đắn thì thế giới xung quanh cũng sẽ như vậy*. Đây chính là ý nghĩa sâu xa của thái độ tích cực. Một khi đã sở hữu một thái độ tích cực, mọi vướng mắc trong cuộc sống của bạn ắt sẽ tan biến.

Hãy xem tấm gương của Irving Ben Cooper, một trong những thẩm phán được kính trọng nhất nước Mỹ. Tuy vậy, liệu mấy ai biết rằng hình ảnh này hoàn toàn trái ngược so với những gì mà Cooper đã tự hình dung khi ông còn là một cậu bé.

Một cậu bé nhút nhát đã phát triển thái độ tích cực như thế nào? Cooper lớn lên trong một quận gần khu ổ chuột ở St. Joseph, Missouri. Cha ông là một thợ may nhập cư chỉ biết mỗi nghề may vá và kiếm được rất ít tiền, thậm chí có những ngày họ không có gì để ăn. Ben từng phải đi dọc theo đường sắt cạnh nhà để nhặt than rơi vãi về sưởi ấm cho căn nhà nhỏ của mình. Ben cảm thấy xấu hổ và ông thường chọn những đoạn đường có nhiều cây che khuất để bạn bè không nhìn thấy mình.

Nhưng lũ trẻ phát hiện ra ngay. Một nhóm nam sinh nọ tỏ ra rất thích thú với trò phục kích Ben khi ông từ đường ray trở về nhà. Chúng đánh ông, đổ hết than ra đường và còn rượt đuổi ông về tới tận nhà. Ben khóc đỏ cả hai mắt. Chính vì lẽ đó mà Ben luôn sống trong tâm trạng sợ hãi và tự khinh miệt bản thân.

Rồi một điều kỳ lạ đã xảy đến với Ben. Chiến thắng sẽ không tự xuất hiện nếu chúng ta chưa sẵn sàng đón nhận. Ben cảm thấy có động lực để thực hiện những hành động tích cực sau khi ông đọc cuốn sách *Robert Coverdale's Struggle* của tác giả Horatio Alger.

Cuốn sách kể về những cuộc phiêu lưu của một cậu bé phải đối mặt với rất nhiều nghịch cảnh. Tuy nhiên, cậu bé ấy đã vượt qua tất cả bằng lòng can đảm và sức mạnh tinh thần.

Thế là Ben đọc tất cả những cuốn sách của Horatio Alger mà ông mượn được. Suốt cả mùa đông, ông ngồi trong gian bếp lạnh lẽo đọc những câu chuyện về lòng can đảm và sự thành công. Thế rồi, ông đã tiếp nhận được một thái độ tích cực.

Vài tháng trôi qua kể từ lần đầu tiên đọc những cuốn sách của Horatio Alger, Ben Cooper quyết định ra đường sắt cạnh nhà nhặt than một lần nữa. Ngay từ xa, ông đã nhìn thấy bóng dáng ba người thấp thoáng sau một tòa nhà. Suy nghĩ đầu tiên của ông là quay đầu bỏ chạy. Nhưng rồi ông nhớ lại sự can đảm của các anh hùng trong những cuốn sách của Alger. Và, thay vì bỏ chạy, ông cầm chặt lấy chiếc thùng

gỗ nhặt than và tiến thẳng về phía trước, *như thể ông là một trong những người anh hùng của Alger vậy.*

Đó là một trận đánh dữ dội. Cả ba cậu bé kia nhảy bổ vào Ben cùng một lúc. Chiếc thùng của ông bị hất tung và Ben bắt đầu vung tay đáp trả với quyết tâm phải thắng bằng được đám trẻ kia. Điều này đã khiến những kẻ bắt nạt ông phải ngạc nhiên. Chỉ vài phút sau, đứa cầm đầu lùi dần rồi bất ngờ xoay người bỏ chạy.

Mãi đến lúc đó Ben mới nhận ra mũi mình đang chảy máu, còn thân thể thì đầy vết trầy xước và thâm tím. Nhưng Ben cảm thấy hả hê. Bọn chúng thật đáng đời! Đó là một ngày trọng đại của Ben. Ngay trong khoảnh khắc đó, ông đã vượt qua nỗi sợ hãi.

Ben Cooper không hề khỏe mạnh hơn một năm trước, còn các đối thủ của ông cũng không trở nên yếu đi. Chỉ có sự khác biệt nằm trong thái độ tinh thần của Ben. Ông đã đối mặt với nguy hiểm mà không hề sợ hãi. Ông thể sẽ không để ai bắt nạt mình một lần nào nữa. Ông đã tự thay đổi thế giới của mình kể từ thời điểm đó.

Tự xây dựng hình mẫu cho mình. Vào hôm chạm trán với ba kẻ bắt nạt trên đường phố, Ben đã không đánh nhau bằng tư thế của một Ben Copper nhút nhát và yếu ớt trước đây, mà của một Robert Coverdale hay bất kỳ hình mẫu anh hùng gan dạ nào khác trong các tác phẩm của Horatio Alger.

Việc xây dựng cho mình một hình ảnh thành công có thể giúp bạn thay đổi thói quen thiếu tự tin từ bao lâu nay do bị sức mạnh của thái độ tiêu cực chi phối. Một kỹ thuật thành công khác cũng không kém phần quan trọng là xây dựng hình ảnh bản thân nhằm đưa ra những quyết định sáng suốt. Đó có thể là một câu khẩu hiệu, một bức tranh, hay bất kỳ một biểu tượng nào khác có ý nghĩa đối với bạn.

Hình ảnh của bạn nói lên điều gì? Chủ tịch một công ty ở vùng trung tây Hoa Kỳ vừa ghé thăm văn phòng của ông ở San Francisco. Ông nhìn thấy một bức ảnh lớn của mình được treo trên tường trong văn phòng cô thư ký riêng tên là Dorothy Jones.

“Dotti, hình như bức tranh này hơi lớn so với kích thước của căn phòng.” - Ông hỏi.

Dorothy đáp: “Mỗi khi tôi gặp khó khăn, ông biết tôi làm gì không?”. Không đợi câu trả lời, cô ngồi xuống, chống hai tay lên cằm rồi nhìn bức ảnh và nói: “Tôi sẽ tự hỏi: ‘Thưa sếp, nếu là sếp, sếp sẽ giải quyết vấn đề chết tiệt này như thế nào?’”.

Câu nói hóm hỉnh của Dotti khiến chúng ta phải suy nghĩ. Có thể một bức ảnh trong văn phòng, ở nhà hay trong ví của bạn sẽ giúp bạn trả lời được một câu hỏi quan trọng nào đó trong cuộc sống. Các bạn có thể chọn bức ảnh của cha, mẹ, vợ, chồng hay một danh nhân nào đó mà bạn khâm phục, hoặc cũng có thể chọn ảnh của một vị thánh nào đó.

Vậy thì bức ảnh của bạn nói lên điều gì? Khi đối mặt với một vấn đề nghiêm trọng hay một quyết định khó khăn nào đó, các bạn hãy đặt câu hỏi với bức ảnh của mình và lắng nghe câu trả lời.

Một điều thiết yếu khác để thay đổi thế giới của bạn là *xác định mục đích*, và đó là một trong 17 nguyên tắc thành công.

Mục đích rõ ràng là điểm xuất phát của mọi thành tựu về sau. Bạn hãy *kết hợp với thái độ tích cực* trong khi nỗ lực vươn tới mục đích đó. Hãy nhớ rằng thế giới vẫn thay đổi dù bạn có muốn hay không, nhưng bạn hoàn toàn có quyền lựa chọn hướng thay đổi của nó. Bạn có quyền lựa chọn mục tiêu của mình. Khi dùng thái độ tích cực để xác định mục đích, người ta thường có khuynh hướng sử dụng 7 nguyên tắc sau đây:

- (1) Sáng kiến
- (2) Tự giác
- (3) Tầm nhìn
- (4) Tư duy lô-gíc
- (5) Tập trung (tập trung nỗ lực)
- (6) Quản trị tốt thời gian và tiền bạc
- (7) Lòng nhiệt tình

Bây giờ, chúng ta hãy xem những nguyên tắc bổ sung này tác động như thế nào trong câu chuyện thành công của Robert Christopher. Giống như bao người khác, trí tưởng

tượng của Bob cũng bay bổng mỗi khi anh đọc cuốn tiểu thuyết viễn tưởng *Vòng Quanh Thế Giới Trong 80 Ngày* của Jules Verne. Bob kể:

“Tôi thường mơ rằng mình sẽ làm được một điều gì đó to tát, nhưng khi lớn lên, tôi đã đọc được hai cuốn sách *Cách Nghi để Thành Công* và *Sức Mạnh của Niềm Tin (The Magic of Believing)*, và tôi chợt nghĩ: “Người ta có thể đi vòng quanh thế giới trong 80 ngày ư? Vậy tại sao tôi không thể đi vòng quanh thế giới với 80 đô-la? Tôi tin rằng bất kỳ mục tiêu nào cũng có thể đạt được nếu có đủ nghị lực và lòng tin, tức là dù xuất phát từ vị trí nào thì tôi vẫn có thể đến đích. Những người khác đã phải làm việc trên các máy bay vận tải để được đi xuyên đại dương, rồi xin đi nhờ xe để đi chu du khắp thế giới, vậy tại sao tôi lại không thể làm như thế?”.

Sau đó, Bob lấy từ trong túi áo ra chiếc bút máy và liệt kê những khó khăn anh sẽ phải đối mặt. Anh còn ghi chú các giải pháp được xem là khả thi trước mỗi khó khăn này.

Lúc bấy giờ, Bob Christopher đang là một nhiếp ảnh gia chuyên nghiệp và anh có một chiếc máy ảnh loại tốt. Sau khi quyết định sẽ đi vòng quanh thế giới, anh lập một danh sách những việc cần phải làm ngay. Đó là:

- (1) Ký hợp đồng với Công ty Charles Pfizer về việc thu thập mẫu đất từ những quốc gia mà anh sẽ ghé thăm.
- (2) Thi lấy bằng lái xe quốc tế và chuẩn bị một tập bản đồ các nước.

- (3) Hoàn thành các thủ tục giấy tờ của người đi biển.
- (4) Xin xác nhận của Sở Cảnh Sát New York về việc không có tiền án tiền sự.
- (5) Làm thẻ hội viên Youth Hostel.
- (6) Liên hệ với hãng hàng không vận chuyển xin đi nhờ trên các chuyến bay vượt Đại Tây Dương. Đổi lại, anh sẽ tặng họ những bức ảnh do anh chụp để hãng này sử dụng vào mục đích quảng cáo.

Khi kế hoạch đã lập xong, chàng thanh niên 26 tuổi Bob Christopher rời thành phố New York chỉ với vốn vụn 80 đô-la trong túi. *Vòng quanh thế giới với 80 đô-la* là mục tiêu chính của Bob. Dưới đây là một số kỷ niệm mà ông đã có trong chuyến đi:

- Ăn sáng ở Gander, Newfoundland. Ông đã trả tiền cho bữa điểm tâm này như thế nào? Ông chụp ảnh cho những người nấu ăn trong nhà bếp đấy. Và họ cảm thấy rất hài lòng.
- Mua bốn cây thuốc lá Mỹ ở Shannon, Ireland, với giá 4,8 đô-la. Hồi đó, thuốc lá cũng có giá trị tương đương với tiền và được xem là phương tiện trao đổi ở nhiều quốc gia.
- Đi từ Paris, Pháp đến Vienna, Áo với chi phí là một cây thuốc lá cho người tài xế tốt bụng.
- Tặng người soát vé bốn gói thuốc để đi nhờ từ Vienna đến Thụy Sĩ bằng tàu hỏa, xuyên qua dãy núi Alps.

- Đón xe buýt đi Damascus, Syria. Một cảnh sát ở Syria tự hào về bức ảnh mà Bob đã chụp cho ông ta đến mức ông ấy đã yêu cầu một tài xế xe buýt phải cho Bob đi nhờ.
- Chụp ảnh chủ tịch và nhân viên của công ty chuyển phát nhanh Iraq Express Transportation. Bức ảnh này đã giúp ông được phép đi nhờ từ Baghdad, Iraq đến Tehran, Iran.
- Ở Bangkok, Thái Lan, chủ của một nhà hàng đã đối đãi với ông như thượng khách, bởi lẽ Bob đã cung cấp những thông tin chi tiết mà ông ấy muốn biết về một địa danh nọ, và nhiều nơi khác trên tập bản đồ.
- Được đi từ Nhật đến San Francisco trong vai trò thành viên thủy thủ đoàn trên chiến hạm S.S. *The Flying Spray*.

Vòng quanh thế giới trong 80 ngày ư? Không, Robert Christopher đã đi vòng quanh thế giới trong 84 ngày, nhưng ông đã đạt được mục tiêu của mình: đi vòng quanh thế giới với vốn vụn 80 đô-la trong túi!

Điểm xuất phát của mọi thành tựu. Chúng ta hãy cùng lặp lại: điểm xuất phát của mọi thành tựu là kết hợp với thái độ tích cực để xác định rõ mục đích. Hãy tự hỏi bản thân rằng mục tiêu của bạn là gì và bạn thật sự mong muốn điều gì trong cuộc sống.

Dựa trên số lượng người mà chúng tôi gặp trong khóa học *Thái độ tích cực - Khoa học của thành công*, chúng tôi ước đoán có khoảng 98 trên tổng số 100 người cảm thấy không hài lòng với thế giới xung quanh, nhưng trong suy nghĩ của họ lại không có một bức tranh rõ ràng về cái thế giới mà họ *muốn*. Có nghĩa là họ đang sống không định hướng, không thỏa mãn. Họ phải vật lộn với rất nhiều khó khăn nhưng lại không có lấy một mục tiêu rõ ràng.

Liệu bạn có thể xác định điều mình khao khát không? Xác định rõ mục tiêu của bản thân không phải là điều dễ dàng. Việc này có thể đòi hỏi bạn phải nhiều lần tự vấn lương tâm. Tuy nhiên, dù phải tiêu tốn bao nhiêu công sức thì việc đó vẫn nên làm, bởi một khi đã xác định rõ mục tiêu của mình, bạn có thể hy vọng vào một tương lai đầy ắp những thuận lợi và may mắn.

1. Thuận lợi đầu tiên là nhận thức của bạn bắt đầu tuân theo một quy luật chung: *"Khi con người nghĩ và tin tưởng vào điều gì, họ có thể đạt được điều đó với thái độ tích cực"*. Do bạn luôn hình dung về đích đến mà mình mong đợi nên nhận thức của bạn cũng sẽ bị tác động và nhận thức ấy sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu.

2. Do biết rõ những gì mình muốn nên bạn sẽ có định hướng đúng cho tương lai và bạn biết mình cần bắt tay vào hành động.

3. Công việc giờ đây trở nên thú vị. Bạn có cảm hứng để làm việc. Bạn lập quỹ thời gian và kế hoạch chi tiêu hợp lý. Bạn nghiên cứu, suy nghĩ và lên kế hoạch. Càng chuyên tâm với mục tiêu của mình, bạn càng cảm thấy nhiệt tình với công việc. Với lòng nhiệt tình đó, khát vọng của bạn sẽ biến thành khát vọng *cháy bỏng*.

4. Do biết rõ mình muốn gì nên bạn lập tức nhận ra những cơ hội có thể giúp mình đạt được mục tiêu khi chúng xuất hiện trong cuộc sống thường nhật.

Bốn thuận lợi trên đây sẽ được minh họa rõ nét thông qua kinh nghiệm của người đã trở thành tổng biên tập tạp chí *Ladies' Home Journal*. Edward Bok là người Hà Lan. Ông cùng gia đình đến Mỹ từ khi còn bé. Ông luôn ấp ủ giấc mơ một ngày nào đó sẽ được làm chủ một tờ báo. Với mục tiêu cụ thể này, Edward luôn nắm bắt mọi cơ hội, dù là nhỏ nhất, kể cả những cơ hội nhỏ đến mức người ta thường dễ dàng bỏ qua.

Ông nhìn thấy người đàn ông nọ mở gói thuốc, lấy ra một mẫu giấy nhỏ rồi thả xuống sàn nhà. Bok liền nhặt lên, trên đó là ảnh của một nữ diễn viên nổi tiếng. Bên dưới bức ảnh ghi chú rằng đây chỉ là một bức trong bộ sưu tập ảnh về nữ diễn viên này. Những người mua thuốc lá sẽ háo hức sưu tầm để hoàn chỉnh bộ ảnh ấy. Bob lật mẫu giấy lại và thấy mặt sau hoàn toàn trống trơn.

Bob chợt nhận ra một cơ hội ở đây. Ông lập luận rằng giá trị của bức ảnh tặng kèm trong gói thuốc sẽ tăng lên nhiều lần, nếu mặt sau có vài dòng sơ lược về tiểu sử của người trong ảnh. Ông đi thẳng đến công ty nơi đã in bức ảnh và trình bày ý tưởng của mình với giám đốc. Vị giám đốc nói:

“Tôi sẽ trả anh 10 đô-la cho mỗi nhân vật, nếu anh viết giúp tôi một đoạn tiểu sử khoảng 100 chữ về 100 người Mỹ nổi tiếng. Hãy gửi cho tôi bản danh sách và phân họ ra thành từng nhóm, chẳng hạn các tổng thống, những chiến binh nổi tiếng, diễn viên, tác giả...”.

Vậy là Edward Bok nhận được công việc viết lách đầu tiên. Yêu cầu “viết những đoạn tiểu sử ngắn” hóa ra lại đòi hỏi nhiều công sức đến mức ông phải nhờ người khác giúp đỡ. Edward đã đề nghị trả cho anh trai mình mỗi nhân vật 5 đô-la, nếu đồng ý giúp ông một tay. Không lâu sau, số lượng đặt hàng nhiều đến nỗi Bok phải cộng tác với 5 nhà báo để viết tiểu sử cho công ty nọ. Bok đã trở thành tổng biên tập như thế đấy!

Thành công luôn chờ đợi bạn. Bạn có để ý rằng tất cả những người thành đạt mà chúng tôi đã từng nhắc đến đều không dễ dàng có được thành công? Ban đầu, thế giới này không hề dành cho Edward Bok hay bất cứ ai một sự ưu đãi nào cả. Tuy nhiên, họ đều biết cách đeo gót những nguyên liệu thô xung quanh mình thành một sự nghiệp huy hoàng nhờ việc phát triển những khả năng tiềm ẩn trong chính bản thân họ.

Mỗi người đều có rất nhiều tài năng để vượt qua khó khăn. Thật thú vị khi biết rằng cuộc sống không bao giờ để chúng ta lâm vào hoàn cảnh bế tắc. Nếu cuộc sống đặt ra trước mặt bạn một rào cản thì cũng ban cho chúng ta những khả năng nhất định để vượt qua rào cản đó. Tất nhiên khả năng của mỗi người sẽ thay đổi nếu được thúc đẩy và phát huy. Ngay cả nếu bạn không có một cơ thể khỏe mạnh thì bạn vẫn có thể sống một cuộc sống có ích và hạnh phúc.

Bạn lo ngại rằng sức khỏe kém là một trở ngại lớn không thể vượt qua? Vậy bạn hãy thử soi mình vào lòng can đảm của Milo C. Jones.

Milo C. Jones có một nông trại nhỏ gần Fort Atkinson, Wisconsin. Ông làm việc nhưng chỉ để kiếm vừa đủ tiền cho nhu cầu của bản thân và gia đình. Ông không cảm thấy mình cần phải cố gắng làm giàu. Cách sống này cứ thế tiếp diễn trong nhiều năm, cho tới khi tai nạn bất ngờ xảy ra!

Jones gần như bị liệt toàn thân. Người thân của Milo cho rằng ông sẽ rất đau khổ khi trở thành một kẻ vô dụng. Họ không nghĩ rằng một sự kiện khác đã xảy đến với ông. Và Milo đã làm đảo lộn hoàn toàn suy nghĩ của mọi người. Hạnh phúc đã đến với ông thông qua những thành tựu trong công việc và sự thành công về tài chính.

Jones đã làm gì? Ông đã sử dụng khối óc của mình. Vâng, cơ thể ông bị liệt, nhưng bộ óc ông không hề hấn gì. Ông vẫn có thể suy nghĩ và lập kế hoạch cho mình. Ông đã nhận

ra người quan trọng nhất với tấm bùa có ký tự PMA phía bên này và NMA phía bên kia. Ông nhận ra rằng dù thân thể khiếm khuyết nhưng tinh thần ông vẫn khỏe mạnh. Và ông đã quyết định ngay vào thời điểm đó!

Thái độ tích cực thu hút sự giàu có. Milo C. Jones đã chọn cho mình một thái độ luôn tràn đầy hy vọng, lạc quan, vui vẻ và biến những suy nghĩ sáng tạo thành hiện thực bằng cách khởi đầu ngay từ vị trí hiện tại. Ông muốn trở thành người có ích. Ông muốn giúp đỡ gia đình mình và nhất là không muốn trở thành gánh nặng cho họ. Nhưng làm thế nào ông có thể biến hoàn cảnh bất lợi thành thuận lợi?

Trước tiên, Jones nhìn lại mình. Ông nhận thấy mình phải biết ơn cuộc sống này vì đã cho ông rất nhiều thứ. Chính lòng biết ơn đã thôi thúc ông phải nỗ lực để trở thành một người có ích. Và ông đã tìm thấy và nhận ra điều mà mình hằng khao khát. Đó là một kế hoạch lớn và đòi hỏi hành động cụ thể.

Jones bắt đầu hành động bằng trí óc.

Ông chia sẻ kế hoạch của mình với các thành viên trong gia đình: “Tôi không thể làm việc bằng đôi tay này được nữa, do đó tôi quyết định sẽ làm việc bằng khối óc của mình. Còn mọi người trong nhà sẽ là những đôi chân, đôi tay và thể xác của tôi. Chúng ta hãy trồng bắp, nuôi lợn và cho chúng ăn bắp. Khi lợn đủ lớn, chúng ta sẽ giết thịt và chế biến thành món xúc xích. Tiếp theo, chúng ta sẽ đóng

gói xúc xích và tạo cho nó một *thương hiệu*. Chúng ta sẽ ký gửi trong các cửa hàng bán lẻ trên toàn quốc”. Ông còn xuýt xoa: “Sẽ đắt như tôm tươi cho mà xem!”.

Và quả thật là món xúc xích mang thương hiệu của gia đình ông đã bán rất chạy! Chỉ trong vài năm, *thương hiệu* “Xúc xích Jones’ Little Pig” đã trở nên quen thuộc với các bà nội trợ trong vùng. Ít lâu sau, những từ này đã trở thành một biểu tượng thách thức khẩu vị của đàn ông, phụ nữ và trẻ em trên khắp nước Mỹ.

Rồi Milo C. Jones trở thành triệu phú. Thậm chí ông còn đạt được những thành tựu lớn hơn nữa thông qua thái độ tích cực. Tất cả đều nhờ Milo đã sử dụng mặt PMA - thái độ tích cực của tấm bùa vô hình. Dù vẫn bị tật nguyền nhưng ông luôn cảm thấy mình là người hạnh phúc.

Ông hạnh phúc vì biết cách sống có ích.

THÁCH THỨC EM ĐẤY!

Vậy thì đâu là công thức có thể giúp bạn thay đổi thế giới của riêng mình? Hãy ghi nhớ, hiểu rõ và thường xuyên lặp lại công thức này: *Khi con người nghĩ đến và tin tưởng vào điều gì, họ có thể đạt được điều đó với thái độ tích cực*. Đây là một hình thức tự tạo động lực cho bản thân để đạt được thành công. Một khi công thức ấy đã “ngấm” vào người thì bạn sẽ *dám* đặt ra những mục tiêu cao hơn.

Bill(*) là một cậu bé nhà nông ốm yếu sống ở vùng đông nam Missouri. Song, chỉ nhờ một câu nói của một giáo viên tiểu học tận tâm mà anh bạn trẻ William Danforth đã thay đổi được cả thế giới của mình: “Thấy thách em đấy! Thấy thách em trở thành người khỏe nhất trường!”. *Thấy thách em đấy!*(**) đã trở thành động lực thúc đẩy William Danforth vươn lên trong suốt cuộc đời ông.

Ông đã trở thành cậu bé khỏe nhất trường. Trước khi qua đời ở tuổi 85, ông đã giúp hàng ngàn người trẻ tuổi khác có được sức khỏe tốt, và còn hơn thế nữa: giúp họ rèn luyện những đức tính quý báu như sống có khát vọng, can đảm và khiêm tốn. Trong cả quãng đời đi làm của mình, ông chưa hề nghỉ dù chỉ một ngày vì lý do đau ốm.

Câu nói *Thấy thách em đấy!* đã tạo động lực cho ông thành lập The Ralston Purina, một trong những tập đoàn lớn nhất nước Mỹ. *Thấy thách em đấy!* cũng đã khuyến khích ông lao vào những suy nghĩ sáng tạo và biến các khoản nợ thành tài sản. Chưa hết, *Thấy thách em đấy!* còn thúc đẩy ông lập Quỹ Hỗ trợ Thanh niên Mỹ. Mục đích của quỹ này là huấn luyện cho thanh thiếu niên trong cộng đồng Cơ Đốc giáo để họ chuẩn bị sẵn sàng nhận lãnh các trách nhiệm xã hội khi đến tuổi trưởng thành.

(*) Bill là tên gọi tắt của William, cách gọi này có vẻ “bất quy tắc”, nhưng khá phổ biến, cũng như Dick – Richard, Bob – Robert.

(**) Nguyên văn: “I dare you!”.

Thấy thách em đấy! đã tạo hứng khởi cho William Danforth viết một cuốn sách có nhan đề *Thấy Thách Em Đấy! (I Dare You!)*. Ngày nay, cuốn sách của ông lại tiếp tục khích lệ tinh thần cho cả thanh thiếu niên lẫn người lớn ở khắp nơi trên thế giới. Ông giúp mọi người có lòng can đảm để làm thay đổi thế giới, làm cho nó trở nên tốt đẹp hơn.

Đây là bằng chứng rõ ràng về sức mạnh của khả năng tự tạo động lực cho bản thân nhằm phát triển một thái độ tích cực.

Bạn đã bao giờ phiền trách thế giới này mỗi khi bạn thất bại không? Nếu có, bạn hãy dừng lại và suy nghĩ xem liệu vấn đề đó xuất phát từ thế giới xung quanh hay từ chính bản thân bạn? Hãy can đảm lên để học hỏi 17 nguyên tắc thành công! Hãy can đảm lên để ghi nhớ những biện pháp tự truyền cảm hứng! Hãy can đảm lên để áp dụng chúng! Và hãy nhớ là chúng sẽ hiệu quả với bạn như đã từng hiệu quả với hàng trăm ngàn người khác.

Có lẽ bạn không biết mình sẽ phải làm gì. Và có lẽ bạn cần phải học cách suy nghĩ chính xác hơn. Bạn hãy đọc tiếp để gỡ dần đám “mạng nhện” trong suy nghĩ này nhé.

Định hướng số 2

Ý TUỜNG THỰC HÀNH

1. Bạn có thể thay đổi cả thế giới này! Để đạt được những thành tựu đáng tự hào, bạn cần phải đặt ra cho mình những mục tiêu và sống có khát vọng. Có bao giờ bạn nghĩ đến những mục tiêu lớn mà mình muốn đạt được trong đời hay không?
2. Bạn đã thuộc lòng 17 nguyên tắc thành công hay chưa?
3. Bạn có hay phàn nàn về thế giới này không? Nếu có, bạn hãy nhớ lại câu nói này: *Nếu tôi sống tích cực thì thế giới quanh tôi luôn tốt đẹp.*
4. Bạn được sinh ra để trở thành nhà vô địch. Bạn có sẵn sàng trả giá để phát triển khả năng của mình và tận dụng khả năng đó không?
5. Xây dựng cho mình một hình ảnh thành công giống như Irving Ben Cooper đã làm. Bạn muốn trở thành người như thế nào?
6. Hãy tự hỏi: Hình ảnh tự thân của bạn nói lên điều gì? Hãy lắng nghe câu trả lời.

7. Mục đích của việc bạn làm chính là điểm khởi đầu cho mọi thành tựu. Bạn đã chọn cho mình một mục tiêu rõ ràng, cụ thể hay chưa? Bạn sẽ luôn nhớ đến mục tiêu ấy mỗi ngày chứ?
8. Khi đã xác định rõ mục tiêu thì các nguyên tắc thành công thường tự động xuất hiện để giúp bạn hoàn thành ý nguyện.
9. Mỗi người đều có những tài năng tiềm tàng. Đây là tài năng đặc biệt mà bạn nghĩ rằng mình có thể phát triển?
10. Dưới đây là một công thức đã từng giúp rất nhiều người thay đổi thế giới: Ai *hình dung ra điều gì và tin tưởng* vào nó, họ có thể *đạt được* điều đó bằng một thái độ tích cực. Bạn đã ghi nhớ công thức này chưa?

**THÁI ĐỘ TÍCH CỰC
VÀ MỤC ĐÍCH RÕ RÀNG LÀ ĐIỂM KHỞI ĐẦU
CHO MỌI THÀNH TỰU!**

Chương 3

GỖ BỎ ĐÁM “MẠNG NHỆN” TRONG SUY NGHĨ CỦA BẠN

Bạn nghĩ mình là người thế nào thì bạn sẽ trở thành người như thế ấy. Nhưng bạn suy nghĩ những gì? Suy nghĩ của bạn được xử lý theo trình tự nào? Suy nghĩ của bạn đúng đến mức nào? Và quan trọng hơn cả là suy nghĩ của bạn có tích cực hay không?

Đó là những đám “mạng nhện tinh thần” rối rắm, khi vướng vào thì khó thoát ra, thường gây xáo trộn suy nghĩ của hầu hết mọi người, kể cả những bộ não thông minh nhất. Những suy nghĩ, cảm xúc, đam mê, thói quen, niềm tin của chúng ta thường bị mắc vào đám mạng nhện này.

Đôi khi chúng ta muốn sửa đổi các thói quen xấu của mình. Cũng có lúc chúng ta bị lôi kéo thực hiện những hành

vi sai trái, rồi giống như lũ côn trùng bị vướng vào mạng nhện, chúng ta bắt đầu vùng vẫy để thoát thân, nhưng càng cố gắng bao nhiêu, chúng ta lại càng bị quẩn chặt bấy nhiêu.

Một số người bỏ cuộc và phải chịu những xung đột tinh thần sâu sắc, nhưng một số khác biết cách nắm bắt và sử dụng nguồn sức mạnh của tiềm thức thông qua nhận thức. Đó là những người chiến thắng. Cuốn sách này dạy cho bạn cách nắm bắt và sử dụng nguồn sức mạnh đó.

Không như loài côn trùng, chúng ta có thể tránh khỏi đám mạng nhện đó nhờ khả năng kiểm soát thái độ tinh thần của mình. Chúng ta có thể gỡ bỏ chúng và quét sạch ngay khi chúng vừa manh nha hình thành. Chúng ta cũng có thể tự giải thoát cho mình nếu lỡ sa vào lưới nhện, và chúng ta vẫn giữ được sự tự do của mình.

Bạn có thể làm điều này bằng cách suy nghĩ chính xác với công cụ thái độ tích cực, mà suy nghĩ chính xác là một trong 17 nguyên tắc thành công được trình bày trong cuốn sách này.

Muốn suy nghĩ chính xác, bạn phải biết vận dụng lý trí. Khoa học về lý trí hay suy nghĩ chính xác được gọi là lô-gic học. Bạn có thể tìm hiểu lô-gic học qua những cuốn sách được viết riêng cho chủ đề này, chẳng hạn như: *Nghệ Thuật Suy Nghĩ Mạch Lạc (The Art of Clear Thinking)* của Rudolf Flesch; *Thính Giả Say Mê Nhất của Bạn (Your Most Enchanted Listener)* của Wendell Johnson; *Dẫn Nhập về lô-gic*

(*Introduction to Logic*) của Irving Copi và *Nghệ Thuật Suy Nghi Đúng Dẫn* (*The Art of Straight Thinking*) của Edwin Leavitt Clarke. Những cuốn sách này rất hữu ích cho bạn.

Nhưng chúng ta không chỉ hành động dựa trên lý trí. Ngoài lý trí, con người còn hành động dựa trên những cảm nhận thông thường. Điều đó tùy thuộc vào thói quen suy nghĩ và hành động, trực giác, kinh nghiệm và nhiều yếu tố khác, chẳng hạn như các xu hướng và môi trường.

Một kiểu «mạng nhện» trong suy nghĩ của chúng ta là giả định cho rằng mọi người đều hành động dựa trên lý trí. Nhưng trong thực tế, mọi hành động có nhận thức của con người đều là hệ quả trực tiếp của những gì mà họ muốn làm. Mỗi người trong chúng ta đưa ra quyết định của riêng mình. Khi phân tích lý lẽ, chúng ta thường nêu ra những kết luận thuận theo *sự thôi thúc từ bên trong* của tiềm thức. Xu hướng này tồn tại trong đa số chúng ta – thậm chí cả với những nhà tư tưởng và triết gia vĩ đại nhất.

Vào năm 31 trước Công nguyên, một triết gia Hy Lạp sống ở một thành phố gần vùng biển Aegean muốn đi Carthage. Vốn là bậc thầy về lô-gic nên ông phân tích rất kỹ các lý do để thực hiện chuyến đi và cả những lý do để phản bác ý định này. Với mỗi lý do giải thích tại sao nên đi, ông lại nhận thấy mình có rất nhiều lý do khuyên mình nên ở lại. Chẳng hạn, chắc chắn là ông sẽ bị say sóng, hay chiếc thuyền nhỏ đến mức chỉ cần một cơn gió nhẹ thổi qua thì ông cũng có thể mất mạng! Rồi nào là bọn cướp biển

đang chờ ở Tripoli để tấn công các thương thuyền. Nếu thuyền của ông rơi vào tay chúng, ông sẽ bị lột sạch và có khi còn bị bán làm nô lệ. Sự thận trọng bảo ông *không* nên thực hiện chuyến đi này.

Nhưng ông đã lên đường. Tại sao? Vì ông *muốn như vậy*.

Cảm xúc và lý trí nên cân bằng với nhau trong cuộc sống của mỗi người. Không một yếu tố nào được tỏ ra vượt trội hơn. Do đó, *thỉnh thoảng* bạn nên làm những gì mình muốn, thay vì những gì lý trí mách bảo. Cũng giống như vị triết gia này, ông đã có một chuyến du hành thú vị và trở về nhà an toàn.

Socrates - một trong số những nhà tư tưởng lỗi lạc nhất của mọi thời đại - vẫn có những đám “mạng nhện” trong suy nghĩ.

Có phải bạn chỉ nhìn thấy khuyết điểm ở người khác?
Khi còn trẻ, ông yêu một cô gái xinh đẹp tên là Xanthippe. Socrates tuy không đẹp trai, nhưng lại có tài thuyết phục người khác. Socrates đã thành công trong việc chinh phục Xanthippe và cô đã đồng ý làm vợ ông.

Sau tuần trăng mật, cuộc sống hôn nhân của ông diễn ra không mấy suôn sẻ. Vợ Socrates bắt đầu nhìn thấy khiếm khuyết của chồng. Và ông cũng thế. Ông luôn muốn thể hiện cái tôi của mình. Ông là một người ích kỷ. Còn vợ ông cứ luôn miệng cần nài. Socrates lập luận: “Mục tiêu của tôi là sống hòa hợp với mọi người. Tôi chọn Xanthippe vì

biết rằng nếu có thể hòa hợp với cô ấy thì tôi cũng có thể sống tốt với bất kỳ ai”.

Ông đã nói như thế, nhưng hành động của ông đã đi ngược lại tinh thần đó. Có lẽ ông chỉ cố gắng sống hòa hợp với một số ít người mà thôi.

Lẽ ra, Socrates phải tìm hiểu và tạo ảnh hưởng tích cực đối với vợ mình, thông qua thái độ quan tâm và tình yêu như khi ông thuyết phục bà lấy ông thuở ban đầu. Ông không nhìn thấy những khuyết điểm lớn của chính bản thân, nhưng lại nhìn thấy những khuyết điểm rất nhỏ ở Xanthippe.

Socrates và vợ cũng giống như bao cặp vợ chồng khác trong thời đại ngày nay. Sau khi kết hôn, họ bắt đầu thờ ơ với nhau, không còn muốn chia sẻ cảm xúc, suy nghĩ và tình yêu họ dành cho nhau cũng giảm dần. Họ không tiếp tục phát huy những tính cách và thái độ tinh thần đã giúp họ hạnh phúc trong thời gian tìm hiểu nhau trước đó.

Rõ ràng là cả Socrates lẫn Xanthippe đã không đọc cuốn sách này. Nếu có thì hẳn họ đã biết cách truyền cảm hứng cho nhau để có cuộc sống gia đình hạnh phúc. Lẽ ra họ phải nhìn thấy khuyết điểm lớn của bản thân thay vì cứ nhìn vào những khuyết điểm nhỏ của người kia.

Bạn biết rồi đấy, nếu hiểu rõ nguyên nhân của một vấn đề thì chúng ta hoàn toàn có thể tránh vấp phải vấn đề đó, hoặc chí ít cũng có thể tìm thấy giải pháp nếu phải đối mặt với nó.

Một anh bạn từng tham gia khóa học *Thái độ tích cực* của chúng tôi. Ngay buổi đầu tiên, người hướng dẫn hỏi anh: “Tại sao anh quyết định tham gia khóa học này?”.

“Vì hạnh phúc của vợ tôi!” - Anh đáp. Rất nhiều học viên đã bật cười, nhưng người hướng dẫn thì không. Ông biết có rất nhiều gia đình không hạnh phúc khi người chồng hay vợ chỉ nhìn thấy khiếm khuyết của người kia, nhưng lại không nhìn thấy khiếm khuyết của bản thân.

Và anh ấy đã tìm lại được hạnh phúc cho gia đình mình. Bốn tuần sau đó, trong một lần hẹn gặp riêng người học viên nọ, người hướng dẫn đã hỏi anh: “Anh giải quyết khó khăn của mình đến đâu rồi?”.

“Tôi đã giải quyết xong!”

“Thật tuyệt! Anh làm thế nào?”

“Tôi đã học được một điều: *Khi đối mặt với khó khăn từ việc hiểu lầm người khác, tôi sẽ phải bắt đầu từ chính bản thân mình.* Khi phân tích thái độ của mình, tôi bỗng nhận thấy tôi đang mang một thái độ tiêu cực. Xét cho cùng thì khó khăn mà tôi đang gặp phải không liên quan gì đến vợ tôi, mà tất cả đều bắt nguồn từ tôi! Thế là bỗng nhiên chẳng còn vướng mắc nào giữa tôi và cô ấy nữa!”

Hạnh phúc của chúng ta bị rất nhiều tấm “mạng nhện” làm nhiều loạn, và trở trêu thay, tấm mạng nhện gây cản trở lớn nhất lại chính là công cụ của suy nghĩ: *lời nói*. Lời

nói là biểu tượng, như S. I. Hayakawa từng viết trong cuốn sách của ông. Biểu tượng bằng lời nói có thể đại diện cho một tổ hợp ý kiến, khái niệm và những trải nghiệm khác nhau. Ngoài ra, khi tiếp tục đọc cuốn sách này, bạn sẽ nhận ra rằng tiềm thức luôn kết nối với nhận thức thông qua các biểu tượng.

Thông qua lời nói, bạn có thể gợi ý cho người khác hành động. Khi nói với ai đó rằng: “Bạn có thể!” thì đây được xem là *lời gợi ý*. Khi nói với bản thân rằng: “Mình có thể!” thì đây được xem là những lời tự động viên. Những chân lý này sẽ được trình bày kỹ hơn trong chương sau. Nhưng trước tiên, chúng ta hãy tìm hiểu một chút về môn ngữ nghĩa học.

Hayakawa là một chuyên gia thực thụ trong lĩnh vực này. Ông cho rằng việc hiểu rõ lời nói của người đối diện, hay thậm chí của chính mình, là một yếu tố hết sức quan trọng để có những suy nghĩ chính xác.

Nhưng chúng ta làm điều đó như thế nào? Hãy bắt đầu từ việc hai bên thật sự hiểu ý nhau.

Một lời nói có thể gây tranh cãi. Người chú của một cậu bé 9 tuổi ghé thăm nhà anh chị mình. Một tối nọ, giữa hai anh em đã diễn ra cuộc trò chuyện như sau:

- Anh nghĩ thế nào về một đứa trẻ hay nói dối?
- Anh cũng chưa biết mình nghĩ như thế nào, và anh chỉ biết chắc một điều là con trai anh luôn nói sự thật.

- Nhưng hôm nay nó đã nói dối.

- Con trai, con đã nói dối chú phải không?

- Dạ không, thưa cha.

- Chúng ta hãy làm rõ chuyện này xem nào. Chú thì bảo cháu nó đã nói dối. Nhưng nó lại không thừa nhận. Vậy là sao? - Người cha quay về phía người chú và hỏi.

- Em bảo cháu mang đồ chơi xuống hầm. Nó không làm theo lời em nhưng lại bảo là đã làm rồi.

- Con trai, con đã mang đồ chơi xuống hầm chưa?

- Dạ rồi, thưa cha.

- Vậy con giải thích sao về điều này? Chú thì bảo con chưa mang đồ chơi xuống hầm trong khi con lại nói là đã làm rồi.

- Từ lầu một xuống tầng hầm chỉ cách vài bước chân... Đi bốn bước là tới cửa sổ... Con đã đặt đồ chơi ở bậu cửa sổ... Tầng hầm là khoảng trống giữa sàn và trần nhà... Vậy đồ chơi của con *đã* ở trong tầng hầm rồi còn gì!

Cuộc tranh cãi giữa hai chú cháu thực ra bắt nguồn từ định nghĩa của một danh từ là tầng hầm. Cậu bé chắc chắn biết rõ người chú muốn gì, nhưng cậu lười biếng không muốn chạy xuống hầm. Lúc bị quở trách, cậu bé đã cố gắng biện bạch bằng cách sử dụng lô-gic trên.

Đùi ếch và lô-gic. Khi còn bé, tôi rất thích ăn món đùi ếch. Một hôm, tôi đi ăn ở nhà hàng nọ và người bồi bàn dọn ra những chiếc đùi ếch to đến mức tôi thấy sờ sợ. Từ đó về sau, tôi không thích đùi ếch lớn nữa.

Vài năm sau, tôi lại có dịp ngồi ăn trong một nhà hàng sang trọng ở Louisville, Kentucky và nhìn thấy món đuôi ếch trong thực đơn. Cuộc trò chuyện giữa tôi và người bồi bàn đã diễn ra như sau:

- Ở đây có đuôi ếch nhỏ không?

- Có, thưa ông!

- Anh có chắc không? Tôi không thích đuôi ếch lớn đâu nhé!

- Chắc chắn, thưa ông!

-Ồ, nếu chúng là món đuôi ếch nhỏ thì thật tuyệt!

- Vâng, thưa ông!

Khi người bồi bàn mang thức ăn ra, tôi nhìn thấy toàn là đuôi ếch lớn. Tôi bực mình bảo anh ta:

- Đây không phải là đuôi ếch nhỏ!

- Đây là những chiếc nhỏ nhất mà chúng tôi có, thưa ông. - Người bồi bàn lễ phép đáp lại.

Thay vì tiếp tục cằn nhằn trong sự bực bội, tôi quyết định thôi thì mình cứ dùng cho qua bữa. Ấy vậy mà tôi đã chén ngon lành đến mức tiếc nuối giá như những chiếc đuôi ếch này lớn hơn chút nữa.

Tôi đã nhận được một bài học về sự lô-gic trong suy nghĩ.

Khi phân tích vấn đề, tôi đã đánh giá đuôi ếch lớn và nhỏ thông qua giả thuyết sai lầm. Kích thước của những

chiếc đùi ếch không làm cho món ăn ngon hay dở. Vấn đề là những chiếc đùi ếch lớn mà tôi từng ăn trước đây không đủ tươi mà thối, trong khi tôi lại ác cảm với những chiếc đùi ếch lớn chỉ vì kích thước của chúng, chứ không phải vì mùi vị món ăn.

Giờ thì chúng ta đã biết khi bắt đầu với giả thuyết sai lầm, những tấm “mạng nhện” sẽ khiến con người không thể suy nghĩ chính xác. Nhiều người đã có suy nghĩ thiếu chính xác khi họ cho phép những giả thuyết sai chi phối tâm trí mình. Những lời nói hay cách diễn đạt như: Luôn – chỉ – không bao giờ – chẳng có gì – mỗi – mọi người – không ai cả – không thể – bất khả thi – hoặc cái này... hoặc cái kia – thường là những giả thuyết sai lầm. Nếu sử dụng chúng thì những kết luận họ đưa ra hầu như chỉ dẫn đến sai lầm.

Tình thế bức bách + Thái độ tích cực = Động lực để thành công. Có một cụm từ mà nếu được kết hợp với thái độ tích cực sẽ truyền cảm hứng để bạn đạt được những thành tựu huy hoàng; ngược lại, khi kết hợp với thái độ tiêu cực thì cụm từ ấy sẽ trở thành lời biện hộ cho sự dối trá, lừa gạt và gian lận. Cụm từ ấy chính là *tình thế bức bách*. *Cái khó ló cái khôn*, tuy nhiên, bạn hãy nhớ rằng cái khó cũng có thể làm xuất hiện tội ác.

Chuẩn mực đạo đức chính là nền tảng của mọi thành tựu và cũng là một phần không thể thiếu của thái độ tích cực.

Trong cuốn sách này, bạn sẽ bắt gặp rất nhiều câu chuyện

thành công của những con người đã nhận được cảm hứng từ *tinh thể bức bách*. Trong mỗi trường hợp, bạn sẽ nhận thấy họ đạt được thành công mà không hề vi phạm một tiêu chuẩn đạo đức nào. Lee Braxton là một trong số đó.

Lee Braxton sinh ra ở Whiteville, North Carolina, là con trai của một người thợ rèn nghèo. Ông là người con thứ 10 trong gia đình có 12 người con. Braxton nói: "... các bạn có thể cho rằng tôi quen với cảnh nghèo đói từ rất sớm. Tôi đã nỗ lực kiếm tiền để theo học hết lớp 6 bằng cách đi đánh giày, giao hàng tạp hóa, bán báo, làm việc trong nhà máy dệt, rửa xe ô tô, và làm thợ phụ trong một xưởng máy".

Rồi khi trở thành thợ máy, Lee cho rằng như thế là ông cố gắng hết khả năng của mình. Nhưng có lẽ ông vẫn chưa tìm thấy động lực cho mình. Ông kết hôn và cả hai vợ chồng đã cùng nhau chật bó hẹp từng xu nhỏ để trang trải cuộc sống. Việc tháo gỡ những sợi dây nghèo khó trói buộc đối với ông là điều bất khả thi với những đồng lương còm cõi. Nhưng mọi chuyện chưa dừng lại ở đó. Cuộc Đại suy thoái ập đến và Lee bị mất việc. Căn nhà của ông sắp sửa bị lấy lại do Lee không còn khả năng đóng tiền trả góp. Tình thế hiện tại của ông gần như là tuyệt vọng.

Và rồi một người bạn tặng Lee cuốn sách *Cách Nghĩ để Thành Công*. Người bạn này cũng bị mất việc và mất nhà trong cuộc Đại suy thoái, nhưng đã tìm lại được cảm hứng để tái xây dựng tương lai sau khi đọc xong *Cách Nghĩ để Thành Công*.

Giờ thì Lee đã sẵn sàng.

Ông đọc cuốn sách hết lần này đến lần khác. Ông đang tìm kiếm sự thành công về mặt tài chính. Ông tự nhủ: “Đường như mình còn rất nhiều việc phải làm. Mình cần phải bổ sung điều gì đó. Không một cuốn sách nào có thể làm điều đó thay mình. Trước tiên là phải phát triển một thái độ tích cực đối với khả năng và cơ hội của bản thân. Mình phải chọn lấy một mục tiêu cụ thể. Khi đó, mình phải nhắm đến một mục tiêu cao hơn so với những mục tiêu đã đặt ra trong quá khứ. Nhưng mình cần phải bắt đầu ngay. Mình sẽ bắt đầu với công việc đầu tiên tìm được”.

Nói là làm, Lee đã nỗ lực tìm kiếm và tìm được một công việc với mức lương khiêm tốn. Dù sao thì đây cũng là một sự khởi đầu thuận lợi.

Chỉ vài năm sau khi đọc xong cuốn sách *Cách Nghi để Thành Công*, Lee Braxton đã sáng lập và trở thành Chủ tịch Ngân Hàng First National ở Whiteville, được bầu làm thị trưởng thành phố và tham gia vào nhiều cơ sở kinh doanh thành công khác. Bạn xem, Lee đã đặt mục tiêu cao – rất cao, là làm giàu đủ để nghỉ hưu ở tuổi 50. Tuy nhiên, ông đã thành công sớm hơn dự định sáu năm và đã nghỉ hưu ở tuổi 44 với một nguồn thu nhập đều đặn.

Điều đáng nói không phải là công việc ông làm và những khoản đầu tư ông đã chọn để đi từ thất bại đến thành công, mà chúng tôi muốn nhấn mạnh rằng chính *tinh thế bức bách*

của sự nghèo túng đã thôi thúc con người, cùng với thái độ tư duy tích cực, khiến họ hành động để vượt lên số phận mà không vượt quá những tiêu chuẩn đạo đức bất khả xâm phạm. Người lương thiện sẽ không bao giờ gian lận, lừa dối hay trộm cắp dù có ở trong tình thế bức bách. Tính lương thiện là phẩm chất vốn có trong thái độ tích cực.

Tình thế bức bách + Thái độ tiêu cực = Tội ác. Ngược lại với mẫu người nêu trên là hàng ngàn người khác có thái độ sống tiêu cực, những người đã bị tổng giam vì tội danh ăn cắp, biển thủ hay các tội danh khác, khi được hỏi tại sao họ phạm tội thì câu trả lời của họ thường là: “Tôi buộc phải làm như vậy vì chẳng còn cách nào khác!”. Đó cũng chính là lý do đưa họ vào tù! Họ đã trở nên không thành thật chỉ vì những tấm mạng nhện trong suy nghĩ che phủ thái độ tích cực, khiến họ tin rằng tình thế bức bách của sự nghèo túng đẩy con người vào cuộc sống bất lương.

Cách đây vài năm, khi đang làm công việc tư vấn trong thư viện tại trại cải tạo liên bang ở Atlanta, Napoleon Hill, tác giả quyển *Cách Nghi để Thành Công* từng có vài buổi nói chuyện riêng với “bố già” Al Capone. Một lần, Hill hỏi ông ta: “Ông đã bắt đầu cuộc sống tội phạm của mình như thế nào?”.

Capone chỉ buông vồn vện một từ: “Nghèo”.

Sau câu trả lời đó, nước mắt bỗng ứa ra trên khóe mắt của Al Capone. Rồi ông ta kể về một số việc thiện mình đã làm mà báo chí chưa bao giờ nhắc tới. Tất nhiên, những việc

thiện này không thể nào bù đắp nỗi cho những tội ác đã “làm nên tên tuổi” của một tay trùm mafia khét tiếng.

Con người bất hạnh này đã sống hoang phí một đời, xua tan sự bình yên trong tâm hồn mình, tự hủy hoại thân thể với căn bệnh chết người và gieo rắc sự sợ hãi lẫn thảm họa ở những nơi mà ông ta đã đi qua. Tất cả chỉ vì ông ta chưa bao giờ học cách gỡ bỏ những tấm mạng nhện trong suy nghĩ của mình về *tình thế bức bách*.

Trong cuốn sách bán rất chạy có tên *Sức Mạnh của Tư Duy Tích Cực (The Power of Positive Thinking)*, Norman Vincent Peale khích lệ mọi người hãy sống tốt hơn bằng cách trích dẫn những chân lý trong Kinh thánh vốn được nhiều người nghe theo, chẳng hạn như:

Suy nghĩ thế nào thì con người sẽ như thế ấy.

Khi có niềm tin, con người có thể làm mọi việc.

Niềm tin thiếu nỗ lực chỉ là một niềm tin viễn vông.

Nói tóm lại, bạn cần lưu ý tránh những tấm “mạng nhện” tinh thần sau đây:

1. Những cảm giác, cảm xúc và đam mê tiêu cực; thói quen, niềm tin và định kiến.
2. Chỉ nhìn thấy khiếm khuyết dù rất nhỏ của người khác.
3. Tranh cãi và hiểu lầm do những trở ngại về mặt ngữ nghĩa lời nói.

4. Kết luận sai lầm bắt nguồn từ giả thuyết sai lầm.
5. Những lời nói hay cách biểu đạt làm hạn chế sự cố gắng.
6. Ý kiến cho rằng sự nghèo túng dẫn đến tính thiếu trung thực.
7. Những suy nghĩ và thói quen không tốt cho bạn.

Ở đây có rất nhiều biến thể của tấm mạng nhện lớn có, nhỏ có, mạnh có, và yếu cũng có. Tuy nhiên, nếu tự lập ra một danh sách cho riêng mình và phân tích từng tấm mạng nhện một cách tỉ mỉ, bạn sẽ thấy tất cả chúng đều bị chi phối bởi thái độ tiêu cực.

Ngu muội là kết quả của sức ì. Suy nghĩ thêm chút nữa, bạn còn nhận thấy tấm mạng nhện bị thái độ tiêu cực chi phối nhiều nhất chính là tấm mạng nhện của sức ì. Sức ì khiến bạn không chịu làm gì cả, thậm chí khi biết mình đang đi sai hướng thì bạn cũng không có ý định quay trở lại. Và bạn cứ tiếp tục sai lầm.

Điều này nghe có vẻ hợp lý đối với một người không có kiến thức, nhưng dường như bất hợp lý đối với một người hiểu biết. Nếu phân xét sự việc mà đầu óc không cởi mở và không chấp nhận thực tế thì bạn đang làm một việc *ngu muội*. Thái độ tiêu cực khiến cho sự ngu muội có cơ hội tồn tại và phát triển. Hãy xóa sổ nó khỏi cuộc sống của bạn ngay lập tức! Cuốn sách này sẽ hướng dẫn bạn cách thức cụ thể để làm điều đó.

Người sống với thái độ tích cực có thể không có nhiều kỹ năng hoặc kiến thức. Anh ta cũng có thể không hiểu biết tường tận về mọi việc trên đời. Nhưng anh ta ý thức được một điều cơ bản rằng chân lý là chân lý và không bao giờ sai chạy, bất luận anh ta có nắm vững hoặc hiểu rõ nó hay không. Chính vì lẽ đó, người sống với thái độ tích cực luôn có lối tư duy cởi mở để học hỏi và tiếp thu, để đưa ra kết luận dựa trên những gì mình biết và sẵn sàng thay đổi những kết luận đó một khi đã hiểu rõ hơn.

Còn bạn, bạn có dám gỡ những tấm “mạng nhện” ra khỏi suy nghĩ của mình không? Nếu câu trả lời là “Có” thì bạn hãy sẵn sàng đón nhận mọi việc với một đầu óc cởi mở và sẵn sàng khám phá sức mạnh của tinh thần! Khi đó, quy trình khám phá sẽ dẫn dắt bạn đến với những phát kiến vĩ đại. Nhưng chỉ mình bạn mới có thể làm được điều đó cho chính bạn mà thôi.

Định hướng số 3

Ý TUỞNG THỰC HÀNH

1. Bạn chính là hình ảnh phản chiếu những suy nghĩ của chính bạn. Suy nghĩ của các bạn được đánh giá thông qua thái độ tích cực hay tiêu cực. Hãy nhìn lại chính mình. Liệu bạn có phải là: 1) Một người tốt?... 2) Một người xấu?... 3) Một người khỏe mạnh?... 4) Một người bị suy nhược thần kinh?... 5) Một người giàu có?... 6)

Một người nghèo khổ?... Nếu quả như vậy thì: 1) Bạn có những suy nghĩ tốt đẹp?... 2) Suy nghĩ của bạn rất xấu xa?... 3) Suy nghĩ của bạn rất lành mạnh?... 4) Suy nghĩ của bạn đã khiến bạn như vậy?... 5) Suy nghĩ của bạn liên quan đến sự giàu có?... 6) Suy nghĩ của bạn liên quan đến sự nghèo khổ?

2. Bạn hãy lập tức lật tấm bùa vô hình từ mặt NMA (thái độ tiêu cực) sang mặt PMA (thái độ tích cực) để xóa bỏ những cảm giác, cảm xúc, đam mê, định kiến, niềm tin, thói quen... tiêu cực.
3. Khi đối mặt với một khó khăn bắt nguồn từ sự hiểu lầm người khác, bạn hãy bắt đầu tự chất vấn và tháo gỡ vấn đề từ bản thân mình.
4. Một lời nói có thể gây tranh cãi, tạo sự hiểu lầm, đem đến nỗi bất hạnh và đau khổ. Một lời nói kết hợp với thái độ tích cực hay kết hợp với thái độ tiêu cực sẽ đưa đến những hệ quả hoàn toàn trái ngược. Một lời nói có thể mang lại hòa bình hay chiến tranh, đồng thuận hay bất hòa, yêu hoặc ghét, lương thiện hay bất lương.
5. Hãy tìm hiểu ý nghĩ của người khác.
6. Món đùi ếch đã dạy vị thực khách nọ thế nào là lô-gic. Vì vậy, khi suy luận, bạn phải bảo đảm rằng mọi giả thuyết dù lớn hay nhỏ của mình đều phải chính xác.

7. Những cụm từ hạn chế, mang nhiều ý nghĩa như: luôn luôn, chỉ, không bao giờ, chẳng có gì, mọi, mọi người, không một ai, không thể, bất khả thi... cần được loại bỏ khi lập luận dựa trên giả thuyết. Bạn chỉ sử dụng chúng khi biết chắc rằng mọi giả thuyết đều đúng.
8. *Tình thế bức bách, sự nghèo túng* là những cụm từ đặc biệt. Liệu *sự nghèo túng* thúc đẩy bạn vươn lên để đạt được những thành tựu lớn lao hay *sự nghèo túng* khiến bạn sa vào con đường bất lương để đạt được mục đích sau cùng?
9. *Định hướng suy nghĩ; kiểm soát cảm xúc; làm chủ số phận!* Bạn hãy ghi nhớ và lặp lại thường xuyên những khẩu hiệu tự động viên đó.
10. Học cách phân biệt “sự thật” và điều bịa đặt. Sau đó, hãy tìm hiểu sự khác biệt giữa những chi tiết quan trọng và những chi tiết không quan trọng.

**HÃY ĐỊNH HƯỚNG SUY NGHĨ
BẰNG THÁI ĐỘ TÍCH CỰC
ĐỂ KIỂM SOÁT CẢM XÚC
VÀ LÀM CHỦ SỐ PHẬN CỦA BẠN.**

Chương 4

BẠN ĐÃ SẴN SÀNG KHÁM PHÁ SỨC MẠNH TINH THẦN CỦA MÌNH?

Bạn sở hữu những năng lực huyền bí, cả đã biết lẫn chưa biết. Bạn hãy khám phá sức mạnh tinh thần của mình, bởi quá trình khám phá sẽ mang lại cho bạn: (1) sức khỏe sung mãn, tinh thần minh mẫn, đạo đức lành mạnh, hạnh phúc và cả sự giàu sang; (2) thành công trong lĩnh vực lựa chọn; và thậm chí là (3) cả những phương tiện để tác động, sử dụng, kiểm soát hay kết hợp hài hòa các sức mạnh đó.

Hãy thử tìm hiểu những sức mạnh phi vật chất vốn nằm ngoài thế giới vật chất mà chúng ta đã biết. Đó là những sức mạnh mà các bạn có thể được hưởng lợi một khi học cách vận dụng chúng. Việc này chỉ như khi các bạn bật ti-vi lần đầu tiên.

Ngay cả một đứa bé cũng biết chọn kênh truyền hình mà nó yêu thích, dù cậu không biết gì về cơ chế phát sóng hay cấu tạo của chiếc máy thu hình nhà mình. Nhưng đó là điều hoàn toàn bình thường. Mọi đứa trẻ đều cần học cách xoay nắm cửa hay bấm đúng nút trên chiếc điều khiển ti-vi.

Trong chương này, bạn sẽ học cách xoay nắm cửa hay bấm nút để đạt được điều mình muốn từ loại thiết bị điện tử tối tân nhất từ trước đến nay. Mặc dù cỗ máy đặc biệt này là một công trình vĩ đại của Sức Mạnh Thiêng Liêng, nhưng bạn là người chủ sở hữu đích thực của nó. Cỗ máy ấy đã được chế tạo như thế nào? Nó chứa hơn 80 tỉ tỉ “tế bào điện tử”. Tất nhiên nó còn chứa rất nhiều thành phần khác. Bản thân mỗi thành phần cũng là một “cơ chế điện tử” đặc biệt.

Trong đó có một bộ phận đáng chú ý, tuy trọng lượng của nó chỉ vào khoảng 1,4 ki-lô-gam. Cấu tạo của thành phần này bao gồm trên 10 tỉ tế bào có chức năng phát, nhận, ghi lại thông tin và truyền năng lượng.

Vậy cỗ máy hoàn hảo mà bạn đang sở hữu này là gì? Đó chính là cơ thể bạn. Bạn sẽ vẫn là *chính mình* cho dù có mất đi một cánh tay, một con mắt, hay bất kỳ một bộ phận nào khác trên cơ thể.

Thế còn bộ phận đặc biệt kia thì sao? *Đó chính là bộ não và hệ thần kinh* với chức năng kiểm soát cơ thể và *điều khiển mọi hoạt động của cơ thể*.

Tinh thần bạn cũng bao gồm nhiều thành phần khác

nhau: một phần được gọi là nhận thức, một phần quan trọng khác được gọi là tiềm thức. Chúng hoạt động đồng bộ và song song với nhau. Các nhà khoa học đã nỗ lực nghiên cứu rất nhiều về nhận thức của con người. Tuy con người mới chỉ bắt đầu tìm hiểu về thế giới tiềm thức khoảng gần một trăm năm nay, nhưng người nguyên thủy đã biết sử dụng sức mạnh bí ẩn của tiềm thức ngay từ thuở sơ khai.

Mỗi ngày trôi qua, tôi lại giàu có thêm về mọi mặt!
Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách đồng hành cùng Bill McCall ở Sydney, Úc, trong hành trình đi từ thất bại đến thành công.

Vào năm 19 tuổi, Bill đã tự mình khởi nghiệp dù ông còn rất trẻ, thiếu cả kinh nghiệm lẫn vốn sống. Kết quả là ông thất bại thảm hại. Đến năm 21 tuổi, ông mở công ty Federal Congress. Và “gật” được thất bại tiếp theo. Tuy nhiên, những thất bại ấy không khiến ông gục ngã mà lại trở thành động lực thúc đẩy chàng thanh niên Úc giàu ý chí.

Ông bắt đầu đi tìm những quy luật dẫn đến thành công.

Bill McCall muốn trở nên giàu có và ông nghĩ rằng có thể tìm thấy những quy luật thành công trong sách vở. Vì vậy, khi liếc qua danh mục sách ở thư viện, mắt Bill đã dừng lại ở tựa sách *Cách Nghi để Thành Công*. Ông quyết định mượn cuốn sách này. Ông đọc qua một lần, rồi đọc lại một lần nữa, rồi lần nữa. Tuy nhiên, ngay cả khi đọc đến lần thứ ba thì ông vẫn chưa biết cách áp dụng những nguyên

tắc thành công được các nhân vật thành đạt trên thế giới sử dụng. Ông nói với chúng tôi rằng:

“Tôi đọc *Cách Nghi để Thành Công* lần thứ tư khi đang rào bước trên một con phố sầm uất ở Sydney. Và bước ngoặt lịch sử đã diễn ra ngay lúc đó! Mọi việc đến thật bất ngờ. Tôi tình cờ dừng lại trước cửa hàng bán thịt và nhìn lên. Trong khoảnh khắc đó, tôi cảm thấy như có một nguồn cảm hứng vừa trỗi dậy.” Ông mỉm cười và nói tiếp:

“Tôi la lớn: *Nó đây rồi! Tôi đã nhìn thấu nó rồi!* Ngay cả bản thân tôi cũng phải giật mình với sự bộc phát cảm xúc lần đó. Một người phụ nữ đi ngang qua cũng thế. Cô ấy dừng lại và nhìn tôi với vẻ đầy ngạc nhiên. Tôi vội vã chạy về nhà với khám phá mới của mình.”

Ông kể tiếp với vẻ nghiêm túc:

“Tôi đang đọc một chương có nhan đề là *Tự kỷ ám thị* thì chợt nhớ ra rằng hồi còn nhỏ, cha tôi đã từng đọc cuốn *Làm Chủ Tinh Thần Thông Qua Phép Tự Kỷ Ám Thị*” (*Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion*) của Emile Coué”. Rồi ông nhìn thẳng vào Napoleon Hill và nói:

“Ông từng viết trong cuốn sách của mình rằng nếu Emile Coué có thể giúp mọi người tránh khỏi bệnh tật, giúp người ốm đau khỏe mạnh trở lại nhờ biết tự tạo động lực tinh thần, thì việc tự tạo động lực cũng có thể giúp con người đạt được sự giàu có hay bất kỳ ước nguyện nào khác. *Làm giàu nhờ biết tự tạo động lực bản thân* quả là một khám phá lớn của

tôi. Đó là một khái niệm hoàn toàn mới mẻ đối với tôi.” Sau đó, McCall đã mô tả các nguyên tắc cần áp dụng cứ như thể là ông đã thuộc chúng nằm lòng.

Bạn biết đấy, ý thức là trung tâm điều khiển, nơi mỗi cá nhân nuôi dưỡng tiềm thức của mình: hoặc anh ta sẽ vun đắp những suy nghĩ mang tính kiến tạo, hoặc anh ta sẽ mặc cho những suy nghĩ có tính phá hoại tự do phát triển.

Nếu mỗi ngày bạn nói to hai lần khát vọng làm giàu của mình bằng tất cả cảm xúc và sự tập trung cao độ, ấy là bạn “thông báo” khát vọng ấy cho tiềm thức của mình. Thông qua việc lặp đi lặp lại như thế, trong bạn sẽ hình thành thói quen suy nghĩ có lợi nhằm thúc đẩy các nỗ lực biến chuyển khát vọng thành thực tế.

Tôi nhắc lại lần nữa: điều quan trọng nhất khi nói to khát vọng của mình là bạn phải nói bằng tất cả cảm xúc và sự tập trung cao độ.

Khả năng vận dụng các nguyên tắc tự động viên phụ thuộc rất lớn vào khả năng tập trung của bạn đối với khát vọng đó. Bạn cần tập trung tối đa cho đến khi khát vọng ấy trở nên cháy bỏng.

Khi vừa về đến nhà, chưa kịp thở tôi đã vội ngồi xuống bàn và viết: *Mục tiêu chính của mình là trở thành triệu phú trước năm 1960*”. Vẫn nhìn thẳng vào Napoleon Hill, ông nói tiếp: “Ông nói rằng mọi người nên đưa ra con số cụ thể

về số tiền mà mình muốn có, cũng như ngày tháng hoàn thành mục tiêu. Tôi đã làm theo đúng như vậy”.

Bây giờ, người đàn ông mà chúng ta đang nhắc đến không còn là chàng trai trẻ Bill McCall thất bại nữa. Anh đã trở thành Ngài William V. McCall, nghị sĩ trẻ tuổi nhất của Quốc hội Úc, cựu Chủ tịch Hội đồng quản trị chi nhánh Coca-Cola ở Sydney kiêm giám đốc của 22 công ty thuộc sở hữu gia đình. Ông đã trở thành triệu phú và giàu có tương đương các nhân vật thành đạt trong cuốn sách mà ông từng đọc, cuốn sách đã truyền cảm hứng giúp ông *khám phá sức mạnh tiềm thức bằng việc tự tạo động lực thúc đẩy bản thân*. (Điều bất ngờ hơn là ông đã trở thành triệu phú sớm hơn kế hoạch những bốn năm!).

Cứ mỗi ngày trôi qua, tôi lại trở nên tốt hơn về mọi mặt! McCall kể rằng hồi còn bé, ông thấy cha mình từng vận dụng thành công một khám phá vĩ đại mà ông tìm thấy trong một cuốn sách. Đó là khám phá mà ai cũng có thể áp dụng hiệu quả một khi đã tìm ra cho mình. Giống như Bill McCall và cha ông, bạn cũng có thể vận dụng sức mạnh của việc tự thúc đẩy bản thân.

Sức mạnh to lớn của việc tự thúc đẩy bản thân đã được Emile Coué khám phá, bởi lẽ ông dám tìm hiểu nguồn sức mạnh bên trong của mình và của những người khác. Trước đây, ông thường sử dụng thuật thôi miên để điều trị cho các bệnh nhân của ông. Nhưng sau khi phát hiện ra quy luật tự nhiên của việc tự thúc đẩy bản thân, ông đã không còn sử dụng thuật thôi miên nữa.

Vậy ông đã tìm quy luật tự nhiên này như thế nào?

Emile Coué tìm thấy quy luật này khi tìm cách trả lời cho những câu hỏi mà ông tự đặt ra cho mình. Những câu hỏi đó là:

Câu hỏi số 1: Lời khuyên của bác sĩ, hay lời tự nhủ của bệnh nhân mới thực sự mang lại hiệu quả chữa bệnh?

Trả lời: Coué đã chứng minh một cách rất thuyết phục rằng chính tâm trí của bệnh nhân đã vô tình hoặc cố ý đưa ra lời tự khuyên nhủ. Thế là cả tinh thần lẫn thể xác của người bệnh đều làm theo lời khuyên đó. Nếu thiếu *việc tạo động lực thúc đẩy bản thân* thì mọi lời khuyên từ bên ngoài đều trở nên vô nghĩa.

Câu hỏi số 2: Nếu lời khuyên của bác sĩ tác động đến lời khuyên từ bên trong của bệnh nhân, vậy tại sao bệnh nhân không thể sử dụng những lời khuyên tốt đẹp và tích cực? Và tại sao anh ta không thể hạn chế những lời tự nhủ tiêu cực, có hại?

Trả lời: Bất kỳ ai, ngay cả một đứa trẻ, cũng có thể được dạy để phát triển một thái độ tích cực. Biện pháp ở đây là lặp lại những lời khẳng định tích cực, chẳng hạn như: *Cứ mỗi ngày trôi qua, tôi lại trở nên tốt hơn.*

Thông qua cuốn sách này, bạn sẽ biết được rất nhiều cách tự truyền cảm hứng để tự thúc đẩy bản thân. Nếu bây giờ vẫn chưa hiểu làm thế nào để sử dụng chúng thì bạn sẽ biết được điều đó ngay trước khi đọc xong cuốn sách này.

Khi cánh cửa địa ngục sắp mở ra. Ở Mỹ, mỗi năm có hơn 450.000 trường hợp sinh con ngoài hôn nhân và trên một triệu rưỡi thanh thiếu niên bị bắt giam do tội ăn cắp ô tô hay những tội khác. Những bi kịch cá nhân này hoàn toàn có thể tránh khỏi nếu: (a) bố mẹ biết khuyên nhủ con cái; và (b) nếu con cái họ được dạy cách tự tạo động lực thúc đẩy bản thân. Với thái độ khuyên nhủ hợp lý, những thanh niên này sẽ có thể phát triển các chuẩn mực đạo đức thông qua việc tự tạo động lực thúc đẩy bản thân. Họ sẽ biết cách vô hiệu hóa hay khước từ những ảnh hưởng tiêu cực một cách thông minh hơn.

Tất nhiên, trước sự tự thúc đẩy bản thân từ trong *vô thức*, mỗi người trong chúng ta đều phản ứng mạnh hơn so với sự tự thúc đẩy bản thân một cách có ý thức. Lúc đó, con người hành động theo thói quen và sự thôi thúc từ bên trong tiềm thức. Khi một người sở hữu thái độ tích cực đối mặt với tình huống nghiêm trọng, nguồn cảm hứng tự tạo bên trong sẽ chuyển từ tiềm thức sang nhận thức giúp họ chọn cách hành xử phù hợp. Đó là câu chuyện xảy ra với Ralph Weppner ở Toowoomba, Queensland, Úc, một trong số những học viên của chúng tôi.

1 giờ 30 sáng trong phòng bệnh ở một bệnh viện nhỏ, hai người y tá đang thức để trông chừng tình trạng sức khỏe của Ralph. Vào lúc 4 giờ 30 chiều hôm trước, bệnh viện đã gọi điện yêu cầu gia đình Ralph phải đến gấp. Khi mọi người đến bên giường bệnh thì Ralph đã rơi vào trạng

thái hôn mê sâu sau một cơn đau tim đột ngột. Giờ thì các thành viên trong gia đình ông đang đứng bên ngoài hành lang bệnh viện. Ai nấy đều rất lo lắng cho ông.

Các bác sĩ và y tá cố gắng cấp cứu cho Ralph. Sau 6 tiếng đồng hồ, Ralph vẫn chưa có dấu hiệu hồi tỉnh.

Ralph không thể cử động, trò chuyện và dường như không còn cảm giác gì nữa. Tuy nhiên, ông vẫn nghe thấy giọng nói của hai nữ y tá. Đầu óc ông vẫn tỉnh táo trong suốt thời gian đó. Ông nghe thấy một trong hai nữ y tá nói:

“Ông ấy không thở! Chị có thấy mạch đập không?”

“Không.”

Ralph cứ nghe thấy điệp khúc hỏi và trả lời như thế hết lần này đến lần khác. “Chị có thấy mạch đập không?”. “Không”.

Ông nghĩ thầm: “Mình vẫn ổn. Nhưng mình phải nói cho họ biết. Mình phải tìm cách nói cho họ biết thôi”.

Ralph bỗng nhớ lại câu nói tự động viên mà ông từng được học: *Bạn có thể thành công nếu bạn tin rằng mình sẽ thành công!*

Ông cố hết sức để mở mắt nhưng vô ích. Mí mắt dường như không còn nghe theo lời ông. Ông cố gắng cử động tay, chân, đầu, nhưng chúng chẳng có phản ứng nào cả. Ralph cố gắng hết lần này đến lần khác để mở mắt, cho đến khi

ông nghe thấy giọng nói: “Tôi nhìn thấy mí mắt của ông ấy nhấp nháy. Ông ấy còn sống”.

Ralph nói: “Lúc đó tôi chẳng thấy sợ gì cả. Thỉnh thoảng, một trong hai nữ y tá lại gọi tôi: Ông còn đó không, ông Weppner? Ông có còn đó không? Khi đó, tôi chỉ biết đáp lại bằng cách nhấp nháy mí mắt để họ biết rằng tôi còn sống”.

Phải mất một lúc lâu và với nỗ lực không ngừng, Ralph mới có thể mở một mắt, rồi cả hai mắt.

Với sự kiên trì và cố gắng không mệt mỏi, bác sĩ và các y tá đã giành lại sự sống cho ông. Nhưng chính việc tự thúc đẩy bản thân qua câu nói mà ông đã học trong khóa học Thái độ tích cực, “*Bạn có thể thành công nếu bạn tin rằng mình sẽ thành công*”, đã kéo ông trở lại. Vậy là rõ ràng những cuốn sách chúng ta đọc và suy nghĩ của chúng ta có ảnh hưởng đến tiềm thức của chúng ta.

Bây giờ, rất có thể những gì vừa đọc không giúp các bạn biết cách xoay nắm cửa hay bấm những chiếc nút trên chiếc điều khiển ti-vi, nghĩa là điều khiển cỗ máy đang sở hữu để đạt được những gì mình muốn. Nếu quả thật như vậy thì các bạn hãy tiếp tục khám phá sức mạnh tinh thần bằng cách làm theo hướng dẫn sau đây.

Định hướng số 4

Ý TUỜNG THỰC HÀNH

1. *Bạn là một thể xác có tâm hồn. Cơ thể bạn là một cỗ máy hoàn chỉnh với bộ phận đặc biệt, tiêu biểu là bộ não.*
2. Tâm hồn của các bạn bao gồm hai phần: nhận thức và tiềm thức hoạt động song song với nhau.
3. Khái niệm “tự thúc đẩy bản thân” và “ý thức thúc đẩy bản thân” đồng nghĩa với nhau. Chúng tương phản với cụm từ *tự thúc đẩy bản thân trong vô thức*, một hoạt động nằm dưới ngưỡng nhận thức. *Thức đẩy bản thân trong vô thức* tự động gửi thông điệp từ tiềm thức đến nhận thức, cũng như các bộ phận khác trên cơ thể. Tiềm thức chính là nơi lưu lại thói quen, ký ức, các tiêu chuẩn đạo đức bất khả xâm phạm...
4. *Cứ mỗi ngày trôi qua, tôi lại trở nên tốt hơn về mọi mặt. Sự tự khẳng định được lặp lại thường xuyên, nhanh chóng và có cảm xúc sẽ ảnh hưởng đến tiềm thức và kéo theo các phản ứng phù hợp. Bill McCall đã trở nên giàu có sau khi sử dụng cách tự thúc đẩy bản thân như vậy.*

5. Khám phá vĩ đại của Coué là: bạn có thể sử dụng những lời khuyên tích cực để giúp ích cho chính mình, đồng thời có thể kiểm chế những lời khuyên nguy hại hay tiêu cực.
6. Học cách sử dụng *lời khuyên nhủ* thích hợp để tạo ảnh hưởng lên người khác. Phải biết vận dụng ý thức tự thúc đẩy bản thân sao cho hiệu quả nhất. Như vậy, bạn sẽ có mọi thứ: sức khỏe, tinh thần lành mạnh, đạo đức tốt, hạnh phúc và thành công.
7. *Các bạn có thể thành công nếu sở hữu thái độ tích cực và tin rằng mình sẽ thành công.*
8. Kiến thức ít ỏi có thể là một điều nguy hiểm. Hãy khám phá sức mạnh bên trong của bạn.

**CỦ MỖI NGÀY TRÔI QUA,
VỚI THÁI ĐỘ TÍCH CỰC,
TÔI LẠI TRỞ NÊN TỐT HƠN
VỀ MỌI MẶT.**

Chương 5

... VÀ HƠN THỂ NỮA^(*)

Có bao giờ bạn đã nỗ lực hết mình nhưng vẫn không thành công?

Bạn thất bại có lẽ vì thiếu một điều gì đó *hơn thế nữa* để đạt được thành công mà bạn đang tìm kiếm. Nhà toán học Euclid nói rằng: “Số tổng bằng tổng số của tất cả các con số và lớn hơn bất kỳ con số đơn lẻ nào của nó”. Từ đó suy ra, mỗi bộ phận đơn lẻ sẽ luôn nhỏ hơn tổng thể. Chính vì vậy, điều quan trọng nhất là bạn phải biết kết hợp những bộ phận cần thiết để tạo nên tổng thể. Định đề này có thể được sử dụng để đánh giá, so sánh và áp dụng cho mọi kết quả hay mọi thành tựu của con người.

Thái độ tiêu cực là một trong những nguyên nhân chính khiến bạn thất bại. Bạn có thể bỏ qua một vài sự việc, quy luật và sức mạnh xung quanh mình. Bạn biết rõ chúng

(*) Nguyên văn: And something more.

nhưng lại không biết áp dụng chúng để thỏa mãn những nhu cầu cụ thể của mình. Bạn cũng không biết cách tạo ảnh hưởng, kiểm soát hay nương theo những sức mạnh đã biết hay chưa biết.

Muốn thành công với thái độ tích cực, bạn phải nỗ lực không ngừng. Bạn phải tìm mọi cách để biết được một điều gì đó *sâu rộng hơn thế*. Thất bại chỉ xảy ra với người nào buông xuôi, không tiếp tục tìm kiếm điều gì đó *còn hơn thế nữa*.

Thật dễ dàng khi bạn biết được điều đó và khám phá mọi bí mật! Nếu đứa trẻ tình cờ gặp một câu đố hóc búa, nó sẽ không trả lời được. Nhưng nếu tiếp tục cố gắng và tìm cách giải, rất có thể cậu sẽ nhanh chóng tìm ra câu trả lời. Mặc dù bạn không phải là trẻ con, nhưng trong cuộc sống luôn tồn tại những câu đố cần bạn giải đáp. Bạn có thể dễ dàng giải đáp chúng bằng một thái độ tích cực.

Thomas Edison đã làm hơn 10.000 thí nghiệm trước khi phát minh ra bóng đèn điện. Cứ sau mỗi thất bại, ông lại tiếp tục nỗ lực tìm kiếm *một điều gì đó* cho đến khi đạt được mục đích. Sau khi ông khám phá ra những điều chưa biết đó, vô số bóng đèn điện đã được sản xuất. Điều quan trọng nhất là phải biết cách đưa những quy luật chung vốn đã tồn tại từ lâu nhưng chưa ai khám phá vào các phát minh cụ thể.

Có rất nhiều biện pháp chữa trị và phòng ngừa bệnh tật nhưng trước kia, nhiều biện pháp hay cách phòng ngừa vẫn

còn chưa được biết đến. Chẳng hạn, người ta không biết làm thế nào để phòng ngừa bệnh bại liệt cho đến khi Tiến Sĩ Jonas Edward Salk thử vận dụng những nguyên tắc vốn chưa từng được áp dụng trong lĩnh vực y tế. Công trình của ông đã giúp nhân loại tránh được căn bệnh chết người này.

Bạn có thể kiếm được rất nhiều tiền nếu biết áp dụng một công thức thành công. Nếu phá sản, bạn vẫn có thể xây dựng lại được, thậm chí còn tốt hơn! Điều này chỉ thành hiện thực nếu bạn phát hiện và vận dụng chính xác công thức đó. Giả sử bạn vẫn chưa nhận ra công thức thành công, rồi bạn lại thất bại lần nữa do đi chệch khỏi những nguyên tắc thành công thì trong lần tiếp theo, bạn cần điều chỉnh bản thân đôi chút trước các điều kiện đã thay đổi.

Orville và Wilbur Wright đã bay lên thành công nhờ biết bổ sung thêm một điều gì đó! Trước anh em nhà Wright, rất nhiều nhà phát minh gần như đã chế tạo thành công máy bay. Anh em nhà Wright cũng áp dụng những nguyên tắc giống hệt như người khác, nhưng biết bổ sung thêm *một điều gì đó còn hơn thế nữa*. Và họ đã bay lên thành công trong khi những người khác thất bại. *Điều gì đó ở đây* thật ra khá đơn giản: họ chỉ thêm những chiếc cánh tà di động với kiểu thiết kế đặc biệt gắn phía ngoài sải cánh máy bay. Nhờ đó, phi công có thể kiểm soát và duy trì trạng thái thăng bằng của máy bay một cách dễ dàng. Những chiếc cánh tà di động này chính là tiền thân của loại cánh nhỏ trên máy bay hiện đại.

Bạn có để ý thấy một đặc điểm chung trong tất cả các câu chuyện thành công này không? Trong mỗi trường hợp, điều cốt lõi đều nằm trong việc vận dụng những nguyên tắc chung chưa hề được áp dụng trước đó. Chính điều này đã tạo nên sự khác biệt. Vì vậy, nếu đã tiến gần đến đỉnh thành công nhưng không tài nào vượt qua thì các bạn hãy bổ sung thêm một điều gì đó còn *hơn thế nữa*. Điều gì đó ở đây không nhất thiết là tăng thêm về mặt số lượng. Những chiếc cánh tà là thành phần cơ bản giúp máy bay cất cánh sau biết bao lần thất bại. Số lượng của *điều gì đó* không quan trọng, mà chủ yếu là “chất lượng của sự sáng tạo”.

Tại sao Tòa án Tối cao phán quyết rằng Alexander Graham Bell là người đã phát minh ra máy điện thoại? Rất nhiều người tự cho rằng mình đã phát minh ra máy điện thoại trước Alexander Graham Bell, trong đó có cả những người nắm giữ bằng sáng chế từ trước như Gray, Edison, Dolbear, McDonough, Vanderweyde và Reis. Reis là người đi đến gần thành công nhất. Tuy nhiên, sự khác biệt nhỏ đồng thời là nguyên nhân tạo nên sự khác biệt lớn nằm ở một con ốc. Reis đã không biết rằng chỉ cần xoay con ốc thêm một phần tư vòng, ông đã có thể biến dòng điện bị ngắt thành dòng điện liên tục. Nếu biết được điều đó thì hẳn ông đã thành công!

Trong vụ kiện ở Tòa án Tối cao của Mỹ, vị chánh án đã nhận xét:

“Chúng ta thấy là Reis biết rõ ông ấy cần phải làm gì để có thể truyền giọng nói thông qua các thiết bị điện. Trong

tài liệu đầu tiên của mình, ông ấy đã viết: 'Nếu có thể tạo ra, dù ở bất kỳ nơi đâu hay bằng cách nào, những dao động có biên độ uốn cong giống với một giọng nói hay một tổ hợp các giọng nói nào đó, chúng ta sẽ nhận được cùng một cảm giác về giọng nói hay tổ hợp các giọng nói ấy như thể chúng đang hướng về chúng ta'.

Reis đã khám phá ra cách tái tạo nhạc âm, nhưng ông ấy không thể làm gì thêm. Ông ấy có thể hát qua chiếc máy của mình nhưng lại không thể trò chuyện với nó. Từ đầu cho đến cuối vụ kiện, ông ấy luôn thừa nhận điều này".

Cũng giống như trong trường hợp của anh em nhà Wright, *điều gì đó* mà Bell bổ sung khá đơn giản. Ông đã biến đổi dòng điện gián đoạn thành dòng điện liên tục. Đây là dạng dòng điện duy nhất có thể giúp tái tạo giọng nói của con người. Cả hai dòng điện này đều là dòng điện một chiều như nhau. *Dòng gián đoạn* nghĩa là dòng điện có những khoảng dừng ngắn. Nói một cách cụ thể thì Bell đã làm hở mạch, thay vì làm gián đoạn dòng điện theo chu kỳ như cách mà Reis đã làm. Vị chánh án kết luận:

"Reis chưa bao giờ nghĩ đến điều đó. Ông ấy đã thất bại trong việc sử dụng thiết bị điện để truyền giọng nói từ nơi này đến nơi khác. Bell thì ngược lại, ông đã thành công trong việc này. Trong tình huống như vậy thì việc cho rằng công trình của Reis là sự dự báo trước cho khám phá của Bell là điều vô căn cứ. Nếu làm theo Reis, bạn sẽ thất bại, nhưng làm theo Bell – bạn sẽ thành công. Sự khác biệt giữa hai người chỉ đơn thuần

là sự khác biệt giữa thất bại và thành công. Nếu Reis biết kiên trì nỗ lực thì có thể ông ấy cũng đã thành công. Nhưng Reis đã dừng lại và chấp nhận thất bại, trong khi Bell kiên trì theo đuổi cho đến khi đạt được thành công”.

Khi một ý tưởng chợt lóe lên trong đầu, bạn hãy nhanh chóng viết nó ngay ra giấy! Đây có thể là *điều gì đó* mà bạn đang tìm kiếm. Chúng tôi tin rằng bạn sẽ tập cho mình thói quen viết ra giấy tất cả những ý nghĩ, cảm nhận vừa lóe lên khi chúng được truyền từ tiềm thức đến nhận thức của bạn.

Albert Einstein đã xây dựng một lý thuyết phức tạp và uyên bác về vũ trụ cùng những quy luật tự nhiên tác động đến nó. Ông chỉ sử dụng hai loại công cụ đơn giản mà quan trọng đã từng được phát minh là cây bút chì và một mảnh giấy. Ông viết các câu hỏi rồi tự trả lời. Bạn cũng có thể phát triển sức mạnh tinh thần bằng cách tạo thói quen tự đặt câu hỏi cho bản thân. Hãy sử dụng bút chì và giấy để viết ra tất cả mọi câu hỏi, ý tưởng và các câu trả lời. Bạn có thấy một nhà tư tưởng lớn hay một nhân vật thành công nào lại không ghi chú những ý tưởng bất chợt nảy ra trong đầu mình không?

Học cách suy nghĩ sáng tạo từ những nhà tư tưởng sáng tạo! Hai cuốn *Sức Mạnh Sáng Tạo của Bạn (Your Creative Power)* và cuốn *Vận Dụng Trí Tưởng Tượng (Applied Imagination)* của tác giả Alex F. Osborn, giám đốc Tập đoàn Quảng cáo Quốc tế Batten, Barton, Durstine & Osborn (viết tắt là BBDO), đã khuyến khích hàng trăm ngàn người học

tập cách tư duy sáng tạo. Nhờ đó, rất nhiều người đã hằng hái tự nguyện hướng theo những hành động tích cực. Suy nghĩ sẽ không bao giờ được xem là sáng tạo nếu theo sau nó không phải là hành động cụ thể.

Osborn, cũng giống như bao nhà tư tưởng sáng tạo khác, đã sử dụng giấy và bút chì như những công cụ làm việc yêu thích của mình. Mỗi khi nảy ra một ý tưởng, ông lập tức ghi lại ngay. Giống như các nhân vật thành công khác, ông luôn dành thời gian để suy nghĩ, lập kế hoạch và nghiên cứu.

Alex Osborn khẳng định một chân lý: “Mọi người đều có khả năng sáng tạo, nhưng hầu hết chúng ta đã không chịu học cách để sử dụng khả năng đó”.

Những phương pháp động não (brainstorm) được Osborn trình bày trong cuốn sách *Vận Dụng Trí Tưởng Tượng* đã được áp dụng trong trường học, nhà máy, công ty, nhà thờ, câu lạc bộ và cả trong gia đình. Theo Osborn, động não là quá trình hai hoặc nhiều người cùng sử dụng khả năng sáng tạo của mình để đưa ra các ý tưởng vừa được chuyển từ tiềm thức đến nhận thức của họ. Những ý tưởng này được sử dụng để giải đáp cho một câu hỏi có liên quan đến một vấn đề cụ thể. Tất cả ý tưởng sẽ được viết ra giấy ngay khi chúng vừa hiện lên trong đầu những người tham gia. Và không ai được đưa ra bất kỳ lời nhận xét hay phê bình nào cho đến khi mọi ý tưởng đã được viết ra hoàn chỉnh. Sau đó, toàn bộ ý tưởng sẽ được đánh giá và phân tích để xem xét giá trị, cũng như mức độ khả thi của chúng.

Các trường đại học trên toàn nước Mỹ đã tổ chức nhiều khóa học dạy về khả năng tư duy sáng tạo. Các khóa học ấy giới thiệu những biện pháp đã được các nhà tư tưởng sáng tạo ứng dụng trong nền công nghiệp và trong công việc kinh doanh từ rất lâu.

Tư duy sáng tạo bằng cách “ngồi nghĩ ra ý tưởng”. Chính nhờ khả năng suy nghĩ sáng tạo mà Tiến sĩ Elmer Gates đã giúp cho thế giới này trở nên tốt đẹp hơn. Ông là một nhà giáo, triết gia, nhà tâm lý học, nhà khoa học và nhà phát minh vĩ đại người Mỹ. Ông đã có hàng trăm phát minh và khám phá trong lĩnh vực nghệ thuật và nhiều lĩnh vực khoa học khác nhau.

Tiến sĩ Gates đã chứng minh rằng những biện pháp xây dựng trí lực và thể lực có thể mang lại cho con người một sức khỏe tốt và gia tăng tính hiệu quả trong hoạt động tinh thần. Napoleon Hill nhớ lại, theo lời giới thiệu của Andrew Carnegie, ông đã từng ghé thăm Tiến sĩ Gates ở phòng thí nghiệm Chevy Chase của ông ấy. Khi Napoleon Hill vừa đến, thư ký của Tiến sĩ Gates nói: “Tôi xin lỗi, nhưng... tôi không được phép quấy rầy Tiến sĩ Gates trong lúc này”.

“Cô nghĩ tôi sẽ đợi bao lâu mới có thể gặp được ông ấy?” - Napoleon Hill hỏi.

“Tôi không biết, nhưng thường thì phải mất đến 3 giờ.”
- Cô thư ký trả lời.

“Cô có phiền không, nếu tôi muốn biết tại sao cô không thể quấy rầy Tiến sĩ?”

Cô thư ký ngập ngừng đáp: “*Vì Tiến sĩ đang ngồi tìm ý tưởng*”.

Napoleon Hill mỉm cười.

“Nghĩa là sao?”

Cô thư ký mỉm cười và nói: “Tốt hơn chúng ta hãy để cho Tiến sĩ Gates trả lời câu hỏi của ông. Tôi thật sự không biết quá trình ấy kéo dài bao lâu, nhưng xin ông vui lòng chờ. Nếu ông muốn quay lại vào lần sau thì tôi sẽ sắp xếp một cuộc hẹn cho ông”.

Napoleon Hill quyết định chờ. Và đó là một quyết định sáng suốt. Những gì ông học hỏi được từ sau lần gặp gỡ đó quả là không uống công ông chờ đợi.

Napoleon Hill kể lại:

“Khi Tiến sĩ Gates bước vào phòng, tôi đã kể lại những lời cô thư ký vừa nói. Sau khi đọc bức thư giới thiệu của Andrew Carnegie, Gates vui vẻ nói: ‘Ông có muốn xem nơi tôi ngồi tìm ý tưởng để biết tôi làm điều đó như thế nào không?’.

Nói xong, ông dẫn tôi vào một căn phòng nhỏ với những bức tường được cách âm tuyệt đối. Vật dụng duy nhất trong phòng là chiếc bàn con và một chiếc ghế. Trên bàn có một xấp giấy và vài cây bút chì. Bên cạnh đó là cái công tắc đèn.

Trong cuộc trò chuyện của chúng tôi, Tiến sĩ Gates giải thích rằng mỗi khi cảm thấy bế tắc trước một vấn đề nào đó, ông sẽ bước vào căn phòng này, đóng cửa lại, ngồi xuống, tắt đèn và bắt đầu tập trung cao độ. Ông đã vận dụng một nguyên tắc thành công là tập trung tinh thần. Ông đặt câu hỏi cho tiềm thức của mình để tìm câu trả lời trước một vấn đề cụ thể nào đó, bất kể vấn đề này thuộc lĩnh vực nào. Đôi khi, ông không tìm thấy một ý tưởng nào, nhưng cũng có lúc thì vô số ý tưởng chợt nảy sinh trong tâm trí của ông. Có khi ông phải mất đến 2 giờ đồng hồ thì chúng mới xuất hiện. Sau khi ý tưởng hiện lên rõ rệt, ông bật đèn lên và viết ra giấy.

Tiến sĩ Gates đã cải tiến và hoàn thiện hơn 200 sáng chế mà những nhà phát minh khác đã bắt tay thực hiện nhưng lại thất bại ngay trước ngưỡng cửa thành công. Ông chỉ cần bổ sung thêm một vài yếu tố còn thiếu. Phương pháp của ông là phân tích các ứng dụng của sáng chế đó và những bản vẽ của chúng cho đến khi tìm ra nhược điểm. Đây chính là điều gì đó *hơn thế nữa* đang bị thiếu. Ông cầm bản sao tờ giấy ghi các ứng dụng phát minh và những bản vẽ mang vào trong phòng. Trong quá trình ngồi tìm ý tưởng, ông tập trung vào việc tìm giải pháp cho một vấn đề cụ thể nào đó”.

Khi được đề nghị giải thích về quá trình *ngồi tìm ý tưởng*, Tiến sĩ Gates đã trình bày như sau: “Nguồn gốc của mọi ý tưởng là kiến thức được lưu lại trong tiềm thức và kết quả của kinh nghiệm, sự quan sát của mỗi cá nhân, đồng thời dựa trên nền tảng giáo dục.

Khi ngồi tìm ý tưởng, tôi có thể viện đến một trong những nguồn này. Quả thật tôi không biết được trên đời này còn có những nguồn ý tưởng nào khác không”.

Tiến sĩ Gates đã dành thời gian tập trung *suy nghĩ* để tìm ra *điều gì đó còn hơn thế nữa*. Ông biết rất rõ đâu là điều mình đang muốn tìm kiếm. Và ông đã hiện thực hóa mong muốn đó bằng hành động cụ thể!

Trong Chương 7, chúng ta sẽ bàn đến cách “Học để thấy” nhằm giúp quá trình tìm kiếm *điều gì đó còn hơn thế nữa* của bạn trở nên dễ dàng hơn. Trong quá trình tìm kiếm này, rất có thể bạn sẽ thất bại. Nhưng sau mỗi thất bại, biết đâu bạn lại tìm thấy một điều gì đó còn tuyệt vời hơn. Hãy luôn tự hỏi: “Tại sao?”. Hãy trở thành một người biết quan sát. Hãy suy nghĩ! Và hãy hành động!

Chúng tôi nghĩ rằng mỗi gia đình nên trang bị một cuốn từ điển tổng hợp và một cuốn bách khoa toàn thư, bởi chúng có thể giúp bạn tìm thấy *điều gì đó còn hơn thế nữa*.

HÃY HỌC CHRISTOPHER COLUMBUS. ĐỪNG XẤU HỔ KHI THẤT BẠI!

Bạn có thể tìm thấy câu chuyện hồi hộp, ly kỳ của Christopher Columbus trong cuốn *Bách Khoa Thư Britannica*. Ông nghiên cứu thiên văn học, hình học và vũ trụ học ở trường Đại học Pavia. *Cuốn Sách của Marco Polo (The Book of Marco Polo)*, lý thuyết của các nhà địa lý, các bản báo cáo, truyền thống của

các thủy thủ, cũng như những chiếc thuyền đẹp như các công trình nghệ thuật được làm thủ công của các quốc gia xa xôi... tất cả đã kích thích trí tưởng tượng của ông.

Sau nhiều năm tìm hiểu, với cách lập luận quy nạp, ông dần dần đi đến niềm tin rằng thế giới này có hình dạng của một khối cầu. Khi đưa ra kết luận đó, bằng phương pháp suy diễn, ông lại tin rằng con người có thể đến lục địa châu Á bằng cách giương buồm hướng về phía tây, bắt đầu từ Tây Ban Nha, cũng như Marco Polo đã đến đó bằng cách cứ đi mãi theo hướng đông. Ông ấp ủ khát khao cháy bỏng và tìm kiếm cơ hội kiểm chứng lập luận của mình. Ông chuẩn bị tiền bạc, tàu bè, nhân lực cần thiết để khám phá những điều chưa biết và quan trọng hơn là *tim kiếm điều gì đó còn hơn thế nữa.*

Ông đã bắt tay vào hành động! Ông luôn ghi nhớ trong đầu mục tiêu của mình. Trải qua mười năm ròng rã, ông vẫn phải đối mặt với một hoàn cảnh trớ trêu là chỉ nhận được *gần đủ* sự trợ giúp cần thiết. Sự đối trá của nhà vua... sự nhạo báng, nghi ngờ và nỗi sợ hãi của các viên quan nhỏ... sự hoài nghi của những người muốn giúp ông nhưng vào phút chót lại từ chối do thái độ nghi ngờ của các nhà cổ vấn khoa học... tất cả đã khiến Columbus không thể thực hiện giấc mơ của mình. *Nhưng ông vẫn kiên trì.*

Vào năm 1492, cuối cùng ông nhận được sự giúp đỡ mà mình hằng tìm kiếm và khao khát! Vào tháng 8 năm đó, ông giương buồm hướng về phía tây để đến Ấn Độ, Trung Quốc và Nhật Bản. Ông đã chọn con đường và hướng đi rất chính xác.

Bạn đã biết câu chuyện này như thế nào rồi đấy. Sau khi ghé qua các hòn đảo ở vùng biển Caribê, ông quay trở lại Tây Ban Nha, mang theo rất nhiều vàng, bông sợi, mấy con vẹt, các loại vũ khí kỳ lạ, những cây trồng bí ẩn, những loại chim và thú độc đáo, cùng với một vài thổ dân. Ông nghĩ rằng mình đã đạt mục tiêu và đến được với các hòn đảo nằm ở ngoài khơi Ấn Độ, nhưng thực tế là ông đã thất bại^(*). Ông vẫn chưa đến được châu Á như ông nghĩ. Tuy chưa ý thức được điều này nhưng dù sao Columbus cũng đã tìm thấy một điều gì đó còn hơn thế nữa!

Bạn có thể thất bại trong nỗ lực vươn đến những mục tiêu lớn lao cũng như có thể thất bại khi cố gắng đi đến một bến bờ xa lạ, nhưng các bạn có thể khám phá được *một điều gì đó* – điều có giá trị tương đương với sự giàu có của châu Mỹ. Bạn cũng có thể động viên và định hướng cho những ai đi theo mình, giúp họ lựa chọn con đường thích hợp và hướng đi đúng đắn, khuyên họ tiếp tục tìm hiểu những điều còn chưa biết cho đến khi đạt được mục tiêu. Giống như Columbus, bạn luôn có thời gian và khả năng suy nghĩ. Và cũng như ông, bạn có thể kiên trì nỗ lực bằng thái độ tích cực để hoàn thành những ước mơ cháy bỏng và tìm thấy *điều gì đó còn hơn thế nữa*.

Bạn sẽ áp dụng nguyên tắc này như thế nào? Ngay từ bây giờ, bạn hãy lựa chọn cho mình một số nguyên tắc thành công từ những minh họa cụ thể trong sách rồi suy ngẫm, phân tích và áp dụng những nguyên tắc đó.

(*) Thực tế là Columbus đã đặt chân lên châu Mỹ, chứ không phải Ấn Độ.

Hãy học từ các nguyên tắc. Hãy vận dụng chúng. Nếu chưa hài lòng về nỗ lực hướng đến mục tiêu thì bạn hãy tìm kiếm điều gì đó còn hơn thế nữa! Điều gì đó ở đây có thể là điều bạn đã biết hoặc chưa biết. Nhưng nếu bạn chịu dành thời gian để phân tích, suy nghĩ, lập kế hoạch và tìm kiếm, chắc chắn bạn sẽ tìm thấy.

Chương này sẽ không thể hoàn thiện nếu thiếu lời giới thiệu dành cho *Sức mạnh của quy luật tự nhiên*. *Biết cách sử dụng sức mạnh của quy luật tự nhiên* cũng là một trong 17 nguyên tắc thành công mà chúng tôi muốn giới thiệu với bạn.

Khái niệm về sức mạnh của quy luật tự nhiên vốn rất dễ hiểu, bởi đó chỉ là tên gọi mà chúng tôi đặt cho *sức mạnh ứng dụng* của quy luật đã biết hay chưa biết của tự nhiên và vũ trụ.

Như vậy, sức mạnh của quy luật tự nhiên có thể được định nghĩa đơn giản như sau: đó là cách *sử dụng* quy luật vũ trụ, dù đó là một quy luật bạn đã biết hay chưa biết.

Ví dụ, khi một vật thể rơi xuống, nó bị tác động bởi luật vạn vật hấp dẫn. *Bản thân luật vạn vật hấp dẫn hay bất kỳ quy luật nào khác lại không phải là một sức mạnh*, nhưng nếu chúng ta biết *sử dụng* đúng cách các quy luật này thì sức mạnh tương ứng với quy luật đó sẽ xuất hiện.

Có thể nói, sự phá vỡ cấu trúc nguyên tử, mỗi phát minh, mỗi công thức hóa học, mỗi hiện tượng vật lý, mỗi

hành động và phản ứng của con người – dù thuộc tinh thần, thể chất hay tâm hồn – đều là kết quả của việc lợi dụng các quy luật tự nhiên. Mỗi kết quả đều xuất phát từ một nguyên nhân tương ứng. Và kết quả có được là nhờ con người biết cách vận dụng sức mạnh của quy luật tự nhiên.

Con người là một thể xác có tâm hồn nên con người có thể suy nghĩ. Chính nhờ vào khả năng tư duy mà con người học được cách sử dụng sức mạnh của quy luật tự nhiên. Ngoài ra, khả năng tư duy còn giúp con người biến những suy nghĩ của mình trở thành hiện thực.

Lập luận này thực ra không quá khó hiểu. Vào năm 1905^(*), Albert Einstein đã công bố với thế giới phương trình nổi tiếng của mình: $E=mc^2$. Đây là công thức giải thích mối liên hệ giữa năng lượng và vật chất. Khi vật chất đạt đến vận tốc ánh sáng, chúng ta gọi đó là năng lượng. Còn khi vận tốc giảm xuống bằng 0, chúng ta lại gọi đó là vật chất. Trong công thức này, E là năng lượng, m là vật chất, còn c chính là vận tốc ánh sáng.

Có thể xem công thức của Einstein là biểu tượng bằng lời cho một trong những quy luật của sức mạnh tự nhiên. Nếu hiểu rõ và áp dụng công thức này, con người có thể biến đổi vật chất thành năng lượng và ngược lại. Khi đó, chúng ta có thể sử dụng sức mạnh nguyên tử vào những mục đích có

(*) Năm 1905 còn được gọi là *năm kỳ diệu* của Einstein, ông công bố bốn bài báo đột phá, về hiệu ứng quang điện, về chuyển động Brown, thuyết tương đối đặc biệt, và sự tương đương giữa năng lượng và vật chất ($E=mc^2$).

lợi cho cuộc sống, chẳng hạn như chiếu sáng cho một thành phố, cung cấp năng lượng cho tàu thuyền, hay đáp ứng các nhu cầu cơ bản nhất trong cuộc sống hàng ngày như tạo nhiệt lượng để nấu ăn... và hơn thế nữa.

Giờ thì chúng ta đã biết vật chất và năng lượng hay mọi thứ tồn tại trong vũ trụ này đều có sự liên quan với nhau.

Trong chương sau, bạn sẽ học cách vận dụng những bài học đã tiếp thu trong chương này vào cuộc sống thực tế. Khi đó, bạn có thể đối phó với những vấn đề phát sinh do quy luật vận động của vũ trụ. Cũng như mọi quy luật tự nhiên khác, quy luật này chính là kết quả của sức mạnh tự nhiên.

Định hướng số 5

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

- 1... *Một điều gì đó hơn thế nữa*. Nguyên tắc quan trọng được đề cập trong chương này có ý nghĩa như thế nào đối với bạn và bạn sẽ áp dụng nó ra sao?
2. Có phải nguyên nhân thất bại là do bạn vẫn chưa tìm kiếm *một điều gì đó còn hơn thế nữa* – một con số còn thiếu để bổ sung cho một đáp án chính xác dẫn đến thành công?
3. Tổng thể bằng tổng các bộ phận và lớn hơn bất kỳ một bộ phận đơn lẻ nào. Liệu có bộ phận nào còn

thiếu khiến bạn không đạt được thành công hay không?

4. Sự khác biệt giữa thành công và thất bại thường chỉ là *một điều gì đó còn hơn thế nữa*. Một chiếc cánh tà di động. Một phần tư góc vắn của con ốc...
5. Hãy sử dụng hai đồ dùng đơn giản được con người phát minh là bút chì và giấy để viết những ý nghĩ vừa lóe lên trong đầu.
6. Phương pháp động não khác biệt như thế nào với quy trình “ngồi tìm ý tưởng”? Đây là giá trị của mỗi biện pháp?
7. Sử dụng nguyên tắc *tập trung*.
8. Đừng sợ trở thành một kẻ thất bại.
9. Bạn đã tập thói quen học hỏi những nguyên tắc cơ bản chưa? Hay bạn chỉ đơn thuần tiếp thu mọi dữ kiện?

Phần II

NĂM “QUẢ BOM” TÌNH THẦN ĐỂ PHÁ VỠ RÀO CẢN TRÊN CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

Chương 6

BẠN GẶP RẮC RỐI Ừ? TỐT THÔI!

Bạn đang gặp rắc rối nhưng đó lại là dấu hiệu tốt. Tại sao? Bởi vì mỗi chiến thắng lặp lại chính là một nấc cao hơn trên chiếc thang của sự thành công. Sau mỗi chiến thắng, bạn sẽ càng thông minh, sáng suốt và kinh nghiệm hơn. Bạn sẽ chín chắn hơn, quyết tâm hơn mỗi khi gặp khó khăn và biết cách vượt qua mọi trở ngại bằng một thái độ tích cực.

Hãy suy nghĩ một chút về điều đó. Trong mọi thành tựu của bạn hoặc của bất kỳ ai khác, liệu có thành tựu nào lại không phải là hệ quả từ một khó khăn mà mỗi cá nhân phải đối mặt hay không?

Ai cũng có vấn đề của riêng mình. Đó là do bạn và mọi thứ trong vũ trụ đều phải trải qua một quá trình biến đổi không ngừng. Thay đổi là một quy luật tất yếu của tự nhiên. Khi đối mặt với những thách thức của sự thay đổi, mức độ

cố gắng của mỗi người sẽ cho ra kết quả sau cùng khác nhau, và thành công hay thất bại đều tùy thuộc vào thái độ tinh thần của chính bạn.

Bạn có thể định hướng suy nghĩ và kiểm soát cảm xúc của mình để điều chỉnh thái độ cho thích hợp. Bạn có thể lựa chọn một thái độ tích cực hay tiêu cực. Bạn có thể quyết định gây ảnh hưởng, tận dụng, kiểm soát, hay nương theo những thay đổi của chính bản thân bạn và môi trường xung quanh. Tất cả phụ thuộc vào bạn, bởi bạn đang làm chủ số phận của mình. Khi dùng thái độ tích cực để đối mặt với những thử thách của sự thay đổi, bạn sẽ dễ dàng tìm ra những biện pháp hợp lý để giải quyết mọi vấn đề.

Bạn dùng thái độ tích cực như thế nào để đối phó với một vấn đề nào đó? Nếu hiểu rõ yếu tố cơ bản của một thái độ tích cực, bạn có thể sử dụng hiệu quả công thức sau đây khi phải giải quyết các vấn đề phức tạp:

1. Dành thời gian suy nghĩ để tìm kiếm giải pháp. Hãy nhớ rằng mỗi nghịch cảnh đều ẩn chứa một cơ hội đối với những ai có thái độ tích cực.
2. Hãy nêu ra vấn đề của bạn. Phân tích và xác định rõ thực chất vấn đề đó là gì.
3. Hãy nói với *chính mình*: “Rắc rối cũng tốt!”.
4. Hãy tự đặt những câu hỏi cụ thể, chẳng hạn như:

(a) Vấn đề này có mặt tích cực nào không?

(b) Làm thế nào để biến nghịch cảnh này thành một cơ hội, làm sao để biến trở ngại này thành thành công?

5. Kiên trì, nỗ lực tìm kiếm câu trả lời cho đến khi tìm thấy ít nhất một giải pháp *khả thi*.

Giờ thì những vấn đề mà bạn phải đối mặt chỉ có thể thuộc một trong ba nhóm sau:

- (1) Vấn đề cá nhân như cảm xúc, tài chính, tình thần, đạo đức, thể chất;
- (2) Vấn đề gia đình; và,
- (3) Vấn đề công việc hay chuyên môn.

Trong đó, thường gặp nhất là các vấn đề thuộc về cá nhân. Chính vì thế, chúng tôi sẽ kể cho bạn nghe câu chuyện về một con người đặc biệt. Ông ấy đã phải đối mặt với những vấn đề hết sức nghiêm trọng mà một con người có thể kinh qua. Khi đọc câu chuyện này, bạn hãy để ý cách ông ấy áp dụng thái độ tích cực để tìm giải pháp trước mỗi khó khăn, và cứ kiên trì như thế cho đến khi đạt được thành công sau cùng.

Với một thái độ tích cực, ông ấy đã đối mặt với thử thách thay đổi ở Nhà tù Leavenworth. Người đàn ông này sinh ra trong gia cảnh nghèo khó. Lúc nhỏ, ông đã đi bán báo và đánh giày ở khắp các quán rượu dọc cầu cảng Seattle để kiếm tiền phụ giúp mẹ. Khi lớn hơn một chút, ông làm

phục vụ trên một chiếc tàu hàng của Alaska trong suốt mấy tháng nghỉ hè. 17 tuổi, sau khi học xong trung học, ông bỏ nhà ra đi. Ông sống lang thang trên các toa xe lửa và rong ruổi khắp nước Mỹ.

Bạn đồng hành của ông là những người vô gia cư. Ông đánh bạc, kết giao với đủ hạng người, từ lính đánh thuê, người tị nạn đến dân buôn lậu, kẻ trộm cắp. Ông đã gia nhập băng đảng Pancho Villa ở Mexico. Ông ấy nói: “Bạn không thể nói đến những hoạt động ngoài vòng pháp luật này nếu không hiểu rõ chúng, cho dù bạn chẳng làm gì xấu xa. Sai lầm lớn nhất của tôi là đã kết thân với những người xấu, những thành phần bất hảo”.

Ông thắng bạc, rồi lại thua bạc hết lần này đến lần khác. Cuối cùng, ông bị bắt với tội buôn lậu ma túy. Ông bị đưa ra xét xử và bị kết án tù. Tuy nhiên, trong suốt phần đời còn lại, ông, Charlie Ward, không bao giờ mắc phải sai lầm đó thêm lần nào nữa.

Charlie Ward mới 34 tuổi khi bị bắt và bị giam giữ trong nhà tù Leavenworth. Trước đó, ông chưa bao giờ phải ngồi tù. Ông cảm thấy vô cùng cay đắng và ông thề rằng không một nhà tù nào có thể giam giữ ông. Ông bí mật tìm cách vượt ngục.

Và rồi *một điều gì đó* đã xảy ra! Charlie quyết định thay đổi thái độ của mình, chuyển từ tiêu cực sang tích cực. Ông đã đối mặt với thử thách *thay đổi* bằng một thái độ tích cực.

Một điều gì đó từ bên trong đã khuyên ông hãy từ bỏ thái độ thù địch và trở thành một tù nhân tốt. Kể từ đó, cuộc sống đã diễn ra theo chiều hướng thuận lợi cho ông. Chỉ bằng cách thay đổi suy nghĩ từ tiêu cực sang tích cực, Charlie Ward đã từng bước làm chủ được chính mình.

Ông không còn tỏ ra hung hăng nữa. Ông không còn thù ghét những nhân viên công lực liên bang đã bắt ông vào tù. Ông cũng không còn căm hận vị thẩm phán đã tuyên án ông.

Ông đã nhìn lại và tĩnh tâm suy ngẫm về hình ảnh của một Charlie Ward trong quá khứ. Ông quyết tâm không để những điều tiêu cực có cơ hội tái diễn trong tương lai. Ông nỗ lực tìm cách để làm cho cuộc sống trong tù trở nên dễ chịu hơn.

Trước tiên, ông đã tự đặt ra một số câu hỏi. Và lần đầu tiên trong đời, ông tìm ra câu trả lời từ những cuốn sách. Sự thay đổi thái độ và kéo theo đó là sự thay đổi hành vi khiến cho các nhân viên trại giam dần dần có thiện cảm với ông. Một hôm, viên giám thị nói với ông rằng người tù ở xưởng phát điện sẽ được trả tự do sau ba tháng nữa. Charlie Ward hầu như không biết gì về điện, nhưng ông biết rằng trong thư viện nhà tù có những cuốn sách về chuyên ngành này. Thế là ông tìm đọc để xem liệu các cuốn sách này có thể dạy ông những gì.

Sau ba tháng, Charlie đã sẵn sàng. Ông xin nhận công việc này. Thái độ nghiêm túc và giọng nói chân thành của

ông đã gây ấn tượng mạnh với viên phó giám thị. Ông đã được nhận vào làm việc tại xưởng phát điện!

Nhờ liên tục nghiên cứu và nỗ lực với thái độ tích cực, Charlie Ward đã trở thành người giám sát xưởng phát điện của trại giam với 150 tù nhân. Ông đã cố gắng động viên, khích lệ từng người cải thiện hoàn cảnh của mình sao cho tốt nhất.

Khi Herbert Hughes Bigelow, chủ tịch Công ty Brown & Bigelow ở St. Paul, Minnesota, bị đưa đến nhà tù Leavenworth vì tội danh trốn thuế, Charlie Ward cũng đối xử tốt với ông ta, giúp ông ta thích nghi với môi trường mới. Bigelow rất cảm kích tình cảm và sự giúp đỡ của Charlie nên khi sắp mãn hạn tù, ông đã nói với Charlie rằng: “Anh thật tốt bụng. Khi thụ án xong, anh cứ đến St. Paul. Chúng tôi sẽ dành một công việc cho anh”.

Năm tuần sau đó, Charlie được trả tự do và ông đến St. Paul. Như đã hứa, Bigelow đã chuẩn bị sẵn việc làm cho ông. Charlie nhận công việc lao động phổ thông với mức lương 25 đô-la mỗi tuần. Do luôn nỗ lực làm việc với thái độ tích cực nên chỉ trong vòng hai tháng, Charlie đã được thăng chức lên làm đốc công, rồi sau một năm, ông đã trở thành quản lý. Cuối cùng, Charlie được đề bạt làm phó chủ tịch và tổng giám đốc. Khi Bigelow qua đời, Charlie trở thành chủ tịch của Brown & Bigelow. Ông liên tục nắm giữ cương vị này cho đến khi qua đời. Dưới sự quản lý của Charlie, doanh số bán hàng gia tăng từ 3 triệu đô-la lên hơn 50 triệu

đô-la mỗi năm, đưa Brown & Bigelow trở thành công ty lớn nhất trong ngành.

Nhờ thái độ tích cực của Ward và ước muốn được giúp đỡ những người kém may mắn mà ông đã tìm thấy sự thanh thản, hạnh phúc, tình yêu cũng như những điều tốt đẹp khác trong cuộc sống. Với cương vị chủ tịch, quyền công dân của ông đã được khôi phục đầy đủ như một sự đền đáp cho lối sống gương mẫu. Những người quen biết đều tỏ lòng kính trọng ông. Họ cũng luôn có ý thức giúp đỡ người khác.

Có lẽ một trong những hành động đáng tuyên dương nhất của ông là việc tuyển dụng hơn 500 cựu tù nhân. Các nhân viên đặc biệt này tiếp tục được rèn luyện nhân cách dưới sự nghiêm khắc nhưng tận tình và những lời động viên tích cực của ông. Charlie chưa bao giờ quên rằng mình cũng từng là một tù nhân. Ông viết số tù của ông trên một tấm thẻ rồi buộc vào chiếc vòng đeo tay như một cách để tự nhắc nhở mình.

Charlie Ward lầm lạc và bị kết án tù. Nhưng khi ở trong tù, ông đã đối mặt với thử thách phải thay đổi. Chính ở đó, ông đã học cách sử dụng thái độ tích cực để giải quyết vấn đề của mình. Ông đã biến đổi thế giới của mình thành một thế giới tốt đẹp hơn. Mỗi ngày ông sống tốt hơn và có ích hơn.

May mắn thay, không phải ai trong chúng ta cũng đều đối mặt với những vấn đề nghiêm trọng như Charlie Ward. Nhưng ngoài việc thay đổi thái độ từ tiêu cực sang tích cực, ở đây chúng tôi còn muốn đề cập đến một bài học khác.

Bạn có nhớ Charlie đã từng nói: “Sai lầm lớn nhất của tôi là đã kết giao với những người xấu”? Thái độ tiêu cực thường dễ lây lan. Thói xấu cũng vậy. Chúng ta hãy nhìn lại những người bạn của mình để bảo đảm rằng tất cả họ là những người tốt. Một trong những việc tốt nhất bạn có thể làm đối với con trẻ là chỉ bảo chúng chọn lựa bạn tốt để chơi. Hãy luôn nhớ câu tục ngữ: “Gần mực thì đen, gần đèn thì sáng”.

Nhân đây, chúng tôi xin nói về bảy hành vi tốt của con người, đó là: *thận trọng, chịu đựng, chừng mực, công bằng, tin tưởng, hy vọng và khoan dung*.

1. *Thận trọng* là khả năng kiểm soát và vận dụng lý trí để tự đặt ra kỷ luật cho bản thân.
2. *Chịu đựng* là sức mạnh tinh thần giúp con người can đảm đối mặt với nguy hiểm, chịu đựng đau đớn hay nghịch cảnh.
3. *Chừng mực* là việc tiết chế sự ham muốn và lòng đam mê.
4. *Công bằng* là nguyên tắc, cách ứng xử và hành động đúng đắn, trong khi phải tuân thủ một nguyên tắc khác: sự chính trực.
5. *Tin tưởng* là tin vào chính mình.
6. *Hy vọng* là lòng khát khao mãnh liệt rằng sẽ đạt được điều mình muốn, hay tin rằng mục tiêu đó hoàn toàn có thể đạt được.

7. *Khoan dung* là yêu thương mọi người. Đức tính này nhấn mạnh lòng bác ái và thiện chí trong hành động và thái độ cảm thông với người khác bằng tấm lòng độ lượng.

Chỉ cần một ý tưởng và theo sau nó là một hành động cụ thể thì bạn sẽ thành công, trong khi người khác thất bại. Vào năm 1939, trên Đại lộ Michigan ở phía Bắc thành phố Chicago, khu vực giờ đây được biết đến với tên gọi Magnificent Mile, rất nhiều tòa nhà bị bỏ không. Tòa nhà nào cho thuê được một nửa là một may mắn lớn. Đó là một năm kinh doanh tồi tệ và thái độ tiêu cực đã làm đóng băng thị trường bất động sản Chicago. Người ta có thể nghe thấy những lời nhận xét như: “Quảng cáo cũng vô ích thôi, đơn giản là chẳng ai có tiền cả” hay “Anh có thể làm gì nào? Anh không thể thắng thời cuộc đâu”. Nhưng vào lúc đó có một người đã xua tan đám mây mù ảm đạm này: vị giám đốc của tòa nhà. Ông là người có thái độ tích cực và đang ấp ủ một ý tưởng táo bạo. Rồi ông tiến hành các bước hành động cụ thể nhằm hiện thực hóa ý tưởng ấy.

Công ty Bảo hiểm Northwestern Mutual Life thuê ông điều hành một tòa nhà lớn trên Đại lộ Michigan. Đây là tòa nhà bị họ tịch thu theo dạng tài sản thế chấp. Khi ông tiếp quản công việc này, tòa nhà chỉ mới cho thuê được một phần mười không gian văn phòng. Vậy mà chỉ trong vòng một năm, ông đã làm tỉ lệ đó tăng đến con số tối đa 100%, cùng với một danh sách dài các khách hàng chờ thuê. Ông

có bí quyết gì? Vị giám đốc mới đã chấp nhận khó khăn “không có nhu cầu thuê văn phòng” như một thử thách, thay vì xem đó là điều tồi tệ. Trong một buổi phỏng vấn, ông thuật lại những công việc đã làm trong khoảng thời gian đó như sau:

“Tôi biết chính xác mình muốn gì. Tôi muốn tòa nhà văn phòng được thuê với tỉ lệ 100%, khách hàng phải là khách hàng lớn và quan trọng. Tôi hiểu rằng trong bối cảnh nhiều biến động lúc bấy giờ, các công ty sẽ khó lòng tồn tại ổn định trong vài năm, như thế nghĩa là họ không dám quyết định thuê văn phòng trong nhiều năm liền. Tôi kết luận rằng chúng tôi sẽ tìm được khách hàng nếu thực hiện đúng những điều sau:

1. Tìm kiếm các khách hàng tiềm năng theo lựa chọn của riêng mình.
2. Kích thích trí tưởng tượng của mỗi khách hàng tiềm năng. Tôi sẽ cho họ thuê những văn phòng đẹp nhất Chicago.
3. Giới thiệu những văn phòng hạng sang với giá thuê không cao hơn văn phòng hiện tại mà khách hàng đang thuê.
4. Tôi sẽ trả hộ khách hàng số tiền thuê văn phòng hiện tại đến cuối hợp đồng của họ với điều kiện khách hàng sẽ thuê văn phòng của chúng tôi với giá tương đương trong thời hạn tối thiểu một năm.

5. Ngoài ra, tôi sẽ thiết kế trang trí lại văn phòng mà không tính tiền khách hàng. Tôi sẽ thuê những kiến trúc sư sáng tạo và những nhà thiết kế nội thất hàng đầu để thay đổi bố cục văn phòng sao cho phù hợp với phong cách riêng của từng khách hàng mới.

Tôi lập luận rằng:

1. Nếu một văn phòng bị bỏ không trong vài năm nữa thì chúng tôi sẽ chẳng thu được đồng nào cả. Vì vậy, chúng tôi không có gì để mất với những thỏa thuận như thế. Chúng tôi có thể không có lời cho đến cuối năm, nhưng ít ra điều này vẫn tốt hơn là cứ ngồi khoanh tay chờ đợi cho đến khi thị trường khởi sắc. Chúng tôi nhất định sẽ cải thiện được thu nhập vì một khi khách hàng của chúng tôi hài lòng, họ sẽ chấp nhận mức giá thuê văn phòng hợp lý trong nhiều năm sắp tới.
2. Hơn nữa, thời hạn cho thuê văn phòng chỉ thường kéo dài một năm. Trong đa số trường hợp, khách hàng mới của tôi chỉ còn vài tháng nữa là chấm dứt hợp đồng thuê văn phòng cũ. Do đó, việc cam kết chi trả những khoản tiền thuê này sẽ không quá mạo hiểm.
3. Nếu khách hàng chưa có kế hoạch thuê văn phòng khi hết thời hạn hợp đồng, hẳn họ sẽ dễ dàng cân nhắc việc tiếp tục thuê một văn phòng được trang bị đầy đủ, tiện lợi. Khoản tiền đầu tư để thiết kế lại văn

phòng không bị mất đi, mà có tác dụng làm tăng giá trị tổng thể của tòa nhà.

Kết quả thật tuyệt vời khi mỗi văn phòng được thiết kế mới trở nên đẹp hơn và được khách hàng thuê hết lời khen ngợi. Vào cuối năm đó, từ tỉ lệ cho thuê chỉ đạt 10%, tòa nhà này đã được phủ kín với tỉ lệ lên đến 100%. Không một khách hàng thuê nào muốn rời đi sau khi hợp đồng đầu tiên hết hạn. Họ hài lòng với văn phòng mới và hiện đại của mình. Chúng tôi còn giành được sự tín nhiệm lâu dài của khách hàng nhờ việc không tăng tiền thuê khi hết hạn hợp đồng năm đầu tiên.

Bạn hãy suy ngẫm một chút về câu chuyện này. Ở đây, người đàn ông kia đã đối mặt với một thách thức lớn. Ông được giao một tòa cao ốc khổng lồ với tỉ lệ thuê văn phòng chỉ 10%. Nhưng chỉ trong một năm, tỉ lệ thuê đã gia tăng lên mức tối đa 100%. Trong khi ở các tòa nhà khác trong khu vực Magnificent Mile vẫn đang vắng khách.

Sự khác biệt ở đây chính là thái độ tinh thần của từng người. Người thì nói: "Tôi gặp rắc rối rồi. Thật xui xẻo!", người lại bảo: "Tôi gặp vấn đề rồi. Nhưng cũng tốt thôi!"

Người nào xem khó khăn là cơ hội tiềm ẩn và chịu phân tích tình hình để có thể nắm bắt những nhân tố tích cực dù là nhỏ nhất, hẳn người đó đã hiểu rõ bản chất của thái độ tích cực. Ai tìm ra những ý tưởng khả thi, biết nỗ lực trong từng hành động cụ thể, người đó sẽ chuyển bại thành thắng.

Điều này đã được chứng thực qua thời gian. Vấn đề rắc rối và khó khăn hóa ra lại là những điều tốt đẹp nhất có thể xảy ra với chúng ta, chỉ cần chúng ta nhìn nhận chúng là thời cơ thuận lợi.

Như bạn thấy đấy, vị giám đốc nói trên phải đối mặt với hệ quả của cuộc Đại suy thoái. Thời điểm ông giải quyết vấn đề là năm 1939, khi tình hình đang rất khó khăn. Tuy nhiên, ông đã không chấp nhận thời cuộc.

Chúng ta cũng không để cho những vướng mắc, rào cản của cuộc sống làm dao động hay thay đổi chúng ta. Bạn hãy dũng cảm đối mặt với khó khăn và chinh phục chúng. Chắc chắn bạn sẽ gặp nhiều may mắn.

Trở nên thịnh vượng hay đạt được mục tiêu nhờ hiểu rõ chu kỳ và xu hướng kinh doanh. Cách đây nhiều năm, Paul Raymond, phó chủ tịch phụ trách cho vay của American National Bank & Trust Co. ở Chicago, đã cung cấp một dịch vụ đặc biệt cho khách hàng. Ông gửi cho họ cuốn sách *Những Chu Kỳ (Cycles)* của Dewey và Dakin. Kết quả là rất nhiều khách hàng của ông đã phát tài. Họ học hỏi và hiểu được lý thuyết về các chu kỳ và xu hướng kinh doanh. Một số người nhờ đó đã không bị thua lỗ hay bị ảnh hưởng xấu bởi xu hướng và những thay đổi của nền kinh tế.

Edward R. Dewey từng là giám đốc Quỹ Nghiên Cứu Chu Kỳ trong suốt nhiều năm liền. Ông đã chỉ ra rằng mỗi tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp hay quốc gia đều phát triển

theo chu kỳ. Ông rút ra một kết luận sâu sắc rằng dù là một cá nhân, bạn vẫn có thể làm điều gì đó để tác động đến chu kỳ này. Bạn có thể đối mặt với thử thách phải thay đổi và bạn thành công. Bạn cũng có thể thay đổi xu hướng để phù hợp với bản thân, bất chấp xu hướng chung là như thế nào. Bạn sẽ thực hiện điều đó bằng một cuộc sống mới, cảm hứng mới, ý tưởng mới và hoạt động mới.

Ông đã dự đoán được thời kỳ suy tàn và hồi phục. Trước khi báo chí công bố về cuộc suy thoái diễn ra vào cuối năm 1957, một trong những khách hàng của ngân hàng đã sớm bắt tay vào hành động. Công ty của ông đã năng nổ tìm kiếm cơ hội kinh doanh với thái độ tích cực. Vào năm 1958, công ty ông đã đạt mức tăng trưởng lên đến hơn 30%, vượt hơn 5% so với cùng kỳ trước đó. Tuy nhiên, toàn bộ ngành công nghiệp nói chung lại đang có xu hướng đi xuống.

Đôi khi, chu kỳ không xảy ra đối với toàn bộ nền công nghiệp, hay cả quốc gia, mà có thể chỉ liên quan đến công việc kinh doanh của một cá nhân nào đó. Vấn đề này cũng có thể lường trước và giải quyết rất rõ ràng. Hãy nhìn vào sự tăng trưởng liên tục của nhiều tập đoàn Mỹ, bất chấp thực tế rằng nếu theo chu kỳ tự nhiên, họ hẳn phải trải qua giai đoạn tăng trưởng, bão hòa và suy thoái. Công ty E. I. du Point de Nemours & Co. Inc là một ví dụ điển hình.

Họ đã đối mặt với thử thách bằng cuộc sống mới, cảm hứng mới, ý tưởng mới và hành động mới. Không nhất thiết phải nhắc lại rằng E. I. du Point de Nemours & Co.

Inc là công ty mạnh và tăng trưởng liên tục. Nhưng đâu là nguyên nhân thành công của họ?

Ban giám đốc của họ đã đối mặt với mọi vấn đề bằng thái độ tích cực và lòng quyết tâm cao. Họ kiên trì tìm kiếm và không ngừng công bố những khám phá mới. Họ liên tục phát triển những sản phẩm mới và hoàn thiện các sản phẩm cũ. Họ thổi luồng sinh khí mới vào ban quản trị, họ nghiên cứu và cải tiến những phương thức bán hàng. Có thể nói, Du Pont luôn đối mặt với thử thách bằng cuộc sống mới, cảm hứng mới, ý tưởng mới và hành động mới.

Hãy học hỏi từ thành công của họ!

Một doanh nghiệp nhỏ hay một cá nhân vẫn có thể học hỏi và thử nghiệm tinh thần đó. Bạn có thể liên hệ và vận dụng những nguyên tắc đã được các tập đoàn lớn sử dụng. Bạn cũng có thể phát triển không ngừng nhờ vào ý tưởng mới, cuộc sống mới, cảm hứng mới và hành động mới. Bạn có thể thay đổi để bắt xu hướng đi xuống phải đảo chiều thành xu hướng đi lên. Bạn có thể tạo ra sự khác biệt!

Rất nhiều câu chuyện bạn đã và sẽ đọc trong cuốn sách này khẳng định rằng “nếu bạn gặp vấn đề – cũng tốt thôi!”. Sẽ thật hay nếu bạn *học được cách* biến nghịch cảnh thành cơ hội, để từ đó vươn tới thành công. Bạn có thể vẫn chưa tìm ra nguyên tắc, nhưng chương tiếp theo “Học để thấy” sẽ giúp bạn làm được điều đó.

Định hướng số 6

Ý TUỞNG THỰC HÀNH

1. Bạn gặp vấn đề ư? Tốt thôi! Tại sao? Bởi vì mỗi khi gặp vấn đề khó khăn và vượt qua khó khăn đó bằng thái độ tích cực, bạn sẽ trở nên vững vàng hơn, mạnh mẽ hơn và kinh nghiệm hơn.
2. Mọi người đều có thể gặp rắc rối, nhưng người sở hữu thái độ tích cực sẽ biến nghịch cảnh thành cơ hội mang lại lợi ích to lớn hơn. Khi gặp vấn đề, bạn hãy: (a) suy nghĩ; (b) nêu ra vấn đề; (c) phân tích vấn đề; (d) sử dụng thái độ thái độ tích cực: “Rắc rối ư? Tốt thôi!”; và (e) biến nghịch cảnh thành cơ hội.
3. Khi đối mặt với việc phải thay đổi bản thân, thành công hay thất bại là tùy thuộc vào thái độ tinh thần của bạn. Charlie Ward là ví dụ điển hình về một người đã đối mặt thành công với thử thách phải thay đổi bản thân. Vậy bạn hãy chuẩn bị đối mặt với thử thách thay đổi bản thân bằng cách phát triển thái độ tích cực.
4. Bạn có thể định hướng suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc và làm chủ số phận của mình bằng cách ghi nhận, liên hệ, đồng hóa và vận dụng những nguyên tắc đã được trình bày.

5. Bảy hành vi đạo đức bao gồm: thận trọng, chịu đựng, chùng mực, công bằng, tin tưởng, hy vọng và khoan dung. *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* chỉ ra những biện pháp giúp bạn liên hệ và áp dụng những đức tính này vào cuộc sống của mình.
6. Một ý tưởng hay, theo sau là một hành động cụ thể, có thể giúp bạn chuyển bại thành thắng.

**BẠN GẶP RẮC RỐI Ừ? TỐT THÔI!
BỞI LẼ ĐÓ CHÍNH LÀ CƠ HỘI MANG LẠI
CÁC LỢI ÍCH TO LỚN HƠN CHO NHỮNG AI
SỞ HỮU MỘT THÁI ĐỘ TÍCH CỰC.**

Chương 7

HỌC ĐỂ THẤY

George W. Campbell bị mù từ khi mới chào đời.

“Đục thủy tinh thể bẩm sinh cả hai mắt.” - Bác sĩ gọi tên căn bệnh như thế.

Cha của George nhìn bác sĩ như không muốn tin vào điều đó. “Chẳng lẽ bác sĩ không thể làm gì sao? Liệu phẫu thuật có chữa khỏi được không?”.

“Không,” - bác sĩ đáp. - “Cho đến bây giờ chúng tôi vẫn chưa tìm ra cách để điều trị căn bệnh này”.

George Campbell không nhìn thấy, nhưng tình yêu và niềm tin của bố mẹ đã làm cho cuộc sống của cậu luôn giàu có về mặt tinh thần. Hồi còn bé, George thậm chí còn không biết là mình bị khuyết tật.

Năm cậu lên 6 tuổi bỗng xảy ra một sự kiện đáng nhớ. Chiều hôm đó, cậu đang chơi đùa vui vẻ cùng các bạn. Do

quên khuấy việc George bị mù nên Bill đã ném quả bóng về phía cậu. Mấy cậu bạn khác hét to: “George, coi chừng! Nó sắp trúng vào người cậu rồi đấy!”.

Và quả bóng đã trúng vào người George thật. Kể từ lúc đó, cuộc sống của cậu không còn bình thường như trước đó nữa. Quả bóng không làm George đau, nhưng cậu cảm thấy rất khó hiểu. Cậu đến hỏi mẹ: “Làm sao Bill biết chuyện gì sắp xảy ra với con trước cả khi con biết?”.

Mẹ cậu nén tiếng thở dài. Vậy là khoảnh khắc mà bà sợ nhất cũng đã đến. Giờ thì bà phải nói với con trai mình một sự thật.

“Ngồi xuống nào, George.” - Bà nói khẽ và cầm lấy tay con trai. - “Có thể mẹ không diễn tả hết cho con được, và con cũng có thể không hiểu hết, nhưng hãy để mẹ giải thích.” - Nói rồi, bà nhẹ nhàng cầm lấy đôi bàn tay nhỏ bé của con và bắt đầu đếm các ngón tay.

“Một – hai – ba – bốn – năm. Những ngón tay này cũng tương tự như những gì được mọi người gọi là năm giác quan.” - Bà dùng ngón cái và ngón trỏ của mình để cầm lấy từng ngón tay của con trai rồi tiếp tục giải thích.

“Ngón này là để nghe; ngón này là để sờ; ngón này là để ngửi; ngón này để nếm.” - Bà ngập ngừng giây lát trước khi tiếp tục: “Ngón út là để nhìn. Mỗi giác quan, cũng giống như mỗi ngón tay, sẽ gửi thông điệp đến cho bộ não”.

Tiếp đó, bà gập ngón tay út được đặt tên là “nhìn” lại để nó nằm lọt trong lòng bàn tay của George.

“George, con có đôi chút khác biệt so với những cậu bé khác,” - bà giải thích, - “bởi vì con chỉ sử dụng bốn giác quan, cũng giống như bốn ngón tay vậy: một, nghe – hai, sờ – ba, ngửi – và bốn, nếm. Nhưng con không sử dụng giác quan nhìn. Giờ mẹ muốn cho con xem điều này. Hãy đứng lên nào!”

George đứng lên. Mẹ cậu nhặt lấy một quả bóng. “Nào, con hãy đưa tay ra bắt bóng nhé!” - Bà nói.

George chìa tay ra, và chỉ trong giây lát, cậu đã cảm nhận được quả bóng rơi chạm vào những ngón tay. Cậu chớp lấy thật nhanh và giữ nó thật chặt.

“Tốt lắm, con yêu!” - Mẹ cậu nói. - “Mẹ muốn con không bao giờ quên những gì mình vừa mới làm. Con có thể bắt một quả bóng bằng bốn ngón tay thay vì năm, George ạ. Con cũng có thể có một cuộc sống hạnh phúc với bốn giác quan thay vì năm. Chỉ cần con biết chấp nhận và kiên trì nỗ lực.”

Lúc ấy mẹ cậu đang sử dụng phép ẩn dụ, và hình thái tu từ đơn giản này là một trong những biện pháp giao tiếp hiệu quả nhất giữa con người với nhau.

George không bao giờ quên được biểu tượng “bốn ngón tay thay vì năm”. Đối với cậu, đó chính là biểu tượng của hy

vọng. Mỗi khi mặc cảm vì khuyết tật của mình, cậu lại nghĩ đến biểu tượng đó. Biểu tượng này đã trở thành động lực đối với George và cậu thường xuyên lặp lại câu “bốn ngón tay thay vì năm”.

Càng ngày cậu càng thấy mẹ mình nói đúng. Cậu vẫn có một cuộc sống hạnh phúc đầy đủ, trọn vẹn với chỉ bốn giác quan.

Nhưng câu chuyện của George Campbell không dừng lại ở đây.

Lần nọ, George ngã bệnh và phải nhập viện. Trong thời gian này, cha cậu mang đến một tin tốt lành, rằng khoa học hiện đại đã tìm ra cách điều trị chứng đục thủy tinh thể bẩm sinh. Tất nhiên, cuộc phẫu thuật này có thất bại, nhưng tỉ lệ thành công vẫn cao hơn nhiều.

George khao khát được nhìn thấy ánh sáng nên cậu quyết tâm mạo hiểm, bất chấp khả năng thất bại đã được cảnh báo, chỉ để được nhìn thấy mà thôi.

Trong sáu tháng tiếp theo, bốn cuộc phẫu thuật đã được tiến hành. Mỗi mắt của George phải chịu hai lần phẫu thuật. Suốt nhiều ngày, cậu phải nằm trong phòng tối của bệnh viện, với đôi mắt được quấn chặt băng.

Cuối cùng thì ngày tháo băng cũng đến. Vị bác sĩ thận trọng gỡ từng lớp băng ra cho George. Lúc ấy, cậu chỉ thấy các đốm sáng tối lơ lờ.

George Campbell về cơ bản vẫn bị mù.

Trong khoảnh khắc tối tệ đó, George đã nằm im và suy nghĩ mông lung. Cậu nghe thấy tiếng bước chân của bác sĩ đến bên giường bệnh của mình. Một vật gì đó vừa được đặt lên mắt cậu.

“Nào, cháu có nhìn thấy gì không?” - Vị bác sĩ hỏi.

George nhẹ nhàng nhấc đầu lên khỏi gối. Ánh sáng mờ nhạt lúc này bỗng dung có màu sắc rồi trở thành một hình thể rõ ràng.

“George!” - Một giọng nói cất lên. Cậu nhận ra giọng nói ấy. Đó chính là giọng nói của mẹ.

Lần đầu tiên trong suốt 18 năm, George Campbell được nhìn thấy mẹ. Đó là khuôn mặt của một người phụ nữ 62 tuổi da nhăn nheo, đôi mắt mờ mịt và đôi bàn tay xương xẩu. Nhưng đối với George, bà là người phụ nữ đẹp nhất trên đời.

Bà là một thiên thần của cậu. Những năm tháng lao động vất vả và nhần nại, những năm tháng dạy dỗ, những năm tháng trông chờ đem lại ánh sáng cho cậu, tình yêu dành cho cậu - George đã nhìn thấy tất cả những điều đó.

Cho đến ngày hôm nay, George vẫn luôn quý trọng hình ảnh lần đầu tiên nhìn thấy - hình ảnh mẹ ông. Và ông vô cùng quý trọng giác quan “nhìn” kể từ trải nghiệm đầu tiên này.

Ông nói: “Không ai có thể hiểu được bí ẩn của khả năng nhìn, trừ khi chúng ta thiếu nó”.

Cần phải học để “nhìn thấy”. Nhưng George vẫn phải học hỏi đôi điều vốn rất có ích cho bất kỳ ai quan tâm đến việc tìm hiểu thái độ tích cực. Ông sẽ không bao giờ quên ngày nhìn thấy mẹ đứng trước mặt mình ở trong phòng bệnh. Ông đã không nhận ra bà cho đến khi nghe thấy giọng nói của bà. George nói: “Tâm trí chúng ta giải mã những gì chúng ta nhìn thấy”.

Khoa học đã chứng minh điều đó. Tiến sĩ Samuel Renshaw đã mô tả quá trình nhìn như sau: “Đa số quá trình nhìn không chỉ diễn ra bằng mắt. Đôi mắt hoạt động như đôi bàn tay ‘đưa ra’ nắm lấy ‘những thứ’ vô nghĩa và mang chúng về bộ não. Sau đó, bộ não sẽ chuyển ‘những thứ’ này về bộ nhớ. Chỉ đến khi bộ não giải mã được các dữ liệu thì chúng ta mới *thấy* vật thể mà chúng ta đang *nhìn*”.

Một số người “nhìn thấy” rất ít những nguồn sức mạnh lẫn hạnh phúc ở quanh họ, bởi họ không tiếp nhận hợp lý nguồn thông tin mà đôi mắt mang lại thông qua quá trình giải mã của bộ não. Kết quả là họ thường chỉ nhìn mọi thứ chứ không thật sự *thấy* chúng. Đôi khi chúng ta tiếp nhận sự việc nhưng không hề hay biết ý nghĩa của chúng đối với mình. Nói cách khác, chúng ta không biết vận dụng thái độ tích cực khi tiếp nhận và xử lý các thông tin được gửi đến bộ não.

Liệu đã đến lúc kiểm tra “thị lực tinh thần” của bạn hay chưa? Đây không phải là thị lực bình thường hay một vấn đề thuộc chuyên môn của các bác sĩ nhãn khoa, nhưng cũng giống như thị lực bình thường, thị lực tinh thần cũng có thể bị khuyết tật. Một khi thị lực tinh thần có khiếm khuyết, bạn sẽ phải dò dẫm bước đi trong những khái niệm sai lầm, bạn sẽ bị va vấp rồi làm đau chính mình lẫn người khác một cách không cần thiết.

Thị lực thông thường của con người có thể mắc chứng cận thị hoặc viễn thị. Đây là cũng là hai chứng bệnh mà thị lực tinh thần có thể mắc phải.

Những người có cái nhìn thiển cận sẽ không trông thấy các mục tiêu hay tiềm năng ở xa. Anh ta chỉ chú ý đến những vấn đề ở trước mắt và hoàn toàn mù mờ về những cơ hội phía trước mà nếu chỉ cần suy nghĩ và lập kế hoạch, rất có thể chúng sẽ thuộc về anh ta. Bạn cũng sẽ bị xem là có cái nhìn thiển cận, nếu không lập kế hoạch, đặt mục tiêu và xây dựng nền tảng cho tương lai.

Ngược lại, những người nhìn quá xa sẽ không thể thấy các tiềm năng ở ngay trước mắt. Anh ta không hề nhận ra những cơ hội hiện có. Anh ta chỉ nhìn thấy thế giới mộng mơ của tương lai, không mấy liên quan đến hiện tại. Anh ta muốn khởi đầu ngay từ đỉnh cao, thay vì tiến đến đó từng bước một. Hơn nữa, anh ta không nhận ra rằng việc bắt đầu từ đỉnh cao như vậy là anh ta đang tự đưa mình vào thế khó khăn.

Họ quan sát và nhận ra những gì họ nhìn thấy. Vì vậy, trong quá trình học cách nhìn nhận cuộc sống, bạn cần phát huy khả năng quan sát của mình.

Trước đây, người dân ở thị trấn nhỏ Darby, Montana, vẫn thường nhìn lên ngọn núi phía xa mà họ gọi là Crystal^(*). Sở dĩ ngọn núi được đặt tên như vậy là do quá trình xói mòn đã làm lộ ra một gờ mạch quặng tinh thể lấp lánh như pha lê. Một con đường đá đã được xây dựng xuyên qua vĩa đá vào đầu năm 1937, nhưng cho đến tận năm 1951, nghĩa là 14 năm sau đó, hầu như chẳng một ai buồn cúi xuống nhặt một mẫu tinh thể lấp lánh đó lên để nhìn cho thật kỹ.

Vào năm 1951, hai người đàn ông ở Darby là A. E. Cumley và L. I. Thompson đã nhìn thấy một bộ sưu tập khoáng vật được trưng bày trong thị trấn. Cả hai đều cảm thấy rất hứng thú. Trong bộ sưu tập đó, họ nhìn thấy những mẫu khoáng chất berin đã từng được dùng trong công cuộc nghiên cứu năng lượng hạt nhân, theo lời chú thích trên tấm thẻ đính kèm. Thompson và Cumley lập tức nghĩ đến núi Crystal. Thompson đã gửi một mẫu quặng đến Vụ Khai Thác Mỏ ở Spokane, kèm theo lời đề nghị cử một nhà phân tích xuống xem “một số lượng cực lớn” khoáng vật này. Trong cùng năm đó, Vụ Khai Thác Mỏ đã điều một xe ủi đất lên núi Crystal và lấy một ít quặng về nghiên cứu. Mục đích của họ là phân tích xem liệu đây có phải là mỏ quặng berin quý

(*) Crystal: pha lê.

giá và lớn nhất trên thế giới hay không. Ngày nay, những chuyến xe tải chở đất phải xếp hàng nối đuôi nhau chạy lên núi và quay trở về với một thùng xe đầy quặng. Trong khi ngay dưới chân núi, các đại diện Công ty Thép Mỹ và Chính phủ Mỹ, cầm sẵn tiền trên tay, đang chầu chực trong sự hồi hộp để mua được những mẫu quặng giá trị cao. Tất cả những điều đó chỉ bắt đầu từ buổi sáng đặc biệt, khi hai người đàn ông kia không chỉ quan sát bằng đôi mắt, mà còn chịu khó quan sát bằng trí tuệ của mình, để phát hiện những giá trị mà người khác không nhìn thấy. Ngày nay, họ đã là những người giàu có với tài sản trị giá nhiều triệu đô-la.

Một người nhìn xa có thể không làm được điều mà Thompson và Cumley đã làm, nếu thị lực tinh thần của anh ta bị khiếm khuyết. Anh ta chỉ có thể nhìn thấy những giá trị ở xa, trong khi mọi cơ hội trước mắt lại bị bỏ qua một cách lãng phí. Phải chăng một gia tài lớn đang nằm ngay trước cửa nhà bạn? Hãy nhìn lại chính mình. Khi phải thực hiện công việc thường nhật, liệu bạn có cảm thấy bức bối vì một điều gì đó nhỏ nhặt hay không? Có lẽ bạn sẽ nghĩ ra một giải pháp để vượt qua nỗi phiền muộn đó - một giải pháp giúp ích cho bản thân và cho những người khác. Rất nhiều người đã phát tài nhờ biết đáp ứng những nhu cầu đơn giản trong cuộc sống thường nhật. Những nhà phát minh ra cái kẹp tóc, kẹp giấy, dây kéo bằng kim loại chính là những người như vậy. Hãy nhìn lại chính mình. Hãy học để nhìn

thấy các sự việc quanh mình. Bạn có thể tìm thấy *mỏ kim cương* ngay tại sân sau nhà mình.

Tuy nhiên, việc “nhìn thiên cận” gặp nhiều vấn đề không kém việc “nhìn quá xa”. Những người thiên cận chỉ có thể nhìn thấy những gì ở ngay trước mắt mà bỏ qua mọi tiềm năng ở xa. Họ không bao giờ hiểu được tác dụng của việc lập kế hoạch. Họ cũng không hiểu được ý nghĩa của việc dành thời gian suy nghĩ. Họ quá bận rộn với những vấn đề tức thời, bận đến mức không còn thời giờ để nhìn ra xa, tìm kiếm cơ hội, quan sát trào lưu và thấy được cục diện chung.

Khả năng nhìn vào tương lai là một trong những thành tựu kỳ lạ của bộ não con người. Ở khu vực chuyên canh cây có múi thuộc Florida có một thị trấn nhỏ tên là Winter Haven. Nhiều người cho rằng đây chắc chắn không thể là địa chỉ thích hợp để thu hút khách du lịch. “Thiên đường mùa đông” này nằm lọt thỏm giữa một vùng đất mênh mông, vắng vẻ. Không có biển, không có núi, chỉ có những ngọn đồi trải dài hàng dặm với một vài hồ nước nhỏ và đám cây bách lơ thơ trong các đầm lầy bên dưới thung lũng.

Tuy nhiên, có một người đã “nhìn” những đầm lầy đó bằng con mắt mà người khác không sử dụng đến. Tên ông là Richard Pope. Pope đã mua một cái đầm rộng, dựng hàng rào xung quanh, và từ chối những lời đề nghị mua lại Vườn Bách nổi tiếng thế giới với giá trên một triệu đô-la.

Tất nhiên, mọi chuyện không đơn giản như vậy. Trong

suốt quá trình này, Pope phải “nhìn thấy” những cơ hội trong tình huống cụ thể của mình.

Chẳng hạn với vấn đề quảng cáo. Pope biết rằng cách duy nhất để thu hút khách du lịch đến một nơi hẻo lánh như vậy là phải tận dụng sức mạnh của quảng cáo. Nhưng việc đó hẳn sẽ tiêu tốn rất nhiều tiền. Vì vậy, Pope đã chọn làm cách khác. Ông kinh doanh nhiếp ảnh. Ông mở một tiệm ảnh ở Vườn Bách, bán phim cho khách tham quan và sau đó hướng dẫn họ chụp ảnh ngay trong Vườn. Ông thuê các vận động viên trượt ván đến để thực hiện những động tác khó và hướng dẫn khách tham quan cách đặt chế độ máy ảnh thích hợp để ghi lại hình ảnh những màn biểu diễn này. Tất nhiên khi khách du lịch trở về thì những bức ảnh đẹp nhất của chuyến đi luôn được chụp tại Vườn Bách. Họ đã giúp Pope quảng cáo, với phương tiện hiệu quả nhất là truyền miệng và bằng chứng là các bức ảnh!

Đây chính là tầm nhìn sáng tạo mà chúng ta cần phát huy. Chúng ta phải học cách nhìn thế giới bằng một đôi mắt khác để thấy những cơ hội đang tiềm ẩn xung quanh, đồng thời tìm kiếm các cơ hội ở tương lai phía trước.

Nhìn nhận cuộc sống là một kỹ năng cần học hỏi, và cũng như mọi kỹ năng khác, chúng ta cần phải rèn luyện mới có thể trở nên thành thạo.

Nhìn thấy khả năng, tiềm lực và quan điểm của người khác. Chúng ta có thể biết rõ năng lực của bản thân, nhưng

chúng ta có thể hoàn toàn mù mờ về người khác. Tất cả mọi người, dù vĩ đại hay không, đều có xuất phát điểm như nhau. Không ai sinh ra đã là thiên tài. Trong thực tế, một số nhân vật xuất chúng thỉnh thoảng vẫn bị xem là ngớ ngẩn. Chỉ đến khi tiếp nhận thái độ tích cực, học cách hiểu rõ mọi năng lực và xác định mục tiêu rõ ràng cho tương lai, con người mới bắt đầu chinh phục đỉnh cao của thành công.

Có một cậu bé luôn bị thầy cô giáo xem là một kẻ dằn dặt, “óc bả đậu”. Cậu thường ngồi im lặng và vẽ cái gì đó trên tấm bảng của mình. Cậu thích quan sát và lắng nghe mọi người xung quanh. Cậu đặt những câu hỏi không thể trả lời, nhưng lại không chịu nói ra những gì mình biết. Lũ trẻ gọi cậu là “kẻ tối dạ” và cậu thường bị phạt đứng ở góc lớp.

Cậu bé đó chính là Thomas Alva Edison, nhà phát minh vĩ đại của thế giới sau này. Bạn hẳn sẽ cảm thấy hứng thú khi đọc toàn bộ câu chuyện cuộc đời của Thomas A. Edison. Thầy cô giáo và bạn bè cùng lớp đều cho rằng ông là một kẻ ngu ngốc. Tuy nhiên, một sự cố đã khiến ông lật lá bùa từ NMA sang PMA và ông đã trở thành một nhân vật lỗi lạc, một nhà phát minh vĩ đại của nhân loại.

Vậy sự cố kia là gì? Điều gì đã xảy ra với Edison khiến ông thay đổi thái độ sống? Chuyện là có lần ông kể cho mẹ nghe rằng thầy giáo đã nói với viên thanh tra là ông rất tối dạ và chẳng có lý do gì để giữ ông lại trường. Người mẹ đáp lại rằng dù có như vậy thì bà vẫn tin con trai bà là người thông minh và có thể thành đạt sau này.

Kể từ hôm đó, ông đã hoàn toàn thay đổi. Ông nói: “Tôi chịu ảnh hưởng từ mẹ tôi rất nhiều. Những ảnh hưởng tốt đẹp từ sự dạy dỗ ban đầu mà tôi không bao giờ đánh mất. Mẹ tôi luôn ân cần, biết thông cảm và chưa bao giờ đánh giá sai về tôi”. Niềm tin của mẹ dành cho ông đã khiến ông nhìn lại bản thân bằng một đôi mắt hoàn toàn khác. Chính điều đó khiến ông lật lá bùa mặt tiêu cực sang mặt tích cực và chọn một thái độ tích cực để học tập và nghiên cứu. Thái độ này đã dạy cho Edison cách nhìn nhận mọi việc một cách bao quát và sâu sắc hơn, cho phép ông tìm ra những phát minh mang lại ích lợi to lớn cho nhân loại. Có lẽ người thầy đã không nhìn thấy điều đó vì không thật sự quan tâm đến việc giúp đỡ cho cậu học trò nhỏ của mình. Nhưng mẹ của Edison thì không.

Bạn có khuynh hướng chỉ thấy những gì mình muốn thấy.

Khi bạn *nghe*, không hẳn là bạn đã chú ý, nhưng khi bạn *lắng nghe* thì bạn đang tập trung toàn bộ tâm trí. Qua cuốn sách này, chúng tôi muốn bạn hãy biết lắng nghe thông điệp này: *hãy nhìn* xem bạn liên hệ và vận dụng nguyên tắc thành công vào cuộc sống của mình như thế nào.

Chúng ta hãy xem trường hợp sau đây.

Tiến sĩ Roy Plunkett, một nhà hóa học của công ty DuPont, tiến hành một thí nghiệm đặc biệt, và ông đã thất bại. Khi mở ống nghiệm, ông thấy ống nghiệm dường như

chẳng còn gì cả. Ông cảm thấy khó hiểu và tự hỏi: “Tại sao?”. Ông không bỏ ống nghiệm đi như nhiều nhà khoa học khác vẫn làm trong hoàn cảnh tương tự. Thay vào đó, ông đặt chiếc ống nghiệm đó lên cân. Và lạ lùng thay, trọng lượng của ống nghiệm sau thí nghiệm cao hơn hẳn so với những ống nghiệm chưa được dùng đến. Và một lần nữa, Tiến sĩ Plunkett lại tự hỏi mình: “Tại sao?”.

Trong quá trình đi tìm câu trả lời, ông đã khám phá ra một loại nhựa trong suốt, tetrafluoroethylene, thường được biết đến với tên gọi là nhựa Teflon mà sau này được ứng dụng rộng rãi trong các ngành công nghiệp và cả trong cuộc sống.

Vậy nếu có điều gì đó mà bạn không hiểu thì hãy tự đặt câu hỏi tại sao. Hãy quan sát, phân tích và rất có thể bạn sẽ đạt được một thành tựu lớn lao đấy.

Hãy đặt câu hỏi. Đặt câu hỏi cho mình và cho người khác về những điều bạn chưa hiểu rõ. Điều này có thể sẽ giúp ích cho bạn về sau. Nhiều khám phá khoa học vĩ đại đã bắt nguồn từ những câu hỏi giản đơn như vậy.

Một thanh niên người Anh đang nằm thư giãn dưới một gốc táo ở nông trại của bà cậu. Anh đang suy nghĩ vẩn vơ, bỗng một quả táo rơi bộp xuống ngay bên cạnh. Vốn là sinh viên ngành toán học cao cấp, chàng thanh niên này bỗng thắc mắc: “Tại sao quả táo lại rơi xuống đất?” - Anh tự hỏi. “Có phải trái đất đã hút quả táo xuống? Hay quả táo đã

hút trái đất? Hay cả quả táo và trái đất hút lẫn nhau? Liệu ở đây có quy luật nào không?”. Isaac Newton đã sử dụng sức mạnh suy nghĩ và ông đã có một khám phá vĩ đại. Thế là Định luật Vạn vật hấp dẫn ra đời. Quan sát về mặt tinh thần chính là suy nghĩ. Ông đã tìm ra câu trả lời: trái đất và quả táo hút lẫn nhau, còn định luật vạn vật hấp dẫn thì được áp dụng cho toàn vũ trụ.

Newton đã khám phá ra lực hấp dẫn vì ông là người có óc quan sát và luôn tìm kiếm câu trả lời cho những gì nhìn thấy.

Một người khác, nhờ rèn luyện sức mạnh quan sát và hành động theo những gì mình linh hội, cũng tìm thấy hạnh phúc và trở nên giàu có. Newton đã tự đặt câu hỏi, còn người đàn ông kia thì tìm đến lời khuyên của chuyên gia.

Người trở nên giàu có nhờ biết đón nhận lời khuyên. Ở Toba, Nhật Bản, vào năm 1869, khi chỉ mới 11 tuổi, Kokichi Mikimoto đã tiếp nhận xưởng làm mì sợi của cha mình. Cha ông mắc phải một căn bệnh hiểm nghèo và không thể tiếp tục làm việc được nữa. Mikimoto đã làm việc và nuôi cả sáu anh trai, ba chị gái và cả bố mẹ mình. Ngoài việc làm mì sợi mỗi ngày, ông còn phải mang chúng đi bán. Ông đã chứng tỏ rằng mình là một người bán hàng giỏi giang.

Mikimoto trước đây từng được một võ sĩ dạy rằng:

Biểu tượng của niềm tin đích thực bao gồm lòng tốt và tình yêu dành cho đạo hữu, chứ không chỉ bằng những lời cầu nguyện.

Với thái độ tích cực, triết lý đơn giản và hành động tích cực, Mikimoto đã trở thành một *người thực hiện*. Ông đã tập cho mình thói quen biến ý tưởng thành hành động thực tiễn.

Năm 20 tuổi, ông yêu con gái của một võ sĩ(*). Ông biết rằng cha vợ tương lai của mình sẽ không đồng ý cho con gái kết hôn với một người làm mì sợi. Do đó, ông quyết định đổi nghề và trở thành một nhà buôn ngọc trai.

Cũng như bao người thành đạt khác trên thế giới, Mikimoto liên tục bổ sung những kiến thức có thể giúp ích cho ông trong công việc mới mẻ này. Ông tìm đến Giáo sư Yoshikichi Mizukuri để học hỏi về một trong những quy luật tự nhiên vốn chưa bao giờ được chứng minh trước đây.

Giáo sư nói: “Ngọc trai được hình thành trong con trai khi một vật thể lạ bên ngoài, chẳng hạn như một hạt cát, rơi vào và mắc kẹt ở đó. Nếu vật thể lạ ấy không khiến con trai chết đi, một lớp xà cừ sẽ được tiết ra để bọc lấy vật thể lạ đó và quá trình kéo dài nhiều năm như thế sẽ tạo ra ngọc trai”.

Mikimoto cảm thấy rất hào hứng. Ông tự hỏi: “Liệu mình có thể nuôi ngọc trai bằng cách cẩn thận cấy một vật thể lạ vào trong con trai và để thiên nhiên thực hiện phần việc còn lại không nhỉ?”.

Ông đã biến lý thuyết thành hành động tích cực ngay khi ông học cách quan sát sự việc.

(*) Võ sĩ là một tước hiệu cao quý ở Nhật.

Nhờ vị giáo sư đó, Mikimoto đã học được cách nhìn nhận vấn đề. Sau đó, ông biết tận dụng sức mạnh của trí tưởng tượng. Ông cũng dành thời gian để suy nghĩ sáng tạo. Ông sử dụng cách lập luận theo lối suy diễn. Ông cho rằng nếu viên ngọc trai được hình thành khi một vật thể lạ lọt vào bên trong con trai, thì ông cũng có thể tạo ra ngọc trai bằng cách chủ động cấy những vật thể lạ vào con trai và buộc chúng sản sinh ra ngọc. Ông đã học quan sát và hành động dựa trên quy luật tự nhiên để rồi trở thành một trong những người thành công nhất trong lĩnh vực nuôi cấy và kinh doanh ngọc trai.

Khi nghiên cứu về cuộc sống của Mikimoto, chúng tôi thấy ông đã vận dụng tất cả 17 nguyên tắc thành công. Tuy nhiên, bản thân kiến thức không thể giúp bạn thành công nếu bạn không hành động. Hãy vận dụng kiến thức vào những *hành động cụ thể*!

Dưới đây là một câu chuyện khác cũng về ngọc trai. Lần này là một người Mỹ tên là Joseph Goldstone kinh doanh trang sức ở Iowa.

Một hôm, ông nghe được tin người Nhật đã tạo ra loại ngọc trai nuôi rất đẹp. Chất lượng ngọc rất cao và được bán với giá rẻ hơn nhiều so với ngọc trai thiên nhiên.

Joe đã “nhìn” thấy một cơ hội lớn ở đây. Bất chấp đây là thời điểm khó khăn nhất của cuộc Đại suy thoái, ông và vợ, bà Esther, vẫn quyết định bán toàn bộ tài sản và lên đường

đến Tokyo. Họ đáp máy bay đến Nhật và trong túi còn chưa đến 1.000 đô-la, nhưng họ mang theo một kế hoạch lớn cùng “rất nhiều” thái độ tích cực.

Họ xin gặp ông K. Kitamura, chủ tịch Hiệp hội Kinh doanh Ngọc trai Nhật Bản. Joe trình bày với K. Kitamura về kế hoạch đưa ngọc trai Nhật vào thị trường Mỹ và thuyết phục Kitamura cho ông mua trả chậm với khoản tín dụng ban đầu lên đến 100.000 đô-la. Đây là một con số khổng lồ, đặc biệt là trong thời kỳ suy thoái. Tuy nhiên, chỉ sau vài ngày, ông Kitamura đã gật đầu đồng ý.

Ngọc trai bán rất chạy và gia đình Goldstone ngày càng trở nên giàu có. Chỉ vài năm sau, họ quyết định thành lập trại nuôi cấy ngọc trai riêng của mình, tất nhiên là với sự giúp đỡ của Chủ tịch Kitamura. Một lần nữa, họ đã “nhìn thấy” cơ hội trong khi người khác không nhìn thấy.

Khi thấy tỉ lệ chết của trai là trên 50% sau khi cấy nhân ngọc, họ đã tự hỏi: “Làm thế nào để giảm bớt tỉ lệ tổn thất quá cao này?”.

Sau nhiều nghiên cứu, gia đình Goldstone bắt đầu áp dụng những biện pháp vô trùng dùng trong y tế. Vỏ trai được nạo sạch và cọ rửa để giảm nguy cơ nhiễm khuẩn cho trai. “Bác sĩ phẫu thuật” sử dụng thuốc gây mê dạng lỏng để giúp những con trai thư giãn, rồi đặt một miếng vỏ trai nhỏ vào trong con trai. Vết rạch được thực hiện bằng một loại dao mổ tiết trùng. Ngay sau đó, con trai được đặt vào

lồng và chiếc lồng này sẽ được đưa xuống nước. Cứ mỗi bốn tháng, chiếc lồng sẽ được kéo lên và các con trai sẽ được kiểm tra toàn bộ. Bằng kỹ thuật này, 90% trai sống tốt và cho ngọc. Gia đình Goldstone phát lên từ đó.

Đến đây, chúng ta có thể thấy mọi người thành công như thế nào sau khi họ học cách vận dụng nhận thức tinh thần. Khả năng “nhìn” không chỉ đơn thuần là quá trình đón nhận tia sáng xuyên qua võng mạc của mắt, mà còn là kỹ năng giải mã những gì nhìn thấy và vận dụng kết quả giải mã vào cuộc sống của chúng ta.

Học để nhìn sẽ mang lại những cơ hội mà bạn chưa từng nghĩ đến. Tuy nhiên, ngoài việc học hỏi cách vận dụng nhận thức tinh thần thì vẫn còn nhiều điều khác để giúp bạn thành công với thái độ tích cực. Bạn còn phải học cách hành động dựa trên những gì đã học được. Hành động luôn có vai trò quan trọng, bởi thông qua hành động, bạn mới đạt được mục tiêu của mình.

Đừng chờ đợi thêm nữa. Hãy đọc chương tiếp theo “Bí quyết hoàn thành mục tiêu” và cùng với thái độ tích cực, bạn hãy tiến lên các nấc thang thành công.

Định hướng số 7

Ý TUỞNG THỰC HÀNH

1. *Học để nhìn! Nhìn là một quy trình cần học hỏi.* Chín phần mười quy trình “nhìn” diễn ra trong bộ não.
2. *Bốn ngón tay, thay vì năm.* Đây là biểu tượng giúp cho George Campbell có cuộc sống trọn vẹn, hạnh phúc. Bạn có thể sử dụng biểu tượng này như thế nào?
3. *Kỹ năng nhìn có được thông qua sự liên tưởng.* Hình ảnh đầu tiên của người mẹ mà George Campbell nhìn thấy có ý nghĩa rất lớn đối với ông khi ông nhận ra giọng nói của bà.
4. Liệu đã đến lúc kiểm tra “thị lực tinh thần” của bạn hay chưa? Một khi “thị lực tinh thần” bị khiếm khuyết thì bạn phải dò dẫm bước đi trong những khái niệm sai lầm... Bạn sẽ bị va vấp rồi làm đau chính mình lẫn người khác một cách không cần thiết. “Thị lực tinh thần” của bạn có trở nên rõ ràng hơn qua năm tháng?
5. Hãy quan sát từ một góc nhìn mới và nhận diện những gì bạn thấy. Có thể đó là *mảnh đất chứa đầy kim cương* ngay trong sân sau nhà bạn.
6. Đừng thiên cận mà hãy nhìn thật xa vào tương lai. Vườn Bách nổi tiếng là vì Richard Pope xem nó là một mục tiêu rõ ràng cho tương lai.

7. *Nhìn vào khả năng, tiềm lực và quan điểm của người khác. Bạn có thể đang phủ nhận một thiên tài. Câu chuyện của Thomas Edison là một ví dụ điển hình.*
8. *Bạn nhận thấy bản thân mình liên hệ và vận dụng những nguyên tắc thành công trong cuốn sách này vào cuộc sống của bạn ra sao?*
9. *Học hỏi từ thiên nhiên. Bằng cách nào? Hãy tự đặt ra cho mình một số câu hỏi, giống như Isaac Newton từng làm. Nếu không biết câu trả lời, bạn hãy tìm đến sự trợ giúp của các chuyên gia.*
10. *Biến những điều nhìn thấy thành thực tiễn thông qua các hành động cụ thể. Mikimoto đã biến lý thuyết thành một gia tài. Goldstone đã liên hệ và vận dụng các nguyên tắc lẫn biện pháp phẫu thuật được sử dụng ở bệnh viện để cứu những con trai trong quá trình sản xuất ngọc trai.*

HÃY CỎI MỞ TÂM HỒN VÀ HỌC NHÌN.

Chương 8

BÍ QUYẾT HOÀN THÀNH MỤC TIÊU

Trong chương này, bạn sẽ tìm hiểu bí quyết để hoàn thành mục tiêu. Bạn cũng sẽ nhận được một câu động viên tuyệt vời để buộc mình phải bắt tay hành động. Đây quả thật là một *bộ máy khởi động* hiệu quả dành cho bạn và bạn hoàn toàn có thể điều khiển nó theo ý muốn. Lúc đó, bạn sẽ vượt qua sự chần chừ và sức ỳ tâm lý có thể là bản tính của bạn.

Tất cả đều nhờ vào thói quen và bạn hãy tập thói quen thông qua hành động được lặp đi lặp lại. “Gieo hành động gặt thói quen, gieo thói quen gặt tính cách, gieo tính cách gặt số phận”. Đó chính là câu nói của triết gia, nhà tâm lý học vĩ đại William James. Ông khẳng định rằng chính thói quen làm nên con người. Và bạn có thể lựa chọn thói quen cho mình. Bạn cũng có thể tập bất kỳ thói quen nào khi sử dụng câu nói khởi động.

Vậy bí quyết hoàn thành mục tiêu là gì? Còn câu khởi động buộc bạn phải vận dụng bí quyết ấy như thế nào?

Bí quyết để hoàn thành mục tiêu chính là hành động. Còn câu khởi động chính là câu *HÃY LÀM NGAY!* (*)

Bạn đừng bao giờ tự nói "*HÃY LÀM NGAY!*" trừ phi theo sau câu nói đó là một hành động cụ thể. Mỗi khi cần hành động và biểu tượng *HÃY LÀM NGAY!* được chuyển từ tiềm thức sang nhận thức, bạn hãy bắt tay vào *hành động*.

Hãy tập thói quen đáp lại lời kêu gọi của câu *HÃY LÀM NGAY!*, thậm chí trong những việc nhỏ nhặt nhất. Bạn sẽ nhanh chóng tập được thói quen phản xạ tức thì. Khi đó, nếu phải đối mặt với những trường hợp khẩn cấp hay chột tay cơ hội xuất hiện, bạn sẽ bắt tay vào *hành động ngay*.

Giả sử bạn cần phải gọi điện thoại, nhưng lại chần chừ chưa muốn gọi. Và rồi bạn đã không gọi. Khi "bộ máy khởi động" *HÃY LÀM NGAY!* được chuyển từ tiềm thức sang nhận thức, bạn sẽ gọi điện ngay lập tức.

Hoặc giả sử bạn đã đặt đồng hồ báo thức để thức dậy vào lúc 6 giờ sáng, nhưng khi chuông đồng hồ reo, bạn vẫn còn buồn ngủ nên đã tắt chuông đi để ngủ tiếp. Bạn sẽ có khuynh hướng lặp lại chuỗi động tác đó trong tương lai. Nhưng nếu tiềm thức nhắc nhở nhận thức bằng câu khẩu hiệu *HÃY LÀM NGAY!*, mọi việc chắc chắn sẽ khác đi. Bạn sẽ

(*) Nguyên văn: DO IT NOW!

thức dậy ngay! Tại sao? Tại vì bạn muốn tập thói quen đáp lại mệnh lệnh **HÃY LÀM NGAY!**

Trong Chương 13, bạn sẽ đọc được câu chuyện về một trong các tác giả đã mua lại một công ty có tài sản rỗng trị giá 1,6 triệu đô-la bằng tiền của chính người bán. Vụ mua bán này thành công bởi vì vào thời điểm thích hợp, người mua đã biết đáp lại “bộ máy khởi động” **HÃY LÀM NGAY!**

H. G. Wells(*) là người nắm vững bí quyết hoàn thành mục tiêu. Là một nhà văn có nhiều tác phẩm nổi tiếng, ông luôn cố gắng để không bỏ sót bất kỳ một ý tưởng nào, dù chỉ thoáng qua. Nếu bắt gặp một ý tưởng mới lạ, ông liền viết ra giấy. Có khi ông vùng dậy vào lúc nửa đêm chỉ để ghi lại một ý nghĩ thoáng qua. Ông bật đèn, chộp lấy cây bút chì và tờ giấy luôn đặt sẵn bên giường rồi nghĩ ngaoáy viết vào đó. Xong, ông lên giường ngủ tiếp.

Những ý tưởng lẻ ra đã bị lãng quên lại có cơ hội tái hiện khi ông nhìn vào tờ giấy. Thói quen này rất đơn giản và không tốn nhiều công sức.

(*) Herbert George Wells (21/09/1866 – 13/08/1946), thường được biết đến với tên H. G. Wells, là một nhà văn người Anh nổi tiếng với những tiểu thuyết khoa học viễn tưởng như *The Time Machine* (Cỗ Máy Thời Gian), *The War of the Worlds* (Chiến Tranh Thế Giới), *The Invisible Man* (Người Vô Hình), *The First Men in the Moon* (Người Đầu Tiên trên Cung Trăng) và *The Island of Dr Moreau* (Hòn Đảo của Tiến sĩ Moreau). Ông là một nhà văn của nhiều thể loại truyện, tiểu thuyết, bao gồm cả viễn tưởng, phi viễn tưởng hay các bài bình luận về lịch sử và xã hội. Wells cũng là một người theo chủ nghĩa xã hội, các tác phẩm của ông sau này thường nặng tính chính trị và giáo điều. Chỉ có những tác phẩm tiểu thuyết khoa học viễn tưởng của ông là vẫn còn rất được ưa chuộng hiện nay. Wells và Jules Verne thường được coi “cha đẻ của tiểu thuyết khoa học viễn tưởng”.

Rất nhiều người hay chần chừ, do dự. Thói quen đó có thể làm họ bị nhỡ tàu, muộn giờ làm, hay thậm chí là mất đi cơ hội làm cho cuộc sống của mình trở nên tốt đẹp hơn. Lịch sử đã ghi nhận biết bao cuộc chiến thất bại chỉ vì ai đó chần chừ không hành động.

Các học viên mới của khóa học *Thái độ tích cực - Khoa học của thành công* thỉnh thoảng vẫn nói rằng thói quen chần chừ chính là thói quen họ muốn loại bỏ nhất. Khi đó, chúng tôi đã nói với họ bí quyết hoàn thành mục tiêu. Chúng tôi trao cho họ câu nói khởi động. Chúng tôi tạo động lực thúc đẩy họ bằng cách kể một câu chuyện về “câu nói khởi động” đã xảy ra với một tù binh trong Thế Chiến thứ hai.

Ý nghĩa của “câu khởi động” đối với một tù binh.
Kenneth Erwin Harmon là một quân nhân trong lực lượng Hải Quân ở Manila khi quân Nhật đổ bộ xuống đảo quốc này. Ông bị bắt và bị giam giữ trong một khách sạn khoảng hai ngày trước khi bị đưa đến trại tù binh.

Ngay ngày đầu tiên, Kenneth đã để ý thấy người bạn tù luôn đặt một cuốn sách ở dưới gối. Ông hỏi: “Tôi mượn xem được không?”. Đó là cuốn *Cách Nghi để Thành Công* và Kenneth bắt đầu đọc. Trong lúc đọc, ông bắt gặp người quan trọng nhất luôn mang theo bên mình lá bùa vô hình có hai mặt, một mặt là PMA và mặt kia là NMA.

Trước khi đọc cuốn sách này, ông đã mang trong mình một cảm giác tuyệt vọng. Ông kinh hãi khi nghĩ về những

kiểu tra tấn dã man, thậm chí là nghĩ đến cái chết. Nhưng khi đọc xong cuốn sách đó, thái độ của ông đã hoàn toàn thay đổi. Ông muốn có cuốn sách đó. Ông muốn nó sẽ luôn ở bên mình trong những ngày tháng khủng khiếp sắp tới. Khi trao đổi về nội dung cuốn sách *Cách Nghĩ để Thành Công* với người bạn tù, ông đã phát hiện ra rằng cuốn sách này mang ý nghĩa vô cùng lớn lao đối với người sở hữu nó.

“Cho phép tôi chép lại một bản nhé!” - Ông nói.

“Vâng, anh cứ tự nhiên!” - Người bạn tù đáp.

Ở đây, Kenneth Harmon đã vận dụng bí quyết hoàn thành mục tiêu. Ông bắt tay ngay vào hành động cụ thể. Ông đã đánh máy lại toàn bộ cuốn sách. Từng từ, từng trang và từng chương. Sợ rằng cuốn sách có thể bị lấy đi bất kỳ lúc nào, ông đã cố gắng ngồi đánh máy cả ngày lẫn đêm.

Đây quả là một quyết định đúng đắn. Chỉ một giờ sau khi đánh máy xong, người quản giáo đã chuyển ông đến trại tù binh Santo Tomas khét tiếng. Ông đã hoàn thành công việc kịp lúc nhờ biết khởi đầu đúng thời điểm. Kenneth Harmon đã giữ bản sao của cuốn sách bên mình trong suốt 3 năm 1 tháng bị cầm tù. Ông đọc đi đọc lại không biết bao nhiêu lần. Cuốn sách đã tạo cho ông động lực phát huy lòng can đảm, lập kế hoạch cho tương lai, giữ gìn sức khỏe và trạng thái tinh thần thật tốt. Rất nhiều tù nhân ở Santo Tomas đã bị thương tật vĩnh viễn và mắc bệnh tâm thần do suy dinh dưỡng và sợ hãi – sợ hãi cả hiện tại lẫn tương lai.

“Khi ra khỏi trại Santo Tomas, tôi cảm thấy mình tốt hơn rất nhiều, hơn cả khi chưa vào trại. Tôi đã chuẩn bị tinh thần tốt hơn để đón nhận cuộc sống,” - Kenneth Harmon kể cho chúng tôi nghe. Bạn có thể *cảm nhận* được suy nghĩ của ông trong câu nói sau: “Thành công phải được rèn luyện không ngừng, nếu không nó sẽ vượt khỏi tay bạn”.

Bây giờ chính là lúc hành động.

Bí quyết hoàn thành mục tiêu có thể biến thái độ tiêu cực của một người thành thái độ tích cực và một ngày đen tối bỗng có thể hóa thành một ngày tươi sáng.

Một ngày lẽ ra đã bị lãng phí. Jorgen Juhldahl, sinh viên trường Đại học Copenhagen, Đan Mạch, đã được nhận vào làm hướng dẫn viên du lịch trong dịp làm thêm vào mùa hè. Do nhiệt tình và hoàn thành tốt công việc nên một số khách tham quan đến từ Chicago đã cảm ơn cậu bằng cách tặng cậu một chuyến du lịch đến Mỹ. Lịch trình của chuyến đi là một ngày tham quan Thủ đô Washington, D. C., sau đó sẽ lên đường đi thăm Chicago.

Khi vừa đáp máy bay xuống Washington, Jorgen đã làm thủ tục nhận phòng ở khách sạn Willard. Mọi hóa đơn thanh toán của cậu đều đã được trả trước. Trong túi áo khoác của cậu là vé máy bay đến Chicago; còn trong túi quần là chiếc ví, hộ chiếu và tiền. Nhưng ngay sau đó, chàng thanh niên trẻ tuổi này đã bị giáng một đòn trí mạng.

Khi chuẩn bị lên giường đi ngủ, cậu chợt phát hiện chiếc ví và hộ chiếu của mình đã không cánh mà bay. Cậu lao nhanh xuống quầy tiếp tân của khách sạn.

Viên quản lý khách sạn hứa: “Chúng tôi sẽ cố gắng giúp anh”.

Nhưng đến sáng hôm sau, người ta vẫn chưa tìm thấy chiếc ví, trong khi Jorgen Juhldahl còn chưa đến hai đô-la trong túi. Một mình nơi đất khách quê người, cậu không biết phải làm gì. Liên lạc với bạn bè ở Chicago và kể cho họ nghe chuyện đã xảy ra? Đến đại sứ quán Đan Mạch và báo cậu bị mất hộ chiếu? Ngồi đợi ở sở cảnh sát cho đến khi họ tìm ra manh mối?

Nhưng cậu đã quyết định: “Không! Mình sẽ không làm như thế. Mình sẽ đi tham quan Washington. Có thể mình không có cơ hội được đến đây lần nữa. Mình đang có một ngày rất quý giá tại thành phố tuyệt vời này. Xét cho cùng, mình vẫn còn vé để bay đến Chicago tối nay và ở đó mình sẽ có nhiều thời gian hơn để giải quyết vấn đề liên quan đến tiền bạc lẫn hộ chiếu. Nhưng nếu không *tham quan Washington ngay bây giờ* thì mình chẳng biết gì về nơi này. Lúc ở nhà, mình đã đi bộ rất nhiều và mình thích được đi bộ ở đây.

Bây giờ chính là thời điểm để vui vẻ. Mình nên vui vẻ ngay lúc này đây vì mình đang có kỳ nghỉ ở một thành phố lớn.

Mình sẽ không phí thời gian để buồn phiền vô ích”.

Thế là cậu rảo bước tham quan Thủ đô Washington. Cậu nhìn thấy Nhà Trắng và tòa nhà Quốc hội. Cậu cũng đã đến thăm các bảo tàng lớn và leo lên đỉnh Đài Tưởng niệm Washington. Tuy cậu không thể đến Arlington và một số địa danh nổi tiếng khác, nhưng cậu đã quan sát rất kỹ những gì cậu nhìn thấy. Số tiền hai đô-la cậu dành để mua hạt dẻ và kẹo ăn tạm cho đỡ đói.

Khi quay trở lại Đan Mạch, ấn tượng sâu đậm nhất của cậu về chuyến đi Mỹ chính là ngày đi bộ quanh quần ở Washington. Jorgen Juhldahl lẽ ra đã để hoang phí ngày hôm đó, nếu cậu không vận dụng bí quyết hoàn thành mục tiêu. Cậu đã hành động nhờ hiểu rõ chân lý bên trong lời cậu nói “*BÂY GIỜ* chính là thời điểm đúng để hành động”. Cậu biết rằng khoảnh khắc *hiện tại* phải được nắm bắt ngay, trước khi nó trở thành “ngày-hôm-quá-đáng-tiếc...”.

Bạn biết không, chỉ năm ngày sau đó, cảnh sát Washington đã tìm ra cả chiếc ví lẫn hộ chiếu và gửi trả lại cho cậu.

Bạn có sợ hãi trước những ý tưởng tuyệt vời của mình không? Một trong những lý do khiến chúng ta do dự không nắm bắt khoảnh khắc *hiện tại* chính là sự nhút nhát khi đối mặt với những suy nghĩ của bản thân. Chúng ta thường có đôi chút sợ hãi trước những ý tưởng vừa mới nảy sinh trong đầu. Đôi khi, những ý tưởng đó có vẻ hơi xa vời và cường

điều. Thực tế cho thấy, chúng ta cần có lòng can đảm để thử nghiệm những ý tưởng mới mẻ, chưa được kiểm chứng. Tuy nhiên, chính sự can đảm này lại thường tạo ra những kết quả phi thường. Nhà văn Elsie Lee đã nói thế này về Ruth Butler và chị gái bà, Eleanor - hai con gái của một nhà buôn lông thú ở New York.

“Cha tôi là một họa sĩ,” - Ruth nói. - “Ông có tài, nhưng việc kiếm sống đã khiến ông không có thời gian để sáng tác nên những bức tranh bất hủ, để tạo dựng tên tuổi cho mình. Vì vậy, ông đã chuyển sang sưu tập tranh. Sau này, ông bắt đầu mua tranh cho chị Eleanor và tôi.” Nhờ đó mà các con gái của ông đã tích lũy được kiến thức trong bộ môn mỹ thuật. Sau này, bạn bè vẫn thường tham khảo ý kiến của họ khi muốn mua tranh để trang trí cho ngôi nhà của họ. Đôi khi, họ còn mượn tranh của hai chị em cô về treo.

Một hôm, Eleanor đánh thức Ruth dậy vào lúc 3 giờ sáng. “Chị có ý này *hay lắm!* Chúng ta sẽ kinh doanh bằng cách cho thuê các bức tranh!”.

Và Ruth đồng ý. Đây *quả là* một ý tưởng độc đáo. Họ bắt tay vào việc ngay trong ngày hôm đó, cho dù bạn bè cố gắng khuyên can và cảnh báo rằng những bức tranh có giá của họ có thể bị mất hoặc bị đánh cắp. Ngoài ra, họ còn có thể gặp rắc rối với các vụ kiện tụng và những vấn đề liên quan đến bảo hiểm. Tuy nhiên, hai chị em vẫn cương quyết triển khai kế hoạch như đã định. Họ có 300 đô-la làm vốn

và mượn tầng hầm trong cửa hàng bán lông thú của cha để làm phòng trưng bày, đỡ tốn tiền đi thuê.

“Chúng tôi đặt 1.800 bức tranh trong bộ sưu tập của mình giữa các mẫu áo khoác lông thú, bắt chấp ánh mắt buồn bã và không đồng tình của cha,” - Ruth nhớ lại. - “Năm đầu tiên rất khó khăn. Đó đúng là một cuộc chiến đích thực.”

Nhưng ý tưởng hoang đường của hai chị em đã được đền đáp. Công ty của họ lấy tên là Circulating Library of Paintings ở New York dần dần trở nên khấm khá với khoảng 500 bức tranh được các công ty, bác sĩ và luật sư thuê lại. Bên cạnh đó, họ còn có khách hàng là những cá nhân đến thuê tranh để treo trong nhà. Một trong những khách hàng đặc biệt của họ là một tù nhân bị giam 8 năm ở trại cải tạo Massachusetts. Ông nghĩ rằng với địa chỉ là trại cải tạo, công ty có thể sẽ không cho ông thuê tranh. Nhưng những bức tranh đã được gửi đến cho ông. Hai chị em còn miễn cho ông khoản phí thuê tranh mà chỉ lấy tiền công vận chuyển. Đáp lại, Ruth và Eleanor đã nhận được một bức thư của những người quản lý trại giam. Họ kể rằng các bức tranh đã được sử dụng cho một khóa học thưởng thức nghệ thuật trong trại giam và đã giúp ích cho hàng trăm tù nhân ở đó.

Bạn thấy đấy, Ruth và Eleanor khởi nghiệp từ một ý tưởng rất độc đáo. Sau đó, họ biến ý tưởng của mình thành hiện thực thông qua những hành động cụ thể. Kết quả là họ vừa thu được lợi nhuận cho mình, vừa mang lại niềm vui và hạnh phúc đến cho nhiều người khác.

Bạn đã sẵn sàng để tăng gấp đôi thu nhập chưa? W. Clement Stone đã đến khu vực Châu Á Thái Bình Dương với vai trò là giám đốc điều hành đại diện cho tổ chức National Sales Executives International. Vào một ngày thứ Ba, Stone có một buổi trò chuyện với một nhóm doanh nhân ở Melbourne, Úc. Đến đêm thứ Năm của tuần sau đó, ông bất ngờ nhận được một cú điện thoại. Người gọi là Edwin H. East, giám đốc một công ty chuyên mua bán tủ sắt. Ông East tỏ ra hào hứng: “Điều kỳ diệu đã xảy ra! Ông hẳn cũng sẽ vui lây nếu tôi kể cho ông nghe điều này!”.

“Kể tôi nghe xem nào. Điều kỳ diệu gì đã xảy ra vậy?”

“Một điều đáng ngạc nhiên! Trong buổi nói chuyện ngày thứ Ba, ông đã giới thiệu 10 cuốn sách và tôi đã mua cuốn *Cách Nghi để Thành Công* và đọc ngay tối hôm đó. Tôi đã đọc say sưa hàng giờ liền. Sáng hôm sau, tôi đọc lại cuốn sách đó một lần nữa và viết lên giấy rằng:

‘Mục tiêu chính của mình là năm nay phải đạt doanh số bán hàng cao gấp đôi năm ngoái’. Điều đáng ngạc nhiên ở đây là tôi đã thực hiện được điều đó trong vòng 48 giờ đồng hồ”.

“Ông đã làm cách nào vậy?” - Stone hỏi ông East. “Làm thế nào để ông tăng gấp đôi thu nhập?”

East đáp: “Hôm đó, ông đã kể cho chúng tôi nghe về Al Allen, một nhân viên kinh doanh ở Wisconsin đã tìm cách bán bảo hiểm tai nạn ở một tòa nhà nọ. Ông kể rằng Al thật

may mắn khi đã nỗ lực suốt ngày nhưng không ký được một hợp đồng nào cả.

Ông nói rằng ngay tối hôm đó, Al Allen đã chuyển sự không hài lòng thành nguồn cảm hứng. Anh ta quyết định ngày mai quay trở lại bán bảo hiểm cho những khách hàng cũ. Anh quả quyết rằng số lượng hợp đồng bảo hiểm anh bán được sẽ nhiều hơn của bất kỳ nhân viên kinh doanh nào khác bán trong vòng một tuần.

Ông đã kể cho chúng tôi nghe cách Al Allen vận động mua bảo hiểm. Anh ta gặp lại những vị khách hàng cũ và bán được tới 66 hợp đồng bảo hiểm tai nạn. Tôi vẫn còn nhớ lời ông nói khi đó: 'Một số người có thể cho rằng điều này là bất khả thi, nhưng Al đã thành công'. Tôi tin ông. Và tôi đã sẵn sàng.

Tôi nhớ lại câu *HÃY LÀM NGAY* mà ông đã nói.

Tôi mở hồ sơ lưu trữ thông tin khách hàng và phân tích mười khách hàng khó tính nhất. Tôi chuẩn bị thật chu đáo như thể đây là một chương trình trọng đại. Tôi lặp lại một vài lần câu *HÃY LÀM NGAY*. Sau đó, tôi gọi điện cho mười vị khách hàng kia bằng thái độ tích cực và ký kết được tám hợp đồng lớn. Thái độ tích cực quả là mang lại những kết quả tuyệt vời cho những ai biết tận dụng sức mạnh của nó! ”.

Edwin H. East đã sẵn sàng khi ông nghe xong buổi nói chuyện của Stone. Ông lắng nghe thông điệp có thể ứng dụng trong hoàn cảnh thực tế của mình. Ông đang tìm kiếm

một điều gì đó. Và ông đã tìm thấy thứ mình cần. Chúng tôi đề cập đến câu chuyện này là vì bạn cũng đã từng đọc về Al Allen. Tuy nhiên, rất có thể bạn chưa biết cách vận dụng các nguyên tắc thành công vào cuộc sống của mình. Edwin H. East đã làm được điều đó và tất nhiên là bạn cũng có thể. Bạn hãy vận dụng những nguyên tắc thành công trong các câu chuyện mà bạn đọc được.

Giờ thì bạn hãy học thuộc lòng câu **HÃY LÀM NGAY!**

Bạn có thể kết hợp công việc với sở thích. Đôi khi, quyết định bắt tay ngay vào việc có thể biến mọi ước mơ của bạn thành hiện thực. Đây là điều đã từng xảy ra với Manley Sweazey.

Manley rất thích săn bắn và câu cá. Anh luôn mong đến kỳ nghỉ hoặc ngày cuối tuần để được đi vào rừng săn bắn và câu cá. Sau khi vui chơi thỏa thích, anh quay về nhà, người lấm lem bùn đất nhưng tâm trạng thật phấn chấn, vui vẻ.

Tuy nhiên, công việc bán bảo hiểm không cho phép anh thực hiện sở thích tiêu tốn khá nhiều thời gian này. Lần nọ, đang tiếc rẻ vì phải rời một cái hồ đầy cá vược để quay trở lại làm việc, Manley bỗng nảy ra một ý tưởng. Anh đoán rằng trong rừng thế nào cũng sẽ có những người cần mua bảo hiểm. Như vậy, anh sẽ có thể vừa làm việc, vừa được thỏa mãn thú vui của mình! Và Manley đã tìm được một nhóm khách hàng như vậy. Đó là những người làm việc cho Công ty Đường sắt Alaska. Họ sống rải rác trong những khu nhà

dọc hai bên đường sắt. Ngoài ra, anh cũng có thể bán bảo hiểm cho những người giữ cửa thông hơi hầm mỏ và cả thợ đào vàng dọc theo tuyến đường này nữa.

Manley lập tức lên kế hoạch ngay ngày hôm đó. Anh bắt đầu gói ghém đồ đạc lên đường. Không để bất kỳ một ý nghĩ thoái lui nào có cơ hội xuất hiện khiến anh nghĩ đến thất bại, anh nhanh chóng lên đường thẳng tiến đến Seward, Alaska.

Anh đi bộ dọc theo đường sắt không biết bao nhiêu lần. “Sweazey đi bộ” là biệt danh mọi người đặt cho anh. Anh được chào đón bởi hầu hết các gia đình vùng sâu vùng xa này. Họ chào đón Sweazey không chỉ vì anh đã đến đây để bán bảo hiểm cho họ mà còn vì anh đại diện cho “thế giới hiện đại”, vốn cách xa họ hàng ngàn cây số. Anh cố gắng làm những việc mà trước đây anh chưa từng làm. Anh tự cắt tóc và tự nấu ăn. Do đàn ông độc thân ở đây thường ăn thực phẩm đóng hộp và thịt xông khói nên Manley, với tài nấu nướng giỏi, đã trở thành một vị khách được chào đón nồng nhiệt. Thế là anh đã có thể làm những điều mình yêu thích: leo núi, săn bắn, câu cá và “sống cuộc sống của riêng Sweazey!”, như anh nói.

Trong ngành bảo hiểm, có một tổ chức chuyên vinh danh những cá nhân xuất sắc có doanh số bán hàng trong năm đạt trên một triệu đô-la. Tổ chức đó có tên là Bàn Tròn Triệu Phú (Million Dollar Round Table). Đây mới là phần đáng nhớ nhất trong câu chuyện của Manley Sweazey. Sau khi hành động dựa trên sự thôi thúc của ý chí, quyết định

đến với những vùng hoang dã ở Alaska và đi bộ dọc theo tuyến đường sắt, nơi không nhà bán bảo hiểm nào muốn đặt chân đến, anh đã có doanh số bán bảo hiểm lên đến hàng triệu đô-la chỉ trong vòng một năm, và được vinh dự có tên trong Bàn Tròn Triệu Phú.

Tất cả những điều này có lẽ đã không diễn ra nếu anh chần chừ không vận dụng bí quyết hoàn thành mục tiêu ngay khi ý tưởng xuất hiện.

Luôn ghi nhớ câu *HÃY LÀM NGAY!*

HÃY LÀM NGAY! có thể ảnh hưởng đến mọi khía cạnh trong cuộc sống của bạn, có thể giúp bạn thực hiện những việc nên làm dù thâm tâm bạn không thích lắm. Nó cũng giúp bạn vứt bỏ thái độ do dự khi phải đối mặt với một trách nhiệm nào đó. Ngoài ra, “khẩu quyết” này còn giúp bạn làm những việc mình yêu thích, giúp bạn nắm bắt những khoảnh khắc quý giá mà nếu để mất đi bạn sẽ không bao giờ lấy lại được. Dù bạn dự định nói với một người thân rằng bạn rất yêu quý họ hay gọi một cuộc điện thoại cho đồng nghiệp để nói rằng bạn khâm phục anh ấy, bạn *HÃY LÀM NGAY* bây giờ!

Viết thư cho chính mình. Đây là một ý tưởng rất độc đáo giúp bạn khởi động tâm thế của mình. Bạn hãy ngồi xuống và viết cho mình một bức thư, trong đó liệt kê những việc bạn từng có ý định thực hiện, nhưng vẫn chưa làm vì một lý do nào đó. Có thể đó là một việc riêng tư, một ý

định làm từ thiện hay một công tác xã hội. Hãy viết ra tất cả những gì bạn nghĩ và vận dụng bí quyết hoàn thành mục tiêu với khẩu hiệu *HÃY LÀM NGAY!*

Hãy luôn nhớ rằng cho dù bạn đã và đang như thế nào, bạn vẫn có thể trở thành hình mẫu mà mình mong muốn, chỉ cần bạn *hành động* với thái độ tích cực.

HÃY LÀM NGAY! là một câu nói quan trọng để tạo động lực cho bản thân, đồng thời là một bước quan trọng trong quá trình tìm hiểu và vận dụng những nguyên tắc thành công của chương tiếp theo.

Định hướng số 8

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Thường thì sách vở và lời nói sẽ trở thành vốn kiến thức của chúng ta và là một phần không thể thiếu được trong cuộc sống chúng ta. Hãy dành chút thời gian để suy nghĩ về điều đó. Bạn biết rõ những nguyên tắc thành công có thể giúp mình đạt được các mục tiêu cao cả, vậy bạn đã biến những nguyên tắc ấy thành một phần trong cuộc sống của mình hay chưa?
2. *“Gieo hành động gặt thói quen; gieo thói quen gặt tính cách; gieo tính cách gặt số phận.”* Trong mọi hoạt động của con người, bạn thích tập thói quen suy nghĩ hay

hành động nào nhất? Đó là thói quen bạn muốn bỏ? Bạn cần biết cách từ bỏ thói quen xấu và tập thói quen tốt. Bạn sẽ làm được điều đó khi nhận ra và áp dụng những nguyên tắc thành công trong cuốn sách này.

3. Bí quyết hoàn thành mục tiêu chính là *HÃY LÀM NGAY!*
4. *HÃY LÀM NGAY!* được truyền từ tiềm thức sang nhận thức để thôi thúc bạn thực hiện một điều gì đó và nhanh chóng bắt tay hành động. Đây là một thói quen tốt có thể giúp bạn đạt được mọi mục tiêu trong cuộc sống.
5. Việc học hành có nhẹ nhàng hay không là tùy thuộc vào cá nhân người muốn học. Bạn muốn học cách đạt được mọi thành tựu trong cuộc sống phải không? Đây chính là thời điểm thích hợp để học hỏi và tìm hiểu những khái niệm có thể giúp bạn học cách đạt được mục tiêu của mình. Đừng đọc qua loa những dòng chữ được viết trong sách này mà hãy tìm hiểu và vận dụng các nguyên tắc thành công trong đó. Hãy hành động.

HÃY LÀM NGAY!

Chương 9

TẠO ĐỘNG LỰC CHO BẢN THÂN

Động lực là gì?

Động lực (motivation) là yếu tố giúp bạn *đi đến hành động* hay *lựa chọn*. Đó là yếu tố *tạo ra động cơ*. Động cơ (motive) được hiểu là “sự thôi thúc từ bên trong” *mỗi cá nhân*, khiến anh ta phải hành động, chẳng hạn như bản năng, đam mê, cảm xúc, thói quen, tâm trạng, khát vọng hay ý tưởng.

Động lực được xem như niềm hy vọng hay *một sức mạnh khác* giúp khởi đầu một hành động với nỗ lực tạo ra một kết quả cụ thể nào đó.

Tạo động lực cho bản thân và thúc giục người khác hành động. Khi đã hiểu rõ những nguyên tắc *có thể* tạo động lực cho mình, bạn cũng sẽ hiểu rõ những nguyên tắc *có thể* tạo động lực cho người khác. Ngược lại, một khi hiểu rõ những nguyên tắc *có thể* tạo động lực cho người khác, bạn cũng sẽ hiểu rõ những nguyên tắc *có thể* tạo động lực cho mình.

Tạo động lực cho chính mình và cho người khác với một thái độ tích cực chính là mục đích của cuốn sách này. Mục đích của chúng tôi khi nêu lên các ví dụ minh họa thành công và thất bại của người khác là nhằm tạo động lực cho bạn thực hiện những hành động mang tính quyết định.

Hãy tập thói quen tạo động lực cho mình bằng thái độ tích cực, sau đó bạn có thể định hướng suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc và làm chủ số phận.

Tạo động lực cho bản thân và người khác bằng một công thức kỳ diệu. Công thức đó là gì?

Có một người đã tìm ra công thức đó. Dưới đây là câu chuyện của ông.

Người đàn ông này từng là một nhà sản xuất mỹ phẩm thành công và ông đã quyết định nghỉ hưu ở tuổi 65. Mỗi năm, vào sinh nhật của ông, người thân và bạn bè thường yêu cầu ông tiết lộ công thức thành công của mình. Hết lần này đến lần khác, ông luôn tìm cách từ chối khéo. Vào sinh nhật lần thứ 75 của ông, bạn bè ông lại đưa ra lời yêu cầu đó.

Ông đáp: “Các bạn đã quá tốt với tôi trong suốt những năm qua. Chính vì lẽ đó, hôm nay tôi quyết định sẽ tiết lộ bí mật cho các bạn. Các bạn thấy đấy, ngoài những công thức đã được các hãng mỹ phẩm khác áp dụng, tôi còn bổ sung bí quyết của riêng mình”.

Mọi người liền hỏi: “Bí quyết ấy là gì?”.

“Tôi chưa bao giờ hứa với phụ nữ rằng mỹ phẩm của tôi sẽ giúp họ đẹp lên, nhưng tôi luôn đem cho họ hy vọng.”

Hy vọng chính là công thức thần kỳ!

Hy vọng là khát vọng của con người hướng đến một mục tiêu nào đó và tin tưởng rằng mục tiêu ấy nhất định sẽ đạt được. Con người thường chủ động phản ứng dựa trên những gì mình khao khát, tin tưởng và cho rằng có thể đạt được.

Niềm hy vọng đã tạo động lực cho nhà sản xuất mỹ phẩm này gây dựng cơ đồ. Hy vọng tạo động lực khiến phụ nữ mua mỹ phẩm. Và hy vọng cũng sẽ tạo động lực cho bạn.

Mười động cơ nền tảng có thể truyền cảm hứng cho bạn. Mỗi suy nghĩ hay mỗi hành động dù tự phát của bạn đều bắt nguồn từ một hoặc nhiều động cơ kết hợp lại. Dưới đây là mười động cơ nền tảng có thể truyền cảm hứng cho mọi suy nghĩ hay hành động của con người.

Khi học cách tạo động lực cho bản thân hay cho người khác, dù với bất kỳ mục đích nào, bạn cần hiểu rõ mười động cơ nền tảng đó, bao gồm:

1. Ước muốn TỰ VỆ
2. Cảm xúc YÊU THƯƠNG
3. Cảm giác SỢ HÃI
4. Cảm xúc TÌNH DỤC
5. Ước muốn được SỐNG SAU KHI CHẾT (BẤT TỬ)

6. Ước muốn được TỰ DO VỀ MẶT THỂ CHẤT VÀ TINH THẦN
7. Cảm xúc GIẬN DỮ
8. Cảm xúc CẢM GHÉT
9. Ước muốn ĐƯỢC THỪA NHẬN và TỰ THỂ HIỆN MÌNH
10. Ước muốn được GIÀU CÓ VỀ MẶT VẬT CHẤT

Bạn có thể làm gì để chế ngự cảm xúc? Con người là thành viên duy nhất trong cộng đồng sinh vật sở hữu khả năng đặc biệt này. Thông qua chức năng của nhận thức, con người có thể chủ động kiểm soát cảm xúc của mình từ bên trong, không để những yếu tố bên ngoài tác động.

Và cũng chỉ con người mới có thể chủ động thay đổi cách phản ứng trước sự tác động bên ngoài. Càng sống có văn hóa, hiện đại và văn minh bao nhiêu, bạn càng *dễ dàng* kiểm soát cảm xúc và cảm giác của mình bấy nhiêu, chỉ cần bạn thật sự muốn làm như vậy.

Cảm xúc được kiểm soát thông qua sự kết hợp giữa lý trí và hành động. Nhưng bằng cách nào?

Trong chương này và chương tiếp theo, bạn sẽ được học cách kiểm soát cảm xúc và hành động của mình bằng cách sử dụng câu nói tự tạo động lực cho bản thân. Trong lúc đó, bạn *hãy luôn nghĩ về những gì mình muốn và quên đi những gì không muốn*.

Đây là một công thức luôn mang lại thành công. Bạn có phải là một trong số hàng trăm ngàn người trên thế giới này đã đọc cuốn *Tự Truyện của Benjamin Franklin*^(*) (*Autobiography of Benjamin Franklin*), hay trong số hàng chục ngàn người đã đọc cuốn *Tôi đã chuyển Bại thành Thắng trong Bán Hàng như thế nào?* (*How I Raised Myself from Failure to Success in Selling*) của Frank Bettger không? Nếu câu trả lời là không thì chúng tôi khuyên bạn hãy tìm đọc hai cuốn sách ấy. Đây là những cuốn sách giới thiệu công thức luôn mang lại thành công mỗi khi được áp dụng với thái độ tích cực.

Trong cuốn tự truyện của mình, Franklin kể rằng ông đã nỗ lực giúp đỡ “anh bạn” mang tên Benjamin Franklin, cũng như người quan trọng nhất trong cuộc sống đang muốn giúp đỡ bạn vậy. Ông viết (theo ngôn ngữ hiện đại):

“Dự định của tôi là tập tất cả những đức tính này. Tôi cho rằng tốt hơn cả là không nên cố gắng ôm đồm tất cả cùng một lúc mà sẽ tập lần lượt từng thói quen một. Sau khi thành thạo thói quen này, tôi sẽ tiếp tục tập những thói quen khác và cứ như thế cho đến khi sở hữu toàn bộ 12 thói

(*) Benjamin Franklin (1706 - 1790) là một trong những nhà lập quốc nổi tiếng nhất của Mỹ. Ông là một chính trị gia, một nhà khoa học, một tác giả, một thợ in, một triết gia, một nhà phát minh, nhà hoạt động xã hội, một nhà ngoại giao hàng đầu. Trong lĩnh vực khoa học, ông là gương mặt điển hình của lịch sử vật lý vì những khám phá của ông và những lý thuyết về điện, ví dụ như các khám phá về hiện tượng sấm, sét. Với vai trò một chính trị gia và một nhà hoạt động xã hội, ông đã đưa ra ý tưởng về một nước Mỹ và với vai trò một nhà ngoại giao trong thời kỳ Cách mạng Mỹ, ông đã làm cho liên minh là Pháp giúp đỡ để có thể giành độc lập. Ông là người sớm đề xuất về sự thống nhất của các thuộc địa. Các sử gia gọi ông là “Người Mỹ đầu tiên”.

quen thành công. Thói quen trước sẽ tạo điều kiện dễ dàng để tập thói quen sau...”

Sau đây là 12 thói quen mà Franklin đã liệt kê:

1. ĐIỀU ĐỘ: Không ăn quá no; không uống quá say.
2. IM LẶNG: Không nói những điều không giúp ích gì cho bản thân và người khác; tránh những cuộc trò chuyện tầm phào.
3. NGĂN NẮP: Sắp đặt mọi thứ đúng chỗ; dành thời gian thích hợp cho từng công việc cụ thể.
4. QUYẾT TÂM: Quyết tâm thực hiện những việc nên làm; không chấp nhận thất bại trong những việc đã quyết tâm làm.
5. TIẾT KIỆM: Không chi tiêu vào những việc vô bổ đối với bản thân và người khác, nghĩa là không lãng phí bất kỳ điều gì.
6. LAO ĐỘNG: Không để thời gian trống; luôn bận rộn với một công việc có ích nào đó; tránh mọi hoạt động không cần thiết.
7. THÀNH THẬT: Không dối gạt gây hại người khác; suy nghĩ thẳng thắn và thành thật.
8. CÔNG BẰNG: Không phạm sai lầm bằng những hành động gây tổn thương người khác; không bỏ sót những công việc thuộc trách nhiệm của mình.

9. KIỂM CHẾ: Tránh những phản ứng thái quá; kiểm chế những hành động oán giận có thể gây tổn thương.
10. SẠCH SẼ: Không chấp nhận việc cơ thể, áo quần hay nơi ở của mình dơ bẩn.
11. ĐIỀM TĨNH: Không để bị quấy rầy bởi những chuyện vặt vãnh hay chuyện không may và những điều không thể tránh khỏi.
12. KHIÊM TỐN: Noi gương khiêm tốn của Socrates, triết gia vĩ đại của Hy Lạp cổ đại.

Franklin còn viết thêm rằng: "Tôi nhận thấy việc tự đánh giá mỗi ngày là điều hết sức cần thiết nên tôi đã nghĩ ra một biện pháp để thực hiện quy trình đánh giá đó.

Tôi làm một cuốn sổ nhỏ, trong đó mỗi trang dành cho một thói quen. Trên mỗi trang, tôi dùng bút đỏ kẻ thành bảy cột, mỗi cột tương ứng với một ngày trong tuần. Tôi tiếp tục kẻ thêm 12 hàng ngang, mỗi đầu hàng ghi lại một thói quen. Trên mỗi ô, tôi đánh dấu bằng một chấm đen cho sai lầm mà mình đã tìm thấy trong quá trình đánh giá". Bạn có thể tham khảo biểu đồ này ngay sau đây.

ĐIỀU ĐỘ

Không ăn quá no; không uống quá say

	Chủ Nhật	Thứ Hai	Thứ Ba	Thứ Tư	Thứ Năm	Thứ Sáu	Thứ Bảy
Điều độ							
Im lặng	•	•				•	
Ngăn nắp	• •	•	•		•	•	•
Quyết tâm			•				•
Tiết kiệm			•				
Lao động			•				
Thành thật							
Công bằng							
Kiểm chế							
Sạch sẽ							
Điểm tỉnh							
Khiêm tốn							

Công Thức Hành Động

1. Tập trung vào một nguyên tắc duy nhất trong suốt tuần và khi cơ hội xuất hiện, bạn lập tức đưa ra hành động thích hợp.

2. Sau đó, hãy bắt đầu tuần thứ hai với thói quen tiếp theo, trong khi để tiềm thức tự đón nhận thói quen thứ nhất. Bạn hãy sử dụng câu **HÃY LÀM NGAY!** và câu **HÃY HÀNH ĐỘNG!** để tự tạo động lực. Tiếp tục tập trung vào một thói

quen duy nhất trong suốt tuần và để những thói quen khác được củng cố trong tiềm thức.

3. Khi đã tự soi xét xong tất cả 12 thói quen, bạn hãy quay lại từ đầu.

4. Khi đã rèn luyện được một thói quen cụ thể nào đó, bạn hãy thay thế một bằng một thói quen, thái độ hay hành động mới mà bạn muốn phát triển.

Giờ thì bạn đã biết biện pháp mà Benjamin Franklin sử dụng để giúp đỡ cho “anh bạn” mang tên Benjamin Franklin kia, hay nói cách khác là tự giúp đỡ chính mình. Bạn hãy tìm hiểu biện pháp của Franklin, cũng như cách áp dụng những nguyên tắc thành công của ông.

Nếu đã có một kế hoạch cụ thể nhưng lại không biết nên bắt đầu từ thói quen nào, bạn hãy thử 12 đức tính đã được Benjamin Franklin sử dụng, hoặc bạn cũng có thể chọn 17 nguyên tắc thành công đã được giới thiệu ở Chương 2.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem câu chuyện của người đàn ông sản xuất ra bàn chải Fuller đầu tiên.

Alfred C. Fuller xuất thân từ một gia đình nông dân nghèo ở Nova Scotia. Al dường như không thể giữ nổi công việc của mình khi chỉ trong hai năm đầu tiên, ông bị mất việc đến ba lần.

Nhưng sau đó một thay đổi lớn đã xảy ra. Ông đã thử sức với công việc bán bàn chải. Ngay từ khi bắt đầu, Fuller

đã cảm thấy rất hứng thú. Ông lơ mơ nhận ra rằng ba công việc đầu tiên không phù hợp với mình. Ông không thích những việc đó.

Ông phát hiện ra mình có thể làm tốt công việc bán hàng bởi ông yêu thích công việc này. Chưa hết. Al còn quyết phấn đấu để trở thành người bán hàng giỏi nhất thế giới. Và ông đã làm được điều đó.

Sau khi thành công trong nghề bán hàng, ông đặt ra một mục tiêu cao hơn để vươn lên những nấc thang thành công mới. Mục tiêu đó là tự khởi nghiệp kinh doanh. Mục tiêu này rất phù hợp với cá tính của Fuller.

Alfred C. Fuller bàn giao công việc bán hàng cho một người khác mà trong lòng lâng lâng vui sướng. Buổi tối ông sản xuất bàn chải cho chính mình rồi hôm sau mang chúng đi bán. Khi doanh số bán hàng tăng dần lên, ông tìm thuê một nhà kho cũ với giá 11 đô-la/tháng và thuê thêm một người trợ lý. Người trợ lý lo việc sản xuất bàn chải để ông chuyên tâm vào việc bán hàng. Và kết quả như thế nào?

Fuller Brush trở thành một công ty lớn với hàng ngàn nhân viên bán hàng và hàng triệu đô-la doanh thu mỗi năm!

Bạn thấy đấy, nhiều khả năng bạn sẽ thành công nếu nỗ lực với những công việc đến một cách tình cờ.

Nhưng vẫn còn nhiều yếu tố khác có thể tạo động lực giúp bạn thành công trong kinh doanh. Mong muốn tự bảo vệ mình được xem là yếu tố hàng đầu trong danh sách này.

Bảy lần vượt qua thử thách. Cơ trưởng Edward V. Rickenbacker là một trong những người đàn ông thành công và được yêu quý nhất ở Mỹ.

Cơ trưởng Eddie, theo cách gọi trìu mến của mọi người, là biểu tượng cho niềm tin, lòng trung thành, niềm say mê công việc và nhiều ưu điểm khác.

Những ai từng gặp ông, nghe ông diễn thuyết, hoặc đọc cuốn sách *Bảy Lần Vượt Qua Thử Thách (Seven Come Through)* của ông đều tìm được động lực phấn đấu cho bản thân.

Lần ấy, chiếc máy bay do cơ trưởng Eddie điều khiển bị rơi xuống vùng biển Thái Bình Dương. Suốt tuần lễ đầu tiên, nhóm cứu nạn không thể tìm thấy bất kỳ một mảnh vụn hay một thi thể nào. Tuần lễ thứ hai cũng vậy. Nhưng cả thế giới đều sững sờ khi nghe tin cơ trưởng Eddie đã được cứu sống vào ngày thứ 21 của cuộc tìm kiếm.

Bạn hãy hình dung rằng cơ trưởng Eddie và phi hành đoàn lúc đó ngồi trên ba chiếc bè và trôi lênh đênh giữa biển, xung quanh chỉ có trời và nước. Hãy hình dung nỗi sợ của họ khi máy bay lao xuống biển và sự đói khát kéo dài nhiều ngày dưới cái nắng như thiêu đốt giữa biển khơi.

Trong cuốn sách của mình, cơ trưởng Eddie viết:

“Như tôi từng khẳng định trước đây, tôi chưa bao giờ để mất niềm tin rằng thế nào mình cũng sẽ được cứu sống. Tuy nhiên, những người khác dường như không nghĩ vậy. Mọi người bắt đầu nghĩ đến cái chết.

Tôi có thể khẳng định rằng tôi chưa bao giờ nghi ngờ rằng mình có thể sống hay không.

Tôi cố gắng chia sẻ niềm tin này cho mọi người, hy vọng điều đó sẽ giúp họ can đảm hơn. Tôi nhận định đơn giản rằng thời gian chịu đựng thử thách càng lâu bao nhiêu thì khả năng được cứu của chúng tôi càng chắc chắn bấy nhiêu”.

Nếu bạn hỏi làm thế nào để tạo động lực cho bản thân, chúng tôi sẽ liệt kê ra các động cơ căn bản.

Trước tiên là ước muốn tự bảo vệ mình; sau đó là cảm xúc yêu thương và sợ hãi. Ước muốn được tiếp tục sống; tiếp theo là sự tự do về mặt thể chất và tinh thần. Rồi thì cảm xúc giận dữ và căm ghét. Rồi đến ước muốn được thừa nhận và tự thể hiện mình. Cuối cùng trong danh sách là ước muốn được giàu có.

Trong chương sau, bạn sẽ thấy cách kết hợp một hoặc nhiều động cơ ở trên để tạo động lực cho người khác.

Định hướng số 9

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Động lực là yếu tố dẫn đến hành động hay lựa chọn. Đó là hy vọng hay một niềm tin giúp khởi đầu một hành động, với nỗ lực tạo ra một kết quả cụ thể nào đó.

2. Tạo động lực cho bản thân bằng một thái độ tích cực. Hãy nhớ rằng con người tưởng tượng ra và tin tưởng vào điều gì thì họ cũng có thể đạt được điều đó bằng thái độ tích cực. Phải biết nhận diện sự tồn tại của những điều không chắc chắn.
3. *Hy vọng* chính là bí quyết tạo động lực cho bản thân và cho người khác.
4. Những cảm xúc, suy nghĩ và thái độ tiêu cực đôi khi vẫn mang ý nghĩa tích cực nếu xảy ra vào thời điểm và hoàn cảnh thích hợp.
5. Những động cơ nền tảng bao gồm: tự bảo vệ mình, tình yêu, sợ hãi, ước muốn được tiếp tục sống cuộc đời tiếp theo, tự do về mặt thể chất và tinh thần, giận dữ, căm ghét, ước muốn được thừa nhận và tự thể hiện mình, và ước muốn được giàu có.
6. Hãy tạo động lực cho bản thân theo cách của Benjamin Franklin. Hãy xây dựng biểu đồ của riêng mình. **HÃY LÀM NGAY!** Nếu gặp khó khăn trong việc liệt kê 12 đức tính tốt muốn đạt được hay những mục tiêu muốn vươn đến, bạn có thể bắt đầu với một đức tính hay mục tiêu nào đó. Sau khi nhận ra đâu là đức tính hay mục tiêu mình khao khát, bạn có thể bổ sung thêm cho danh sách này. *Điều quan trọng* là bạn hãy kiểm tra sự tiến bộ của bạn mỗi ngày.

7. Cơ trưởng Eddie Rickenbacker đã có một niềm tin mãnh liệt rằng ông sẽ được cứu sống. Vậy, bạn làm thế nào để củng cố niềm tin cho chính mình?
8. Bạn đã sẵn sàng vận dụng niềm tin của mình trong những thời điểm cần thiết chưa?

**HY VỌNG
LÀ BÍ QUYẾT TẠO ĐỘNG LỰC
CHO BẢN THÂN
VÀ CHO NGƯỜI KHÁC.**

Chương 10

TẠO ĐỘNG LỰC CHO NGƯỜI KHÁC

Hiểu rõ cách thức tạo động lực cho người khác sao cho hiệu quả và đúng hướng là điều hết sức quan trọng. Trong cuộc sống có rất nhiều mối quan hệ cần sự thúc đẩy lẫn nhau, chẳng hạn giữa bố mẹ và con cái, giáo viên và học sinh, người bán và người mua, ông chủ và nhân viên...

Đứa trẻ đã tạo động lực cho người cha như thế nào. Một cậu bé hai tuổi rưỡi đang bách bộ cùng cha cậu sau bữa tiệc Giáng sinh linh đình và vui vẻ. Khi đi ngang qua một tòa nhà, cậu bé bỗng dừng lại ngược mắt nhìn cha và nói “Cha ơi...” rồi im bặt. Người cha hỏi: “Gì thế con?”. Cậu bé ấp úng trong giây lát rồi nói: “Nếu cha nói cha yêu con thì con sẽ cho cha bế con”. Nào, liệu ai có thể cưỡng lại cách tạo động lực đáng yêu này? Thậm chí một đứa trẻ mới sinh cũng có thể tạo động lực cho cha mẹ chúng.

Và tất nhiên cha mẹ cũng có thể tạo động lực cho con cái. Chúng ta đã nhìn thấy ví dụ này qua hình ảnh của Thomas

Edison và mẹ ông. Việc đặt niềm tin vào con trẻ sẽ giúp chúng tự tin hơn rất nhiều. Khi đứa trẻ cảm thấy mình được bảo bọc trong tình thương yêu ấm áp, *tin rằng* mình sẽ làm tốt mọi việc, thì nó sẽ thật sự cố gắng để làm mọi việc một cách tốt nhất. Thái độ đề phòng của trẻ sẽ giảm, cảm giác tự vệ cũng hạ xuống. Cậu bé không còn dành cảm xúc để bảo vệ mình trước những tổn thương hay thất bại có thể xảy ra. Thay vào đó, cậu sẽ sử dụng nguồn năng lượng này để tìm kiếm sự thành công. Cậu hoàn toàn thoải mái. Sự tự tin đã tác động tích cực lên khả năng của cậu, khơi dậy những gì tốt đẹp nhất bên trong con người cậu.

Edison nói: “Mẹ tôi rất hiểu tôi”. Và bản thân Napoleon Hill cũng trải nghiệm điều này. Ông kể:

Khi còn nhỏ, tôi bị xem là một đứa trẻ nghịch ngợm. Mỗi khi có con bò đi lạc, đập ngăn nước bị vỡ, hay cái cây bị gãy đổ bất thường, mọi người lập tức nghĩ rằng nhất định tôi là thủ phạm.

Mọi người nghi ngờ là có nguyên do. Mẹ tôi đã qua đời, còn cha và các anh luôn nghĩ tôi là đứa hư hỏng, nên thật tình tôi đã rất hư hỏng. Nếu mọi người nghĩ về tôi như vậy thì tôi cũng không để cho họ phải thất vọng.

Một hôm, cha tôi bảo ông sẽ tái hôn. Tất cả chúng tôi đều lo lắng không biết người mẹ mới sẽ như thế nào. Riêng tôi cương quyết khẳng định rằng không một người mẹ nào khác có thể tìm thấy chỗ đứng trong tim tôi. Vào ngày người

phụ nữ lạ mặt bước vào nhà tôi, bà đi quanh nhà và chào hỏi thân mật từng người một. Khi bà đi đến chỗ tôi, tôi đứng thẳng người, tay khoanh trước ngực và nhìn chằm chằm vào bà với ánh mắt không hề thể hiện thái độ chào đón.

Cha tôi nói: “Đây là Napoleon. Đứa hư hỏng nhất ở vùng này”.

Nhưng người mẹ kế đã đặt cả hai tay lên vai tôi, nhìn thẳng vào tôi và bảo: “Đứa hư hỏng nhất ư? Không hẳn vậy đâu. Thành bé là đứa thông minh nhất vùng này đấy. Chỉ cần chúng ta khơi dậy những tiềm năng ở nó thôi”.

Mẹ kế luôn là người khuyến khích tôi hãy bắt tay vào những dự án táo bạo. Về sau, lòng can đảm mà bà đã truyền cho tôi trở thành động lực lớn lao đối với tôi. Tôi không bao giờ quên được bài học tuyệt vời bà đã dạy cho tôi. Đó là tạo động lực cho người khác bằng cách giúp họ tin vào chính mình.

Mẹ kế rất hiểu tôi. Tình yêu sâu đậm và niềm tin không thể lay chuyển của bà đã tạo động lực cho tôi trở thành một cậu bé tốt, đúng như những gì bà kỳ vọng ở tôi.

Bạn có thể tạo động lực cho người khác bằng cách tin tưởng ở họ. Bạn có thể nói: “Tôi biết anh sẽ thành công trong công việc này. Do đó, tôi tự hứa với mình và với mọi người rằng tôi sẽ luôn ủng hộ hết mình để anh thành công. Chúng tôi trông đợi thành công của anh!”.

Khi bạn đặt niềm tin vào người đối diện, anh ta nhất định sẽ thành công.

Một bức thư cũng có thể làm thay đổi cuộc sống. Niềm tin cũng có thể được chuyển tải nhờ một bức thư. Thực vậy, thư từ là công cụ tuyệt vời để bày tỏ suy nghĩ của bạn và tạo động lực cho người khác.

Người viết thư có thể tạo ảnh hưởng lên tiềm thức của người nhận, tuy sức mạnh của hình thức tạo động lực này còn tùy thuộc vào một số yếu tố.

Ví dụ, nếu bạn là cha mẹ và con cái bạn đang đi học xa nhà, bạn có thể thông qua thư từ, điện tín, điện thoại để: (a) định hình tính cách của con; (b) thảo luận những vấn đề mà bạn do dự hay chưa bao giờ dành thời gian để thảo luận trực tiếp với con; và (c) bày tỏ những suy nghĩ của bạn...

Một cậu bé/cô bé có thể chưa sẵn sàng đón nhận những lời khuyên trực tiếp của cha mẹ. Nguyên nhân có thể là do tác động của môi trường xung quanh và cảm xúc của trẻ trong thời gian diễn ra cuộc trò chuyện. Tuy nhiên, cũng chính cậu bé/cô bé đó lại có thể đón nhận những lời khuyên gián tiếp của cha mẹ qua những bức thư với lời lẽ chân thành.

Các giám đốc điều hành hay giám đốc bán hàng biết viết thư khích lệ nhân viên có thể tạo động lực để họ phá vỡ mọi kỷ lục doanh số trước đây. Tương tự như vậy, nhân viên bán hàng biết viết thư cho giám đốc của mình cũng sẽ thu được nhiều lợi ích từ công cụ tạo động lực này.

Để viết một bức thư truyền cảm hứng hay tạo động lực, người viết cần suy nghĩ để thể hiện một cách cô đọng mọi ý tưởng của mình trên giấy. Bạn có thể đặt câu hỏi để hướng suy nghĩ của người nhận theo cách mình muốn. Bạn cũng có thể đặt câu hỏi để hy vọng nhận được thư hồi đáp.

Cách khiến một sinh viên đại học phải viết thư. J. Pierpont Morgan đã chứng minh rằng có một số "thủ thuật" có thể khiến người nhận phải trả lời thư. Chị ông phàn nàn rằng hai cậu con trai đang học đại học xa nhà không có thói quen viết thư về cho gia đình. Morgan nói rằng ông có cách buộc hai cậu sinh viên đó trả lời thư ngay sau khi ông gửi thư cho họ. Ông đã viết hai bức thư cho hai cháu và quả nhiên cả hai trả lời ông ngay lập tức.

Quá ngạc nhiên, chị ông hỏi: "Cậu làm thế nào mà hay thế?". Morgan liền trao hai bức thư cho chị. Bà đọc được trong thư các thông tin thú vị về đời sống đại học và cả những suy nghĩ dành cho gia đình. Nhưng phần tái bút của cả hai cậu con trai y hệt nhau: "Mười đô-la cậu gửi kèm trong thư cháu vẫn chưa nhận được!".

Tạo động lực bằng cách nêu gương. Một giám đốc bán hàng thành công phải biết rằng một trong những biện pháp hiệu quả nhất để tạo động lực cho nhân viên chính là làm gương cho họ. W. Clement Stone đã truyền cảm hứng cho rất nhiều người với câu chuyện kể về cách ông huấn luyện một nhân viên bán hàng ở thành phố Sioux, bang Iowa, Hoa Kỳ.

Câu chuyện như sau.

“Buổi tối nọ, tôi phải ngồi nghe những lời kêu ca kéo dài hơn 2 giờ đồng hồ của một nhân viên bán hàng ở thành phố Sioux, Iowa. Anh than vãn rằng mình đã làm việc ở Trung tâm Sioux được hai ngày rồi nhưng chẳng bán được một hợp đồng bảo hiểm nào. Anh nói: ‘Không thể buôn bán gì ở Trung tâm Sioux cả, bởi mọi người ở đây đều là người Hà Lan. Họ phân biệt đối xử và sẽ không mua gì từ người lạ. Ngoài ra, vùng này lại bị mất mùa suốt 5 năm liền và người ta cũng chẳng có tiền để mua bảo hiểm’.

Tôi đề nghị ngày mai chúng tôi sẽ cùng đến Trung tâm Sioux, đứng thị trấn mà anh ta đã làm việc tích cực suốt hai ngày nhưng chẳng bán được gì. Sáng sớm hôm sau, chúng tôi đến Trung tâm Sioux. Tôi định chứng tỏ với anh ta rằng một nhân viên bán hàng với thái độ tích cực, có lòng tin và biết áp dụng mọi chính sách của công ty sẽ luôn bán được bảo hiểm bất chấp mọi khó khăn.

Trong lúc anh ta lái xe, tôi nhắm mắt, thư giãn, suy ngẫm và chuẩn bị tinh thần. Tôi nghĩ về những lý do tại sao nên bán và cách bán bảo hiểm cho những người này, chứ không tìm lý do tại sao tôi không thể bán.

Và tôi đã nghĩ thế này. Anh ta nói rằng họ toàn là người Hà Lan và phân biệt đối xử, do đó, họ sẽ không mua bảo hiểm của chúng tôi. Cũng tốt thôi! Liệu còn điều gì tốt hơn thế nữa cơ chứ? Nếu bạn có thể bán được bảo hiểm cho một

người ở vùng nào đó, đặc biệt là người nắm giữ vai trò lãnh đạo, thì bạn có thể bán được bảo hiểm cho toàn bộ vùng đó. Giờ thì tôi chỉ cần làm sao bán được hợp đồng bảo hiểm đầu tiên cho đối tượng thích hợp. Tôi quyết tâm làm bằng được điều đó, cho dù phải tiêu tốn nhiều thời gian.

Còn nữa, anh ta nói rằng vùng này đã bị mất mùa suốt 5 năm liền. Chẳng phải điều này quá tuyệt vời hay sao? Người Hà Lan tốt bụng và sống rất tiết kiệm. Họ sống có trách nhiệm và muốn bảo vệ gia đình lẫn tài sản của mình. Trên thực tế, họ không mua bảo hiểm tai nạn từ bất kỳ nhân viên bán bảo hiểm nào, bởi những người đó chưa thật sự cố gắng. Cũng giống như anh nhân viên đang lái xe chở tôi đi, chắc hẳn là họ đang giữ trong mình một thái độ tiêu cực. Chính sách bảo hiểm của chúng tôi luôn đưa ra những chế độ bảo hiểm phù hợp cho từng đối tượng với mức phí rất thấp. Thành thật mà nói, tôi hầu như không có đối thủ cạnh tranh!

Tôi tranh thủ chọn một lát.

Khi đến Trung tâm Sioux, chúng tôi đi thẳng đến ngân hàng. Có mặt lúc đó gồm có một phó chủ tịch, một thủ quỹ và một thu ngân. Chỉ trong vòng 20 phút, tôi đã thuyết phục được vị phó chủ tịch mua gói bảo hiểm tốt nhất của công ty chúng tôi: một hợp đồng bảo hiểm trọn gói. Thủ quỹ cũng vậy. Riêng anh chàng thu ngân thì tôi sẽ không bao giờ quên, bởi lẽ anh ta không mua gì cả.

Địa điểm tiếp theo là một cửa hàng nằm ngay bên cạnh ngân hàng nợ. Chúng tôi bắt đầu chào bán bảo hiểm một cách có hệ thống, nghĩa là chúng tôi đi hết cửa hàng này đến cửa hàng khác, hết văn phòng này đến văn phòng khác. Chúng tôi đã gặp gỡ và trò chuyện với từng cá nhân trong mỗi tổ chức.

Và điều kỳ diệu đã xảy ra: tất cả những người chúng tôi đến chào bán bảo hiểm hôm đó đều mua bảo hiểm trọn gói. Không có một ngoại lệ nào.

Vậy tại sao tôi lại thành công ngay tại địa điểm mà người nhân viên kia thất bại? Thực ra những lý do khiến tôi thành công và khiến anh ta thất bại hoàn toàn giống nhau, ngoại trừ *một điều gì đó hơn thế nữa*.

Anh ta nói rằng không thể bán bảo hiểm vì khách hàng ở đây là người Hà Lan và thái độ phân biệt chủng tộc. Đây chính là thái độ tiêu cực. Trong khi tôi biết rằng khách hàng sẽ mua bảo hiểm bởi vì họ là người Hà Lan và họ phân biệt chủng tộc. Đây chính là thái độ tích cực.

Còn nữa. Anh ta nói rằng không thể bán bảo hiểm cho họ vì họ đã bị mất mùa suốt 5 năm liền. Đây là thái độ tiêu cực.

Tôi biết rằng họ sẽ mua bảo hiểm vì họ đã bị mất mùa suốt 5 năm liền. Và đây là thái độ tích cực.

Một điều gì đó hơn thế nữa chính là sự khác biệt giữa thái độ tích cực và thái độ tiêu cực.

Người bán hàng đã quay trở lại Trung tâm Sioux và trụ lại ở đó một thời gian dài. Mỗi ngày làm việc đều là một ngày để anh lập kỷ lục về doanh số bán hàng.

Câu chuyện này minh họa ý nghĩa của việc tạo động lực cho người khác bằng cách nêu gương cho họ. Nhân viên bán hàng này đã thành công trên chính vùng đất mà anh ta từng thất bại. Tất cả là do anh đã hiểu rõ giá trị của việc nỗ lực bằng thái độ tích cực.”

Có rất nhiều cách để tạo động lực, nhưng cách hiệu quả nhất có lẽ là nhờ vào một cuốn sách.

Khi muốn tạo động lực, bạn hãy tìm một cuốn sách. Sau đây là những yếu tố then chốt để thành công trong bán hàng, bao gồm: (a) cảm hứng hành động; (b) kỹ năng bán hàng, hay còn gọi là *bí quyết kinh doanh*; và (c) kiến thức về sản phẩm hay dịch vụ đó. Ba nguyên tắc này có thể được áp dụng cho mọi ngành nghề hay lĩnh vực.

Trong câu chuyện vừa mới đọc, bạn có thể giả định rằng nhân viên bán hàng có *bí quyết kinh doanh* và kiến thức về loại dịch vụ mình đang bán, nhưng anh ta đã thiếu thành phần quan trọng nhất: cảm hứng để hành động.

Cách đây nhiều năm, Morris Pickus, một giám đốc kinh doanh kiêm tư vấn bán hàng nổi tiếng, đã trao tặng W. Clement Stone cuốn sách *Cách Nghi để Thành Công*. Kể từ đó, ông bắt đầu sử dụng sách, chẳng hạn như những cuốn đã được liệt kê trong cuốn sách này, để giúp các nhân viên

bán hàng có cảm hứng hành động. Stone biết rằng cảm hứng và lòng nhiệt tình chính là sự sống của một tổ chức kinh doanh. Nếu không được tiếp nhiên liệu thường xuyên, ngọn lửa cảm hứng và lòng nhiệt tình này sẽ bị dập tắt. Stone biến việc tặng sách thành thói quen và những cuốn sách đó đã trở thành liều “vitamin” tinh thần cho các nhân viên bán hàng của ông.

Nếu biết rõ điều gì có thể tạo động lực cho một người, bạn có thể truyền cảm hứng cho anh ta. Khi còn nhỏ, Walter Clarke của Hiệp hội Walter Clarke, Providence, Đảo Rhode, ước mơ trở thành bác sĩ. Nhưng khi lớn lên, ông lại muốn trở thành kỹ sư. Và ông đã chọn học ngành kỹ sư.

Trong thời gian theo học ở Đại học Columbia, ông nhận thấy việc nghiên cứu hoạt động tinh thần của con người mới là một ngành học đầy hứng thú, thế là ông chuyển sang ngành tâm lý học và tốt nghiệp thạc sĩ về lĩnh vực này.

Walter Clarke từng làm việc tại phòng nhân sự ở hệ thống chuỗi siêu thị Macy's và một vài công ty nổi tiếng khác. Vào thời điểm đó, các công ty thường sử dụng bài kiểm tra tâm lý để thu thập những thông tin mà họ cần, như trắc nghiệm để xác định chỉ số thông minh, năng lực và tính cách của ứng viên. Nhưng ai nấy đều bỏ sót một yếu tố hết sức quan trọng.

Walter đã nỗ lực hết mình để tìm kiếm yếu tố còn thiếu đó. Ông nghĩ: “Một kỹ sư có thể lựa chọn bộ phận thích hợp

để đặt vào đúng vị trí và giúp chiếc máy vận hành tốt. Với con người cũng vậy. Mình muốn chọn đúng người và giao đúng việc cho họ”.

Và bạn thấy đấy, cũng như nhiều nhân viên phòng nhân sự khác, Walter đã nhận ra một điều: mọi người vẫn thất bại trong công việc của mình, dù kết quả các bài kiểm tra cho thấy họ hoàn toàn đủ trí thông minh, năng lực và tính cách để hoàn thành tốt công việc đó. “Vậy thì tại sao chúng ta lại phải đối mặt với tình trạng thay đổi nhân sự xoành xoạch?” - Ông tự hỏi. - “Yếu tố còn thiếu là gì?”.

Câu trả lời hết sức đơn giản: chúng ta thành công hay thất bại khi chúng ta được hoặc không được truyền cảm hứng.

Vì vậy, Walter đã phát triển một kỹ thuật phân tích có thể:

- (a) Chỉ rõ khuynh hướng hành vi của cá nhân trong môi trường thuận lợi hay bất lợi;
- (b) Xác định dạng môi trường thu hút hay đẩy lùi anh ta trong những tình huống thuận lợi hoặc bất lợi;
- (c) Quan trọng nhất là chỉ ra cho mỗi cá nhân “thế mạnh tự nhiên” của họ.

Ngoài ra, ông còn phát triển một kỹ thuật có thể phân tích yêu cầu công việc một cách hiệu quả.

Không lâu sau, Walter Clarke đã tìm thấy đúng điều ông

đang cần. Đó là kỹ thuật có tên *Phép Phân Tích Hướng Hành Động* (*Activity Vector Analysis*), thường được nhắc đến với tên viết tắt AVA. Dựa trên câu trả lời của ứng viên, Clarke lập ra một biểu đồ. Ông còn xây dựng một công thức có thể áp dụng để thiết kế sơ đồ tương tự cho bất kỳ công việc nào.

Khi sơ đồ của ứng viên có sự tương đồng với công việc thì xem như ông đã có một sự kết hợp hoàn hảo.

Tại sao?

Bởi vì ứng viên đã có một công việc phù hợp với mình một cách tự nhiên. Và tất nhiên mọi người đều muốn làm những công việc mình yêu thích. Điều đó mang lại niềm vui lớn cho họ.

Vai trò của AVA là giúp các nhà quản trị kinh doanh trong việc: (a) tuyển chọn nhân sự; (b) phát triển quản lý; (c) cắt giảm chi phí nhân viên do tình trạng vắng mặt, bê trễ; và (d) kiểm soát tần suất thay đổi nhân sự.

Trong suốt nhiều năm liền, W. Clement Stone đã nỗ lực không ngừng để tìm kiếm một công cụ khoa học nhằm giúp các nhân viên đạt được thành công về mọi mặt: đời sống cá nhân, gia đình, xã hội và công việc. Ông tìm kiếm một công thức đơn giản, chính xác và dễ sử dụng để có được những kết luận chính xác, cũng như tiết kiệm thời gian mỗi khi áp dụng trong một môi trường cụ thể nào đó. Vì vậy, khi biết đến AVA, Stone nhanh chóng nhận ra đây chính là công cụ hiệu quả mà bấy lâu nay ông tìm kiếm. Ông biết rằng AVA có thể được sử

dụng cho nhiều mục đích, chứ không chỉ bó hẹp trong môi trường kinh doanh như tác giả của nó vẫn nghĩ. Và, khi ông tiến hành nghiên cứu dưới sự hướng dẫn của Walter Clarke, những kết luận của ông đã được khẳng định.

Nếu bạn biết: (a) đặc điểm tính cách của một cá nhân; (b) môi trường sống của anh ta; (c) những yếu tố tạo động lực cho anh ta, khi đó bạn có thể tạo động lực cho cá nhân ấy.

Tạo động lực cho người khác. Khi đọc cuốn sách này, có lẽ bạn đã nhận ra tầm quan trọng của việc tạo động lực. Stone kết hợp kiến thức này với những gì ông học được từ AVA và ông đã có một khám phá vĩ đại trong kỹ thuật tạo động lực cho người khác. Đó là với một thái độ tích cực, bạn có thể trở thành bất kỳ hình mẫu nào mà bạn mong muốn.

Điều này luôn luôn đúng, bất chấp kinh nghiệm, năng lực, chỉ số thông minh hay môi trường sống của bạn ra sao. Hãy nhớ rằng bạn hoàn toàn có quyền lựa chọn.

Với AVA, bạn có thể sử dụng kỹ thuật thích hợp khi biết rõ đâu là những yếu tố có thể tạo động lực cho một cá nhân.

Cụ thể như sau:

1. Ví dụ, một nhân viên bán hàng có tính nhút nhát, trong khi công việc đòi hỏi anh ta phải năng động, dạn dĩ, thì:

(a) Giám đốc bán hàng cần phân tích cho anh ta thấy rằng nhút nhát và sợ hãi là bản tính tự nhiên. Nhiều người khác đã khắc phục được tính nhút nhát cố

hữu. Sau đó, ông đề nghị nhân viên bán hàng kia hãy thường xuyên lặp lại một câu nói tự thúc đẩy bản thân, với mục đích trở thành mẫu người anh ta mong muốn.

- (b) Vào mỗi sáng và tại nhiều thời điểm khác trong ngày, nhân viên bán hàng kia sẽ lặp lại câu nói: “Hãy năng động! Hãy năng động!”, đặc biệt khi anh ta cảm thấy lo lắng, sợ hãi trong một hoàn cảnh cụ thể nào đó hay khi tình thế yêu cầu phải hành động. Những lúc như thế, anh ta sẽ hành động dựa trên lời kêu gọi *Hãy Làm Ngay!*

2. Khi giám đốc bán hàng phát hiện rằng nhân viên của mình đang lừa dối hay thiếu trung thực, ông cần nói chuyện với người đại diện – cấp trên trực tiếp của anh ta. Nếu ông nhận thấy người đại diện có ý muốn khắc phục lỗi lầm, thì:

- (a) Giám đốc bán hàng thuật lại cách những người khác đã làm để giải quyết khó khăn này. Ông trao cho nhân viên bán hàng kia một cuốn sách, một bài báo, hoặc một bài thơ nào đó. Những cuốn sách như *I Can* của Ben Sweetland và *I Dare You* của William Danforth sẽ đặc biệt hữu ích trong trường hợp này.
- (b) Tương tự giải pháp (b) ở ví dụ trước, nhân viên bán hàng sẽ lặp lại câu nói: “Hãy thành thật! Hãy thành thật!” vào mỗi sáng và vào nhiều thời điểm khác trong ngày, nhất là trong những tình huống cảm thấy mình muốn nói dối hay lừa gạt người khác.

Anh ta sẽ hành động theo câu nói: “Hãy can đảm đối mặt sự thật” cùng lời kêu gọi *Hãy Làm Ngay!*

Khi hiểu rõ hiệu quả của kỹ thuật này, bạn sẽ tự mình vận dụng một cách thoải mái và tự nhiên.

Ngoài ra, không giống như hàng trăm ngàn người đã đọc cuốn *Tự Truyện của Benjamin Franklin*, bạn sẽ nhanh chóng vận dụng biện pháp của Franklin để đạt được thành công. Không như họ, bạn đã biết *Bí quyết hoàn thành mục tiêu* là gì. Đó là: **HÃY LÀM NGAY!**

Sử dụng biện pháp của Franklin để gặt hái kết quả!
Vâng, hàng trăm ngàn người đã từng đọc *Tự Truyện của Benjamin Franklin*, nhưng đa số họ không vận dụng những nguyên tắc thành công đã được nhắc đến trong đó. Tuy nhiên, ít nhất đã có một người làm điều này: Frank Bettger.

Ông lắng nghe những thông điệp có thể áp dụng cho bản thân mình. Bởi lẽ ông đang gặp rắc rối trong công việc kinh doanh. Ông đang tìm kiếm một công thức thực tế, hiệu quả để có thể tự giúp mình. Vì biết rõ mình đang tìm kiếm điều gì nên ông đã nhanh chóng khám phá ra bí mật của Franklin.

Franklin khẳng định rằng mọi thành công và hạnh phúc của ông đều bắt nguồn từ một ý tưởng, một công thức giúp đạt được những kết quả tốt đẹp.

Bettger đã nhận ra và sử dụng công thức ấy như thế nào? Ông đã đứng lên từ *thất bại* và *vươn đến thành công*.

Ông đã kể về câu chuyện này trong cuốn sách của ông *Tôi đã chuyển Bại thành Thắng trong Bán Hàng như thế nào?*

Vậy tại sao bạn không sử dụng công thức của Franklin để đạt được những thành tựu to lớn? Bạn hoàn toàn có thể làm được điều đó, chỉ cần bạn có quyết tâm. Nếu các tác giả của cuốn sách này có thể tạo động lực cho bạn để sử dụng ý tưởng đó thì cũng giống như Bettger, bạn hoàn toàn có thể đứng lên từ thất bại và vươn đến thành công. Hoặc thông qua việc sử dụng biện pháp của Franklin, bạn có thể tìm thấy những gì bấy lâu vẫn tìm kiếm: trí tuệ, đạo đức, hạnh phúc, sức khỏe và của cải.

Bettger đã viết các mục tiêu của mình trên 12 tấm thẻ riêng biệt. Tấm đầu tiên ghi “Lòng nhiệt tình” với câu nói đi kèm là: *Để có lòng nhiệt tình, hãy HÀNH ĐỘNG nhiệt tình.* Là một nhà giáo và cũng là nhà tâm lý học, William James đã chứng tỏ một cách thuyết phục rằng cảm xúc không phụ thuộc trực tiếp vào lý trí, mà phụ thuộc trực tiếp vào hành động.

Kế hoạch như thế nào? Do mục đích của cuốn sách là để bạn tự giúp mình và do các tác giả muốn bạn phải *bắt tay vào hành động*, nên chúng tôi sẽ minh họa cách chúng tôi đã làm để tạo động lực, thông qua Hệ thống Franklin–Bettger.

Chúng tôi sử dụng tấm thẻ “Lòng nhiệt tình” và câu: *Để có lòng nhiệt tình, hãy HÀNH ĐỘNG nhiệt tình.* Chúng tôi gọi một sinh viên lên đứng trước lớp và dạy cho cậu một bài

học đơn giản nhưng hiệu quả để cậu có thể tiếp thu nhanh chóng. Đây là đoạn đối thoại đã diễn ra giữa người hướng dẫn và cậu sinh viên ấy:

Cậu muốn có lòng nhiệt tình không?

Có.

Vậy thì hãy học câu: “Để có lòng nhiệt tình, hãy hành động nhiệt tình”. Nào, cậu hãy lặp lại.

Để có lòng nhiệt tình, hãy hành động nhiệt tình.

Tốt lắm! Thế đâu là từ khóa trong câu nói này?

Hành động.

Đúng rồi. Chúng ta hãy lý giải thông điệp này và cậu sẽ học được nguyên tắc thành công trong đó. Cậu có thể liên hệ và áp dụng nguyên tắc ấy vào cuộc sống của mình. Nếu muốn yếu ớt thì cậu sẽ làm gì?

Hành động yếu ớt.

Cậu nói đúng. Nếu muốn u sầu thì cậu sẽ làm gì?

Hành động u sầu.

Đúng! Và nếu muốn nhiệt tình thì cậu sẽ làm gì?

Để có lòng nhiệt tình, hãy hành động nhiệt tình.

Sau đó, chúng tôi nhấn mạnh rằng mọi người có thể liên hệ câu nói này vào bất kỳ đức tính đáng quý nào của con người.

Chúng ta có thể lấy *công bằng* làm ví dụ, và câu ghi trên tấm thẻ sẽ là: *Để có sự công bằng, hãy HÀNH ĐỘNG công bằng.*

Rồi người hướng dẫn tiếp tục:

Hãy nhớ, khi các bạn tiếp nhận ý tưởng của một ai đó, ý tưởng đó sẽ trở thành *của các bạn* và được các bạn sử dụng. Bạn đã sở hữu ý tưởng đó! Bây giờ, tôi muốn các bạn *hãy trò chuyện* bằng một giọng thể hiện sự nhiệt tình. Tôi muốn các bạn *hành động* nhiệt tình. Và để nói chuyện một cách nhiệt tình, các bạn hãy làm như sau:

1. *Nói lớn!* Điều này đặc biệt quan trọng nếu tâm trạng của bạn không được tốt, đang run rẩy khi đứng trước đám đông hay có cảm giác lo lắng, bồn chồn.
2. *Nói nhanh!* Tư duy của bạn sẽ nhanh nhạy hơn khi bạn nói nhanh. Giống như khi đọc nhanh và tập trung, thì thay vì chỉ đọc được một cuốn sách, bạn có thể đọc được hai cuốn.
3. *Nhấn mạnh!* Nhấn mạnh những từ quan trọng đối với cả bạn lẫn khán giả, chẳng hạn như từ bạn.
4. *Ngừng lại trong giây lát!* Nói nhanh nhưng bạn phải biết dừng lại mỗi khi cần thiết. Như vậy, bạn sẽ vận dụng được ý nghĩa tuyệt vời của sự im lặng. Tâm trí của người nghe sẽ theo kịp với những điều bạn vừa trình bày. Hãy ngừng lại giây lát sau những từ bạn muốn nhấn mạnh để khẳng định tầm quan trọng của từ đó.

5. *Luôn tươi cười trong khi nói!* Việc này có tác dụng giảm đi vẻ thiếu lịch thiệp khi các bạn nói nhanh và nói lớn.
6. *Lên xuống giọng!* Đây là yếu tố rất quan trọng nếu các bạn phải nói chuyện trong một thời gian dài. Hãy nhớ, các bạn có thể điều chỉnh cao độ lẫn âm lượng của giọng nói. Các bạn có thể nói lớn, thỉnh thoảng chuyển sang kiểu đàm thoại và xuống giọng, nếu muốn.
7. Khi cảm giác lo lắng bồn chồn không còn nữa, các bạn có thể nói bằng giọng nhiệt tình.

Hãy làm ngay! Trong chương trước, bạn đã biết đến 12 nguyên tắc của Benjamin Franklin, bạn biết rằng *lòng nhiệt tình* là nguyên tắc đầu tiên trong 12 nguyên tắc mà Frank Bettger đã sử dụng, đồng thời cũng biết rằng thái độ tích cực là nguyên tắc đầu tiên trong số 17 nguyên tắc thành công.

Do đó, nếu chưa làm gì cả thì bạn hãy viết lên tấm thẻ đầu tiên trong số 17 tấm của mình tiêu đề sau đây: “Phát triển một thái độ tích cực”. Tiếp theo là 16 tấm thẻ dành cho 16 nguyên tắc còn lại. Sau đó, bạn hãy sử dụng biện pháp của Franklin để gặt hái kết quả.

Hành động của bạn theo lời kêu gọi **HÃY LÀM NGAY!** vào lúc này có thể chứng minh một cách thuyết phục rằng bạn đã có thể tạo động lực cho chính mình. *Bạn hoàn toàn có thể làm được điều đó!* Nếu biết tạo động lực cho bản thân,

bạn cũng có thể tạo động lực cho người khác một cách dễ dàng. Khi đó, xem như bạn đã sẵn sàng để đón nhận chiếc Chìa khóa dẫn đến Thành trì của sự giàu có. Chương tiếp theo sẽ giúp trả lời câu hỏi: Liệu có con đường tắt nào dẫn đến sự giàu có?

Định hướng số 10

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Bạn tạo động lực cho người khác và họ sẽ tạo động lực cho bạn. Hãy học và vận dụng nghệ thuật tạo động lực bằng thái độ tích cực.
2. Tạo động lực cho người khác để họ tin vào bản thân bằng cách thể hiện rằng bạn tin vào họ và tin vào chính mình.
3. Một bức thư có thể thay đổi cuộc sống theo chiều hướng tích cực. Tập thói quen tạo động lực cho những người thân yêu bằng cách viết thư cho họ, trong đó bạn nhớ ghi những lời nhận xét tốt đẹp, những lời khuyên bổ ích.
4. Tạo động lực cho người khác bằng cách làm gương cho họ.
5. Khi muốn tạo động lực, bạn hãy tìm đến một cuốn sách có chủ đề phù hợp.

6. Nếu biết rõ điều gì có thể tạo động lực cho một người, bạn có thể truyền cảm hứng cho họ nếu bạn nắm vững nghệ thuật tạo động lực với thái độ tích cực.
7. Tạo động lực cho người khác bằng lời nhắc nhở họ. Tạo động lực cho chính bạn bằng lời nhắc nhở chính mình.
8. Cảm xúc không phải lúc nào cũng tùy thuộc lý trí nhưng luôn tùy thuộc vào hành động. Giả sử bạn nhớ lại một tình huống khiến bạn cảm thấy sợ hãi, bạn nghĩ bạn có thể làm gì để vô hiệu hóa cảm giác ấy?
9. Để có lòng nhiệt tình, hãy hành động nhiệt tình!
10. Muốn nói chuyện tự nhiên, vượt qua cảm giác nhút nhát, sợ hãi, bạn hãy: (a) nói lớn; (b) nói nhanh; (c) nhấn mạnh những từ quan trọng; (d) dừng lại ở những chỗ cần thiết; (e) tươi cười trong khi nói để đánh tan hình ảnh thô lỗ do nói nhanh và nói lớn; và (f) sử dụng kỹ thuật lên xuống giọng một cách thông minh.
11. Hãy bắt đầu viết tám thẻ đầu tiên trong số 17 tấm thẻ thành công thái độ tích cực của bạn. **HÃY LÀM NGAY!**

Phần III

CHÌA KHÓA DẪN ĐẾN THÀNH TRÌ CỦA SỰ GIÀU CÓ

Chương 11

LIỆU CÓ CON ĐƯỜNG TẮT NÀO DẪN ĐẾN SỰ GIÀU CÓ?

Có con đường tắt nào dẫn đến sự giàu có không?

Một con đường tắt được định nghĩa là cách thức giúp đạt được mục tiêu nhanh hơn so với cách thông thường. Đó là con đường ngắn hơn so với những con đường còn lại.

Người nào biết chọn đường tắt để đi hẳn anh ta đã *biết rõ cái đích* mà mình nhắm đến. Anh ta biết rằng đó là con đường ngắn hơn. Tuy nhiên, nếu không kiên trì tiến lên, bất chấp khó khăn trở ngại, anh ta sẽ không bao giờ đến đích.

Trong Chương 2, chúng tôi đã liệt kê 17 nguyên tắc thành công như sau:

1. Luôn có thái độ tích cực
2. Mục đích rõ ràng
3. Nỗ lực hơn nữa

4. Suy nghĩ thấu đáo
5. Tự giác
6. Làm chủ suy nghĩ
7. Niềm tin
8. Tính cách cởi mở
9. Sáng tạo
10. Nhiệt tình
11. Tập trung
12. Tinh thần làm việc nhóm
13. Học hỏi từ thất bại
14. Tầm nhìn sáng tạo
15. Quản trị thời gian và tiền bạc
16. Tinh thần lành mạnh trong thể xác kiện toàn
17. Ứng dụng các quy luật tự nhiên vào cuộc sống (các quy luật của vũ trụ)

Tại sao chúng tôi muốn nhắc lại 17 nguyên tắc đó ở đây?

Chúng tôi muốn *bạn* nhìn thấy con đường tắt dẫn đến sự giàu có. Chúng tôi muốn *bạn* chọn con đường đi ngắn nhất.

Bây giờ, để chọn con đường đi ngắn nhất, *bạn* nhất thiết phải *suy nghĩ với thái độ tích cực* - và thái độ tích cực là kết quả của việc áp dụng những nguyên tắc thành công này.

Ý nghĩa của cụm từ *suy nghĩ* hoàn toàn tùy thuộc vào *bạn*.

Khi *suy nghĩ với thái độ tích cực*, bạn có thể tác động, sử dụng, kiểm soát hay hòa hợp tất cả mọi sức mạnh bên trong con người bạn.

Và chỉ *bạn* mới có thể suy nghĩ cho chính *bạn* mà thôi.

Vì vậy, con đường tắt dẫn đến sự giàu có dành cho *bạn* có thể được mô tả trong bốn từ sau đây:

SUY NGHĨ TÍCH CỰC!

Định hướng số 11 Ý TUỞNG THỰC HÀNH

Con đường tắt dẫn đến sự giàu có là suy nghĩ với thái độ tích cực!

Chương 12

ĐỪNG ĐẨY LÙI MÀ HÃY THU HÚT SỰ GIÀU CÓ

Bất kể bạn là ai, tuổi tác nào, trình độ hay nghề nghiệp ra sao, bạn vẫn có thể thu hút của cải về phía mình. Nhưng bạn cũng có thể đẩy lùi nó. Chúng tôi chỉ muốn nói với bạn rằng: “Đừng đẩy lùi mà hãy thu hút sự giàu có”.

Chương này sẽ hướng dẫn bạn cách kiếm tiền. Bạn muốn trở nên giàu có không? Tất nhiên là có, đúng không nào? Hay bạn e ngại chuyện làm giàu?

Có thể bạn là một người yếu đuối và chính vì vậy mà bạn không nỗ lực để tìm đến sự giàu có. Nếu quả đúng như vậy thì bạn hãy xem lại câu chuyện của Milo C. Jones, đã được giới thiệu trong Chương 2.

Thậm chí, nếu bạn đang là một bệnh nhân nội trú, bạn vẫn có thể thu hút sự giàu có. Hay nói một cách đơn giản hơn là bạn vẫn có thể kiếm tiền, chỉ cần bạn dành thời gian nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch như George Stefek đã làm trong câu chuyện dưới đây.

Làm giàu trên giường bệnh. Trong quá trình nghiên cứu sự nghiệp của những người thành đạt, chúng tôi nhiều lần nhận thấy ngày mà họ cho rằng mình chạm đến thành công chính là ngày họ chọn một cuốn sách để đọc. Đừng bao giờ đánh giá thấp giá trị của một cuốn sách. Sách là công cụ giúp bạn khởi đầu một kế hoạch mới. Ngoài ra, sách còn có thể là ngọn đuốc soi sáng những tháng ngày đen tối mà bất kỳ kế hoạch nào cũng có thể vấp phải.

George Stefek đã hồi phục sức khỏe trong một bệnh viện dành cho cựu chiến binh ở Hines, Illinois. Trong những ngày nằm trên giường bệnh, ông đã phát hiện ra giá trị bằng tiền của việc dành thời gian suy nghĩ. Ông đọc cuốn *Cách Nghĩ để Thành Công* và ông đã sẵn sàng.

Ông nảy ra một ý tưởng. Theo quan sát của George thì rất nhiều tiệm giặt ủi thường gấp những chiếc áo sơ mi mới ủi xong trên một tấm bìa, mục đích là để chiếc áo được phẳng phiu, không có nếp nhăn. Các tiệm giặt ủi này phải trả 4 đô-la cho mỗi 1.000 tấm bìa như thế. Ý tưởng của ông là làm sao bán cho họ 1.000 tấm bìa với giá chỉ 1 đô-la, nhưng trên mỗi tấm bìa sẽ có những dòng chữ quảng cáo.

Tất nhiên các công ty muốn quảng cáo phải trả tiền để được in tên trên đó và George sẽ thu được lợi nhuận.

Và George bắt đầu tìm cách thực hiện.

Vừa ra viện, ông hành động ngay!

Do chưa từng làm việc trong lĩnh vực quảng cáo nên ông gặp không ít khó khăn trong thời gian đầu, nhưng cuối cùng, ông đã nghĩ ra một cách bán hàng được mọi người gọi là “thử và sai”, còn chúng tôi gọi là “thử và thành công”.

George tiếp tục duy trì thói quen mà ông đã tập được trong lúc nằm viện, tức là dành thời gian suy nghĩ, nghiên cứu và lập kế hoạch mỗi ngày.

Khi công việc kinh doanh đã khởi sắc, George quyết định đẩy mạnh doanh số bán bằng cách cộng thêm giá trị gia tăng cho dịch vụ của mình.

Những tấm bìa, sau khi được rút ra khỏi áo, thường bị bỏ đi. Ông tự hỏi làm thế nào để yêu cầu các gia đình giữ lại những tấm bìa với dòng chữ quảng cáo trên đó. Và thế là giải pháp chợt lóe lên.

Ông đã làm gì? Trên một mặt của tấm bìa, ông tiếp tục cho in quảng cáo, còn ở mặt kia, ông bổ sung một điều mới mẻ: một trò chơi thú vị cho trẻ con, một công thức nấu bếp cho các bà nội trợ, hoặc một ô chữ để cả nhà cùng tham gia giải đáp. George kể rằng ông từng nghe một người chồng than phiền về việc hóa đơn giặt ủi tăng lên đột ngột đến

mức không hiểu nổi. Về sau, ông mới biết rằng do vợ ông ấy đã mang đến tiệm cả những bộ áo quần chưa cần giặt để nhận được các công thức nấu ăn của George!

Nhưng George không dừng lại ở đó. Là một người đầy tham vọng. Ông muốn mở rộng công việc kinh doanh hơn nữa. Ông lại tự đặt ra một câu hỏi khác: “Mình sẽ mở rộng kinh doanh bằng cách nào?”. Và không mấy ngạc nhiên, ông đã nhanh chóng tìm ra câu trả lời.

Cứ mỗi 1.000 đô-la doanh thu ông nhận được từ các tiệm giặt ủi, George Stefek đóng góp 1 đô-la cho Viện Giặt ủi Mỹ (Institute of Laundering). Đổi lại, Viện này đề nghị các thành viên hãy tự giúp mình và giúp hiệp hội giặt ủi bằng cách sử dụng những tấm bìa gấp áo do George Stefek cung cấp!

Vậy là George lại có một khám phá hết sức quan trọng: *Càng cho đi những điều tốt đẹp và đáng trân trọng bao nhiêu, bạn lại càng nhận được nhiều bấy nhiêu!*

Việc dành thời gian suy nghĩ một cách thấu đáo và có kế hoạch đã giúp George Stefek trở nên giàu có. Ông nghiệm ra rằng thời gian chính là yếu tố cần thiết để thành công trong việc thu hút sự giàu có và tạo ra của cải.

Môi trường tĩnh lặng sẽ giúp những ý tưởng tuyệt vời xuất hiện. Đừng phạm sai lầm khi tin rằng suy nghĩ thật nhanh nghĩa là bạn làm việc hiệu quả và tận dụng tốt nhất mọi khả năng của mình. Đừng cho rằng bạn đang lãng phí

thời gian khi suy nghĩ. Suy nghĩ chính là nền tảng của mọi thành tựu của nhân loại.

Bạn không nhất thiết phải trở thành bệnh nhân như George Stefk mới tập được thói quen đọc sách, suy nghĩ hay lập kế hoạch. Thời gian để suy nghĩ, nghiên cứu và lập kế hoạch cũng không cần phải quá dài. Chỉ cần đầu tư một phần trăm thời gian trong ngày để nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch là bạn đã có thể tạo ra sự khác biệt lớn và vươn đến thành công.

Một ngày của bạn có 1.440 phút và hẳn bạn sẽ ngạc nhiên khi nhìn thấy những gì mà 14 phút (1/100) trong số đó có thể mang lại. Một khi đã tập được thói quen này, bạn sẽ thường xuyên có được những ý tưởng xuất sắc, khả thi vào bất kỳ thời điểm nào và ở bất kỳ nơi đâu: khi rửa chén, lúc ngồi xe buýt hay thậm chí là lúc bạn đang tắm.

Hãy sử dụng hai công cụ đơn giản nhất mà các thiên tài luôn sử dụng: bút chì và giấy. Trong tay Edison luôn có sẵn hai loại công cụ đơn giản mà hiệu quả này. Và giống như ông, bạn cũng sẽ luôn sẵn sàng để ghi lại tất cả mọi ý tưởng, bất kể ngày hay đêm.

Một thói quen khác có thể giúp bạn trở nên giàu có là học cách đặt mục tiêu.

Học cách đặt mục tiêu. Có bốn điều quan trọng bạn cần ghi nhớ để xác lập mục tiêu.

- (a) *Viết mục tiêu ra giấy.* Sau đó, bạn bắt đầu tập trung suy nghĩ. Việc viết mục tiêu ra giấy sẽ giúp bạn suy nghĩ có trọng tâm hơn.
- (b) *Đặt mốc thời gian.* Xác định thời hạn đạt được mục tiêu. Điều này rất quan trọng, bởi nó giúp bạn luôn hướng đến mục tiêu và nỗ lực không ngừng để đạt được mục tiêu đó.
- (c) *Đặt tiêu chuẩn thật cao.* Giữa việc dễ dàng đạt mục tiêu và sức mạnh của động lực dường như có một mối liên hệ trực tiếp với nhau. Trong Chương 9 và Chương 10, bạn đã tự mình học được cách tạo động lực cho bản thân và cho người khác.

Nhìn chung, mục tiêu càng cao thì bạn sẽ càng nỗ lực để vươn tới. Câu hỏi sau đây là một gợi ý cho bạn suy nghĩ: Mười năm nữa bạn sẽ như thế nào, nếu vẫn tiếp tục làm những gì mình đang làm?

- (d) *Đặt mục tiêu cao.* Nỗ lực bạn bỏ ra để đạt được mục tiêu trở nên giàu có cũng không khác nhiều so với “nỗ lực” chấp nhận sống nghèo khó và thiếu thốn. Ngay từ bây giờ, bạn hãy can đảm lên để yêu cầu cuộc sống đem đến cho mình nhiều hơn những gì mình xứng đáng nhận được.

Tự lập kế hoạch từ đầu đến cuối là một việc làm rất đáng hoan nghênh, nhưng kế hoạch của bạn không phải lúc nào cũng mang tính khả thi. Con người không thể biết trước

những khó khăn đang chờ đợi mình trên hành trình từ vạch xuất phát cho đến khi chạm đích. Tuy nhiên, bạn phải biết rõ mình đang ở đâu, muốn đi tới đâu và phải bắt đầu khởi hành ngay lập tức. Khi đó, bạn mới có thể tiến từng bước vững chắc để về đích.

Bước đầu tiên. Điều quan trọng sau việc đặt mục tiêu là bắt tay vào hành động. Cụ bà 63 tuổi Charles Philipia quyết định đi bộ từ thành phố New York đến Miami, Florida, Hoa Kỳ. Bà đã đến Miami và một nhóm nhà báo xin phỏng vấn bà. Họ muốn biết ý tưởng về một cuộc đi bộ đường dài như vậy có khiến bà sợ hãi hay không. Bà lấy đầu ra lòng can đảm để thực hiện một chuyến đi bộ dài như vậy?

Bà Philipia đáp: “Tôi không cần phải có lòng can đảm để thực hiện một cuộc hành trình như thế. Tôi chỉ bước mỗi lần một bước, rồi một bước nữa. Cứ thế tôi tiếp tục và giờ tôi đã có mặt ở đây. Mọi việc chỉ có vậy thôi!”.

Bạn cần phải có bước đi đầu tiên. Nếu chỉ suy nghĩ và nghiền ngẫm thôi thì bạn sẽ không thay đổi được gì cả. Điều quan trọng nhất là bạn phải hành động để thời gian suy nghĩ và nghiên cứu của bạn không bị lãng phí.

Một người bạn đã giới thiệu chúng tôi với một người đàn ông ở Phoenix, Arizona: “Hãy đến gặp người đã bán một mỏ vàng với giá một triệu đô-la nhưng vẫn là chủ sở hữu của mỏ vàng đó!”.

“Làm sao ông có thể làm được điều đó?” – Chúng tôi hỏi ông ấy mà không giấu được sự ngạc nhiên.

Ông ấy đáp: “Ồ, tôi có ý tưởng, nhưng tôi không có tiền. Tôi có một cái xẻng và một cái cuốc. Vì vậy, tôi đã vác hai công cụ này lên vai và bắt tay vào hành động để biến ý tưởng của mình thành hiện thực.

Và sau đó mọi việc đến với tôi rất tự nhiên: nếu đào được mạch vàng, tôi sẽ tìm đến một trong những tập đoàn khai thác mỏ lớn đủ tiền để khai thác tiếp, trong khi tôi chẳng cần phải có vốn. Ông biết đấy, máy móc khai thác mỏ ngày nay rất đắt tiền.

Vì vậy, tôi cố gắng tìm kiếm và phát hiện ra một mạch vàng. Mọi dấu hiệu đều cho thấy tôi đã phát tài. Tôi bán mạch vàng ấy với giá hai triệu đô-la. Điều kiện đặt ra là họ chỉ phải trả một triệu đô-la tiền mặt và một triệu đô-la còn lại trả chậm. Khi quá trình khai thác đang diễn ra suôn sẻ thì mạch vàng bỗng biến mất. Tôi nói với công ty khai thác mỏ rằng nếu họ muốn bán khu mỏ thì tôi sẽ mua lại bằng cách hủy cho họ phần thanh toán còn lại. Họ đồng ý, và ông thấy đấy, tôi đã có một triệu đô-la tiền mặt và vẫn sở hữu khu mỏ ấy!”.

Sự giàu có bị đẩy lùi bởi thái độ tiêu cực. Thái độ tích cực thu hút sự giàu có, trong khi thái độ tiêu cực sẽ làm điều ngược lại – đẩy nó ra xa.

Với thái độ tích cực, bạn sẽ thực hiện bước đi đầu tiên và

nỗ lực không ngừng cho đến khi đạt được sự giàu có mà mình mong muốn. Tuy nhiên, một lúc nào đó, mặt tiêu cực của lá bùa vô hình sẽ tác động đến bạn, khiến bạn dừng lại khi còn cách đích chỉ vài bước chân. Bạn cũng có thể thất bại khi nỗ lực vận dụng một trong 17 nguyên tắc thành công. Dưới đây là một ví dụ điển hình:

Vào cuối năm 1929, một người đàn ông tên là Oscar đang đứng đợi tàu trong nhà ga xe lửa ở thành phố Oklahoma. Ông phải đợi vài giờ mới có một chuyến tàu đi về phía đông. Trước đó, ông đã ở nhiều tháng liền trong vùng sa mạc phía tây vốn có nhiệt độ ban ngày lên đến gần 40°C với nhiệm vụ tìm kiếm mỏ dầu cho một công ty ở phía đông. Và ông đã thành công.

Oscar tốt nghiệp Học viện Công nghệ Massachusetts (M.I.T). Người ta nói rằng ông đã kết hợp đủ loại máy móc, từ que dò mạch, điện kế, từ kế đến máy ghi dao động, đèn radio và một số công cụ hiện đại khác vào thời đó mới phát hiện ra mỏ dầu.

Rồi Oscar nghe tin công ty mà ông đang làm việc bị vỡ nợ. Công ty phá sản do vị chủ tịch đã dồn một lượng tiền lớn vào đầu tư cổ phiếu và trở nên trắng tay khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào cuối năm 1929.

Lúc này đây, Oscar đang trên đường trở về nhà. Mất việc, viễn cảnh trước mắt ông thật u ám.

Ảnh hưởng của thái độ tiêu cực bắt đầu tác động mạnh mẽ lên tinh thần ông.

Do phải chờ tàu trong nhiều giờ nên ông quyết định giết thời gian bằng cách chơi trò tìm kiếm dầu mỏ trên sân ga. Chỉ số dầu đo được lên cao đến nỗi Oscar bức mình đập đổ chiếc máy đo.

Oscar không tin vào mắt mình.

“Không thể có nhiều dầu như thế! Không thể có nhiều dầu như thế!” - Ông tức tối la to.

Oscar đã quá bi quan do đang bị tác động bởi thái độ tiêu cực. Cơ hội ông tìm kiếm bấy lâu đang ở cách ông chỉ một bước chân. Ông chỉ cần tiến chút nữa là chạm đến nó. Nhưng sự tác động của thái độ tiêu cực đã khiến ông không nhận ra cơ hội này.

Ông đã đánh mất hy vọng và không còn tin vào phát hiện mới của mình. Nếu có thái độ tích cực thì hẳn ông đã thu hút sự giàu có, chứ không phải đẩy lùi nó như trong trường hợp này.

Có niềm tin là một trong 17 nguyên tắc thành công quan trọng. Thái độ tiêu cực khiến Oscar nghi ngờ những điều ông hằng tin tưởng. Bạn biết không, cuộc Đại suy thoái đã gây nên nỗi sợ hãi mơ hồ trong nhận thức của rất nhiều người, và Oscar là một trong số đó. Ông đã làm việc hết mình, nhưng lại mất việc không phải vì lỗi của cá nhân ông.

Oscar đã từng rất kính trọng vị chủ tịch của công ty, nhưng người đàn ông này lại là người biến thủ công quỹ. Còn cỗ máy vốn từng giúp Oscar tìm thấy giếng dầu, giờ lại trở nên vương vís, thừa thãi. Đúng vậy, Oscar đã nản lòng.

Khi Oscar bước lên tàu ở trạm xe lửa thuộc thành phố Oklahoma và bỏ lại chiếc máy Doodle Bug nằm lẫn lóc trên sân ga, ông cũng bỏ lại sau lưng một trong những mỏ dầu lớn nhất nước Mỹ. Một thời gian ngắn sau đó, Oklahoma được mệnh danh là *thành phố dầu mỏ* nhờ các giếng dầu có trữ lượng khổng lồ tại đây.

Oscar đã trở thành bằng chứng sống cho lập luận của chúng ta: thái độ tinh thần tích cực thu hút, còn thái độ tiêu cực thì đẩy lùi sự giàu có.

Thiếu thốn là động lực đưa bạn đến sự giàu có. Bạn có thể nói rằng: “Thái độ tích cực hay tiêu cực này chỉ phù hợp với những ai có tham vọng triệu phú. Còn tôi thì không có hứng thú với việc kiếm nhiều tiền như họ”.

“Tôi muốn an toàn. Tôi chỉ muốn có một chút kha khá đủ để đáp ứng mọi nhu cầu lúc về hưu thôi.”

“Tôi sẽ ra sao nếu chỉ là một nhân viên văn phòng? Tôi sẽ ra sao nếu chỉ nhận được một mức lương khiêm tốn?”

Và đây là câu trả lời của chúng tôi:

Bạn hoàn toàn có khả năng tìm kiếm sự giàu có. Sự giàu có đủ để mang lại cảm giác an toàn cho bạn, hơn nữa sự

giàu có đủ để mang lại một cuộc sống sung túc. Hãy để sức mạnh từ mặt PMA của lá bùa vô hình tác động lên bạn.

Chúng tôi sẽ chứng minh điều này.

Nếu vì một lý do nào đó mà bạn vẫn chưa tin thì hãy tìm đọc cuốn *Người Giàu Có Nhất Thành Babylon (The Richest Man in Babylon)*. Sau khi đọc xong, bạn hãy can đảm tiến lên phía trước. Hãy tiếp tục bước đi và bạn sẽ tìm thấy sự bảo đảm tài chính hay sự giàu có mà mình khao khát. Chúng tôi xin lấy câu chuyện của Osborn làm ví dụ.

Osborn là một nhân viên bình thường, nhưng ông đã trở nên rất giàu có. Cách đây nhiều năm, lúc mới về hưu, ông tuyên bố: “Bây giờ tôi sẽ dành thời gian suy nghĩ làm sao đó để tiền sinh sôi nảy nở, trong khi tôi vẫn được làm những công việc mình yêu thích”.

Nguyên tắc được Osborn sử dụng đơn giản đến mức nhiều người đã không nhận ra.

Khi đọc cuốn *Người Giàu Có Nhất Thành Babylon*, Osborn khám phá ra rằng sự giàu có sẽ có thể đạt được nếu:

- (a) Biết sống tiết kiệm;
- (b) Cứ mỗi sáu tháng, hãy dùng khoản tiền tiết kiệm và tiền lãi từ khoản tiết kiệm đó để đầu tư;
- (c) Khi đầu tư, hãy hỏi ý kiến chuyên gia về các danh mục đầu tư an toàn. Đừng liều lĩnh “đánh bạc” để rồi thua sạch vốn liếng.

Đây chính là những gì mà Osborn đã làm. Hãy suy ngẫm về điều này, bởi bạn cũng có thể tìm thấy sự an toàn hay giàu có bằng cách tiết kiệm và đầu tư khoản tiền đó một cách thông minh.

Vậy nên bắt đầu khi nào? *Hãy Làm Ngay!*

Còn đây là một ví dụ khác hoàn toàn đối lập với Osborn.

Đó là câu chuyện về người đàn ông vừa đọc xong một cuốn sách. Khi được giới thiệu với Napoleon Hill, ông ấy vừa bước vào tuổi 50.

Người đàn ông này nói: “Tôi đã đọc cuốn sách *Cách Nghĩ để Thành Công* của ông cách đây nhiều năm, nhưng giờ tôi vẫn chưa giàu”.

Napoleon Hill mỉm cười đáp lại:

“Bây giờ ông vẫn có thể làm giàu. Tương lai đang ở trước mắt. Ông phải chuẩn bị tư thế. Và khi đã sẵn sàng để đón nhận cơ hội, ông còn phải có một thái độ tích cực nữa.”

Người đàn ông này đã làm theo lời khuyên của tác giả. Năm năm sau, ông vẫn chưa giàu, nhưng đã có được thái độ tích cực. Và ông đã đi đúng hướng trên con đường làm giàu. Ông mắc nợ hàng ngàn đô-la, nhưng chỉ trong khoảng thời gian năm năm, ông đã trả hết số nợ đó và bắt đầu đầu tư bằng khoản tiền tiết kiệm được.

Ông ấy đã phát triển thái độ tích cực khi *nghiên cứu* cuốn

Cách nghĩ để thành công. Ông không chỉ đọc, mà còn học được cách nhận diện các nguyên tắc thành công và cách vận dụng chúng trong cuộc sống của mình.

Mặt tiêu cực NMA của lá bùa đã tác động đến ông, khiến ông hành xử như những kẻ “vụng múa chè đất lẹch”. Có bao giờ bạn đổ lỗi cho công cụ lao động của mình chưa?

Vậy thì sai sót là do đâu? Bạn sở hữu một chiếc máy ảnh tốt nhưng không chụp được những bức ảnh đẹp, còn một ai đó lại chụp được những bức ảnh tuyệt vời bằng chiếc máy ảnh của bạn, tại sao?

Liệu có phải là do chiếc máy ảnh không?

Phải chăng bạn đã đọc hết các hướng dẫn chụp ảnh, nhưng chưa dành thời gian để nghiên cứu về chúng? Hoặc bạn đã hiểu rõ chúng, nhưng vẫn chưa thực hành?

Phải chăng bạn đã đọc cuốn sách này – một cuốn sách giúp thay đổi cuộc sống theo chiều hướng tích cực hơn – nhưng vẫn chưa dành thời gian để nghiên cứu, ghi nhớ các câu nói truyền cảm hứng, học hỏi những nguyên tắc giúp mang lại thành công và vận dụng chúng? Câu trả lời sẽ trở nên rõ ràng hơn khi bạn bắt tay vào hành động.

Học hỏi không bao giờ là quá muộn!

Ngôi nhà mơ ước. Hãy nhớ rằng những suy nghĩ và lời nói với bản thân sẽ quyết định thái độ tinh thần của bạn. Nếu có một mục tiêu lớn lao thì hãy tìm những lý do khiến *bạn* có

thể đạt được mục tiêu đó, thay vì viện ra hàng trăm cái cớ để nói rằng bạn không thể.

Một trong những nguyên tắc để đạt được điều mình muốn là phải *hành động* ngay khi nảy sinh ý tưởng. Một nguyên tắc thành công khác cần ghi nhớ là: “Nỗ lực hơn nữa”. Câu chuyện của W. Clement Stone sẽ minh họa cho cả hai nguyên tắc này.

Một buổi chiều tháng Tư, trong khi tôi ghé thăm Frank và Claudia Noonan ở thành phố Mexico, Claudia nói: “Ước gì chúng tôi có một căn nhà ở Jardines del Pedregal de San Angel”. (Đây là khu vực phát triển nhất tại thành phố xinh đẹp đó).

“Tại sao không?” - Tôi hỏi.

Frank cười lớn và đáp: “Chúng tôi không có đủ tiền”.

“Vậy thì đã sao nào? Ông bà biết rõ những gì mình muốn kia mà.” - Tôi hỏi lại. Frank và Claudia chưa kịp trả lời thì tôi lại hỏi tiếp (và tôi cũng muốn hỏi các bạn câu này).

“Nhân đây tôi xin hỏi ông bà đã bao giờ đọc các cuốn sách *Cách Nghi để Thành Công (Think and Grow Rich)*, *Sức Mạnh của Tư Duy Tích Cực (The Power of Positive Thinking)*, *Không Gì là Không Thể (I Can)*, *Thấy Thách Em Đây! (I Dare You!)*, *TNT*, *Vận Dụng Trí Tưởng Tượng (Applied Imagination)*, *Hãy Bật Đèn Xanh cho Cuộc Sống của Bạn (Turn on the Green Lights in Your Life)*, *Những Vùng Đất Kim Cương (Acres of Diamonds)*, hay *Sức Mạnh của Niềm Tin (The Magic of Believing)*?”

Câu trả lời là chưa.

Tôi liền kể vài mẩu chuyện về những người luôn biết rõ những gì họ muốn, đã từng đọc một trong số những cuốn sách đó, đã nhận ra thông điệp và đã bắt tay vào hành động.

Tôi kể cả câu chuyện đã xảy ra với tôi cách đây vài năm, khi tôi quyết định mua một căn nhà trị giá 30.000 đô-la trong khi tôi chỉ có vốn vụn 1.500 đô-la, và tôi đã trả hết khoản tiền nợ chỉ sau một thời gian ngắn. Tôi còn gửi cho họ một trong những cuốn sách mình vừa giới thiệu.

Frank và Claudia Noonan giờ đây đã sẵn sàng.

Tháng 12 năm đó, khi đang tìm sách trong thư viện của mình, tôi nhận được điện thoại của Claudia. Bà bảo: “Chúng tôi vừa mới đến từ Mexico City và muốn gọi điện cảm ơn ông ngay”.

“Cảm ơn tôi vì điều gì?”

“Chúng tôi cảm ơn ông vì căn nhà mới của chúng tôi ở Jardines del Pedregal de San Angel.”

Vài ngày sau, trong bữa ăn tối, Claudia giải thích: “Vào một chiều thứ Bảy, khi tôi và Frank đang cùng nhau ngồi thư giãn ở nhà thì có vài người bạn gọi điện nhờ chúng tôi đưa họ đến Jardines del Pedregal de San Angel.

Việc này thật bất ngờ khi cả hai chúng tôi đều đã kiệt sức sau cả tuần làm việc. Và lại, chúng tôi vừa chở họ đến đó vào

đầu tuần. Frank định *từ chối* thì bất chợt một gợi ý trong cuốn sách đã hiện lên trong đầu ông ấy – *Hãy nỗ lực thêm chút nữa*.

Trên đường đến đó, tôi đã nhìn thấy ngôi nhà mà mình mơ ước, thậm chí cả hồ bơi mà tôi đã khao khát từ lâu. Và, Frank đã mua ngôi nhà đó”.

Frank nói: “Ngôi nhà có giá hơn nửa triệu pê-sô^(*), nhưng tôi chỉ đặt cọc 5.000 pê-sô thôi. Chi phí để gia đình chúng tôi sống ở Jardines del Pedregal de San Angel thấp hơn nhiều so với nơi ở cũ”.

“Vậy là sao?” - Tôi ngạc nhiên hỏi.

“À, chúng tôi đã mua hai căn nhà ở đó chứ không phải một. Tiền cho thuê của một căn là đủ để chúng tôi trả dần cho toàn bộ số tiền còn lại của cả hai căn.”

Giờ thì mọi việc đã rõ. Việc các gia đình mua một lúc hai căn hộ rồi ở một căn và cho thuê một căn là điều hết sức phổ biến. Nhưng điều quan trọng ở đây là họ hiểu và biết áp dụng các nguyên tắc thành công. Đó là những nguyên tắc có thể dễ dàng tìm thấy trong các cuốn sách.

Chúng tôi nói: “Hãy thu hút sự giàu có bằng một thái độ tích cực”. Nếu ai đó nói rằng: “Tiền làm ra tiền, nhưng tôi lại chẳng có tiền” thì đây là một thái độ tiêu cực. Nếu không có tiền, bạn hãy sử dụng OPM. OPM là gì? Mời bạn đọc tiếp chương sau.

(*) Pê-sô: Đơn vị tiền tệ của Mê-hi-cô. 1 pê-sô = 0,078 đô-la Mỹ (tháng 05/2010).

Định hướng số 12

Ý TUỞNG THỰC HÀNH

1. Nếu biết rõ đích đến và can đảm bước đi bước đầu tiên, nhất định bạn sẽ thành công!
2. Niềm tin cần được đặt vào những thời điểm và đối tượng phù hợp.
3. Bạn vẫn không thành công khi đã đọc và nghiên cứu *cuốn sách này*, vậy nguyên nhân do đâu?
4. Bạn có thể sở hữu “Ngôi nhà mơ ước” của mình như Frank và Claudia Noonan, bạn có thể mua hai căn nhà và cho thuê một căn để lấy tiền trả cho cả hai căn.
5. Bạn không cần phải gặp tai nạn, ốm đau hay nhập viện mới tập được thói quen dành thời gian để suy nghĩ và lập kế hoạch cho cuộc sống cá nhân, gia đình lẫn công việc của mình.
6. Hãy hành động để đạt được các mục tiêu của mình bằng cách: (a) viết mục tiêu ra giấy, (b) đặt mốc thời gian để đạt được mục tiêu đó, (c) đặt mục tiêu *cao*, và (d) kiểm tra việc thực hiện những gì ghi trên giấy mỗi ngày.
7. Mười năm nữa, bạn sẽ như thế nào nếu vẫn tiếp tục làm những gì mình đang làm?

8. Cuốn *Người Giàu Có Nhất Thành Babylon* sẽ mang lại cho bạn công thức thành công nhờ:
- (a) Biết tiết kiệm.
 - (b) Cứ mỗi sáu tháng, hãy đầu tư một cách khôn ngoan những khoản tiền tiết kiệm và cả tiền lãi từ khoản tiết kiệm đó.
 - (c) Trước khi đầu tư, bạn hãy xin lời khuyên của chuyên gia để chọn danh mục đầu tư an toàn.
 - (d) Nếu cần sử dụng tiền tiết kiệm để trang trải chi phí hay nhu cầu cuộc sống, bạn hãy nỗ lực làm thêm một chút nữa. Khi đó, bạn sẽ không còn lý do nào để nói rằng bạn không thể tiết kiệm 10% thu nhập của mình.

**HÃY DÀNH THỜI GIAN
ĐỂ NGHIÊN CỨU, SUY NGHĨ
VÀ LẬP KẾ HOẠCH
BẰNG THÁI ĐỘ TÍCH CỰC!**

Chương 13

NẾU KHÔNG CÓ TIỀN, HÃY SỬ DỤNG OPM!

“**K**inh doanh ư? Quá đơn giản. Đó chẳng qua là việc sử dụng tiền bạc của người khác!”. Alexander Dumas con đã từng nói như vậy qua vở kịch *Chuyện Tiền Bạc (The Question of Money)* của ông.

Đúng, điều đó thật đơn giản. OPM là chữ viết tắt của “*Other People’s Money*”, tức là *tiền của người khác*. Đây là cách đơn giản để trở nên giàu có. Benjamin Franklin, William Nickerson, Conrad Hilton, Henry J. Kaiser, Colonel Sanders và Ray Kroc đều đã làm thế. Nếu muốn giàu có, bạn cũng có thể làm như họ.

OPM đồng nghĩa với tín dụng (credit) hay niềm tin. Sử dụng OPM là sử dụng các tiêu chuẩn cao nhất của sự chính trực, danh dự, trung thực, trung thành và bộ Quy tắc Vàng để áp dụng vào công việc kinh doanh của bạn.

Các cá nhân, công ty hay quốc gia không có tín dụng, hay nói cách khác là không sử dụng vốn vay vào mục đích phát triển thì xem như đang thiếu đi một thành phần quan trọng trong công thức dẫn đến thành công. Thậm chí, quốc gia có thể bị trì trệ, tụt hậu nếu không phát triển hệ thống tín dụng. Do đó, bạn hãy lắng nghe lời khuyên của Benjamin Franklin, một doanh nhân thông minh và thành đạt.

Lời khuyên tốt. Cuốn *Lời Khuyên cho Nhà Kinh Doanh Trẻ (Advice to a Young Tradesman)* được Franklin viết vào năm 1748, trong đó ông thảo luận về việc sử dụng OPM như sau:

“Hãy nhớ rằng *Tiền có thể đẻ ra tiền*, và những đồng tiền ấy lại sản sinh ra nhiều đồng tiền khác nữa”. Và quá trình cứ thế tiếp diễn.

Lời khuyên của ông vẫn còn nguyên giá trị cho đến ngày nay. Bạn có thể bắt đầu với rất ít tiền, nhưng có thể thu về rất nhiều tiền, nếu biết cách làm số tiền đó sinh sôi nảy nở. Đây chính là những gì Conrad Hilton đã làm.

Tập đoàn Khách sạn Hilton đã có một khoản vay tín dụng hàng triệu đô-la để xây dựng chuỗi khách sạn sang trọng tại các sân bay lớn để đón khách du lịch bằng đường hàng không. Khoản ký quỹ của tập đoàn chỉ là tên tuổi và uy tín về tính trung thực trong kinh doanh được duy trì suốt cuộc đời ngài Hilton.

Trung thực là một đức tính không gì thay thế được. Trong tất cả những đặc điểm và tính cách của con người

thì phẩm chất này ăn sâu nhất trong tâm hồn chúng ta. Sự trung thực thể hiện trong mọi lời nói, suy nghĩ và hành động của chúng ta. Nó cũng được biểu hiện trên gương mặt và ai cũng có thể dễ dàng cảm nhận được tính trung thực từ người khác. Mặt khác, người không trung thực có thể bộc lộ điểm yếu ngay trong giọng nói, trong bản chất và trong xu hướng trò chuyện, hoặc thậm chí trong loại hình dịch vụ mà họ đang cung cấp.

Bên cạnh mục đích hướng dẫn bạn cách sử dụng vốn vay, chương này còn nhấn mạnh đến những tính cách khác có liên quan. Trung thực và danh dự, uy tín và thành công - tất cả đều hòa lẫn với nhau.

Hãy đầu tư bằng OPM. William Nickerson là một người có cả uy tín lẫn danh tiếng. Cuốn sách ông viết chủ yếu tập trung vào cách thức kiếm tiền với OPM trong lĩnh vực bất động sản vào những lúc rảnh rỗi. Tuy nhiên, hầu hết những gì ông nói bạn đều có thể áp dụng để làm giàu bằng cách đầu tư với OPM.

Tựa đề của cuốn sách là *Cách Tôi Biến 1.000 đô-la Thành 3 Triệu đô-la Trong Thời Gian Nhàn Rỗi (How I Turned \$1000 Into \$3 Million In My Spare Time)*.

Ông nói: "Hãy chỉ cho tôi một triệu phú và tôi sẽ chỉ cho bạn một người đi vay nợ liều lĩnh". Ông dẫn chứng bằng cách kể tên những nhân vật giàu có như Henry Kaiser, Henry Ford và Walt Disney.

Còn chúng tôi sẽ đề cập đến Charlie Sammons, một người đã xây dựng nên một sự nghiệp kinh doanh trị giá 40 triệu đô-la chỉ trong vòng 10 năm bằng vốn vay ngân hàng.

Chủ ngân hàng là bạn của bạn. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng là cho vay. Càng cho vay nhiều bao nhiêu, họ càng thu lợi nhiều bấy nhiêu. Các ngân hàng thương mại chủ yếu cho vay tiền để đầu tư hay kinh doanh, còn các khoản vay tiêu dùng thường không được khuyến khích.

Chủ ngân hàng của bạn là một chuyên gia, nhưng trước hết, ông ấy là một người bạn của bạn. Ông ấy luôn muốn giúp đỡ bạn, bởi lẽ ông ấy muốn nhìn thấy bạn thành công. Nếu chủ ngân hàng hiểu rõ hoạt động kinh doanh của ông ấy thì bạn hãy lắng nghe những gì ông ấy nói.

Một người có nhận thức đúng đắn sẽ không bao giờ đánh giá thấp đồng tiền đi vay hay lời khuyên của các chuyên gia. Chính việc sử dụng OPM và một kế hoạch hoàn hảo, cộng với những nguyên tắc thành công bằng thái độ tích cực như sự sáng tạo, lòng can đảm và nhận thức đúng đắn đã giúp một thanh niên Mỹ có cuộc sống trung bình là Charlie Sammons trở nên giàu có.

Charlie Sammons là một triệu phú ở thành phố Dallas. Người dân ở đây nói tài sản của ông trị giá nhiều triệu đô-la. Tuy nhiên, vào năm 19 tuổi, tình hình tài chính cá nhân của Charlie cũng chẳng khá hơn nhiều so với các bạn bè đồng

trang lúa của ông. Điều khác biệt duy nhất là ông đi làm và tiết kiệm được một ít tiền.

Ông chủ ngân hàng nơi Charlie thường gửi tiền tiết kiệm vào mỗi chiều thứ Bảy đã chú ý đến ông, bởi ông ấy nhận ra rằng đây là một chàng trai có cá tính và năng lực, và điều đáng quý nhất là Charlie hiểu rõ giá trị của đồng tiền.

Vì vậy, khi Charlie muốn khởi nghiệp bằng công việc kinh doanh bông vải, người chủ ngân hàng đã cấp cho ông khoản tín dụng cần thiết. Đây là lần đầu tiên Charlie Sammons sử dụng OPM. Và như bạn sẽ thấy, đó không phải là lần cuối cùng. Từ đây, ông rút ra được một kết luận quan trọng:

Hãy tìm đến chủ ngân hàng.

Khoảng một năm rưỡi sau khi đã trở thành nhà môi giới bông vải, chàng thanh niên trẻ bỗng chuyển sang nghề buôn lừa và ngựa. Chính khi đó, ông đã học hỏi được rất nhiều điều về bản chất con người.

Kiến thức về con người cộng với sự hiểu biết về tiền bạc nhanh chóng giúp Charlie Sammons phát huy một triết lý sống thường thấy ở những người đã hoặc sẽ thành công. Charlie học được triết lý sống này từ rất sớm. Ông chưa bao giờ quên triết lý ấy và vẫn còn gìn giữ cho đến tận ngày nay.

Triết lý đó là: *Nhận thức đúng đắn.*

Vài năm sau, có hai người tìm gặp và mời ông về làm việc cho họ. Hai người này đã thành công vang dội trong

lĩnh vực bán bảo hiểm. Họ đến gặp Charlie sau một thất bại cay đắng.

Chẳng là sau nhiều năm bán bảo hiểm nhân thọ quá thành công, hai người này quyết định mở công ty riêng. Họ đều là những người bán hàng giỏi, nhưng lại là những nhà quản trị doanh nghiệp tồi. Có thể nói, họ bán hàng giỏi đến mức đã bán luôn cả... công ty của mình!

Với tư duy của nhân viên bán hàng lâu năm, cả hai cho rằng chỉ cần đẩy mạnh doanh số là đủ để doanh nghiệp của họ thành công. Nhưng việc quản lý kém có thể làm cho tiền bạc tiêu tán rất nhanh, thậm chí còn nhanh hơn cả tốc độ mang tiền về của mạng lưới bán hàng tốt. Vấn đề ở đây là cả hai người đều không phải là những nhà quản trị doanh nghiệp giỏi.

Nhưng họ đã có một bài học đáng nhớ. Vào ngày đến gặp Charlie, một trong hai người đã kể lại câu chuyện thất bại của họ và nói:

“Kể từ khi công ty giải thể, chúng tôi đã phải lấy khoản tiền tích lũy trong thời gian bán bảo hiểm trước đây để bù đắp cho những khoản lỗ hiện tại. Chúng tôi biết mình là những người bán hàng giỏi và bây giờ chúng tôi lại biết thêm một điều là chỉ nên tập trung vào sở trường đó mà thôi!”

Ông ấy ngập ngừng giây lát, sau đó nhìn thẳng vào mắt chàng trai trẻ đang ngồi trước mặt và nói tiếp:

“Charlie, anh là một người thông minh. Nếu hợp tác cùng nhau, chúng ta sẽ thành công đấy.”

Và họ đã hợp tác.

Một kế hoạch hoàn hảo và OPM đã tạo nên một gia tài 40 triệu đô-la. Vài năm sau, Charlie Sammons mua lại tất cả cổ phần của công ty mà ông và hai người kia đã thành lập. Làm thế nào mà ông có đủ tiền để làm việc đó? Ông đã sử dụng OPM cộng với khoản tiền tiết kiệm của mình. Ông đã tìm đâu ra một khoản tiền lớn như vậy khi cần đến? Tất nhiên là ông vay ngân hàng. Hãy nhớ rằng ông đã nhận thức từ rất sớm rằng chủ ngân hàng là bạn của mình.

Sau đó, trong một năm thành công, công ty của ông đã đạt doanh số gần 400.000 đô-la. Lúc này, vị giám đốc bảo hiểm mới tìm thấy công thức thành công để nhanh chóng mở rộng phạm vi hoạt động. Đó cũng chính là công thức mà bấy lâu nay ông đang tìm kiếm.

Ông đã sẵn sàng.

Công thức này cộng với OPM đã mang về cho ông mức doanh số tăng vọt, lên đến 40 triệu đô-la chỉ trong vòng một năm. Sammons đã nhìn thấy một công ty bảo hiểm ở Chicago từng phát triển thành công một kế hoạch bán hàng thông qua “các đầu mối” (leads).

Trong suốt nhiều năm liền, các giám đốc bán hàng vẫn sử dụng “hệ thống đầu mối” (lead system) để quảng bá cho

một doanh nghiệp mới. Với đầu mối bán hàng tốt, đội ngũ bán hàng của công ty có thể thu về một lượng tiền rất lớn.

Rất nhiều người bán hàng đã tỏ ra ngại ngùng hay sợ hãi khi phải đến chào mời một người họ không quen biết hay chưa từng tiếp xúc. Chính vì thế mà họ đã lãng phí thời gian của mình. Trong khi lẽ ra đây là khoảng thời gian họ có thể tận dụng để bán hàng cho những khách hàng tiềm năng.

Ngay cả một người bán hàng bình thường nhất cũng sẽ có động lực để gọi điện cho nhiều khách hàng tiềm năng, nếu anh ta có các “đầu mối”. Anh ta biết rằng khi được cung cấp đầu mối tốt, anh ta có thể bán được rất nhiều, dù chưa được huấn luyện kỹ càng hay chưa có nhiều kinh nghiệm. Ngoài ra, anh ta còn có một địa chỉ và một con người cụ thể để gặp gỡ. Anh ta tin rằng khách hàng tiềm năng của mình đã có đôi chút quan tâm đến sản phẩm hay dịch vụ của công ty trước khi anh ta xin gặp vị khách đó.

Do đó, anh ta không còn sợ hãi như khi bị buộc phải bán hàng cho một người xa lạ. Một số công ty đã xây dựng toàn bộ chương trình bán hàng dựa trên những đầu mối như vậy. Và để có các đầu mối đó, họ đã tận dụng sức mạnh của quảng cáo.

Tuy nhiên, quảng cáo tốn rất nhiều tiền.

Charlie Sammons đã biết tìm kiếm nguồn tiền ở đâu khi ông nảy ra một ý tưởng. Đó là Ngân hàng Republic National ở Dallas. Đây là một ngân hàng nổi tiếng ở Texas vì đã giúp

chính phủ xây dựng thành phố này. Bên cạnh đó, đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng là những người đã có một kế hoạch kinh doanh hoàn hảo đi kèm với những biện pháp thực hiện cụ thể, như trường hợp của Charlie Sammons.

Thường thì chủ ngân hàng sẽ không phí thời gian để tìm hiểu về dự án của khách hàng, nhưng Oran Kite và các viên chức trong ngân hàng Republic National lại không như vậy. Họ tìm hiểu và lắng nghe Charlie giải thích về kế hoạch của ông. Kết quả là ông đã được cấp một khoản tín dụng lớn để thành lập công ty bảo hiểm thông qua hệ thống đầu mối.

Bạn thấy đấy, nhờ vốn tín dụng mà Charlie Sammons có thể tạo dựng nên Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Reverse. Nhờ tín dụng mà ông có thể tăng doanh số từ 400.000 đô-la lên đến hơn 40 triệu đô-la chỉ trong 10 năm. Nhờ biết sử dụng OPM cho các khoản đầu tư của mình mà ông có thể mua quyền kiểm soát các khách sạn, tòa nhà văn phòng, nhà máy sản xuất và một số doanh nghiệp khác.

Nhưng bạn không cần phải đến Texas mới có thể sử dụng OPM. W. Clement Stone đã mua một công ty bảo hiểm với tài sản trị giá lên đến 1,6 triệu đô-la bằng cách sử dụng toàn bộ số tiền của chính người bán.

Làm thế nào để W. Clement Stone mua một công ty trị giá 1,6 triệu đô-la bằng tiền của chính người bán? Ông kể lại thương vụ đó như sau:

Đó là thời điểm cuối năm, khi tôi đang bận rộn với việc nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch cho năm hoạt động tiếp theo. Tôi đặt mục tiêu cho năm tôi là sở hữu một công ty bảo hiểm được cấp phép để hoạt động trên một tiểu bang nào đó. Tôi đặt thời hạn cuối để hoàn thành mục tiêu này là ngày cuối cùng của năm sau.

Bây giờ, tôi biết rõ mình muốn gì và đã đặt ra mốc thời gian cụ thể để đạt được mục tiêu đó. Nhưng tôi lại chưa biết phải làm thế nào để đến đích. Tuy nhiên, tôi tin rằng điều này không quan trọng lắm, bởi lẽ sớm muộn gì tôi cũng sẽ tìm ra giải pháp. Tôi nghĩ trước tiên phải tìm kiếm một công ty có thể thỏa mãn những yêu cầu: (1) có bản công bố kế hoạch bán bảo hiểm y tế và bảo hiểm tai nạn, và (2) được cấp phép để hoạt động trên hầu hết mọi tiểu bang. Như vậy, tôi không mất thời gian để tổ chức bộ máy hoạt động. Dù sao thì đây chỉ là phương tiện để tôi hành động.

Tôi đã gặp khó khăn về vấn đề tiền bạc, nhưng tôi sẵn sàng đối mặt khi vấn đề rắc rối nảy sinh. Tôi là một người có năng khiếu bán hàng nên tôi cho rằng mình hoàn toàn có khả năng xử lý tốt mọi tình huống. Trong trường hợp cần thiết, tôi sẽ có một vụ làm ăn “ba chiều”: một hợp đồng mua lại công ty; nhượng lại một số hợp đồng bảo hiểm cho một công ty lớn nào đó; và cuối cùng là sở hữu toàn bộ tài sản một cách hiệu quả, ngoại trừ phần bảo hiểm. Những công ty bảo hiểm mà tôi nhắm đến sẽ sẵn sàng chi trả một khoản phí để thành lập công ty. Tôi không cần phải thành lập công ty. Tôi có thừa kinh nghiệm

và năng lực để xây dựng một công ty vững mạnh và phát triển, chỉ cần tôi có phương tiện trong tay. Tôi đã chứng tỏ được điều này bằng cách thiết lập nên một tổ chức kinh doanh bảo hiểm quy mô toàn quốc.

Khi phân tích những khó khăn trước mắt, tôi nhận thấy nên nói cho mọi người biết các khả năng đó. Có như thế, họ mới sẵn lòng giúp đỡ tôi. Còn khi tìm thấy công ty mà mình muốn mua, tôi giữ bí mật về quá trình thương lượng và chỉ tiết lộ mọi việc khi thương vụ đã kết thúc.

Gần như cả thế giới biết rõ tôi muốn gì. Mỗi khi gặp ai làm trong ngành bảo hiểm và có thể cung cấp đôi chút thông tin, tôi đều nói với anh ta về những thứ tôi đang tìm kiếm.

Một trong những người như vậy là Joe Gibson của Công ty Bảo hiểm Excess – người mà tôi quen biết một cách hết sức tinh cò.

Tôi đón năm mới với một tâm trạng đầy phấn khích. Tôi đã có một mục tiêu lớn và đang quyết tâm vươn tới mục tiêu đó. Một tháng trôi qua. Hai tháng. Rồi sáu tháng. Cuối cùng thì mười tháng đã trôi qua. Cho dù đã tìm hiểu rất nhiều yếu tố nhưng vẫn không một công ty nào có thể thỏa mãn những yêu cầu cơ bản của tôi.

Vào một ngày thứ Bảy của tháng Mười, khi đang ngồi bên bàn làm việc với chồng hồ sơ đã gấp lại, tôi bỗng nảy ra ý định kiểm tra lại danh sách các mục tiêu trong năm của mình. Hầu

hết mọi mục tiêu đều đã đạt được, ngoại trừ một mục tiêu lớn, mục tiêu quan trọng nhất.

Tôi tự nhủ: “Chỉ còn hai tháng nữa thôi”. Hẳn phải có cách giải quyết. Dù chưa biết rõ đó là cách gì nhưng tôi tin rằng nhất định sẽ tìm ra cách. Từ trước đến nay, tôi chưa bao giờ chấp nhận việc không đạt được mục tiêu hay không thể hoàn thành mục tiêu đã định trước. Tôi lại nói với lòng mình: “Chắc chắn mình sẽ tìm ra cách”.

Hai ngày sau, một điều bất ngờ xảy ra. Lần này, tôi cũng đang ngồi ở bàn làm việc và rất bận rộn với đồng giấy tờ. Chuông điện thoại bỗng reo vang. Tôi nhấc máy và nghe thấy một giọng nói lạ ở phía đầu dây bên kia: “Xin chào Clem. Tôi là Joe Gibson”. Cuộc trò chuyện của chúng tôi diễn ra rất ngắn, nhưng tôi không bao giờ quên được cú điện thoại đó. Joe nói vắn tắt:

“Tôi nghĩ ông sẽ hứng thú khi biết được tin này. Công ty Commercial Credit ở Baltimore sẽ đóng cửa Pennsylvania Casualty, một công ty con của họ, do làm ăn thua lỗ. Cuộc họp của ban giám đốc sẽ diễn ra vào thứ Năm tới ở Baltimore. Tất cả công việc của Pennsylvania Casualty sẽ được bàn giao cho hai công ty bảo hiểm khác cũng thuộc quyền sở hữu của Commercial Credit. Tên của vị phó chủ tịch điều hành công ty Commercial Credit là E. H. Warheim”.

Tôi chân thành cảm ơn Joe Gibson và hỏi thêm vài câu rồi gác máy. Sau mấy phút suy nghĩ, tôi quyết định sẽ trình bày một

kế hoạch giúp ban giám đốc Công ty Commercial Credit hoàn thành mục tiêu nhanh hơn và chắc chắn hơn so với kế hoạch mà họ đã đề xuất, như vậy việc thuyết phục ban giám đốc chấp nhận kế hoạch của tôi là điều không khó.

Tôi không quên Warheim nên cứ chần chừ chưa muốn gọi điện cho ông ấy. Tuy nhiên, tôi hiểu rõ thời gian là yếu tố sống còn trong tình huống này. Và câu nói này đã buộc tôi phải hành động:

Bạn không mất gì khi cố gắng nhưng lại đạt được mọi thứ nếu thành công. Vậy thì hãy cố gắng bằng mọi giá. Hãy Làm Ngay!

Không chần chừ thêm một giây nào nữa, tôi liền nhấc điện thoại lên và gọi cho ngài E. H. Warheim ở Baltimore. “Thưa ông Warheim, tôi có một vài tin tức tốt lành cho ông đây!”.

Sau đó, tôi tự giới thiệu và nói rằng tôi được biết đôi điều về những kế hoạch sắp được tiến hành với Pennsylvania Casualty. Tôi nghĩ tôi đang ở vị thế thích hợp để giúp họ nhanh chóng đạt được những mục tiêu. Cuối cùng, tôi hẹn gặp Warheim và cộng sự của ông ấy vào lúc 2 giờ chiều hôm sau ở Baltimore.

Đúng 2 giờ chiều hôm sau, tôi và luật sư của tôi, W. Russell Arrington, đến gặp Warheim và các cộng sự của ông.

Pennsylvania Casualty hoàn toàn thỏa mãn những đòi hỏi của tôi. Công ty này được cấp giấy phép hoạt động trên 35 tiểu bang. Việc kinh doanh bảo hiểm tuy đã được bàn giao cho

những công ty bảo hiểm khác nhưng vẫn làm ăn không hiệu quả. Nếu bán công ty thì Commercial Credit sẽ đạt được mục tiêu của mình nhanh chóng hơn và cũng chắc chắn hơn. Ngoài ra, họ còn nhận được 25.000 đô-la mà tôi trả để mua lại giấy phép hoạt động của công ty.

Hiện tại, công ty này đang có số tài sản thanh khoản trị giá 1,6 triệu đô-la bao gồm cổ phiếu có thể chuyển đổi và tiền mặt. Nhưng làm sao tôi kiếm được 1,6 triệu đô-la cho vụ này? Tôi sử dụng OPM và mọi việc đã diễn ra như sau:

“Thế còn 1,6 triệu đô la phần tài sản thanh khoản thì sao?”
- Ông Warheim hỏi.

Tôi đã chuẩn bị trước cho câu hỏi này và trả lời ngay: “Commercial Credit sẽ là đối tác cho vay tiền. Tôi chỉ mượn 1,6 triệu đô-la từ ông mà thôi”.

Mọi người cười ồ. Tôi nói tiếp: *“Ông sẽ có mọi thứ chứ không mất gì cả.* Tất cả mọi thứ tôi đang sở hữu đều dựa vào khoản tiền vay, bao gồm công ty trị giá 1,6 triệu đô-la mà tôi đang sắp mua đây.

Ngoài ra, ông cũng đang làm việc trong lĩnh vực cho vay tiền. Ông biết rõ rồi đấy, liệu còn có tài sản thế chấp nào an toàn hơn là chính công ty mà ông đang muốn bán cho tôi? Thêm vào đó, ông còn nhận được phần tiền lãi từ khoản cho vay.

Điều quan trọng nhất là nếu làm theo cách này, ông sẽ giải quyết được vấn đề của mình một cách chắc chắn và nhanh chóng”.

Chờ cho tôi nói xong, Warheim đã hỏi tôi một câu rất quan trọng: “Ông sẽ trả khoản vay đó cho tôi như thế nào?”.

Và tất nhiên là tôi cũng đã chuẩn bị trước cho câu hỏi này. Câu trả lời của tôi là: “Tôi sẽ trả toàn bộ khoản vay đó trong vòng 60 ngày!”

Ông thấy đấy, tôi chỉ cần không quá nửa triệu đô-la để điều hành một công ty bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm y tế ở 35 tiểu bang mà Pennsylvania Casualty được cấp phép.

Vì công ty chỉ do một mình tôi sở hữu nên tất cả những gì cần làm là giảm số vốn lẫn số tiền thặng dư tài sản của Pennsylvania Casualty từ 1,6 triệu đô-la xuống còn 500.000 đô-la. Khi đó, tôi có thể sử dụng khoản tiền cắt giảm này để trả nợ cho ông.

Cả ông và tôi đều biết rằng một doanh nhân phải chịu trách nhiệm đóng thuế thu nhập đối với mọi giao dịch liên quan đến thu nhập hay tiêu dùng. Tuy nhiên, trong giao dịch lần này, chúng ta sẽ không phải đóng thuế thu nhập. Lý do đơn giản là Pennsylvania Casualty không có lợi nhuận, và do đó, những khoản tiền mà tôi nhận được khi cắt giảm vốn đầu tư tất nhiên không phải trích ra từ lợi nhuận”.

Ông ấy hỏi thêm một câu nữa: “Thế những kế hoạch của ông để trả nốt cho tôi nửa triệu đô-la còn lại sẽ như thế nào?”.

Tôi cũng đã chuẩn bị trước cho câu hỏi này: “Điều đó dễ thôi. Công ty Pennsylvania Casualty sở hữu khối tài sản bao

gồm tiền mặt, trái phiếu chính phủ và cổ phiếu trị giá cao. Tôi có thể vay nửa triệu đô-la từ những ngân hàng mà tôi đang hợp tác bằng cách thế chấp số cổ phần của mình ở Pennsylvania Casualty, cũng như một số tài sản riêng khác để bảo đảm cho khoản vay”.

Khi tôi và luật sư Arrington rời khỏi văn phòng Commercial Credit vào lúc 5 giờ chiều, thỏa thuận giữa hai bên đã chính thức được thông qua.

Câu chuyện này minh họa những bước cần thực hiện để đạt đến mục tiêu thông qua việc sử dụng OPM. Nếu xem lại Chương 11 “Liệu có con đường tắt nào dẫn đến sự giàu có?”, bạn sẽ thấy những nguyên tắc đã đề cập ở đó đã được ứng dụng tại đây.

Tín dụng có thể gây nên hậu quả nghiêm trọng! Tín dụng đóng vai trò tích cực như vậy đó, nhưng đôi lúc nó cũng gây nên những hậu quả nghiêm trọng đối với những người có thái độ tiêu cực. Tín dụng có thể khiến một người vốn trung thực trở nên thiếu trung thực. Việc lạm dụng tín dụng là một trong những nguyên nhân gây nên lo lắng, thất vọng, bất hạnh.

Những người có thái độ tích cực thường *can đảm đối mặt với sự thật*. Nếu gặp khó khăn và không thể trả nợ đúng hạn, họ sẽ trình bày thẳng thắn khó khăn của mình với chủ nợ để gia hạn thanh toán. Thậm chí, họ sẵn lòng chịu thiệt thòi để hoàn thành nghĩa vụ trả nợ của mình.

Người trung thực với nhận thức đúng đắn sẽ không bao giờ lạm dụng sự tín nhiệm.

Ngược lại, người bị tác động của mặt thái độ tiêu cực trên lá bùa vô hình sẽ chịu một sức ép kinh khủng khiến anh ta trở nên thiếu trung thực. Anh ta cảm thấy hoàn cảnh của mình thật vô vọng và bản thân chẳng thể làm gì để thanh toán những khoản nợ anh ta đã vay. Anh ta sợ hãi, lo lắng, đau khổ và thất vọng.

Hành vi lạm dụng tín dụng sẽ gây ra những căn bệnh tai hại cho thể chất, tinh thần và đạo đức. Bạn hãy nhớ lại *Tình thế bức bách, Thái độ tiêu cực và Tội ác* trong Chương 3, “Xóa bỏ những tấm mạng nhện trong suy nghĩ”.

OPM và các chu kỳ kinh tế. Đầu năm 1928, khi còn là một nhân viên bán hàng trẻ tuổi, W. Clement Stone đã đến gặp ông chủ Ngân hàng Quốc gia Continental Illinois và Công ty Trust, Chicago, đúng lúc ông ấy đang tiếp khách. Trong khi chờ đợi, Clement Stone đã nghe lỏm được câu chuyện giữa hai người. Ông chủ ngân hàng nói: “Thị trường này không thể đi lên mãi. Tôi sẽ bán cổ phần của mình”.

Biết bao nhà đầu tư đã thua lỗ và mất cả gia tài khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 1929 sau đó. Tất cả chỉ vì họ thiếu kiến thức về các chu kỳ kinh tế, hoặc nếu có kiến thức đi nữa thì họ đã không dám làm như ông chủ ngân hàng: hành động ngay.

Hàng chục ngàn người thuộc đủ mọi thành phần trong xã hội bỗng chốc trở thành tay trắng, cho dù họ là những người trung thực và thận trọng. Họ làm giàu thông qua OPM. Khi cổ phiếu giảm giá, họ vay thêm tiền để mua thêm cổ phiếu, đất đai hay một số tài sản khác.

Khi thị trường chứng khoán đi xuống, cổ phiếu của họ hóa thành mớ giấy lộn, và họ không còn khả năng trả nợ khi đến thời điểm đáo hạn ngân hàng.

Các chu kỳ kinh tế vẫn thường xuyên lặp đi lặp lại. Vì vậy, trong nửa đầu những năm 1970, hàng ngàn người lại mất tài sản vì không thể thanh toán nợ đúng hạn, chưa kể một số người còn lún sâu vào cảnh nợ nần do không thể kiềm chế bản thân và tiếp tục vay tiền để mua sắm, chi tiêu. Bạn phải tìm ra cách trả nợ trước khi sử dụng OPM.

Mặc dù các chu kỳ kinh tế luôn lặp lại và bạn có thể đánh mất một phần hay toàn bộ sản nghiệp, hãy bình tĩnh làm lại từ đầu vào một thời điểm thích hợp. Rất nhiều người giàu có đã từng đánh mất cả gia tài, tuy nhiên, nhờ không đánh mất thái độ tích cực mà họ gây dựng lại một cơ nghiệp còn thịnh vượng hơn trước.

Các mã số giúp mở cánh cửa dẫn đến thành công trong kinh doanh vốn không nhiều. Tuy nhiên, nếu thiếu một hoặc vài con số bí mật ấy thì bạn sẽ thất bại. Bạn chỉ có thể chạm đến thành công nếu tìm ra những con số đó.

Việc sử dụng vốn vay được xem là phương tiện giúp cho những người trung thực từ nghèo khổ trở nên giàu có. Tiền hoặc tín dụng là một “con số” quan trọng trong dây mật mã giúp bạn mở cánh cửa dẫn đến thành công.

Con số còn thiếu. Một giám đốc bán hàng trẻ tuổi có thu nhập hàng năm hơn 35.000 đô-la viết:

“Tôi có một cảm giác kỳ lạ, cảm giác của một người đang đứng trước một chiếc két sắt chứa toàn bộ sự giàu có, hạnh phúc và thành công trên thế giới này - một người biết hầu hết những con số trong dây mật mã để mở cửa, *chỉ còn thiếu một con số*. Nếu khám phá ra con số ấy, tôi sẽ dễ dàng mở toang cánh cửa két sắt”.

Thông thường, sự khác biệt giữa nghèo khổ và giàu có nằm trong cách vận dụng công thức dẫn đến thành công. Không như người giàu có, người nghèo khổ thường quên sử dụng một trong những công thức ấy. Chỉ một con số đã đủ tạo nên sự khác biệt!

Cũng như bao người khác, bắt đầu từ hai bàn tay trắng, Leonard Lavin đã phải đối mặt với rất nhiều khó khăn. Nhưng điều này hóa ra lại có ích cho ông. Chính hoàn cảnh đã buộc ông học hỏi, suy nghĩ, lập kế hoạch và làm việc siêng năng trước khi tìm ra giải pháp cho từng vấn đề của mình.

Ông và vợ là Bernice đã phối hợp một cách nhịp nhàng,

ăn ý trong công việc sản xuất loại mỹ phẩm riêng và phân phối cho các công ty khác. Nhưng do thiếu vốn hoạt động nên họ phải tự đảm trách mọi việc.

Khi công việc tiến triển tốt, Bernice đã thuê thêm một số nhân viên, còn bản thân trở thành *người quản lý* và Leonard giữ vai trò *giám đốc bán hàng* và *giám đốc sản xuất*. Ngoài ra, hai vợ chồng còn thuê một *luật sư* và một chuyên gia về *kế toán* và *thuế*.

Lợi nhuận làm ra được họ tái đầu tư để mở rộng sản xuất và kinh doanh. Cảnh nghèo túng đã tạo động lực cho họ nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch; họ buộc một đồng đô-la phải sinh ra nhiều đồng đô-la khác; họ phải thu được kết quả tối đa từ mỗi giờ làm việc; họ phải sử dụng hiệu quả nhất các nguồn lực và tránh mọi sự lãng phí.

Mỗi tháng trôi qua, doanh số của họ lại gia tăng đáng kể vì Leonard luôn nỗ lực tìm cách phá vỡ kỷ lục doanh số của tháng trước đó. Ông trở nên nổi tiếng trong ngành. Đối với nhiều người, ông được xem là người biết cách *nỗ lực hơn nữa*.

Chính việc *nỗ lực hơn nữa* đã làm thay đổi hoàn toàn công việc của ông.

Đầu tiên, người chủ ngân hàng đã giới thiệu ông với ba khách hàng của mình, những người đang đầu tư vào một công ty mỹ phẩm khác. Họ cần lời khuyên từ một chuyên gia có *thái độ tích cực*. Và Leonard đã giúp đỡ họ.

Leonard còn giúp một người mua hàng trong hiệu thuốc tây nọ ở Los Angeles. Ngày hôm sau, người này đã thể hiện lòng biết ơn của mình bằng cách tiết lộ cho Leonard biết rằng công ty sản xuất VO-5, thuốc làm tóc chất lượng cao, sẽ được rao bán.

Leonard cảm thấy rất hứng thú trước thông tin mà người khách hàng nọ cung cấp. Đây là một công ty có tuổi đời 15 năm với một sản phẩm tốt nhưng hiện doanh số đang chững lại. Từ kinh nghiệm bán mỹ phẩm và từ quá trình *nghe hiểu các chu kỳ lẫn xu hướng kinh tế*, ông biết rằng chỉ cần thay đổi phương thức hoạt động là công ty này sẽ trở thành một đối thủ đáng gờm đối với các công ty cùng ngành trên thị trường.

Ông đã bắt tay vào hành động theo lời kêu gọi *Hãy Làm Ngay!* Tối hôm đó, ông đến gặp người chủ sở hữu công ty. Thường thì trong dạng giao dịch này, khi người bán và người mua không biết rõ về nhau, họ sẽ phải mất vài tuần, hoặc thậm chí vài tháng để thương lượng trước khi đạt được thỏa thuận chung. Một thái độ cởi mở và nhận thức đúng đắn của cả bên bán lẫn bên mua sẽ loại bỏ những sự chậm trễ không đáng có. Và *thái độ* đó đã giúp Leonard mua được công ty với giá 400.000 đô-la ngay đêm hôm đó.

Đúng là Leonard đã làm việc rất hiệu quả, nhưng ông đã tái đầu tư toàn bộ lợi nhuận để phát triển kinh doanh, vậy ông đã kiếm đâu ra 400.000 đô-la cho thương vụ lần này?

Trong phòng khách sạn hôm đó, ông cảm thấy mình đã biết hầu hết các số trong dãy mật mã để mở cánh cửa dẫn đến sự giàu có, ngoại trừ một con số duy nhất. Con số đó chính là tiền.

Sáng hôm sau, khi vừa tỉnh giấc, một ý nghĩ bỗng lướt qua đầu ông. Một lần nữa, ông đã nhanh chóng đáp lại lời kêu gọi của *Hãy Làm Ngay!* Ông gọi điện cho một trong ba vị khách mà người chủ ngân hàng đã giới thiệu cho mình trước đây. Ông từng giúp đỡ họ và có lẽ bây giờ họ sẽ cho ông những lời khuyên đúng đắn. Lý do đơn giản là họ hiểu rõ vấn đề tài chính hơn ông. Ngoài ra, do đã đầu tư vào một công ty mỹ phẩm khác nên cũng không loại trừ khả năng họ sẽ đầu tư vào công ty của ông. Và quả là họ đã làm như vậy.

Vì những người này rất có kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư nên họ đã đưa ra một công thức thành công mà Leonard không thể phủ nhận: (a) củng cố hoạt động kinh doanh; (b) tập trung mọi nỗ lực của ông cho một công ty duy nhất; (c) trả góp khoản tiền vay theo từng quý trong thời hạn 5 năm; (d) trả lãi vay theo lãi suất hiện hành; và (e) dành 25% cổ phần để đầu tư.

Leonard đồng ý bởi ông đã nhìn thấy giá trị của việc sử dụng OPM. Ba người đàn ông này cũng sử dụng OPM. Họ đã vay 400.000 đô-la từ ngân hàng.

Con số còn thiếu đã ở đây! Hai vợ chồng họ đã nỗ lực làm việc bất kể ngày đêm. Họ dành trọn tâm huyết cho công

việc. Không bao lâu sau, VO-5 không những được sử dụng trở lại ở khắp các tiểu bang trên toàn nước Mỹ mà còn được xuất khẩu sang một số quốc gia khác.

Tháng 12 thường là tháng bán hàng chậm nhất trong năm của các nhà sản xuất mỹ phẩm. Nhưng trong tháng 12, một năm rưỡi sau khi Leonard và Bernice tiếp quản VO-5 cùng một sản phẩm khác là *Rinse Away*, nhà máy đã có doanh số vượt hơn 870.000 đô-la. Con số đó bằng tổng doanh thu của VO-5 và *Rinse Away* trong suốt những năm trước đó dưới sự quản lý của người chủ cũ.

Bernice và Leonard đã tìm ra con số còn thiếu. Với con số đó, họ đã có dây số mật mã hoàn chỉnh để mở toang cánh cửa dẫn đến sự giàu có. Chỉ ba năm sau khi mua lại VO-5, giá trị tài sản công ty này đã vượt qua con số một triệu đô-la.

Những con số trong dây mật mã giúp Leonard mở toang cánh cửa dẫn đến thành công đó là:

Số 1: Sản phẩm/dịch vụ tốt.

Số 2: Một công ty từng thành công với sản phẩm độc quyền nhưng doanh số đang chững lại.

Số 3: Một giám đốc sản xuất có kinh nghiệm điều hành nhà máy hiệu quả.

Số 4: Một giám đốc bán hàng giỏi liên tục tăng doanh số bằng phương thức bán hàng thành công, đồng thời luôn tìm kiếm những biện pháp bán hàng tốt hơn.

Số 5: Một nhà quản lý giỏi với thái độ tích cực.

Số 6: Một chuyên gia kế toán giỏi về tính toán chi phí và nắm vững các quy định về thuế.

Số 7: Một luật sư giỏi với thái độ tích cực giúp hoàn thành mọi mục tiêu của doanh nghiệp.

Số 8: Nguồn vốn hay tín dụng bảo đảm để điều hành công việc và mở rộng phạm vi hoạt động khi thời cơ đến.

Hãy nhớ lại một trong những câu đầu tiên của chương này, “Kinh doanh ư? Quá đơn giản. Đó chẳng qua là việc sử dụng tiền của người khác”.

Tuy nhiên, giàu có chưa hẳn đã mang lại hạnh phúc, bạn phải tìm thấy sự hài lòng trong những công việc bạn làm. Đó sẽ là nội dung của chương tiếp theo.

Định hướng số 13

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. “Kinh doanh ư? Quá đơn giản. Đó chẳng qua là việc sử dụng tiền của người khác!”

2. OPM: tín dụng là một phương tiện để đạt đến sự giàu có.
3. Nguyên tắc cơ bản của việc “sử dụng OPM” là bạn sẽ làm việc dựa trên chuẩn mực đạo đức cao nhất của *sự lương thiện, thành thật, danh dự, lòng trung thành và bộ Quy tắc Vàng*.
4. Hãy tìm đến các chủ ngân hàng.
5. Không có gì dễ mất khi cố gắng nhưng nếu thành công bạn sẽ có mọi thứ. Vậy hãy cố gắng bằng mọi giá!
7. Nếu muốn thỏa thuận với ai đó, bạn hãy nêu ra một kế hoạch có thể mang lại cho họ những gì họ muốn. Khi đó, bạn cũng sẽ có những gì mình muốn. Hãy thỏa thuận mọi việc dựa trên lợi ích của cả hai bên.
8. Tín dụng nếu được sử dụng bừa bãi có thể gây ra những hậu quả nghiêm trọng cho bạn. Lạm dụng tín dụng chính là nguyên nhân dẫn đến thất vọng, nghèo khổ và sự thiếu trung thực.
9. Để giải mã cánh cửa dẫn đến thành công, bạn phải biết được tất cả các con số cần thiết. Chỉ cần thiếu một số là bạn không thể đạt được mục tiêu của mình.
10. Bạn có thể tìm thấy những con số còn thiếu và mở cánh cửa dẫn đến sự giàu có.

11. Hãy tìm hiểu về các chu kỳ kinh tế để biết rõ khi nào cần mở rộng phạm vi hoạt động, khi nào nên vay hay trả các khoản vay.

**HÃY CAN ĐẢM
ĐỐI DIỆN SỰ THẬT!**

Chương 14

ĐỂ HÀI LÒNG TRONG CÔNG VIỆC

Dù bạn là ai, ông chủ hay nhân viên, giám đốc hay công nhân, bác sĩ hay y tá, luật sư hay thư ký, giáo viên hay sinh viên, bà nội trợ hay người giúp việc..., bạn cần phải cảm thấy hài lòng với công việc của mình.

Bạn dễ dàng làm được điều này bởi hài lòng chỉ là một thái độ tinh thần, mà thái độ tinh thần lại là yếu tố bạn có toàn quyền kiểm soát. Bạn có thể tìm thấy sự hài lòng trong công việc và tìm ra cách thức đạt được điều đó một khi bạn làm những công việc mà bạn có năng khiếu hay yêu thích. Khi không hài lòng với công việc, bạn sẽ phải đối mặt với những cảm xúc đối nghịch và cả nỗi thất vọng. Tuy nhiên, bạn có thể vượt qua tâm trạng nặng nề đó nếu biết sử dụng thái độ tích cực và tích lũy được kinh nghiệm để trở nên thành thạo trong công việc.

Jerry Asam yêu mến công việc của mình. Ông luôn tìm thấy sự hài lòng trong công việc mà ông đang làm.

Jerry Asam là ai? Ông làm nghề gì?

Jerry là hậu duệ của các vị vua vùng Hawaii. Ông là giám đốc bán hàng trong một công ty lớn có chi nhánh tại Hawaii.

Jerry yêu thích công việc của mình vì ông hiểu rất rõ, cũng như rất thành thạo công việc đó. Tuy vậy, đôi lúc Jerry vẫn vấp phải khó khăn. Mỗi khi gặp khó khăn, người ta thường cảm thấy thất vọng, chủ yếu do họ không biết nghiên cứu, suy nghĩ, lập kế hoạch và duy trì một thái độ tích cực. Chính vì lẽ đó, Jerry đã tìm đến sự giúp đỡ của những cuốn sách.

Jerry đã đọc rất nhiều sách và rút ra một số bài học quan trọng từ đó, chẳng hạn như:

1. Bạn có thể kiểm soát thái độ tinh thần của mình bằng cách sử dụng những câu nói tạo động lực cho bản thân.
2. Nếu đặt mục tiêu, bạn sẽ dễ dàng nhận ra điều gì giúp mình đạt được mục tiêu đó. Càng đặt mục tiêu lớn lao bao nhiêu, thành tựu của bạn càng to tát bấy nhiêu, chỉ cần bạn có thái độ tích cực.
3. Để thành công, bạn phải hiểu rõ mọi quy tắc và biết cách vận dụng chúng. Bạn phải dành thời gian để suy nghĩ, nghiên cứu, học hỏi và lập kế hoạch một cách thường xuyên.

Jerry tin vào các bài học này và ông nhanh chóng bắt tay vào hành động. Ông nghiên cứu tài liệu hướng dẫn bán hàng và vận dụng những lý thuyết đã học được vào thực tế. Ông tự đặt mục tiêu và đã đạt được tất cả những mục tiêu đó. Mỗi buổi sáng, ông đều tự nói rằng: “Mình cảm thấy khỏe mạnh! Mình cảm thấy hạnh phúc! Mình cảm thấy sáng khoái tuyệt vời!”. Và ông đã cảm thấy thật sự khỏe mạnh, hạnh phúc và sáng khoái. Đương nhiên, doanh số bán hàng của ông cũng tăng lên!

Khi chắc chắn mình đã thành thạo công việc bán hàng, Jerry tập hợp một nhóm nhân viên bán hàng để truyền đạt cho họ những bài học đó. Ông huấn luyện cho họ các kỹ năng bán hàng mới nhất và hiệu quả nhất. Đó chính là những kỹ năng đã được nêu rõ trong tài liệu huấn luyện của công ty. Ông đích thân đến gặp họ và chứng minh việc bán hàng sẽ trở nên dễ dàng, nếu người bán hàng biết chọn đúng phương pháp, có kế hoạch cụ thể và có thái độ tích cực mỗi ngày. Ông dạy họ cách tự đặt ra những mục tiêu lớn và đạt được mục tiêu thông qua thái độ tích cực.

Thế là mỗi buổi sáng, nhóm nhân viên của Jerry đều tập hợp và đồng thanh hô vang: “Tôi cảm thấy khỏe mạnh! Tôi cảm thấy hạnh phúc! Tôi cảm thấy sáng khoái tuyệt vời!”. Sau đó, họ cùng cười vang, vỗ vai nhau chúc may mắn rồi mỗi người tỏa đi mỗi hướng. Mỗi người đều có mục tiêu riêng và mục tiêu mới luôn cao hơn những mục tiêu cũ.

Vào cuối tuần, nhân viên bán hàng nào cũng gửi về một bản báo cáo doanh số ấn tượng đến mức vị chủ tịch và giám đốc bán hàng công ty của Jerry chỉ có thể mỉm cười hài lòng.

Jerry và nhân viên dưới quyền của ông có yêu mến công việc của họ không? Chắc chắn là có rồi! Và sau đây là một số lý do giải thích sự hài lòng của họ:

1. Họ đã nghiên cứu công việc rất kỹ; họ nắm rõ các quy tắc, kỹ thuật cũng như cách áp dụng chúng một cách hợp lý nhất.
2. Họ đặt mục tiêu và tin rằng nhất định sẽ đạt được các mục tiêu đó. Họ thuộc nằm lòng nguyên tắc: chúng ta tin tưởng và hình dung điều gì thì chúng ta hoàn toàn có thể đạt được điều đó với thái độ tích cực.
3. Họ luôn duy trì thái độ tích cực bằng cách sử dụng các câu nói tạo động lực cho bản thân.
4. Họ tận hưởng cảm giác thoải mái, vui vẻ, hài lòng khi công việc hoàn thành tốt đẹp.

“Tôi cảm thấy khỏe mạnh! Tôi cảm thấy hạnh phúc! Tôi cảm thấy sảng khoái tuyệt vời!”. Một nhân viên bán hàng trẻ tuổi trong cùng công ty đã học cách tự kiểm soát thái độ tinh thần thông qua việc sử dụng câu nói tạo động lực của Jerry Asam. Cậu là một sinh viên đại học 18 tuổi tranh thủ làm thêm trong kỳ nghỉ hè với công việc là bán bảo hiểm ở các văn phòng và cửa hiệu. Cậu đã học được nhiều điều trong thời gian này. Đó là:

1. Những thói quen một người bán hàng có được trong hai tuần đầu tiên đào tạo nghiệp vụ sẽ theo chân anh ta cho đến khi anh ta không còn làm công việc bán hàng này nữa.
2. Nếu đã đặt ra mục tiêu doanh số, bạn hãy nỗ lực đến cùng để đạt mức doanh số đó.
3. Luôn nhắm đến những mục tiêu lớn hơn.
4. Vào thời điểm cần thiết, bạn hãy sử dụng những câu nói tạo động lực như: *Tôi cảm thấy khỏe mạnh! Tôi cảm thấy hạnh phúc! Tôi cảm thấy sáng khoái tuyệt vời!* để tạo động lực cho mình. Chính động lực ấy sẽ giúp bạn có những hành động tích cực để đạt được những kết quả theo chiều hướng mong muốn.

Sau khi đã bắt tay vào công việc bán hàng được một vài tuần, cậu đặt ra mục tiêu là phải giành được giải thưởng. Nếu thế, cậu buộc phải bán được tối thiểu một trăm hợp đồng bảo hiểm trong vòng một tuần.

Vào tối thứ Sáu của tuần đó, cậu đã ký được 80 hợp đồng bảo hiểm, tức là vẫn còn thiếu 20 hợp đồng so với mục tiêu ban đầu. Người nhân viên bán hàng trẻ tuổi này luôn tin rằng không gì có thể ngăn cản cậu đạt được mục tiêu đó. Dù các nhân viên bán hàng khác trong nhóm đã kết thúc tuần làm việc vào tối thứ Sáu, nhưng riêng cậu vẫn làm việc vào sáng thứ Bảy.

Đến ba giờ chiều hôm đó, cậu vẫn không ký thêm được một hợp đồng nào. Cậu chợt nhớ rằng doanh số hoàn toàn tùy thuộc vào thái độ của người bán hàng, chứ không phải khách hàng.

Cậu nhớ lại những câu nói tạo động lực của Jerry Asam và lặp lại chúng năm lần: *Tôi cảm thấy khỏe mạnh! Tôi cảm thấy hạnh phúc! Tôi cảm thấy sáng khoái tuyệt vời!*

Khoảng năm giờ chiều hôm đó, cậu ký được thêm ba hợp đồng. Cậu chỉ còn cách mục tiêu của mình 17 hợp đồng nữa. Cậu lại nhớ rằng *thành công chỉ đến với những ai biết nỗ lực và ở lại với những ai biết nỗ lực không ngừng bằng thái độ tích cực*. Một lần nữa, cậu lặp lại những câu nói: *Tôi cảm thấy khỏe mạnh! Tôi cảm thấy hạnh phúc! Tôi cảm thấy sáng khoái tuyệt vời!* Khoảng 11 giờ đêm thứ Bảy đáng nhớ đó, tuy rất mệt nhưng cậu tràn ngập hạnh phúc vì đã hoàn thành hợp đồng thứ 20 trong ngày! Cậu đã đạt được mục tiêu của mình! Cậu đã giành giải thưởng và nhận thức được rằng chúng ta có thể chuyển bại thành thắng bằng cách nỗ lực không ngừng.

Thái độ tích cực tạo nên sự khác biệt. Chính thái độ tích cực đã tạo động lực cho Jerry Asam và nhân viên bán hàng dưới quyền ông tìm thấy sự hài lòng trong công việc. Chính thái độ tích cực đã giúp cậu sinh viên trẻ giành được giải thưởng mà cậu mong muốn.

Hãy nhìn xung quanh bạn. Hãy chú ý đến những người

yêu thích công việc của mình và cả những người chỉ làm việc một cách qua loa, miễn cưỡng. Đây là sự khác biệt giữa hai nhóm người này? Người hài lòng có thể kiểm soát thái độ tinh thần. Họ có cái nhìn tích cực về hoàn cảnh của mình và luôn hướng đến những điều tốt đẹp. Nếu xảy ra tình huống xấu, trước hết họ sẽ nhìn lại chính mình để tìm hiểu xem liệu có thể cải thiện tình hình hay không. Họ luôn cố gắng học hỏi từ công việc để nâng cao trình độ chuyên môn. Họ sẽ làm cho công việc mà họ vẫn làm hàng ngày trở nên thú vị.

Còn những người không cảm thấy hài lòng sẽ luôn bám víu vào thái độ tiêu cực. Họ than phiền về tất cả mọi thứ: thời gian làm việc quá dài, giờ ăn trưa quá ngắn, cấp trên hay cáu gắt, công ty cho nghỉ quá ít hay có chế độ khen thưởng không hợp lý... Hoặc họ có thể bực mình về những vấn đề không mấy liên quan đến công việc như: Susie mặc mãi một bộ quần áo trông thật là chán, cô thư ký viết chữ quá xấu... Gần như họ không hài lòng với bất cứ điều gì, cả công việc lẫn mọi mặt trong cuộc sống. Thái độ tiêu cực đã kiểm soát họ hoàn toàn.

Bất kể đặc thù công việc của bạn thế nào thì điều này vẫn luôn luôn đúng. Nếu muốn cảm thấy hài lòng, bạn có thể kiểm soát thái độ tinh thần của mình và lật ngược lá bùa vô hình từ mặt NMA sang PMA, đồng thời tìm kiếm những cách thức và biện pháp giúp bạn tạo ra hạnh phúc.

Nếu đem niềm vui và lòng nhiệt tình vào trong công việc, bạn sẽ có những đóng góp to lớn khó có ai sánh kịp.

Bạn xem công việc là niềm vui, còn mức độ hài lòng trong công việc sẽ thể hiện qua những nụ cười và cả trong năng suất làm việc của bạn.

Mục tiêu rõ ràng tạo ra sự hưng phấn. Trong một khóa học, chúng tôi đã cùng thảo luận về nguyên tắc mang lòng nhiệt tình vào trong công việc. Khi đó, một phụ nữ trẻ ngồi dãy ghế phía sau đã giơ tay xin phát biểu. Cô nói:

“Tôi đến đây cùng với chồng tôi. Những gì ông nói có thể phù hợp với những người đàn ông đang đi làm, còn đối với các bà nội trợ thì có lẽ không mấy thích hợp. Cánh đàn ông luôn có những thách thức thú vị và mới mẻ mỗi ngày. Nhưng điều đó hầu như không xuất hiện đối với công việc nội trợ của phụ nữ chúng tôi. Điều khó khăn trong công việc nội trợ... chính là nó vô cùng tẻ nhạt!”.

Chúng tôi liền hỏi người phụ nữ đó, điều gì đã khiến cô nghĩ là công việc nội trợ “tẻ nhạt”. Kết quả thật bất ngờ, cô trả lời vì cô quá rảnh rỗi sau khi thu dọn xong giường chiếu, thu dọn bát đĩa và lau sàn nhà.

Cô ấy nói: “Làm xong những việc đó tôi chẳng còn gì để làm nữa”.

“Nghe có vẻ chán thật đấy. Nhưng liệu có người phụ nữ nào cảm thấy thích thú với công việc nội trợ không?” – Giáo viên hỏi.

“À, tôi đoán là có.” - Cô đáp.

“Thế họ tìm thấy điều gì thú vị trong công việc nội trợ nào?”

Sau vài giây suy nghĩ, người phụ nữ trẻ đáp lại: “Có lẽ nhờ vào thái độ của họ. Họ không nghĩ công việc của mình tẻ nhạt, họ nhìn vào những gì mình đã làm được”.

Đó là cốt lõi của vấn đề. Một trong những bí quyết để bạn hài lòng trong công việc là “nhìn vào những gì mình đã làm được”. Bạn cần biết rằng công việc của mình *sẽ dẫn đến một thành quả nào đó*, bất kể bạn là bà nội trợ, thư ký văn phòng, nhân viên bơm xăng hay chủ tịch một tập đoàn lớn. Bạn sẽ tìm thấy sự hài lòng trong công việc thường nhật, nếu bạn xem đó là bước đệm để bạn tiến lên phía trước. Mỗi công việc là một viên đá lót đường đưa bạn đến gần mục tiêu hơn.

Bước đệm để tiến lên. Người phụ nữ trẻ này cần tìm kiếm những mục tiêu mà cô ấy thật sự muốn đạt được. Bên cạnh đó, cô ấy phải tìm cách làm sao để những công việc mà cô làm hàng ngày có thể giúp cô tiến gần đến mục tiêu hơn. Cô tiết lộ rằng cô luôn mong muốn đưa cả nhà đi du lịch vòng quanh thế giới.

“Được rồi.” - Giáo viên hướng dẫn nói. - “Chúng ta hãy chọn mục tiêu đó. Bây giờ, cô hãy tự đặt ra một thời hạn nhất định. Cô muốn đi vào lúc nào?”.

Cô ấy đáp: “Khi con tôi lên 12 tuổi. Vậy là còn 6 năm nữa”.

“Vây chúng ta hãy phân tích xem. Cô cần làm một số việc, chẳng hạn như cô sẽ phải cần đến tiền. Chồng cô phải xin nghỉ phép. Cô sẽ phải lên kế hoạch cụ thể cho chuyến đi. Cô nhất định sẽ muốn tìm hiểu thêm về những đất nước mà gia đình cô dự định ghé thăm. Cô có nghĩ ra một cách nào đó để những công việc thường nhật như dọn dẹp giường ngủ, rửa chén đĩa, cọ sàn nhà và chuẩn bị bữa ăn... giúp cô đạt được mục tiêu đó không?”

Vài tháng sau, người phụ nữ trong câu chuyện trên quay trở lại gặp chúng tôi. Trông cô giờ đây đã khác hẳn.

Cô nói: “Thật ngạc nhiên vì tôi không còn thấy công việc thường nhật của mình là buồn tẻ nữa. Tôi sử dụng thời gian lau dọn nhà cửa để suy nghĩ và lập kế hoạch. Còn lúc đi mua sắm quả là thời gian tuyệt vời để mở ra những chân trời mới: tôi mua thực phẩm nhập khẩu từ những quốc gia mà chúng tôi dự định đến thăm. Thời gian nấu ăn được tôi tận dụng để tự học. Nếu ăn món mì trứng Trung Quốc, tôi sẽ tìm đọc tất cả những gì liên quan đến Trung Quốc và người dân ở đó. Đến giờ ăn tối, tôi kể lại cho gia đình về những điều vừa đọc được.

Tôi không còn thấy làm việc nhà là tẻ nhạt. Tôi biết mình sẽ chẳng bao giờ có cảm giác chán nản ấy nữa”.

Thế đấy, dù công việc có đơn điệu hay buồn tẻ đến đâu, nhưng nếu tìm được một mục tiêu để phấn đấu thì bạn sẽ cảm thấy hài lòng.

Đây là tình trạng mà rất nhiều người thuộc mọi tầng lớp xã hội đã phải đối mặt. Một thanh niên ước mơ trở thành bác sĩ, nhưng trước hết anh ta cần phải học hành thật chăm chỉ. Công việc mà anh ta đảm nhận phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như giờ giấc, địa điểm, mức lương... Năng khiếu chỉ đóng góp một phần nhỏ. Một thanh niên thông minh, có chí tiến thủ vẫn chấp nhận làm công việc lau chùi, rửa xe hay thông cống rãnh, bởi anh ta hiểu rằng đó chỉ là phương tiện giúp anh ta đạt mục tiêu sau cùng.

Đôi khi cái giá phải trả cho một công việc lại quá đắt so với mục tiêu mà bạn muốn đạt được. Nếu rơi vào hoàn cảnh này, bạn hãy thay đổi công việc ngay lập tức. Bởi lẽ nếu bạn cảm thấy không thoải mái với công việc của mình thì những “tác hại” của thái độ không hài lòng sẽ thấm thấu vào mọi ngóc ngách và phá hủy cuộc sống của bạn.

Tuy nhiên, nếu công việc xứng đáng để nỗ lực, nhưng bạn vẫn không hài lòng thì hãy tìm cách biến thái độ không hài lòng ấy thành nguồn cảm hứng. Không hài lòng có thể mang ý nghĩa tích cực hay tiêu cực, xấu hay tốt, tất cả đều tùy thuộc vào bạn. Hãy nhớ: *Thái độ tích cực là thái độ đúng đắn trong mọi hoàn cảnh.*

Bạn có thể biến sự không hài lòng thành nguồn cảm hứng! Charles Becker, cựu chủ tịch Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Franklin, từng nói: “Tôi khuyến khích thái độ không hài lòng, nhưng không phải là thái độ không hài lòng trong cảm giác bức tức mọi người và mọi việc quanh mình, mà là

không hài lòng với chính bản thân mình. Lịch sử cho thấy đây chính là cảm giác giúp loài người tiến bộ và phát triển. Tôi hy vọng bạn sẽ không bao giờ thỏa mãn với chính mình, hy vọng bạn sẽ luôn có động lực để hoàn thiện không chỉ chính mình, mà còn cả thế giới xung quanh”.

Việc biến thái độ không hài lòng thành nguồn cảm hứng có thể tạo động lực cho một người xoay chuyển cục diện từ bại thành thắng, từ nghèo khó thành giàu sang, từ đau khổ thành hạnh phúc.

Bạn sẽ làm gì nếu phạm phải sai lầm, khi mọi việc diễn ra không như ý muốn, lúc bạn hiểu lầm một ai đó, khi thất bại, khi cuộc sống trở nên u ám, hoặc khi không tìm ra giải pháp khả thi cho vấn đề của bạn?

Bạn sẽ không làm gì và cứ để “thảm họa” kia chi phối mình? Bạn thu mình lại? Bạn sợ hãi và chạy trốn?

Hay bạn sẽ chọn cách biến thái độ không hài lòng thành nguồn cảm hứng? Biến điều bất lợi thành điều có lợi? Bạn có thể tự giành lấy những gì mình mong muốn? Bạn có vận dụng niềm tin, suy nghĩ và hành động tích cực vì tin rằng rồi mọi kết quả mình khao khát sẽ trở thành hiện thực?

Napoleon Hill nói rằng *mỗi nghịch cảnh đều ẩn chứa cơ hội thành công*. Chẳng phải những khó khăn và bất hạnh trong quá khứ đã tạo động lực cho bạn vươn đến một cuộc sống tốt đẹp hôm nay sao?

Albert Einstein không hài lòng với các quy luật của Newton vì chúng không thể giải đáp hết mọi thắc mắc của ông. Ông quyết định tìm hiểu các hiện tượng tự nhiên và các công thức toán học cho đến khi tìm ra Thuyết Tương đối... Nhờ học thuyết này mà thế giới biết đến hiện tượng phá vỡ nguyên tử, việc chuyển đổi năng lượng sang dạng vật chất và ngược lại, cũng như dám thử sức và đã thành công trong việc chinh phục không gian. Tất cả những thành tựu chúng ta có được hôm nay có thể sẽ không tồn tại, nếu Einstein không biến thái độ không hài lòng thành nguồn cảm hứng.

Chúng ta không phải là Einstein. Không hẳn là những kết quả có được từ việc *biến thái độ không hài lòng thành nguồn cảm hứng* của chúng ta có thể làm thay đổi thế giới. Tuy nhiên, chúng vẫn có thể làm thay đổi thế giới riêng của mình. Chúng tôi sẽ kể cho bạn nghe câu chuyện đã xảy ra với Clarence Lantzer.

Công việc này có đáng để bạn làm hay không? Clarence Lantzer là nhân viên soát vé trên xe điện ở Canton, Ohio trong nhiều năm liền. Một buổi sáng, ông thức dậy và quá quyết rằng mình không thích công việc này. Đây là công việc quá đổi đơn điệu. Ông cảm thấy mệt mỏi. Càng nghĩ, Clarence lại càng thấy chán nản. Ông dường như không thể thoát khỏi suy nghĩ ấy. Thái độ này cứ lớn dần trong ông và trở thành một nỗi ám ảnh.

Tuy nhiên, bạn không thể dễ dàng bỏ việc khi nói rằng mình cảm thấy không hài lòng. Chỉ ít thì bạn cũng phải

quan tâm đến kế sinh nhai, để thu nhập của mình không bị ảnh hưởng.

Vốn gần bó lâu dài với các toa xe điện, Clarence quyết định phải tìm cách thoát ra khỏi tình trạng bế tắc tinh thần này. Ông đăng ký tham gia khóa học *Thái độ tích cực - Khoa học của thành công*, và ông đã phát hiện ra rằng mọi người đều có thể hài lòng với bất kỳ công việc nào nếu họ muốn. Điều duy nhất cần làm là chọn một thái độ đúng đắn.

Clarence bắt đầu tìm hiểu xem mình có thể làm được gì. “Làm thế nào để cảm thấy hài lòng trong công việc?” - Ông tự hỏi.

Và ông đã tìm ra một câu trả lời hợp lý. Ông tự nhủ rằng mình sẽ vui hơn nếu có thể khiến người khác hạnh phúc. Trên thực tế, ông có thể khiến rất nhiều người cảm thấy hạnh phúc. Đó là những con người thuộc đủ mọi thành phần xã hội, những người mà ông có dịp gặp gỡ mỗi ngày trên các toa xe điện. Ông chợt nghĩ: “Mình sẽ tận dụng đặc điểm này để làm cho mỗi ngày trở nên tươi đẹp hơn với bất kỳ ai bước lên xe”.

Kế hoạch của Clarence thật tuyệt vời. Khách đi trên xe nhận được thái độ niềm nở và những lời chào hỏi thân tình của ông. Họ cảm thấy vui và Clarence cũng vậy. Tất cả chỉ nhờ những lời chào hỏi và thái độ quan tâm của ông dành cho họ.

Tuy nhiên, người giám sát lại có một thái độ hoàn toàn đối lập. Ông ta gọi Clarence đến và yêu cầu dừng ngay cách hành xử này.

Clarence không hề để tâm đến lời cảnh báo này. Ông đã có một quãng thời gian thú vị khi giúp người khác cảm thấy vui vẻ. Khi thiết lập được mối quan hệ tốt đẹp với hành khách cũng là lúc ông đạt được những thành quả vượt bậc trong công việc.

Nhưng Clarence bị sa thải!

Ông gặp trở ngại lớn trong cuộc sống, nhưng không sao cả. Chỉ ít thì theo khóa học *Thái độ tích cực*, đây vẫn là một dấu hiệu tốt. Clarence muốn gặp Napoleon Hill (lúc đó đang sống tại Canton) để tìm hiểu xem tại sao khó khăn lần này lại là dấu hiệu tốt, và tốt như thế nào. Ông gọi điện cho Hill và sắp xếp một cuộc hẹn vào chiều hôm sau.

“Tôi đã đọc cuốn *Cách Nghi để Thành Công* và tôi cũng tham gia khóa học *Thái độ tích cực*, nhưng dường như tôi đã chọn sai đường”. Sau đó, ông kể cho Napoleon Hill nghe chuyện đã xảy ra với mình. “Tôi phải làm gì bây giờ?” – Cuối cùng ông hỏi.

Napoleon Hill mỉm cười và nói: “Nào, chúng ta hãy cùng tìm hiểu vấn đề của ông. Ông từng cảm thấy không hài lòng với công việc bởi đây quả là một công việc nhàm chán. Ông đã đúng. Ông cố gắng sử dụng thái độ thân thiện và cách hành xử nhã nhặn với mục đích hoàn thành công việc tốt hơn và để cảm thấy hài lòng với công việc. Vấn đề đã nảy sinh khi người giám sát của ông không hiểu rõ giá trị những việc ông đang làm. Nhưng điều đó thật là hay! Tại

sao ư? Bởi vì giờ đây ông đang ở một hoàn cảnh rất thuận lợi để vận dụng những tính cách tốt đẹp của mình nhằm đạt được những mục tiêu lớn hơn”.

Và Napoleon Hill đã chỉ cho Clarence Lantzer cách sử dụng thái độ thân thiện và lối hành xử nhã nhặn vào một công việc thích hợp hơn, chẳng hạn trong công việc của một người bán hàng. Thế là Clarence trở thành nhân viên trong Công ty Bảo hiểm Nhân thọ New York.

Khách hàng đầu tiên của Clarence là chủ tịch một công ty toa xe điện. Clarence đã vận dụng tính cách của mình một cách hoàn hảo và bước ra khỏi văn phòng của vị khách này cùng với một hợp đồng bảo hiểm trị giá 100.000 đô-la!

Lần cuối cùng Hill nhìn thấy Lantzer là lúc ông đã trở thành một trong những người bán hàng có doanh thu cao nhất ở Công ty Bảo hiểm Nhân thọ New York.

Bạn đang làm công việc không phù hợp với mình?
Tính cách, khả năng và năng lực giúp bạn thành công trong môi trường này lại có thể tạo ra những phản ứng tiêu cực ở môi trường khác. Vì vậy, bạn cứ mạnh dạn thay đổi công việc và chuyển sang một môi trường khác thích hợp hơn.

Việc thay đổi công việc không phải lúc nào cũng dễ dàng. Bạn có thể điều chỉnh môi trường làm việc cho phù hợp với tính cách, khả năng và năng lực của bản thân. Có như thế, bạn mới tìm thấy niềm vui trong công việc. Giải pháp này sẽ giúp bạn thay đổi thái độ tinh thần từ tiêu cực sang tích cực.

Nếu phát huy và duy trì khát vọng cháy bỏng để đạt được sự thỏa mãn và hài lòng trong công việc, bạn thậm chí có thể thay đổi những thói quen vốn có của mình. Ban đầu, bạn sẽ gặp một vài khó khăn nho nhỏ, nhưng đó là cái giá phải trả để bạn tự hoàn thiện tính cách. Kiên trì từng bước một, thói quen cũ sẽ dần biến mất. Với quan điểm của một “con người mới”, bạn sẽ cảm thấy hài lòng vì được làm những công việc mình thích.

Để bảo đảm cho thành công sau cùng, bạn phải nỗ lực không ngừng để duy trì sức khỏe, tinh thần và đạo đức trong suốt thời gian đấu tranh nội tâm nhằm thay đổi chính mình.

Trong chương tiếp theo “Nỗi ám ảnh lớn”, bạn sẽ học được cách hóa giải điều này.

Định hướng số 14

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Sự hài lòng là một thái độ tinh thần.
2. Thái độ tinh thần là yếu tố mà bạn có toàn quyền kiểm soát.
3. Hãy học thuộc lòng câu: *Tôi cảm thấy khỏe mạnh! Tôi cảm thấy hạnh phúc! Tôi cảm thấy sáng khoái tuyệt vời!*
4. Hãy luôn đặt ra những mục tiêu lớn hơn!
5. Hiểu rõ các quy luật và biết cách vận dụng chúng.
6. Vận dụng những bước đệm để tiến lên phía trước.

7. *Biến thái độ không thỏa mãn thành nguồn cảm hứng.*
8. Bạn sẽ làm gì nếu đang làm công việc không phù hợp với mình?

**THẤT BẠI
CÓ THỂ ĐƯỢC XEM LÀ
BƯỚC ĐỆM
HAY CHUÔNG NGẠI VẬT
– TẤT CẢ TÙY THUỘC VÀO
THÁI ĐỘ CỦA BẠN.**

Chương 15

NỖI ÁM ẢNH TÍCH CỰC

Ý tưởng mà chúng tôi sắp chia sẻ sẽ giúp bạn tìm thấy sự giàu có vượt xa mong đợi của bạn và mang lại cho bạn một niềm hạnh phúc vô bờ. Nhân cách của bạn sẽ được tôn lên. Bạn sẽ được yêu thương và quý mến hơn bao giờ hết.

Nguyên tắc này đã được tác giả Lloyd C. Douglas mô tả trong rất nhiều câu chuyện của ông. Sau khi nghỉ hưu khỏi mục sư đoàn, Douglas chuyển sang viết tiểu thuyết. Sách của ông có thể đến với hàng ngàn người, còn những bộ phim của ông có thể tiếp cận hàng triệu người. Bất kể ở thể loại nào, ông đều mong muốn truyền tải một thông điệp duy nhất, dù thông điệp ấy chưa bao giờ được mô tả rõ ràng và chi tiết như trong tiểu thuyết *Nỗi Ám Ảnh Tích Cực* (*The Magnificent Obsession*). Nguyên tắc được đề cập ở đây hiển nhiên đến mức những người cần đến nó nhất lại thường bỏ qua. Nguyên tắc ấy đơn giản như thế này: *Hãy giúp đỡ người khác.*

Hãy chia sẻ mà không trông chờ sự hồi đáp, trả ơn hay những lời khen tặng. Hãy giữ bí mật những việc tốt mà bạn làm cho người khác.

Nếu được như thế, bạn sẽ khơi dậy những nguồn sức mạnh tiềm ẩn. Nếu không hy vọng vào sự hồi đáp khi bạn giúp đỡ một ai đó, bạn sẽ nhận được những phúc lành và sự tưởng thưởng xứng đáng.

Dù bạn là ai, bạn vẫn có thể giúp đỡ người khác. Ai cũng có thể giúp đỡ người khác. Bạn không cần phải giàu có hay đầy quyền lực mới nghĩ đến việc giúp đỡ những người xung quanh. Bất kể là ai, với quá khứ ra sao, bạn vẫn có thể giúp đỡ mọi người.

Hãy lấy ví dụ về một kẻ tội lỗi.

Bạn sẽ không bao giờ biết tên ông ấy. Đó là một bí mật. Khi được yêu cầu quyên góp cho tổ chức Boys Club of America – một tổ chức hoạt động nhằm mục đích xây dựng nhân cách cho trẻ em - ông ấy đã từ chối. Quả là ông đã cư xử rất thô lỗ với những người đến gặp ông ngày hôm đó.

“Cút đi!” - Ông ấy nói. - “Tôi đã chán ngấy và mệt mỏi với những kẻ đi xin tiền rồi!”.

Người đại diện bước ra, nhưng anh ta bỗng quay đầu và nói một cách chân thành với người đàn ông đang ngồi sau bàn làm việc. “Ông không muốn chia sẻ với người nghèo, nhưng tôi vẫn muốn chia sẻ với ông một phần của những

gì mà tôi đang có. Đó là một lời cầu nguyện. Cầu Chúa ban phúc cho ông". Nói xong, anh ta quay đi thật nhanh và bước ra khỏi nơi đó.

Chỉ vài ngày sau, một sự kiện thú vị đã xảy ra.

Người đàn ông từng quát lên "Cút đi!" đến gõ cửa văn phòng người đại diện của tổ chức Boys Clubs. Ông ta mang theo một tấm chi phiếu trị giá nửa triệu đô-la để quyên góp. Khi đặt tấm chi phiếu lên bàn, ông nói: "Tôi muốn trao tặng khoản tiền này với một điều kiện là anh không bao giờ để người khác biết tôi đã làm điều đó".

"Tại sao?" - Người đại diện hỏi ông.

"Tôi không muốn các cô cậu bé biết tên tôi và nghĩ tôi là một người tốt. Tôi không phải người tốt. Tôi từng là một kẻ tội lỗi."

Và đó là lý do tại sao bạn không bao giờ được biết tên ông ấy.

Cũng giống như người đại diện của tổ chức Boys Clubs, bạn có thể không có nhiều tiền, nhưng bạn vẫn có thể chia sẻ bằng cách cho đi một phần những gì mình đang có.

Tài sản quý giá nhất và sức mạnh to lớn nhất của bạn có thể là thứ không nhìn thấy được. Khi đó, không ai có thể lấy chúng đi. Chỉ mình bạn có thể chia sẻ chúng mà thôi.

Càng chia sẻ bao nhiêu, bạn càng nhận được nhiều bấy nhiêu. Hãy luôn nhớ rằng: Cho là nhận.

Nếu còn nghi ngờ về điều chúng tôi vừa nói, bạn có thể kiểm chứng bằng cách cho đi một nụ cười, một lời nói chân thành, một thái độ vui vẻ, sự trân trọng từ tận đáy lòng, lời khen tặng, lời động viên, niềm hy vọng, lòng tin, cái vỗ tay khen ngợi, những suy nghĩ tốt đẹp, biểu hiện yêu quý dành cho bạn bè, và nhiều niềm hạnh phúc khác nữa.

Bạn hãy thử cho đi một trong những thứ đó, bạn sẽ thấy những gì đã cho đi sẽ được nhân lên gấp nhiều lần. Vậy thì còn chần chừ gì nữa mà không *cùng nhau chia sẻ những điều tốt đẹp?*

Tham gia hoạt động từ thiện. Chúng tôi có biết một người mẹ bị mất đi đứa con gái duy nhất, một thiếu nữ xinh đẹp, vui vẻ, luôn mang đến nụ cười và sự lạc quan cho tất cả những ai quen biết cô. Để vơi đi nỗi buồn, người mẹ đã tham gia các hoạt động từ thiện. Giờ đây, bà là một trong hàng ngàn phụ nữ đang giúp cho thế giới này trở nên tốt đẹp hơn. Bà từng nói với chúng tôi:

“Nỗi đau đớn cùng cực khi mất đi đứa con gái duy nhất không bao giờ nguôi ngoai trong tâm trí tôi. Con bé là toàn bộ tương lai, là tất cả hy vọng của chúng tôi. Đứa con duy nhất của chúng tôi qua đời khi mới được 14 tuổi rưỡi. Chúng tôi không thể nào diễn tả hết nỗi mất mát quá lớn đó. Mọi việc trước mắt bỗng dưng tối sầm, bởi lẽ ánh sáng

của cuộc đời chúng tôi đã tắt ngấm. Cuộc sống toàn vẹn mà chúng tôi đang có phút chốc trở nên trống rỗng. Những cảm giác vốn ngọt ngào nay hóa thành cay đắng.

Tôi và chồng tôi đã phản ứng tiêu cực như bao người khác. Cuộc sống của chúng tôi bị bao vây bởi một câu hỏi không bao giờ có lời giải đáp: TẠI SAO? Chồng tôi bỏ việc, chúng tôi bán nhà và đi du lịch triển miên để mong khuấy khóa phần nào trong lòng. Chỉ khi đối mặt với thực tế chua chát rằng không ai có thể chạy trốn nỗi đau và ký ức, chúng tôi mới quyết định trở về nhà. Rồi chúng tôi lần hồi nhận ra rằng không phải chỉ một mình chúng tôi có nỗi đau. Chúng tôi không tìm thấy niềm an ủi do động cơ của chúng tôi quá cá nhân. Phải mất nhiều tháng sau, đầu óc tôi mới bắt đầu chấp nhận một thực tế là tất cả mọi thứ: niềm vui của trẻ em, sức khỏe, hạnh phúc... đều là những món quà vô giá mà cuộc sống đã ban tặng cho chúng ta. Mỗi người phải biết trân trọng ý nghĩa đích thực và giá trị không thể thay thế của chúng.

Dù mất đi đứa con gái thân yêu, nhưng cuộc đời đã bù đắp cho tôi bằng tình thương yêu, sự cảm thông với con người, biết chia sẻ trước khó khăn của người khác. Càng làm quen với nỗi mất mát bao nhiêu, chúng tôi lại càng muốn giúp đỡ người khác bấy nhiêu.

Tôi đã tìm thấy niềm vui trong hoạt động cộng đồng, từ thiện. Và tôi đã gia nhập tổ chức City of Hope.

Thời gian trôi qua, tôi dần dần cảm thấy thanh thản. Tôi tha thiết mong rằng tất cả những ai từng chịu nỗi đau mất người thân sẽ tìm thấy niềm an ủi và sự khuây khỏa trong việc giúp đỡ người khác”.

Hiện nay, City of Hope, một trung tâm nghiên cứu và y tế quốc gia, đã nhận *chăm sóc miễn phí cho bệnh nhân*. Và người mẹ này đã tìm thấy sự thanh thản trong tâm hồn khi tham gia các hoạt động từ thiện ở đây.

Áp dụng những gì đã học từ trong sách vở vào thực tế cuộc sống. Orison Swett Marden mồ côi từ năm lên bảy. Ngay từ nhỏ, ông đã đọc cuốn *Tự Giúp Mình (Self-Help)* của Samuel Smiles. Giống như Marden, tác giả cũng mồ côi từ khi còn bé và đã tìm thấy những bí mật dẫn đến thành công. Cuốn sách này đã khơi dậy một khát khao cháy bỏng trong Marden: khát khao biến đổi và làm cho thế giới quanh mình trở nên tốt đẹp hơn.

Trong thời kỳ phát đạt nhất ngay trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng năm 1893, Marden sở hữu và điều hành bốn khách sạn. Sau khi bàn giao công việc quản lý khách sạn cho người khác, ông dành phần lớn thời gian rảnh rỗi để viết sách. Kết quả là ông đã hoàn thành tâm nguyện viết một cuốn sách tạo động lực cho giới trẻ, tương tự như cuốn *Tự giúp mình* đã từng tạo động lực cho ông. Khi Marden đang miệt mài bên tập bản thảo, một trò đùa quái ác của số phận bỗng ập xuống như để thử thách lòng can đảm của ông.

Marden đặt tựa quyển sách là *Vượt Lên Phía Trước (Pushing to the Front)*. Ông còn chọn cho mình phương châm sống mới: “Hãy tận dụng từng cơ hội dù là nhỏ nhất, bởi lẽ bạn không thể biết trước khi nào số phận sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn!”.

Ngay tại thời điểm đó, một biến cố lớn xảy ra.

Đó là cuộc khủng hoảng kinh hoàng năm 1893. Hai trong số bốn khách sạn của Marden bị thiêu rụi. Tập bản thảo sắp hoàn tất của ông cũng bị đốt thành tro. Cuộc sống giàu sang, sung túc của ông bỗng chốc tan thành mây khói.

Nhưng Marden vẫn giữ được thái độ tích cực. Ông quan sát cuộc sống xã hội bên ngoài để tìm hiểu xem điều gì đang xảy ra với nền kinh tế. Nhìn đâu ông cũng thấy những nỗi hoang mang và sợ hãi: sợ hãi vì đồng đô-la mất giá từng ngày, hụt hẫng trước sự sụp đổ của các tập đoàn lớn, lo lắng vì cổ phiếu tuột dốc và bất lực trước tình trạng hỗn loạn của nền công nghiệp...

Chính những nỗi sợ hãi này đã khiến cho thị trường chứng khoán sụp đổ. 567 ngân hàng, các công ty đầu tư ủy thác và cho vay, 156 công ty đường sắt đã báo cáo thua lỗ với những con số khổng lồ. Đình công diễn ra khắp nơi. Hàng triệu người bị mất việc làm. Cũng năm đó, nông dân bị mất mùa do hạn hán kéo dài.

Marden nhận thấy phải có một ai đó hay một điều gì đó tạo động lực đưa đất nước và dân chúng Mỹ thoát khỏi

tình trạng bế tắc này. Ông nhận được một số lời mời về làm quản lý cho các khách sạn khác. Nhưng ông từ chối tất cả. Ông vẫn ấp ủ khát vọng của mình. Ông bắt tay viết một cuốn sách khác. Phương châm mới của ông là một câu tự tạo động lực. Đó là: *Mọi cơ hội đều lớn!*^(*)

Ông nói với bạn bè: “Nếu một lúc nào đó người dân cần đến sự giúp đỡ của thái độ tích cực thì đó chính là lúc này đây!”.

Ông làm việc trong chuồng nuôi ngựa và tiêu 1 đô-la rưỡi mỗi tuần. Ông miệt mài viết cả ngày lẫn đêm và ông đã hoàn tất ấn bản đầu tiên của cuốn *Vượt Lên Phía Trước* ngay trong năm 1893.

Cuốn sách đã được công chúng đón nhận ngay lập tức, thậm chí nó còn được sử dụng làm sách giáo khoa và sách đọc thêm trong các trường học. Nhiều công ty cũng khuyến khích nhân viên đọc cuốn sách này. Nhà giáo, chính trị gia, tu sĩ, thương nhân, giám đốc doanh nghiệp..., tất cả đều xem cuốn sách như một công cụ hữu ích giúp họ tạo động lực vươn tới bằng một thái độ tích cực. Cuốn sách của Marden đã được in ra 25 thứ tiếng khác nhau với hàng triệu bản bán ra trên toàn thế giới.

Marden tin rằng *tính cách chính là nền tảng để tạo dựng và duy trì sự thành công*. Ông tin rằng con người chính là thành tựu vĩ đại nhất, còn tính cách con người là sự thành công

(*) Nguyên văn: Every occasion is a great occasion!

lớn nhất. Ông dạy mọi người bí quyết để thành công trong lĩnh vực kinh doanh và tài chính. Tuy nhiên, ông cũng kiên quyết phản đối thái độ chạy theo đồng tiền và sự tham lam thái quá. Ông dạy rằng còn *một điều đáng trân trọng hơn cả mục đích kiếm sống: đó là một cuộc sống cao quý.*

Marden dẫn chứng về một số người từng kiếm được hàng triệu đô-la, nhưng vẫn là người hoàn toàn thất bại khi họ chấp nhận đánh đổi cả gia đình, danh dự và sức khỏe của bản thân, nghĩa là tất cả mọi thứ, để chạy theo đồng tiền. Họ là những kẻ thất bại, dù số của cải mà họ tích lũy được lớn đến mức nào. Ông còn nói rằng mọi người đều có thể thành công mà không nhất thiết phải trở thành chủ tịch một tập đoàn hay một triệu phú.

Marden đã làm mọi người thức tỉnh, bởi ông giúp họ nhận ra một sự thật đơn giản: ai cũng có thể thành công nếu biết vận dụng những đức tính tốt đẹp.

Marden đã chứng minh rằng một khát vọng cháy bỏng có thể dẫn đến những hành động nhằm mang lại thành tựu lớn về sau.

Bạn thấy đấy, Orison Swett Marden phải có lòng can đảm và thái độ sẵn sàng hy sinh như thế nào để biến khát vọng của mình thành hiện thực.

Việc theo đuổi khát vọng đòi hỏi mọi người phải có lòng can đảm. Người ta có thể nói rằng những gì bạn đang theo đuổi sẽ không bao giờ thành hiện thực, song thời gian, khát

vọng cháy bỏng và nỗ lực không ngừng sẽ giúp bạn đạt được ước mơ. Bất chấp lời nói “Điều đó không thực hiện được đâu”, bạn đừng nản chí mà hãy cố gắng tìm ra một giải pháp khả thi nhằm thực hiện công việc đó!

Bạn sẽ thành công bất chấp mọi trở ngại! Cách đây nhiều năm, một sinh viên Đại học Chicago và bạn bè của cậu đã đến nghe buổi thuyết trình của Arthur Conan Doyle với chủ đề về thuyết duy linh. Họ chỉ tham gia cho vui. Họ định đến để chế giễu buổi thuyết trình này. Nhưng rồi, J. B. Rhine, một trong số các sinh viên đó có ấn tượng mạnh trước sự nghiêm túc của người diễn thuyết. Cậu bắt đầu chú ý lắng nghe. Một số ý tưởng khiến cậu phải lưu tâm. Cậu không thể nào xua đuổi những ý nghĩ đó ra khỏi đầu. Arthur Conan Doyle đã kể những câu chuyện về một số người nổi tiếng, những người đang tìm hiểu thế giới tâm linh. J. B. Rhine quyết định sẽ nghiên cứu về lĩnh vực này.

Rhine, giờ đã là Giám đốc Phòng thí nghiệm Nghiên cứu các Hiện tượng Siêu nhiên của Đại học Duke, North Carolina, sau này nói rằng: “Có những điều đáng ra tôi cần phải biết khi còn là sinh viên. Sau buổi thuyết trình của Doyle, tôi mới bắt đầu nhận ra một đôi điều trong số đó. Nền tảng giáo dục mà tôi được học đã bỏ qua rất nhiều kiến thức quan trọng, chẳng hạn như các biện pháp giúp tìm hiểu những điều chưa biết. Tôi bắt đầu nhận ra một số sai lầm trong hệ thống giáo dục vào thời kỳ đó”.

Ông bắt đầu quan tâm đến quyền tự do tìm hiểu kiến thức của mọi người. Ông tỏ ra phản nộ trước một hệ thống giáo dục luôn ngăn cấm con người tìm hiểu sự thật dưới mọi hình thức, trong mọi lĩnh vực. Ông ấp ủ một khát vọng cháy bỏng là được tìm hiểu về sức mạnh tâm linh của con người. Chính khát vọng cháy bỏng đó của ông đã giúp ông thành công.

Rhine có tâm nguyện dành trọn đời mình cho công tác giảng dạy ở trường đại học. Ông được cảnh báo là nếu đeo đuổi khát vọng đó thì ông sẽ đánh mất danh tiếng của mình, và lại thu nhập của nghề giáo cũng chẳng là bao. Bạn bè và các giảng viên đồng nghiệp thường xuyên chế giễu và tìm mọi cách để can ngăn ông. Một số người còn tránh xa ông. “Tôi phải tìm ra sự thật cho chính mình”, ông nói với người bạn là một nhà khoa học.

Người bạn kia liền đáp: “Khi nào tìm ra sự thật thì cậu cứ giữ lấy cho riêng mình nhé! Sẽ chẳng ai tin cậu đâu!”.

Và ông đã giữ lấy những phát hiện kỳ diệu cho riêng mình cho đến khi thu thập đầy đủ cứ liệu khoa học. Hiện nay Tiến sĩ Rhine đã là một nhà khoa học nổi tiếng và được kính trọng trên toàn thế giới.

Suốt 45 năm qua, ông đã phải đấu tranh kịch liệt với những điều cấm kỵ, sự ngu muội, thái độ phản đối và những lời chế nhạo. Một trong những trở ngại lớn nhất mà Tiến sĩ Rhine thường xuyên đối mặt trong suốt nhiều năm liền là

việc thiếu vốn để mở rộng công tác nghiên cứu. Chẳng hạn như trước đây, chiếc máy điện não đồ (EEG) duy nhất ông sử dụng để nghiên cứu được lấy từ một đồng rác. Một bệnh viện nào đó đã vứt nó đi.

Có bao giờ bạn nghĩ rằng mình sẽ tạo ra một *Nỗi ám ảnh tích cực* bằng cách đóng góp một phần công sức cho công tác từ thiện và chia sẻ những gì mình có? Nếu có suy nghĩ này thì bạn đã nhận ra được một sự thật. Đó là nỗi ám ảnh mà rất nhiều vị giáo sư đại học đã và đang sở hữu để tìm ra chân lý trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Nhờ những nỗ lực khám phá của họ mà nhân loại mới có thể tiếp tục tiến bộ hơn trong tương lai. Do dành trọn thời gian cho công việc nghiên cứu những chân lý mới nên họ luôn gặp khó khăn trong việc tìm đủ nguồn vốn để sắm sửa trang thiết bị cần thiết. Họ cũng không có đủ tiền để trang trải cho cuộc sống cá nhân và cuộc sống của những người cùng họ tham gia vào dự án nghiên cứu, v.v.

Vì vậy, các bạn có thể đóng góp một phần công sức của mình cho những mục đích cao cả như thế và xây dựng cho riêng bản thân một *Nỗi ám ảnh tích cực*.

Như thế, *Nỗi ám ảnh tích cực* và tiền bạc có liên quan với nhau. Có thể bạn sẽ hỏi rằng: Làm sao chúng ta lại có thể đánh đồng tiền bạc với *Nỗi ám ảnh tích cực*? Nếu thực sự các bạn hỏi câu đó thì chúng tôi xin hỏi lại bạn câu này: "Tiền bạc không tốt hay sao?".

Tiền bạc. Rất nhiều người có suy nghĩ tiêu cực nói rằng: “Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác”. Tuy nhiên, Kinh thánh không nói như thế, mà là “*Lòng tham tiền là nguồn cơn của mọi tội lỗi*”. Hai câu nói này có sự khác biệt rất lớn, dù chỉ hơn kém nhau một vài từ mà thôi.

Các tác giả đã rất ngạc nhiên khi nhìn thấy những người có suy nghĩ tiêu cực phản ứng một cách thiếu thiện chí với cuốn *Cách Nghi để Thành Công*. Những người này chỉ có thể làm giàu trong một năm ngắn ngủi nào đó, trong khi họ lẽ ra có thể làm giàu suốt cả đời bằng cách thay đổi thái độ từ tiêu cực sang tích cực. Nếu muốn được như vậy thì họ phải xóa bỏ những “tấm mạng nhện” có liên quan đến tiền bạc trong suy nghĩ của họ.

Tiền là phương tiện để trao đổi hàng hóa, dịch vụ và tiền có thể được sử dụng vì mục đích tốt hay xấu. *Cách Nghi để Thành Công* đã tạo động lực cho hàng ngàn độc giả giành được sự giàu có bằng một thái độ tích cực. Họ đã tìm được nguồn cảm hứng từ *Cách Nghi để Thành Công* thông qua các nhân vật nổi tiếng như Henry Ford, William Wrigley, Henry L. Doherty, John D. Rockefeller, Thomas Alva Edison, Edward A. Filene, Julius Rosenwald, Edward J. Bok và Andrew Carnegie.

Những người được liệt kê ở trên đã lập ra một số quỹ tài trợ với tổng số tiền trên một tỉ đô-la. Khoản tiền này được dành riêng cho các hoạt động từ thiện, tôn giáo và giáo dục. Chi phí bỏ ra và khoản tiền tài trợ được trích từ các quỹ này thường hơn 200 triệu đô-la mỗi năm.

Vậy tiền có tốt không? Tất cả chúng ta hẳn đều đã biết câu trả lời!

Câu chuyện về cuộc đời của Andrew Carnegie sẽ thuyết phục độc giả rằng Carnegie đã chia sẻ với người khác một phần những gì ông có: tiền, triết lý sống và nhiều thứ khác nữa. Chúng ta hãy học hỏi những triết lý sống của ông ấy. Chúng ta hãy xem mình có thể áp dụng những triết lý ấy vào cuộc sống đời thường như thế nào.

Một triết lý sống đơn giản. Một cậu bé nhập cư người Scotland nghèo khổ đã trở thành người đàn ông giàu nhất nước Mỹ. Sau đây là câu chuyện đầy thú vị ấy.

Từ bé, Andrew Carnegie luôn tìm thấy nguồn cảm hứng từ một triết lý sống rất đơn giản: *Bất kỳ điều gì trong cuộc sống đều rất đáng để chúng ta nỗ lực!* Chính triết lý này đã giúp ông trở nên giàu có.

Trước khi qua đời ở tuổi 83, Carnegie đã làm việc rất siêng năng trong hàng chục năm ròng để chia sẻ một cách thông minh sự giàu có của mình với thế hệ cùng thời với ông và cả những thế hệ sau này.

Khi còn sống, Carnegie đã tài trợ hơn nửa tỉ đô-la cho các khoản tài trợ trực tiếp, các quỹ từ thiện và nhiều quỹ khác. Việc ông đóng góp hàng triệu đô-la để xây dựng các thư viện công cộng là một ví dụ điển hình cho cách áp dụng triết lý sống của ông, đó là:

Bất kỳ điều gì trong cuộc sống đều rất đáng để chúng ta nỗ lực!

Sổ sách trong các thư viện này đã, đang và sẽ mang lại rất nhiều lợi ích cho những ai muốn có kiến thức, thông tin và trí tuệ.

Vào năm 1900, Napoleon Hill, ở độ tuổi 18, đã nhận làm phóng viên cho một tạp chí để kiếm tiền trang trải chi phí học đại học. Ông đã phỏng vấn nhà luyện thép, triết gia hàng đầu và cũng là nhà hảo tâm có tiếng, Andrew Carnegie. Cuộc phỏng vấn đầu tiên đã kéo dài đến ba giờ đồng hồ. Sau đó, con người vĩ đại này đã quyết định mời chàng thanh niên trẻ tuổi đến thăm nhà mình.

Trong ba ngày, Carnegie đã truyền thụ cho Napoleon Hill những triết lý sống của mình. Cuối cùng, ông đã tạo động lực cho người phóng viên trẻ để cống hiến ít nhất hai mươi năm cuộc đời cho mục đích học tập, nghiên cứu và tìm kiếm những nguyên tắc thành công. Andrew Carnegie nói với Napoleon Hill rằng sự giàu có của ông không chỉ đơn giản nằm ở tiền bạc, mà còn liên quan đến một thứ khác – vốn được ông gọi là *triết lý sống của thành tựu Mỹ*. Ông ủy thác cho Napoleon Hill làm đại diện của mình để chia sẻ triết lý ấy cho toàn thế giới.

Và trong cuốn sách này, Hill đang chia sẻ triết lý ấy với các bạn.

Sinh thời, Andrew Carnegie đã giúp đỡ Napoleon Hill bằng cách viết thư giới thiệu Hill với những nhân vật nổi tiếng thời đó. Ông đã cho Napoleon Hill rất nhiều lời khuyên và đã chia sẻ với Hill cả những suy nghĩ của mình. Chính ông nói với Hill rằng: *“Bất kỳ điều gì trong cuộc sống đều rất đáng để chúng ta nỗ lực!”*.

Napoleon biết rằng nếu áp dụng câu nói tạo động lực thì con người sẽ có được hạnh phúc, sức khỏe và sự giàu có. Tất cả mọi người đều có thể học hỏi và vận dụng những nguyên tắc thành công của Andrew Carnegie.

Con người thường chia sẻ một phần sự giàu có của mình cho những người thân yêu trong cuộc sống. Hoặc anh ta có thể chia sẻ cho ai tùy thích. Thế giới này sẽ tốt đẹp hơn nếu tất cả mọi người có thể để lại cho hậu thế những triết lý sống và kiến thức giúp mang lại hạnh phúc, sức khỏe và sự giàu có – giống như Andrew Carnegie đã làm.

Các tác phẩm của Napoleon Hill đã truyền đạt cho bạn những nguyên tắc thành công mà Carnegie từng sử dụng để mang lại sự giàu có cho ông ấy. Các bạn hoàn toàn có thể sử dụng những nguyên tắc này để tìm kiếm thành công cho riêng mình.

Một người giàu có khác cũng đã từng chia sẻ một phần những gì ông có đó là Michael L. Benedum. Bạn thân của ông, Jennings Randolph, một Thượng nghị sĩ Mỹ, kể rằng Benedum đã khởi đầu với một mức lương chỉ 25 đô la mỗi

tuần. Nhưng về sau, ông đã trở thành một trong những người giàu nhất nước Mỹ. Tài sản của ông trị giá hơn một trăm triệu đô-la. Tuy nhiên, bước ngoặt quan trọng trong sự nghiệp của ông đã diễn ra sau một tình huống không mấy ai để ý.

Vào năm 25 tuổi, Benedum đã lịch sự nhường chỗ ngồi trên tàu cho một người lớn tuổi. Đối với Benedum thì đây là một việc nên làm. Nhưng thật bất ngờ, người lớn tuổi kia hóa ra lại là John Worthington, giám đốc Tập đoàn Dầu lửa South Penn. Trong cuộc nói chuyện diễn ra sau đó, Worthington bảo Mike Benedum về làm việc cho công ty ông. Benedum nhận lời và về sau đã trở thành “người phát hiện ra nhiều dầu nhất” trên thế giới lúc bấy giờ.

Một số người nói rằng bạn có thể phán xét người khác dựa trên triết lý sống của anh ta. Triết lý sống của Benedum về tiền bạc có thể tóm gọn như sau: “Tôi chỉ là người được ủy thác tiền bạc và chịu trách nhiệm chi tiêu làm sao để mang lại những điều tốt đẹp nhất cho công ty và cho cả cộng đồng. Và khi được trao một cơ hội thì tôi sẽ tìm cách trao lại cho người khác”.

Benedum sống rất thọ. Trong lần sinh nhật thứ 85, ông nói: “Người ta hỏi rằng làm thế nào mà tôi vẫn có thể tiếp tục làm việc ở độ tuổi này. Công thức thành công của tôi là luôn bận rộn với công việc để không chú ý đến năm tháng đang trôi qua. Tôi không xem thường điều gì, ngoại trừ tính ích kỷ, thói keo kiệt và tham nhũng. Tôi không sợ điều gì,

ngoại trừ tính hèn nhát, sự thiếu trung thực và thái độ bàng quan. Tôi không khao khát điều gì ở người hàng xóm, ngoại trừ lòng tốt và sự hòa nhã của họ. Tôi suy nghĩ rất nhiều về bạn bè của mình, và hiếm khi nhớ đến kẻ thù. Theo cảm nhận của riêng tôi, tuổi tác không liên quan đến năm tháng. Đó chỉ là một trạng thái tinh thần mà thôi. Các bạn sẽ mãi trẻ trung như niềm tin của chính mình vậy. Hôm nay, tôi cho rằng mình đang sở hữu nhiều niềm tin hơn về bạn bè, về đất nước và về Chúa”.

Bạn sẽ sống lâu hơn với “Nỗi ám ảnh tích cực”. Người nào sống có mục đích rõ ràng sẽ sống thọ hơn. Chúng ta sẽ ý thức rõ điều này khi “làm quen” với những người như Ngài Herbert Hoover và Tướng Robert E. Wood, những người đã dành rất nhiều thời gian lẫn tiền bạc của mình cho Boys Clubs of America. Họ đã sống rất thọ và rất hạnh phúc nhờ “nỗi ám ảnh tích cực” của mình. Bên cạnh đó, họ còn nhận được những lợi ích tinh thần từ sự kính mến lẫn tình yêu của mọi người quanh họ.

Tất nhiên, các bạn có thể không giàu có về mặt vật chất như Andrew Carnegie hay Michael L. Benedum. Nhưng điều đó không ngăn cản các bạn tự phát triển cho mình một “nỗi ám ảnh tích cực”. Hãy xem câu chuyện của Irving Rudolph.

Tất cả đều bị ngòi tù, ngoại trừ anh trai tôi và tôi! Irving đã dành trọn đời mình để giúp đỡ các cậu bé sống trong những khu vực dân cư phức tạp. Ông thực hiện công việc này để tỏ lòng biết ơn đối với tổ chức Boys Clubs, được

thành lập ở khu vực nghèo khó, nơi ông từng được họ nuôi dưỡng.

Irving Rudolph đã bắt đầu công việc ở Boys Clubs như thế nào?

Ông lớn lên trong một khu dân cư rất phức tạp nằm giữa Đại lộ North và Đường Halsted ở Chicago. Ông nhập bọn với một đám trẻ hư hỏng và phải đối mặt với muôn vàn rắc rối. Đám trẻ này từng làm rất nhiều điều mà đáng ra chúng không nên làm. Không mấy người chịu dành thời gian của họ để giúp lũ trẻ thoát khỏi khó khăn. Một hôm, một tổ chức Boys Club được thành lập trong một nhà thờ bỏ hoang ở khu vực này.

“Anh trai tôi và tôi là hai đứa duy nhất trong nhóm đến tham dự”, Irving kể. “Tất cả bọn trẻ đều đã ngồi tù, ngoại trừ anh trai tôi và tôi. Nếu không nhờ Boys Club thì có lẽ chúng tôi cũng đã vào tù cùng với những đứa trẻ nọ”.

Irving rất biết ơn những gì mà Boys Club đã mang lại cho ông lẫn anh trai mình. Ông đã dành trọn cuộc đời để giúp đỡ các cậu bé sống trong những khu vực dân cư phức tạp. Bằng sự nhiệt tình của ông, Chicago Boys Clubs đã nhận được rất nhiều tiền quyên góp để duy trì hoạt động. Thông qua ông, rất nhiều nhân vật có thế lực cũng đã bị cuốn hút với công tác làm từ thiện này.

Ông nói: “Hãy đến tham quan Boys Club. Hãy nhìn những công việc tốt đẹp đang được thực hiện ở đây. Khi

đó, các bạn sẽ hiểu được tôi đang cảm nhận như thế nào về những đứa trẻ trong hoàn cảnh của tôi trước đây”.

NẾU...

Nếu các bạn nỗ lực hết sức để không làm ô danh của mình bằng sự dối trá hay lừa gạt, và luôn cố gắng làm tròn những trách nhiệm được giao phó...

Nếu các bạn biết duy trì sự lành mạnh cho cả tâm hồn lẫn thể xác – tập những thói quen tốt, nói những lời lịch sự và chơi những môn thể thao bổ ích; nếu biết kết bạn với những nhóm người tốt...

Nếu các bạn dám đứng lên đấu tranh vì quyền lợi của người khác, chống lại những sức ép không mong muốn, sự dục dồ làm điều xấu của bạn bè hay sự đe dọa của kẻ thù – nếu biết xem thất bại là động lực để vươn đến thành công – nếu có lòng can đảm đối mặt với nguy hiểm, bất chấp sợ hãi...

Nếu các bạn làm việc trung thực và tận dụng tối đa những cơ hội của mình – không phá hoại tài sản, biết tiết kiệm tiền để đủ chi trả cho cuộc sống nhưng vẫn có thể hào phóng với những người nghèo khó hoặc có thể đóng góp về mặt tài chính và thời gian cho những công việc cao quý – nếu làm việc thiện mỗi ngày mà không màng đến sự báo đáp...

Nếu các bạn có thể là bạn của tất cả mọi người, đàn ông, phụ nữ và trẻ em bất chấp địa vị xã hội, niềm tin tôn giáo hay màu da...

Nếu các bạn được chuẩn bị để học cách nhận diện nguy hiểm, tránh sơ suất và hiểu rõ những biện pháp cần thiết để giúp đỡ người bị thương lẫn cứu mạng con người, để chia sẻ trách nhiệm và nghĩa vụ ở nhà lẫn ở nơi làm việc...

Nếu các bạn lịch sự với tất cả mọi người, đặc biệt với những người bị bệnh, tàn phế hay có hoàn cảnh bất hạnh...

Nếu các bạn không sát hại bất kỳ sinh vật sống nào mà luôn cố gắng bảo vệ chúng...

Nếu các bạn biết mỉm cười mỗi khi có thể, sẵn sàng hoàn thành trách nhiệm một cách nhanh chóng và vui vẻ, không bao giờ tránh né hay than phiền trước những trách nhiệm hay khó khăn của bản thân...

Nếu các bạn trung thành với tất cả những ai xứng đáng được trung thành: các thành viên gia đình, nơi làm việc, tổ quốc...

Nếu các bạn không làm trái với chuẩn mực đạo đức xã hội...

Nếu các bạn nỗ lực hết mình để hoàn thành trách nhiệm trước đất nước, giúp đỡ người khác mọi lúc mọi nơi, giữ gìn sức khỏe tốt, thức tỉnh về mặt tinh thần và sống trung thực, thẳng thắn...

Khi đó, bạn đã có một triết lý sống cao cả và một trái tim vĩ đại.

Đến đây, bạn đã đứng ngay *Vạch xuất phát trên con đường dẫn đến thành công*. Và các bạn cũng đã biết *Chiếc chìa khóa dẫn*

đến Thành trì của sự giàu có. Nào, bây giờ thì bạn hãy sẵn sàng để thành công! Đó chính là mục đích của các chương tiếp theo.

Định hướng số 15

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Giúp đỡ những người khác mà không mong được trả ơn hay khen ngợi. *Hãy giữ bí mật những việc làm tốt của mình.*
2. Bất kể bạn là ai, hay đã từng là người như thế nào, bạn vẫn có thể ấp ủ một khát vọng chảy bỏng trong tâm hồn để trở thành người có ích cho người khác.
3. Khi chia sẻ với người khác một phần tài sản của mình, những gì còn lại với bạn sau khi đã cho đi sẽ được nhân lên nhiều lần. Càng cho bao nhiêu thì bạn càng nhận được bấy nhiêu. Hãy chia sẻ những điều tốt đẹp với người khác.
4. Bạn có thể đóng góp một phần công sức cho công tác từ thiện, giống như câu chuyện người mẹ đã bị mất đi cô con gái duy nhất.
5. Tính cách chính là nền móng để xây dựng và duy trì thành công. Nhưng làm thế nào để bạn có thể sửa đổi tính cách của mình cho tốt đẹp hơn? *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* sẽ giúp bạn tìm thấy những câu trả lời thích hợp.

6. Có một điều khác đáng trân trọng hơn cả mục đích kiếm sống, đó là có một cuộc sống cao quý. Bạn có tin vào điều này không? Nếu có, bạn sẽ làm gì để thể hiện niềm tin ấy?
7. Một khát vọng cháy bỏng có thể tạo động lực để thực hiện những hành động cấp thiết nhằm mang lại thành tựu lớn về sau. Để phát triển khát vọng cháy bỏng đối với một mục tiêu cụ thể nào đó, bạn phải luôn suy nghĩ về mục tiêu ấy mỗi ngày. Ngoài ra, bạn còn phải nỗ lực không ngừng để đạt được nó.
8. Bạn có thể phải một mình chống lại sự nhạo báng và sự ngu muội của người khác, chẳng hạn như hoàn cảnh của Tiến sĩ Roseph Banks Rhine.
9. Một số người nói rằng tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác. Nhưng tiền xấu hay tốt tùy thuộc vào một yếu tố khác biệt rất nhỏ. Điều tạo nên sự khác biệt ấy chính là thái độ của các bạn - tiêu cực hay tích cực.
10. Những nhân vật như Andrew Carnegie, Henry Ford và Michael Benedum đã sử dụng tiền bạc của họ để lập nên các quỹ từ thiện, giáo dục và tôn giáo. Những việc thiện mà họ đã làm sẽ luôn sống mãi trong lòng mọi người!
11. *Bất kỳ điều gì đáng có trong cuộc sống đều rất đáng để chúng ta nỗ lực.*

12. Hãy cho đi cho đến khi bạn không còn khả năng và thời gian để cho đi nữa. Khi đó, bạn sẽ nhận lại nhiều nhất.

**CHO ĐI
LÀ CÒN MÃI!**

PHẦN IV

**SẴN SÀNG
ĐỂ THÀNH CÔNG!**

Chương 16

GIA TĂNG NGUỒN SINH LỰC CỦA BẠN

Sinh lực của bạn hôm nay như thế nào? Bạn có thức dậy và háo hức với ngày mới cùng những công việc thú vị hay không? Bạn có đẩy ghế đứng dậy sau buổi ăn sáng với cảm giác nòn nóng được làm việc hay không? Và bạn có bắt tay vào việc với một thái độ nhiệt tình hay không?

Không ư? Nếu vậy thì có lẽ bạn đang thiếu sức sống đấy. Có lẽ bạn đã cảm thấy mệt mỏi trước khi ngày mới bắt đầu, và có thể bạn đang làm việc mà không cảm nhận được niềm vui trong đó.

Hãy làm điều gì đó để thay đổi trạng thái này!

Vernon Wolfe, một trong những huấn luyện viên nổi tiếng nhất nước Mỹ. Dưới sự huấn luyện của ông, một số

học sinh trung học đã phá kỷ lục điền kinh quốc gia ở cấp trung học.

Ông đã huấn luyện những ngôi sao điền kinh này như thế nào? Wolfe đã sử dụng một công thức kép. Ông dạy họ cách kiểm soát cả *tinh thần lẫn thể xác* của mình.

Vernon Wolfe nói: “Nếu có *niềm tin* thì các bạn đều *có thể* thành công. Chính suy nghĩ sẽ kiểm soát vấn đề”.

Bạn sở hữu hai dạng năng lượng. Một là năng lượng cơ thể, hai là năng lượng tinh thần hay tâm linh. Rõ ràng năng lượng tinh thần quan trọng hơn hẳn so với năng lượng cơ thể. Bởi lẽ tiềm thức con người có thể thu hút một nguồn năng lượng và sức mạnh to lớn trong những thời điểm cần thiết.

Bạn hãy nhớ lại những nhân vật trong các câu chuyện đã đọc. Họ đã thực hiện những điều phi thường, thể hiện sức mạnh và khả năng chịu đựng của con người trong những tình huống hết sức cam go. Một tai nạn ô tô xảy ra và người chồng bị đè chặt dưới chiếc xe đã bị lật úp. Trong khoảnh khắc sợ hãi mang tính quyết định ấy, người vợ nhỏ bé và yếu đuối của anh ấy đã nâng cả chiếc xe lên để cứu anh! Hoặc có lẽ bạn cũng từng một lần nhìn thấy một người bệnh tâm thần nâng, uốn cong và phá vỡ đồ đạc bằng một sức mạnh mà bình thường họ không bao giờ có thể làm được.

Trong loạt bài viết cho tạp chí *Sports Illustrated*, Tiến sĩ Roger Bannister đã kể lại cách ông phá vỡ kỷ lục chạy bốn phút/dặm vào ngày 6 tháng 5 năm 1954. Ông đã tập luyện cho cả *tinh*

thần lẫn cơ bắp của mình để hoàn thành giấc mơ mà ông đã ấp ủ từ lâu. Trong suốt nhiều tháng liền, ông đã buộc tiềm thức phải tin rằng việc phá vỡ kỷ lục, điều được nhiều người cho là bất khả thi, là một mục tiêu có thể đạt được. Một số người còn nghĩ rằng cột mốc bốn phút/dặm là rào cản không thể vượt qua. Nhưng Bannister lại cho rằng mục tiêu đó là một cánh cổng đặc biệt, nếu mở được cánh cổng ấy thì ông sẽ mở ra con đường dẫn đến nhiều kỷ lục mới cho chính mình và cho nhiều vận động viên điền kinh khác.

Và tất nhiên là ông đã đúng. Roger Bannister chính là người tiên phong trong việc phá kỷ lục chạy một dặm. Trong thời gian chưa đầy bốn năm sau khi ông lập kỷ lục chạy bốn phút/dặm, kỳ tích này đã được ông và một số vận động viên khác lặp lại đến 46 lần! Trong cuộc đua diễn ra ở Dublin, Ai-len vào ngày 6 tháng 8 năm 1958, có năm vận động viên đã chạy một dặm với thời gian chưa đầy bốn phút!

Người đã dạy cho Roger Bannister bí quyết thành công đó là Tiến sĩ Thomas Kirk Cureton, giám đốc phòng thí nghiệm giáo dục thể chất thuộc Đại học Illinois. Tiến sĩ Cureton đã phát triển những ý tưởng mang tính cách mạng liên quan đến mức năng lượng đối với cơ thể của con người. Ông nói rằng những ý tưởng đó có thể áp dụng cho cả vận động viên lẫn người bình thường. Chúng có thể giúp cho một vận động viên chạy nhanh hơn và gia tăng tuổi thọ trung bình của con người.

Tiến sĩ Cureton nói: “Chẳng có lý do gì mà con người

không thể khỏe mạnh như năm họ 20 tuổi lúc đã 50 tuổi – với điều kiện anh ta biết cách rèn luyện cơ thể”.

Hệ thống huấn luyện của Tiến sĩ Cureton dựa trên hai nguyên tắc chính: (1) huấn luyện toàn bộ cơ thể (2) thử thách bản thân với ngưỡng chịu đựng để mở rộng giới hạn của con người thông qua từng bài luyện tập.

Ông nói: “Nghệ thuật phá kỷ lục là khả năng tận dụng nhiều hơn những gì mình có. Bạn buộc bản thân mình phải rèn luyện mỗi ngày một nhiều và chỉ nghỉ ngơi trong những quãng thời gian ngắn mà thôi”.

Tiến sĩ Cureton bắt đầu quen với Roger Bannister khi đang tiến hành một số bài thí nghiệm thể chất đối với các ngôi sao điền kinh châu Âu. Ông nhận thấy các chỉ số hình thể của Bannister rất tuyệt vời xét trên một số phương diện. Ví dụ, tim của Bannister lớn hơn 25% so với người bình thường, nếu xét đến sự tương quan với kích thước cơ thể. Tuy nhiên, hình thể của Bannister lại không phát triển hoàn thiện được như một người trung bình. Bannister đã lắng nghe lời khuyên của Cureton để phát triển *toàn bộ* cơ thể của mình. Ông đã học cách kiểm soát đầu óc bằng cách tập leo núi. Chính quá trình rèn luyện này đã dạy ông cách khắc phục khó khăn.

Một điều quan trọng không kém là Bannister đã biết chia nhỏ những mục tiêu lớn của mình. Roger Bannister lập luận rằng con người có thể chạy từng $\frac{1}{4}$ dặm nhanh hơn so với 4

lần chạy $\frac{1}{4}$ dặm. Chính vì lẽ đó, ông đã tập trung suy nghĩ vào 4 lần $\frac{1}{4}$ dặm một cách riêng biệt. Trong quá trình tập luyện, ông đã chạy từng quãng đường $\frac{1}{4}$ dặm và cứ thế lặp lại cho đến khi hết đường chạy. Sau đó, ông sẽ lại tiếp tục chạy một vòng khác. Trong mỗi lần chạy như vậy, ông thường đặt mục tiêu cho mình là 58 giây hoặc dưới 58 giây. 58 nhân 4 bằng 232 giây, tương đương 3 phút 52 giây. Ông miệt mài tập cho đến khi nào kiệt sức mới thôi. Chỉ khi đó thì ông mới chịu nghỉ ngơi. Cứ mỗi lần như vậy, thời điểm kiệt sức lại được kéo xa hơn. Cuối cùng, khi tham gia cuộc đua lớn, ông đã chạy một dặm với thời gian chỉ 3 phút 59,6 giây!

Tiến sĩ Cureton dạy Roger Bannister rằng “cơ thể càng chịu đựng lâu bao nhiêu thì nó lại càng quen với hoàn cảnh đó bấy nhiêu”. Ông nói rằng những nhận xét như “tập luyện quá sức” hay “kiệt lực” chỉ là chuyện hoang đường.

Tuy nhiên, ông nhấn mạnh rằng nghỉ ngơi là một yếu tố hết sức cần thiết trong tập luyện và vận động. Cơ thể cần tái tạo lại những thành phần đã mất đi trong quá trình tập luyện, với số lượng có thể còn nhiều hơn trước. Đó chính là quá trình phát triển của sức mạnh, sinh khí và năng lượng của con người. Cơ thể và tinh thần đều tự nạp lại năng lượng trong thời gian nghỉ ngơi và thư giãn. Nếu không tạo cơ hội để nghỉ ngơi và thư giãn, cơ thể sẽ phải đối mặt với những tổn hại nghiêm trọng – và thậm chí là cả cái chết.

Đây có phải lúc nạp lại năng lượng cho bạn hay không? Chẳng vinh quang gì khi được trở thành người giàu

nhất trong... nghĩa địa. Bạn hẳn không muốn trở thành nhà khoa học, bác sĩ, giám đốc điều hành, người bán hàng, hay ông chủ vĩ đại đang nằm yên nghỉ ngàn thu dưới tấm bia mộ sang trọng nhất trong nghĩa địa. Mẹ, vợ, cha, con trai hay con gái yêu của bạn đều có thể mang lại hạnh phúc cho bạn. Vậy tại sao bạn lại mang đến nỗi đau buồn cho họ? Tại sao bạn lại tự giam mình trong viện an dưỡng hay nằm bất động dưới mặt đất, bên trên là một lớp cỏ xanh tuyệt đẹp – đơn giản chỉ vì nguồn năng lượng của bạn đã bị bòn rút một cách vô ích và không được nạp lại đầy đủ.

Khi năng lượng của bạn ở mức thấp, sức khỏe và những phẩm chất tích cực của bạn sẽ bị khuất phục bởi sự tiêu cực. Giống như một viên pin, các bạn sẽ chết đi khi mức năng lượng của bạn bằng 0. Vậy đâu là giải pháp cho tình huống này?

Hãy nạp lại năng lượng cho mình!

Bằng cách nào?

Thư giãn, vui chơi, nghỉ ngơi và ngủ đủ giấc!

Phải nói như thế nào khi bạn cần được nạp lại năng lượng? Bạn cần kiểm tra những điều sau đây để biết được đâu là mức năng lượng hiện tại của bạn. Bạn có thể xem lại những điều này bất kỳ khi nào cảm thấy mức năng lượng của mình đang giảm sút. Nếu sống điều độ, bạn chỉ cần nạp lại năng lượng mỗi khi bạn cảm thấy:

Ngủ không đủ giấc hay mệt mỏi

Cư xử thiếu thân mật, hay tỏ ra nghi ngờ
Hay cầu nhàu, xúc phạm, có thái độ thù địch
Cáu kỉnh, chỉ trích, keo kiệt
Lo lắng, dễ bị kích động, cuồng loạn
Tức giận, sợ hãi, đổ kỵ
Vội vã, nhẩn tâm, ích kỷ thái quá
Nhạy cảm thái quá, suy nhược hay thất vọng

Thái độ tích cực đòi hỏi một mức năng lượng cao – và ngược lại! Khi mệt mỏi, những cảm xúc, suy nghĩ, cảm nhận và hành động vốn tích cực của bạn thường có khuynh hướng chuyển sang tiêu cực. Khi bạn nghỉ ngơi đầy đủ và có sức khỏe tốt thì khuynh hướng này sẽ lại chuyển thành tích cực. Sự mệt mỏi thường làm bộc lộ những điểm tiêu cực nhất của bạn. Ngược lại, khi cơ thể được nạp đầy đủ mức năng lượng cần thiết, bạn sẽ thể hiện được những gì tốt nhất của mình! Đó chính là khi các bạn suy nghĩ và hành động với thái độ tích cực!

Nếu cảm xúc và hành động cho thấy những phẩm chất tốt nhất đang bị các yếu tố tiêu cực làm ảnh hưởng, thì đây chính là lúc các bạn cần nạp lại năng lượng cho mình!

Vâng, để duy trì mức năng lượng thể chất và tinh thần, các bạn cần phải tập luyện cho cả thể xác lẫn tâm hồn bạn. Ngoài ra, cần lưu ý nạp năng lượng đúng cách. Các bạn duy trì sức khỏe của mình bằng những loại thức ăn bổ dưỡng. Bên cạnh đó, các bạn còn phải làm đẹp cho tâm hồn bằng những loại “vitamin” hữu ích có trong các cuốn sách.

Vitamin – yếu tố cần thiết cho một cơ thể khỏe mạnh và một tâm hồn đẹp! Tiến sĩ George Scarseth, cựu Giám đốc Nghiên cứu của Hiệp hội Nghiên cứu Nông nghiệp Mỹ ở Lafayette, Indiana, đã kể một câu chuyện về ngôi làng nọ nằm bên bờ biển châu Phi. Ngôi làng này tiến bộ hơn nhiều so với cộng đồng dân cư của các bộ lạc khác trong vùng. Tại sao? Vì dân làng ở đây mạnh khỏe hơn và cũng tỉnh táo hơn – họ có mức năng lượng cơ thể cao hơn so với dân làng ở các bộ lạc khác. Sự khác biệt giữa dân làng sống cạnh bờ biển và những dân làng khác sống trong vùng là do chế độ ăn uống khác nhau. Các bộ tộc lân cận không ăn đủ lượng protein cần thiết, trong khi dân làng sống cạnh bờ biển thì lại hấp thụ đủ mức protein nhờ ăn nhiều cá.

Trong cuốn sách *Khí Hậu Tạo Con Người (Climate Makes the Man)*, Clarence Mills viết rằng chính phủ Mỹ phát hiện ra một số cộng đồng dân cư sống ở Eo biển Panama có khả năng hoạt động tinh thần và thể chất vô cùng chậm chạp. Một nghiên cứu khoa học sau đó cho thấy cây trồng và động vật ở đây, vốn cũng là nguồn cung cấp thức ăn cho họ, bị thiếu vitamin B. Khi vitamin B được bổ sung vào khẩu phần ăn của họ thì những con người này đã trở nên năng động và tích cực hơn trước.

Nếu nghi ngờ chế độ ăn uống của mình bị thiếu một số vitamin hay khoáng chất cần thiết khiến cho mức năng lượng bị suy giảm, bạn nên tham khảo ý kiến các chuyên gia dinh dưỡng, một cẩm nang dạy nấu ăn hay những cuốn

sách chỉ dẫn chế độ ăn uống hợp lý. Bạn cũng có thể đến bệnh viện để tiến hành kiểm tra sức khỏe tổng quát.

Tương tự như cơ thể, tiềm thức của các bạn sẽ đón nhận và hấp thu những loại “vitamin tinh thần” cần thiết. Tuy nhiên, không giống như cơ thể, tiềm thức chúng ta có thể tiêu hóa và giữ lại một lượng không giới hạn những dưỡng chất này. Tiềm thức không bao giờ bị đầy như dạ dày của chúng ta! Tiềm thức tiếp nhận và giữ lại tất cả những gì được các bạn cung cấp – và quá trình này cứ thế tiếp diễn mãi mãi!

Các bạn có thể tìm thấy những loại “vitamin tinh thần” này ở đâu? Câu trả lời là trong những cuốn sách được giới thiệu ở Chương 22 “Sức mạnh kỳ diệu của những cuốn sách”.

Quả vậy, tiềm thức con người giống như một viên pin. Các bạn có thể nhìn thấy sự dâng trào mạnh mẽ của nguồn năng lượng tinh thần trong đó. Đây là nguồn năng lượng sẽ tự biến đổi thành sinh khí cho cơ thể chúng ta. Những “đợt sóng” năng lượng này sẽ bị lãng phí nếu chúng ta làm “đoản mạch” viên pin bằng những cảm xúc tiêu cực không cần thiết. Tuy nhiên, nếu được sử dụng đúng cách thì sức mạnh của nguồn năng lượng này sẽ được nhân lên gấp nhiều lần.

Tổng biên tập quá cố, William C. Lengel, người rất nổi tiếng trong ngành xuất bản sách, đã minh họa quan điểm này một cách rõ nét thông qua một bài viết cho tạp chí

Success Unlimited. Lengel đã mô tả sự phung phí năng lượng vì những thái độ không cần thiết như “lo lắng, căm ghét, sợ hãi, nghi ngờ, giận dữ và hận thù”.

Ông nói: “Tất cả những yếu tố lãng phí này đều có thể dễ dàng chuyển đổi thành năng lượng”.

Để minh họa, Lengel đã vẽ một bức tranh mô tả nhà máy điện như sau: “... những miệng hố khổng lồ đang mở toang, những ngọn lửa cháy đỏ rực trong đó, mực nước trong máy đo áp lực nhấp nhô ở nhiệt độ thích hợp, hơi nước đẩy pít-tông làm quay những chiếc máy phát điện lớn, những thiết bị chuyển mạch bằng đồng mạ vàng quay rất nhanh đến mức mọi người tưởng chúng không chuyển động, những tia lửa xanh lục và xanh dương lập lòe bên dưới chổi quét, những sợi cáp dày móc vào bảng cầu dao mang dòng điện truyền đi khắp thành phố với hàng ngàn mục đích sử dụng hữu ích khác nhau”.

Lengel tiếp tục. “Nhưng cũng nhà máy điện đó, với nồi đun đó, động cơ đó và máy phát điện đó. Sự khác biệt duy nhất là bảng cầu dao sẫm màu và những sợi cáp nặng, thay vì được móc vào bảng cầu dao, lại được móc vào một thùng nước bên dưới trong khi các công nhân tiến hành thử nghiệm thiết bị. Hệ quả là tất cả năng lượng sinh ra đều bị lãng phí. Không một máy nâng nào có thể vận hành, không một cỗ máy nào có thể hoạt động, và không một bóng đèn nào có thể được thắp sáng”.

Và Lengel kết luận: “Nguồn năng lượng được kẻ thất bại sử dụng cho công việc chẳng đi đến đâu của mình cũng tương đương với nguồn năng lượng được người thành công sử dụng cho mục đích vươn đến thành công”.

Tommy Bolt, nhà vô địch đánh gôn, đã từng lãng phí năng lượng của mình như thế. Nếu đánh hỏng một quả hay đánh trượt bóng ra khỏi đồi cỏ, ông thường bỏ đi trong sự tức giận. Ông thường xuyên nổi giận đến mức ném cả chiếc gậy đánh gôn của mình vào một gốc cây gần đó.

Khi đọc lời cầu nguyện nổi tiếng của Thánh Francis thành Assisi, ông đã thay đổi thành một người biết sử dụng năng lượng của mình cho những hành động có ích. Lời cầu nguyện đã giúp Tommy tìm thấy sự thanh thản trong tâm hồn. Kể từ đó, ông luôn mang theo trong túi tấm thẻ có ghi một đoạn trích trong lời cầu nguyện. Đoạn trích đó như sau:

Chúa ban cho con sự điềm tĩnh để đón nhận những điều con không thể thay đổi, lòng can đảm để thay đổi những điều con có thể, và trí thông minh để hiểu rõ sự khác biệt.

Con người có thể kiểm soát cảm xúc của mình nhờ vào các chức năng của nhận thức. Những tác nhân bên ngoài không thể bắt con người làm như thế. Chỉ con người mới có thể thay đổi những thói quen phản ứng của cảm xúc. Càng sống có văn hóa, hiện đại và văn minh bao nhiêu thì các bạn càng dễ dàng kiểm soát cảm xúc lẫn cảm giác của mình bấy nhiêu – nếu thực sự bạn chọn như vậy.

Chẳng hạn, sợ hãi là một cảm xúc có lợi trong một số tình huống nhất định. Nếu không sợ nước thì có lẽ rất nhiều trẻ em đã bị chết đuối. Tuy nhiên, việc các bạn lãng phí năng lượng tinh thần của mình vào những cảm xúc bị định hướng sai là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Nhưng nếu quả thực như vậy thì các bạn vẫn có thể tái định hướng nguồn năng lượng tinh thần của mình sao cho hợp lý. Bằng cách nào? Bằng cách *luôn nghĩ đến những gì bạn muốn làm và loại bỏ ra khỏi đầu óc những gì bạn không muốn*. Cảm xúc phụ thuộc tức thời vào hành động. Do đó, các bạn hãy bắt tay vào hành động. Hãy thay thế cảm xúc tiêu cực bằng cảm xúc tích cực.

Ví dụ, nếu cảm thấy sợ hãi và muốn trở nên can đảm thì các bạn hãy hành động một cách can đảm! Nếu muốn mạnh mẽ thì hãy hành động một cách mạnh mẽ. Tuy nhiên, các bạn phải bảo đảm rằng nguồn năng lượng của mình đang được sử dụng vì một mục đích tốt đẹp và có ích.

Dawn Fraser ở Úc có thể được xem là một ví dụ điển hình cho trường hợp này. Lớn lên trong một khu dân cư nghèo ở Balmain, vùng ngoại ô ven bờ biển ở Sydney, Dawn có một thể hình xanh xao vì thiếu máu. Tuy nhiên, cô lại ấp ủ lòng quyết tâm phi thường để trở thành một nhà vô địch bơi lội vĩ đại. Cô là một người tốt, nhưng đôi khi, cô lại không đủ tốt để tự làm hài lòng chính mình.

Trên đường trở về nhà từ Đại hội Thể thao Khối Thịnh vượng chung thuộc Anh ở Cardiff, Anh Quốc, cô đã đọc một cuốn sách đặc biệt. Đó chính là *Cách Nghĩ để Thành Công*.

“Tôi nhận thấy những công thức thành công của Napoleon Hill rất thú vị”, cô nói. “Tôi bắt đầu nghĩ đến thất bại của đội chúng tôi trước những cô gái Anh trong nội dung bơi tiếp sức hỗn hợp, trong khi ở phần bơi tự do, tôi bơi 60,6 giây. Thành tích này nhanh hơn kỷ lục thế giới của tôi đến 6/10 giây, nhưng vẫn chưa đủ để mang lại khoảng cách 11 mét lúc bắt đầu mà chúng tôi cần.

“Tôi tự hỏi rằng liệu mình đã thể hiện tất cả năng lực hay chưa trong vòng bơi cuối cùng ấy”.

Dawn Fraser bắt đầu suy nghĩ về giấc mơ mà cô đã ấp ủ từ lâu – trở thành người phụ nữ đầu tiên bơi 100 mét trong thời gian dưới 60 giây. “Đó là Một Phút Thần Kỳ”, cô nhớ lại.

“Nếu tôi có thể thực hiện vòng bơi cuối trong một phút thần kỳ, chúng tôi hẳn đã chiến thắng!”, cô nghĩ.

“Từ khoảnh khắc đó, niềm hy vọng bấy lâu về việc phá vỡ kỷ lục một phút đã trở thành khát vọng cháy bỏng trong tôi. Tôi xem đó là mục tiêu của mình và lập ra một kế hoạch cụ thể gồm những hành động tích cực. Như Napoleon Hill đã khuyên, tôi quyết định nỗ lực hơn nữa – cả về tinh thần lẫn thể chất”, Fraser nói.

Bên cạnh việc rèn luyện cơ thể, Fraser còn tập kiểm soát tinh thần của mình. Cô đã phá hết kỷ lục này đến kỷ lục khác cho đến khi đạt được mục tiêu của mình. Theo Thomas H. Wyngard, một nhà báo người Úc thì các huấn luyện viên

điền kinh trên toàn nước Úc bắt đầu bị thu hút trước những lời dạy của Napoleon Hill.

Wyngard nói: “Trong quá trình tìm kiếm những biện pháp giúp các nhà vô địch của mình nỗ lực thêm nữa so với chương trình huấn luyện khoa học truyền thống, các huấn luyện viên hàng đầu đã tìm ra nguồn cảm hứng mới mẽ từ những học thuyết của vị ‘chuyên gia vĩ đại’ người Mỹ. Về cơ bản thì họ đã vận dụng kỹ thuật huấn luyện tinh thần của Napoleon Hill cho những vấn đề thuộc về thể chất. Một số người đã tham gia khóa học *Thái độ tích cực - Khoa học của thành công* để biết được cách vận dụng những nguyên tắc này sao cho thích hợp”.

Đây có phải là lúc nạp lại năng lượng cho bạn hay không? Bạn đã bắt đầu vận dụng những nguyên tắc được giới thiệu trong cuốn sách này hay chưa? Bạn đã sẵn sàng để trở thành một nhà vô địch? Nếu đã sẵn sàng thì hẳn các bạn sẽ muốn học cách tận hưởng một sức khỏe tốt và sống thọ hơn – mời bạn bước sang chương tiếp theo.

Định hướng số 16

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Nguồn sinh lực hiện tại của bạn như thế nào?
2. Nguồn năng lượng cơ thể, tinh thần và tâm hồn quan trọng nhất của bạn là gì?

3. Làm thế nào các bạn có thể vận dụng các nguyên tắc mà Tiến sĩ Thomas Kirk Cureton đã dạy cho Roger Bannister để có thêm năng lượng nhằm đạt được những mục tiêu của mình?
4. Bạn có liên tục gia tăng ngưỡng chịu đựng của mình – rồi sau đó nghỉ ngơi và thử lại hay không?
5. Đây có phải là lúc nạp lại năng lượng cho bạn hay chưa?
6. Làm thế nào các bạn có thể tránh được hay xua tan sự mệt mỏi?
7. Bữa ăn của bạn có dựa trên một chế độ dinh dưỡng cân bằng hợp lý không?
8. Các bạn có tích lũy đủ lượng vitamin tinh thần mỗi ngày bằng cách đọc sách hay nghe băng đĩa không?
9. Nguồn năng lượng của các bạn đang được sử dụng một cách hữu ích phải không? Hay nó đang bị “đoản mạch” và phung phí?
10. “Nguồn năng lượng được kẻ thất bại sử dụng cho những công việc chẳng đi đến đâu cũng tương đương với nguồn năng lượng được người thành công sử dụng cho mục đích vươn đến thành công.”

11. “Chúa ban cho con sự điềm tĩnh để đón nhận những điều con không thể thay đổi, lòng can đảm để thay đổi những điều con có thể, và trí thông minh để hiểu rõ sự khác biệt.”
12. Khi nào thì cảm giác sợ hãi có ích? Và khi nào thì không?
13. Để trở nên mạnh mẽ, hãy *hành động* một cách mạnh mẽ!

**HÃY GIA TĂNG NGUỒN SINH LỰC
BẰNG THÁI ĐỘ TÍCH CỰC!**

Chương 17

CÓ SỨC KHỎE VÀ SỐNG THỌ HƠN

Thái độ tích cực đóng một vai trò quan trọng đối với sức khỏe, tạo nguồn sinh lực và lòng nhiệt tình trong cuộc sống lẫn trong công việc hàng ngày của bạn. *Cứ mỗi ngày trôi qua, tôi lại trở nên tốt hơn về mọi mặt* - đây không phải là một câu tự kỷ ám thị xa lạ đối với những người thường lặp lại nó vài lần sau khi thức dậy và trước khi đi ngủ.

Thái độ tích cực hỗ trợ bạn như thế nào? Thái độ tích cực giúp bạn tăng cường sức khỏe và gia tăng tuổi thọ. Ngược lại, thái độ tiêu cực gây hại cho sức khỏe và tinh thần đồng thời làm giảm tuổi thọ. Tất cả đều tùy thuộc vào mặt nào của tấm bùa vô hình được bạn lật lên mà thôi. Thái độ tích cực khi được sử dụng đúng cách đã từng cứu giúp cuộc sống của rất nhiều người. Đó là những người được may mắn sống cạnh những ai sở hữu một thái độ tích cực mạnh mẽ. Câu chuyện sau đây sẽ chứng minh cho quan điểm đó.

Một đứa trẻ sơ sinh vừa được hai ngày tuổi thì bác sĩ nói: “Đứa bé này sẽ không sống nổi”.

“Đứa bé sẽ sống!”. Người cha đáp lại. Người cha đã thể hiện rõ một thái độ tích cực – ông có niềm tin – ông tin vào phép màu của lời cầu nguyện. Và ông đã cầu nguyện. Ông *tin tưởng* vào hành động. Và ông *đã* hành động! Ông nhờ một bác sĩ nhi khoa cũng sở hữu thái độ tích cực chăm sóc cẩn thận cho đứa bé. Vị bác sĩ này tin rằng đứa bé sẽ sống. Và đứa bé thực sự đã sống!

TÔI KHÔNG THỂ TIẾP TỤC! CÁI CHẾT CHIA LÀ HAI NGƯỜI – NGAY LẬP TỨC

Tiêu đề đó xuất hiện trên tờ báo *Chicago Daily News*. Bài báo kể về câu chuyện của một kỹ sư xây dựng 62 tuổi trở về nhà và đi ngủ với cơn đau thắt ngực. Vợ ông, một người phụ nữ trẻ hơn chồng 10 tuổi, đã nhận thấy điều đó và cố gắng xoa bóp cánh tay ông để gia tăng sự tuần hoàn của máu. Nhưng ông không thể qua khỏi.

“Con không thể sống tiếp được nữa!”, người góa phụ nói với mẹ của bà đang ngồi bên cạnh.

Và quả thật là người góa phụ ấy đã chết. Bà đã vĩnh viễn nhắm mắt đúng vào ngày chồng mình qua đời!

Đứa bé sống sót và người phụ nữ qua đời trong hai câu

chuyện kể trên đã minh họa rõ nét cho nguồn sức mạnh to lớn của thái độ tích cực và tiêu cực. Các bạn nên biết rằng thái độ tích cực sẽ mang lại những điều tốt đẹp, còn tiêu cực sẽ đem đến những điều tồi tệ. Vậy chẳng phải việc phát triển những suy nghĩ và thái độ tích cực là một nhận thức đúng đắn hay sao?

Nếu chưa làm vậy thì đây là thời điểm thích hợp để bạn phát triển một triết lý sống theo thái độ tích cực. Hãy chuẩn bị sẵn sàng để đối mặt với bất kỳ tình huống khẩn cấp nào có thể xảy ra. Phải luôn có mục đích sống rõ ràng. Và hãy nhớ, một khi đã có mục đích sống thì tiềm thức sẽ luôn mang lại cho nhận thức sức mạnh để bạn vượt qua những thời khắc khó khăn nhất. Hãy nhìn vào câu chuyện của Rafael Correa.

Trở về từ cõi chết. Anh ấy chỉ mới 20 tuổi. Gia đình anh không giàu có nhưng lại được mọi người vô cùng yêu mến. Vì vậy, sáu bác sĩ chính và một bác sĩ thực tập đã nỗ lực thâu đêm trong phòng mổ của bệnh viện ở San Juan, Puerto Rico để cứu lấy mạng sống cho Rafael. Sau 12 tiếng đồng hồ phẫu thuật, tất cả họ đều rất mệt mỏi và chỉ muốn ngủ. Dù đã nỗ lực hết sức nhưng cuối cùng họ vẫn không thể nghe thấy nhịp tim của Rafael.

Bác sĩ phẫu thuật chính đã dùng dao mổ cắt đứt một số mạch máu trên cổ tay của Rafael. Dịch tiết ra từ vết cắt có màu vàng. Vị bác sĩ này đã không sử dụng đến thuốc gây tê – bởi lẽ cơ thể của Rafael quá yếu đến mức anh hầu như không thể cảm nhận được sự đau đớn. Các bác sĩ nghĩ rằng

anh ta không thể nghe thấy những gì họ đang nói. Và họ đã trò chuyện với nhau như thể anh đã chết. Một người nói: “Ngay cả một phép màu cũng không thể cứu được cậu ấy!”.

Vị bác sĩ phẫu thuật chính cởi áo phòng mổ và chuẩn bị rời khỏi phòng. Nhưng bác sĩ thực tập trẻ tuổi liền hỏi: “Tôi có thể kiểm tra cái xác được không?”. Và câu trả lời dành cho anh là “Được”. Sau đó, các bác sĩ liền rời khỏi phòng.

Khi bác sĩ thực tập tiến gần đến giường bệnh và nhìn thẳng vào khuôn mặt của Rafael. Anh nhận thấy sự co giật của mí mắt và một giọt nước mắt rơi ra từ khóe mắt của Rafael. “Bác sĩ! Bác sĩ! Hãy quay lại mau! Anh ấy còn sống đây này!”. Bác sĩ thực tập gọi lớn.

Phải mất hơn một năm điều trị Rafael mới hồi phục sức khỏe của mình. Nhưng Rafael Correa đã sống lại!

Vài năm sau đó, Rafael bay từ San Juan đến Chicago để nhờ các tác giả tổ chức một hội thảo thái độ tích cực kéo dài ba đêm ở San Juan. Đó cũng là lúc anh đã kể lại cho chúng tôi nghe câu chuyện về đêm hôm đó.

Chúng tôi vô cùng ấn tượng trước câu chuyện của anh. Chúng tôi cũng rất khâm phục anh vì sau khi hồi phục anh luôn nỗ lực để hoàn thành lời hứa giúp đỡ người khác. Chúng tôi đã bay đến San Juan để giúp anh tổ chức cuộc hội thảo này.

Trong thời gian chúng tôi ở San Juan, Rafael đã giới thiệu chúng tôi với vị bác sĩ phẫu thuật chính, cũng là người đã xác nhận câu chuyện của Rafael. Trong buổi trò chuyện này, chúng tôi hỏi Rafael: “Tên cuốn sách đã truyền cảm hứng cho anh trong giờ khắc quan trọng nhất là gì?”.

Rafael đáp:

“Tôi đã đọc rất nhiều sách, nhưng tôi tin rằng những suy nghĩ đã lướt qua đầu mình vào đêm hôm đó xuất phát từ cuốn *Science and Health, With Key to the Scriptures* của tác giả Mary Baker Eddy”.

Sách có thể tạo động lực cho các bạn. Chúng có thể được xem là chất xúc tác giúp bạn hướng đến những mục tiêu mà bạn luôn khao khát, những hành động tích cực và những thành công sau cùng.

Sử dụng sách làm chất xúc tác. Từ điển hóa học định nghĩa *chất xúc tác* là một chất gây ra hoặc kích thích phản ứng hóa học. Từ điển còn chỉ ra rằng *chất kìm hãm xúc tác*, hay *chất phản xúc tác*, là loại chất làm chậm một phản ứng hóa học.

Các tác giả khuyên bạn nên sử dụng sách làm chất xúc tác tích cực, với mục đích kích thích sự tiến bộ của bản thân nhằm hướng đến thành công đích thực trong cuộc sống. Bên cạnh đó, họ còn khuyên bạn hãy biết chọn lựa chất xúc tác thích hợp cho mình. Trong Chương 22 “Sức mạnh kỳ diệu của những cuốn sách”, các bạn sẽ tìm thấy rất nhiều

cuốn sách hữu ích. Đó là những cuốn sách đã được các tác giả lựa chọn kỹ lưỡng, bảo đảm là chất xúc tác tích cực cho cuộc sống của các bạn – với điều kiện là các bạn đã sẵn sàng.

“Tôi thà có sức khỏe còn hơn lấy tiền của ông ta!”. Người ta kể rằng một thư ký 18 tuổi, khỏe mạnh và đầy tham vọng đang làm việc cho một công ty sản xuất ở Cleveland, Ohio, đã đặt ra mục tiêu lớn cho mình là trở thành người giàu có nhất thế giới. Ở độ tuổi 57, ông đã phải nghỉ hưu theo chỉ định của bác sĩ. Ông đã đối mặt với căn bệnh ung thư dạ dày và căng thẳng thần kinh! Thêm vào đó, ông còn trở thành một người bị căm ghét.

Rất nhiều người nói rằng: “Tôi thà đổi lấy sức khỏe chứ không lấy tiền như ông ta!”. John K. Winkler đã kể lại câu chuyện này trong cuốn *John D., a Portrait in Oils*.

Tiền có mua được sức khỏe, hạnh phúc và sự quý trọng? Khi John D. Rockefeller, “vua dầu hỏa” của nước Mỹ, không còn tham gia vào các hoạt động kinh doanh, mục tiêu chính của ông là giữ gìn sức khỏe, giữ cho trí óc được minh mẫn, sống lâu và giành được sự yêu mến và quý trọng của những người xung quanh. Liệu tiền có thể mua được những thứ này không? Có đấy! Sau đây là cách Rockefeller đã thực hiện điều đó:

- Tham gia các hoạt động của Nhà thờ Baptist mỗi Chủ nhật, ghi chú cẩn thận để học hỏi những nguyên tắc sống mà mình có thể áp dụng hàng ngày.
- Ngủ 8 tiếng mỗi đêm và chợp mắt nghỉ ngơi nhiều lần trong ngày. Ông đã tránh được tình trạng mệt mỏi nhờ biết nghỉ ngơi hợp lý.
- Tắm mỗi ngày. Ông luôn xuất hiện trong sự lịch lãm và sạch sẽ.
- Chuyển đến sống tại Florida, nơi có không khí trong lành, có lợi cho sức khỏe và giúp tăng tuổi thọ.
- Sống điều độ. Khi chơi môn thể thao ngoài trời yêu thích của mình – đánh gôn – ông được hít thở không khí trong lành và hấp thu đủ lượng ánh sáng mặt trời cần thiết.
- Đọc sách báo mỗi ngày.
- Ăn uống từ tốn, điều độ và nhai kỹ. Không ăn những thức ăn quá nóng hay quá lạnh.
- Các loại vitamin tinh thần được tiêu hóa tốt. Trong mỗi bữa ăn, ông đều thầm cảm ơn những ân huệ mà mình đã nhận được trong đời.
- Nhờ Bác sĩ Hamilton Fisk Biggar chăm sóc sức khỏe cho ông cả về mặt tinh thần. Biggar giúp ông sống vui vẻ, hạnh phúc và lạc quan. Kết quả là Rockefeller sống đến 97 tuổi.

- Chia sẻ một phần tài sản của mình cho những người nghèo khó.
- Ban đầu, động cơ của Rockefeller vốn xuất phát từ một mục đích cá nhân. Ông muốn mình trở thành một người thật nổi tiếng. Và rồi điều kỳ diệu đã xảy ra! Nhờ hành động hào phóng mà ông đã trở thành một người hào phóng. Ngoài ra, nhờ mang lại hạnh phúc và sức khỏe cho vô số người thông qua các hoạt động từ thiện và nhân đạo của mình, ông cũng đã tìm thấy hạnh phúc và sức khỏe cho chính bản thân.
- Và các quỹ tài trợ được ông thành lập đã mang lại những điều tốt đẹp cho nhân loại qua nhiều thế hệ. Cuộc sống và tiền bạc của ông đã trở thành những công cụ hữu ích cho tất cả mọi người. Thế giới này đã trở nên tốt đẹp hơn nhờ những nghĩa cử cao quý của John D. Rockefeller!

Các bạn không cần phải tích lũy của cải mới nhận ra rằng thái độ tích cực giúp mang lại sức khỏe. Một số yếu tố khác cũng có thể sử dụng kết hợp với thái độ tích cực để cải thiện sức khỏe. Một trong số đó chính là hệ thống giáo dục chăm sóc sức khỏe. Đừng bao giờ lơ là hay ngu muội đối với sức khỏe của chính mình.

Những điều cần tránh để duy trì một sức khỏe tốt:

- Không quan hệ tình dục bừa bãi.

- Không uống rượu, bia vô độ.
- Không sử dụng ma túy hay các chất kích thích.

Khi phát triển thái độ tích cực, các bạn sẽ không từ bỏ nỗ lực chỉ vì trước đây đã từng thất bại, hoặc chỉ vì biết đến những trường hợp tương tự khác cũng đã từng thất bại. Các bạn có thể tìm thấy cảm hứng và niềm hy vọng trong những trải nghiệm thành công. Hãy nhớ rằng một em bé tập đi sẽ không bị chê cười nếu té ngã chỉ sau ba bước chập chững đầu tiên. Sự tiến bộ sẽ tạo nên lòng tin để đáp lại những nỗ lực của nhận thức.

Tuy nhiên, mỗi cá nhân nên vượt qua cuộc chiến nội tâm của chính mình. Nhưng nhìn chung, bạn vẫn cần đến tác động của môi trường hay sự giúp đỡ của ai đó cho đến khi kiểm soát được sức mạnh của mình. Thái độ tích cực có thể mang lại điều kỳ diệu cho bạn, trong đó có sức khỏe và sự trường thọ.

Việc thiếu hiểu biết đối với sức khỏe sẽ hủy hoại thái độ tích cực của bạn. Nó khiến bạn lo lắng về những cơn đau dù chỉ là đau vặt mà thôi. Càng thiếu hiểu biết về sức khỏe thì thái độ của bạn càng có xu hướng chuyển đổi từ tích cực sang tiêu cực. Nếu triệu chứng đang gặp phải cho thấy một căn bệnh đáng chú ý mà các bạn thiếu hiểu biết và trì hoãn hành động thì căn bệnh càng có nhiều cơ hội trở nên trầm trọng hơn. Đừng bao giờ mù mờ về sức khỏe của mình! Các bạn hãy hành động ngay lập tức!

Chớ xem thường tình hình sức khỏe của bạn! Anh ấy là một giám đốc kinh doanh ngành ô tô còn trẻ, năng động và rất thành công. Một sự nghiệp tươi sáng đang chờ đợi anh ở phía trước, nhưng tinh thần anh lại không tốt đẹp như thế! Anh thậm chí còn nghĩ đến cái chết! Anh đã chọn mua phần đất trong nghĩa trang và thu xếp mọi thủ tục chôn cất cho mình. Anh cũng đã dọn dẹp ngôi nhà thật ngăn nắp. Tuy nhiên, sau đây mới chính là những gì đã diễn ra.

Một ngày nọ, anh bỗng cảm thấy hụt hơi, tim đập nhanh và cổ họng như tắc nghẹn. Cuối cùng, anh quyết định đến gặp bác sĩ đa khoa rất nổi tiếng. Bác sĩ khuyên anh nên nghỉ ngơi một thời gian.

Anh đã nghe lời bác sĩ. Tuy nhiên, do quá sợ hãi nên tinh thần anh không ổn định. Anh vẫn có cảm giác hụt hơi, tim đập nhanh và cổ họng tắc nghẹn như trước. Thời điểm đó đang là mùa hè, và bác sĩ đã khuyên anh nên đi nghỉ ở Colorado.

Anh mua vé tàu lửa đi Colorado. Ở đây, bầu không khí trong lành và những ngọn núi hùng vĩ cũng không thể xua tan những nỗi sợ hãi trong anh. Anh vẫn thường xuyên có những cảm giác như cũ. Chỉ trong vòng một tuần, anh đã quyết định quay trở về nhà. Anh tin rằng cái chết đang đến gần với mình.

Một trong các tác giả cuốn sách này đã nói với anh rằng: "Hãy đi khám sức khỏe ngay đi! Anh sẽ chẳng mất gì

nếu đến một phòng khám như Mayo Brothers ở Rochester, Minnesota. *Hãy Làm Ngay!*". Thế là anh nhờ một người thân chở anh đến Rochester. Thành thực mà nói, anh thậm chí còn sợ rằng mình sẽ chết trên đường đến đó.

Sau khi được khám bệnh kỹ càng ở phòng khám, người giám đốc kinh doanh trẻ biết được điều tồi tệ đang xảy ra với mình. Bác sĩ nói: "Vấn đề của anh là anh thở ra quá nhiều oxy". Anh liền phá lên cười và nói: "Điều này thật ngớ ngẩn!". Vị bác sĩ đáp: "Anh hãy thử nhảy lên nhảy xuống 50 lần như đang chơi nhảy dây xem". Anh làm theo và nhanh chóng cảm thấy hụt hơi; tim đập nhanh; còn cổ họng như tắc nghẹn.

"Tôi có thể làm gì đây?" - Anh chàng giám đốc trẻ tuổi hỏi.

Vị bác sĩ trả lời: "Khi nhận thấy cảm giác này đang đến, anh có thể: (1) thở vào túi giấy, hoặc (2) nín thở trong giây lát". Nói xong, ông trao cho anh một túi giấy. Anh làm theo sự hướng dẫn của bác sĩ. Kết quả là tim anh không còn đập nhanh, hơi thở trở nên bình thường, và cổ họng không còn bị tắc nghẽn như trước nữa. Anh rời khỏi phòng khám trong niềm hạnh phúc khôn tả.

Mỗi khi những triệu chứng của căn bệnh nọ xuất hiện, anh cố nín thở trong giây lát và cơ thể nhanh chóng quay trở lại trạng thái bình thường. Chỉ sau vài tháng, nỗi sợ hãi trong anh đã hoàn toàn biến mất, và mọi triệu chứng nói trên không còn nữa. Câu chuyện này đã diễn ra cách đây hơn 30 năm. Kể từ dạo đó anh không còn cần đến sự chăm sóc y tế nào khác.

Tất nhiên, không phải giải pháp nào cũng có thể mang lại hiệu quả tích cực. Có nhiều lúc bạn phải thử hết mọi khả năng của mình trước khi tìm thấy giải pháp đích thực. Mặc dù vậy, việc kiên trì tìm kiếm với một thái độ tích cực là hành động hết sức thông minh. Lòng quyết tâm và tinh thần lạc quan sẽ luôn mang lại cho bạn những điều thần kỳ. Hoàn cảnh này đã từng xảy ra với một vị giám đốc kinh doanh khác. Sau đây là câu chuyện của ông ấy.

Mọi khó khăn đều có giải pháp. Vị giám đốc kinh doanh này đã đăng ký phòng khách sạn ở một thành phố nhỏ nọ. Khi bước vào phòng, ông sơ ý té ngã và bị gãy chân. Người quản lý khách sạn liền đưa ông đến bệnh viện gần nhất để các bác sĩ bó bột cho ông. Vài ngày sau đó, ông quyết định trở về nhà.

Quá trình hồi phục của ông diễn ra trong vòng vài tuần. Tuy nhiên, dù bề ngoài trông có vẻ đã khá hơn nhiều nhưng thật ra xương chân của ông vẫn chưa liền lại. Sau rất nhiều tuần, bác sĩ báo cho biết ông một tin xấu: có thể ông phải đi khắp khiếm suốt đời. Vị giám đốc kinh doanh này cảm thấy rất lo sợ, bởi lẽ công việc đòi hỏi ông phải đi đứng bình thường.

Ông quyết định trao đổi vấn đề này với một trong các tác giả, và nhận được câu trả lời: “Đừng tin vào điều đó! Mọi khó khăn luôn có giải pháp – hãy tìm ra giải pháp đó! Hãy khám lại sức khỏe! *Hãy Làm Ngay!*”. Ông đã được các tác giả kể lại câu chuyện về người giám đốc kinh doanh ô tô

vừa nói đến ở trên. Họ còn khuyên ông nên thu xếp để đến khám ở phòng khám Mayo Brothers.

Và kết quả là ông cũng đã rời khỏi phòng khám trong niềm hạnh phúc. Tại sao? Ông được các bác sĩ bảo rằng: “Cơ thể của ông cần bổ sung can-xi. Chúng tôi có thể tiêm cho ông, nhưng lượng can-xi rồi cũng sẽ mất dần. Ông chỉ cần uống một lít sữa mỗi ngày là đủ”. Và ông đã làm theo. Kết quả là cái chân bị gãy của ông đã liền lại và khỏe mạnh như chân bên kia.

Thái độ tích cực còn giúp bạn đủ tỉnh táo để bảo vệ sức khỏe, bảo toàn mạng sống và tài sản của mình.

Phải bảo đảm rằng bạn không cố dẫn thân vào chỗ chết. Có một bài báo với nhan đề: “Sợ muộn giờ lễ tang, sáu người tử nạn trong vụ nổ lốp xe ở vận tốc 100 dặm/giờ”. Nội dung bài báo như sau:

Sáu đám tang đã được tổ chức cùng lúc vào ngày Chủ nhật sau một tai nạn ô tô vì người tài xế đã nhấn thêm ga do sợ rằng anh và người thân của mình sẽ bị muộn giờ đến dự một đám tang.

Hãy lái xe cẩn thận nếu muốn bảo toàn mạng sống của mình, hoặc nếu muốn được sống lâu hơn. Nếu đi bộ, các bạn phải cảnh giác những khu vực nguy hiểm và tuân thủ triệt để luật giao thông. Khi ngồi trong ô tô do người khác lái, các bạn phải nhớ rằng mình hoàn toàn phó mặc số phận cho người đó. Còn một nhân tố nữa đó là tình trạng máy móc của chiếc

xe. Hãy từ chối ngồi lên xe một người say rượu, hay ngồi trên một chiếc xe có thắng không an toàn. “Sinh mạng được bạn cứu có thể là sinh mạng của chính bạn!”.

Quy tắc an toàn trong xây dựng đã cứu mạng nhiều người. Dù phải tốn đến một triệu đô-la để xây dựng mỗi tầng thì tòa nhà Prudential cao 41 tầng ở Chicago vẫn được xem là tòa nhà văn phòng rẻ nhất so với các tòa nhà khác. Tại sao? Bởi lẽ quá trình xây dựng tòa nhà ấy không xảy ra một tổn thất nhân mạng nào cả! Các yếu tố an toàn đã được tính toán kỹ lưỡng nhờ vào thái độ tích cực.

Nếu đem so sánh thì thái độ tiêu cực, bao gồm sự thờ ơ và bất cẩn, sẽ gây nên những tai nạn rất nghiêm trọng:

- Cứ khoảng 30 mét chiều cao của tòa nhà Empire State, Hoa Kỳ được xây lên thì có một nhân công tử nạn!
- 110 người đã chết trong quá trình xây dựng Đập thủy điện Hoover, Hoa Kỳ.
- Trong quá trình thi công cây cầu ở Vịnh Oakland San Francisco, cứ mỗi 33 mét cầu được trả giá bằng một mạng người.
- 80 người đã chết khi xây dựng cống thoát nước ở sông Colorado.
- 1.219 người đã chết khi xây dựng kênh đào Panama! (Ngoài ra, có 4.766 người đã chết trong tiến trình thực hiện dự án này vì những nguyên nhân khác).

- 97 người đã chết khi xây dựng đập Grand Coulee và dự án hồ chứa nước Columbia!

Tất nhiên, không ai có thể biết khi nào thì tai họa sẽ ập xuống. Nhưng tốt hơn cả là chúng ta phải cẩn thận. Các bạn sẽ được chuẩn bị kỹ càng nếu có thái độ tích cực. Kitty là một người như vậy.

Kitty đã mất đi đứa con trai duy nhất khi cậu bé vừa mới 9 tuổi. Tuy nhiên, Kitty quyết định vượt qua nỗi mất mát lớn lao đó và đóng góp một phần công sức của mình giúp cho thế giới trở nên tốt đẹp hơn. Nhưng bà cần phải có sức khỏe và tinh thần thì mới làm được việc đó.

Kitty quyết định rằng để xoa dịu nỗi đau và khỏa lấp sự trống rỗng trong cuộc sống, bà phải luôn bận rộn với công việc và tận dụng mọi khả năng để giúp người khác hạnh phúc, bởi lẽ bà không thể làm điều đó cho con trai của mình nữa.

Chính vì vậy, bà đã xin làm bồi bàn trong một nhà hàng đông khách. Bà làm việc rất chăm chỉ. Đặc thù công việc buộc bà phải trò chuyện vui vẻ và đối xử nhã nhặn với mọi người. Thời gian trôi qua, công việc bận rộn, sự quan tâm thật lòng đối với người khác, tất cả đã khiến bà quên đi nỗi đau và sống khỏe mạnh.

Trong thực tế, sức khỏe của các bạn có thể bị ảnh hưởng bởi rất nhiều yếu tố đến từ bên trong. Một trong số những yếu tố này có thể xuất phát từ trí tưởng tượng của chính các bạn.

Hiện tượng học sinh trung học bị đau nhức cơ thể trước mỗi kỳ thi. Do mối tương quan giữa tâm hồn và thể xác nên tiềm thức có thể tạo ra các chứng rối loạn. Sự rối loạn này có nguyên nhân từ những rối loạn cảm xúc. Câu chuyện sau đây sẽ giải thích rõ điều này.

Một nữ sinh trung học nọ luôn cảm thấy đau lưng vào buổi sáng ngày cô phải thi môn tiếng Đức và Lịch sử. Đây là hai môn học mà cô không hề hứng thú. Cô không có sự chuẩn bị kỹ càng cho hai môn học này. Con đau lưng trầm trọng đến mức cô nghĩ rằng mình không thể bước xuống giường được. Cô không hề giả vờ. Cô thực sự cảm thấy đau.

Nhưng kỳ lạ là cứ đến 3 giờ 30 chiều, khi trường học đóng cửa thì cơn đau bắt đầu thuyên giảm. Cũng vào đêm hôm đó, khi người bạn trai của cô đến thăm thì cơn đau hầu như đã hoàn toàn biến mất!

Có rất nhiều nguyên tắc và quy định dành cho sức khỏe tinh thần lẫn thể chất, cũng như đối với một cuộc sống trường thọ. Chúng đã được đề cập đến trong niềm tin tôn giáo từ rất lâu trước khi những khái niệm như *sinh lý học*, *tâm lý học* và *tâm thần học* trở nên phổ biến trong mọi ngôn ngữ. Điều này đặc biệt đúng nếu xét đến việc ứng dụng những kỹ thuật gây ảnh hưởng lên tiềm thức.

Sức khỏe tốt và tinh thần mạnh mẽ là hai phần thưởng lớn nhất của một thái độ tích cực. Còn đây là một thực tế: để phát triển và duy trì thái độ tích cực, con người phải biết

nỗ lực, kiên nhẫn và tập luyện không ngừng. Tuy nhiên, mục đích rõ ràng, suy nghĩ tích cực, tầm nhìn sáng tạo, hành động can đảm, sự bền bỉ và nhận thức đúng đắn, tất cả được vận dụng với lòng nhiệt tình và niềm tin sẽ giúp bạn phát huy cũng như duy trì thái độ tích cực cho mình.

Vậy thì điều gì đang chờ đợi phía trước khi bạn vươn đến những mục tiêu của mình?

Hạnh phúc!

Nếu cảm thấy hạnh phúc ngay bây giờ, các bạn hẳn sẽ muốn duy trì và phát huy cuộc sống hạnh phúc mà mình hiện đang có. Nhưng ngược lại, nếu không cảm thấy hạnh phúc ở thời điểm hiện tại thì các bạn chắc chắn muốn thay đổi tình hình. Hãy đọc tiếp Chương 18 “Bạn có thể thu hút hạnh phúc hay không?” để tìm hiểu những nguyên tắc thành công khác nhờ thái độ tích cực. Đó là những nguyên tắc sẽ giúp chúng ta tăng tốc trong quá trình theo đuổi hạnh phúc.

Định hướng số 17

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Các bạn sẽ cảm thấy khỏe hơn. Thái độ tích cực có ảnh hưởng tốt đối với sức khỏe của bạn. Ngược lại, thái độ tiêu cực sẽ làm bạn cảm thấy yếu đi.

2. Hãy nghĩ đến những điều tốt đẹp, tích cực và lạc quan, điều đó sẽ giúp cải thiện cách cảm nhận của các bạn. Điều gì gây ảnh hưởng lên tinh thần thì cũng sẽ gây ảnh hưởng lên thể chất.
3. Thái độ tích cực hướng đến những người thân yêu có thể trở thành phương tiện cứu lấy mạng sống cho họ. Hãy nhớ lại câu chuyện người cha cứu mạng cho đứa con sơ sinh của mình bằng cách hành động với thái độ tích cực.
4. Học cách phát triển thái độ tích cực thay vì đầu hàng trước thái độ tiêu cực như hành động của người vợ trong câu chuyện về người kỹ sư. Chính thái độ tiêu cực đã dẫn đến cái chết của bà.
5. Hãy tạo dựng một thái độ tích cực mạnh mẽ từ bên trong để có thể chuyển tiếp từ nhận thức sang tiềm thức. Nếu làm được như vậy thì khi đối mặt với tình huống khẩn cấp, thái độ ấy sẽ tự động quay trở lại với nhận thức. Chúng ta cũng có thể tìm thấy thái độ tích cực khi đối mặt với tình huống đáng sợ nhất trong cuộc đời: cái chết.
6. Hãy đọc sách. Sách tạo động lực và dạy bạn cách truyền cảm hứng cho bản thân để thực hiện những hành động tích cực. Nhờ đó, bạn có thể đạt được những mục tiêu mong muốn của mình.

7. Học cách sử dụng 17 nguyên tắc thành công và áp dụng chúng vào cuộc sống. Các bạn đã ghi nhớ chúng chưa?
8. Giàu có không mua được sức khỏe. Nhưng các bạn vẫn có thể giữ gìn sức khỏe bằng cách nỗ lực tập luyện và làm theo những quy tắc đơn giản để duy trì các thói quen có lợi. Hãy nhớ, John D. Rockefeller đã nghỉ hưu ở độ tuổi 57 vì sức khỏe kém, nhưng thông qua thái độ tích cực và lối sống lành mạnh, ông đã sống đến 97 tuổi.
9. Không bao giờ từ bỏ hy vọng – *bởi lẽ đó là phương thuốc khả thi cho mọi căn bệnh*. Hãy đi khám sức khỏe định kỳ.
11. Thái độ tích cực đẩy lùi tai nạn và thảm họa bằng cách giúp cho người sở hữu nó luôn cảnh giác trước nguy hiểm mọi lúc mọi nơi. Nếu thảm họa ập xuống thì thái độ tích cực vẫn có thể giúp bạn đối phó với nó một cách điềm tĩnh và thận trọng.
12. Các bạn có thể sở hữu một tinh thần minh mẫn trong một thể xác tráng kiện nếu biết vận dụng thái độ tích cực đúng cách. Hãy nhớ – các bạn có thể tận hưởng một sức khỏe tốt và sống thọ hơn với thái độ tích cực.

Chương 18

BẠN CÓ THỂ THU HÚT HẠNH PHÚC HAY KHÔNG?

Abraham Lincoln từng nhận xét rằng: “Tôi quan sát và thấy rằng con người sẽ hạnh phúc khi tinh thần họ cảm nhận như vậy”.

Giữa mọi người thường có sự khác biệt rất nhỏ, nhưng chính sự khác biệt nhỏ ấy mới tạo nên sự khác biệt lớn! Sự khác biệt nhỏ này nằm ở *thái độ* của mọi người. Còn sự khác biệt lớn là tính *tích cực* hay *tiêu cực*.

Người nào muốn hạnh phúc sẽ chọn cho mình thái độ tích cực và chịu sự tác động của mặt PMA trên tấm bùa vô hình. Vì vậy, hạnh phúc sẽ luôn hướng đến họ. Còn những ai sống với mặt NMA trên tấm bùa sẽ phải chịu sự bất hạnh. Họ không thu hút – mà đẩy hạnh phúc ra xa.

“Tôi muốn hạnh phúc...” là lời đầu tiên của một bài hát nổi tiếng, ẩn chứa một sự thật to lớn: Tôi muốn hạnh phúc, nhưng tôi sẽ không hạnh phúc cho đến khi nào tôi làm cho bạn hạnh phúc!

Một trong những cách chắc chắn nhất để tìm hạnh phúc cho bản thân là tận dụng tất cả sức lực để làm cho người khác hạnh phúc. Hạnh phúc khó nắm bắt. Nếu các bạn nỗ lực tìm kiếm nó thì mới hiểu rõ điều này. Tuy nhiên, một khi đã cố gắng để mang lại hạnh phúc cho người khác thì hạnh phúc cũng sẽ tự tìm đến với các bạn.

Nhà văn Claire Jones, vợ một giáo sư đại học ngành tôn giáo học ở thành phố Oklahoma, đã kể câu chuyện về niềm hạnh phúc mà họ từng có trong cuộc sống hôn nhân ở thời gian đầu. Bà nhớ lại: “Trong hai năm đầu mới kết hôn, chúng tôi sống tại một thị trấn nhỏ. Hàng xóm của chúng tôi là một cặp vợ chồng rất già, người vợ bị mù và phải ngồi xe lăn. Người chồng cũng không khỏe lắm vừa làm việc nhà vừa chăm sóc cho bà.

Lần ấy, trước Giáng sinh, khi đang thiết kế cây thông Noel cho gia đình mình, chúng tôi bỗng nảy ra ý định sẽ làm giúp một cây thông cho đôi vợ chồng già đó. Chúng tôi đã mua một cây thông nhỏ, trang trí với kim tuyến và đèn, chuẩn bị thêm một ít món quà nhỏ và mang tặng họ trước đêm Giáng sinh”.

Người vợ đã bật khóc khi nhìn thấy những ánh đèn

nhấp nháy. Còn người chồng thì luôn miệng nói: “Đã lâu lắm rồi chúng tôi mới có một cây thông Nô-en trong nhà!”. Suốt năm tiếp theo, họ luôn nhắc đến cây thông này mỗi dịp chúng tôi ghé thăm nhà họ.

“Mùa Giáng sinh sau đó, họ dọn đi nơi khác. Chúng tôi đã dành cho họ một niềm vui nhỏ, và chúng tôi rất *hạnh phúc* khi làm điều đó.”

Giờ đây, niềm hạnh phúc mà họ có được nhờ lòng tốt của mình là một cảm giác sâu sắc, ấm áp về những gì vẫn còn lưu giữ trong ký ức. Đó là một cảm giác hạnh phúc rất đặc biệt và nó chỉ đến với những ai thích làm những việc tốt.

Bạn sẽ trở thành một người hạnh phúc khi trải nghiệm một tình huống đặc biệt: Đó là khi trạng thái tinh thần tích cực giúp mang lại niềm vui được kết hợp với trạng thái tinh thần trung hòa giúp mang lại cảm giác không buồn rầu.

Và tất nhiên các bạn có thể trở thành người hạnh phúc, thỏa mãn hay bất hạnh. Tất cả lựa chọn đều tùy thuộc ở bạn. Yếu tố quyết định ở đây là trạng thái tinh thần mà bạn đang chịu ảnh hưởng là tiêu cực hay tích cực. Và đó là một yếu tố mà các bạn có thể hoàn toàn kiểm soát.

Người khuyết tật vẫn có thể mưu cầu hạnh phúc. Nếu có một người muốn oán trách số phận bất hạnh thì đó hẳn phải là Helen Keller. Bị câm, điếc và mù khi chưa đầy hai tuổi sau một trận sốt và ốm thập tử nhất sinh, số phận đã tước đi khả năng giao tiếp bình thường của cô với những

người xung quanh. Cô chỉ còn lại giác quan duy nhất là xúc giác để cảm nhận người khác cũng như để đón nhận cảm giác hạnh phúc của việc yêu và được yêu.

Nhưng vượt qua số phận, cùng với sự hỗ trợ hết mình của người thầy tận tâm và tài giỏi Anne Sullivan, Helen Keller, cô gái nhỏ bị câm, điếc và mù ấy đã trở thành một phụ nữ thông minh, yêu đời và hạnh phúc. Helen viết rằng:

“Người nào biết làm việc tốt bằng tất cả tấm lòng, biết nói những lời tốt đẹp, biết mỉm cười dịu dàng, biết thông cảm trước hoàn cảnh khó khăn của người khác, thì người đó hiểu rất rõ niềm vui của mình. Chính vì thế, họ quyết tâm phải sống tốt theo triết lý ấy. Hạnh phúc khi vượt qua những gian khó gần như không thể vượt qua để đạt được thành tựu to lớn mới tuyệt vời làm sao!”.

Helen Keller đã bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đối với những điều tốt đẹp mà cô có được. Sau đó, cô đã chia sẻ chúng với người khác và giúp họ cảm thấy hạnh phúc. Nhờ chia sẻ những điều tốt đẹp nên cô cũng đã thu hút về mình nhiều điều tốt đẹp khác. Càng chia sẻ nhiều bao nhiêu thì các bạn lại càng nhận được nhiều bấy nhiêu. Nếu chia sẻ hạnh phúc với người khác thì niềm hạnh phúc cũng sẽ lớn lên trong bạn.

Ngược lại, nếu mang khổ đau và bất hạnh đến cho người khác thì các bạn cũng sẽ nhận lại khổ đau và bất hạnh cho mình. Tất cả chúng ta đều đã biết những người từng thường

xuyên đối mặt với rắc rối. Đó không phải là những vấn đề khó khăn hay cơ hội trá hình dành cho họ. Hoàn cảnh của họ là sự rắc rối đích thực. Dù điều gì xảy ra đi nữa thì kết quả dành cho họ cũng không mấy tốt đẹp. Đó là vì họ đã chuyển khó khăn và rắc rối của mình cho người khác.

Có rất nhiều người cô đơn trên thế giới này đang khát khao tình yêu và tình bạn. Tuy nhiên, họ dường như không bao giờ có được điều đó. Một số người thậm chí còn đẩy lùi những gì họ khao khát vì thái độ tiêu cực. Số khác thì chỉ quanh quẩn trong vỏ ốc bé nhỏ của mình và không bao giờ dám mạo hiểm. Họ ngẫm hy vọng rằng những điều tốt đẹp sẽ đến với mình, nhưng lại không chia sẻ bất kỳ điều tốt đẹp nào với người khác. Họ không nhận ra rằng khi khư khư giữ lấy những điều tốt đẹp cho mình thì chúng sẽ nhanh chóng tan biến.

Tuy nhiên, một số khác lại can đảm tìm cách thoát khỏi cuộc sống cô đơn. Họ đã tìm thấy câu trả lời cho mình bằng cách chia sẻ những điều tốt đẹp với mọi người xung quanh. Charles Steinmetz^(*) là một ví dụ điển hình. Khi vừa sinh ra, trên lưng Charles đã có một cái bướu xấu xí, còn chân trái thì bị cong vẹo. Khi nhìn đứa bé sơ sinh, vị bác sĩ đã trấn an người cha rằng: “Cậu bé rồi sẽ ổn thôi!”.

(*) Charles Steinmetz (1865 – 1923): Nhà toán học, kỹ sư điện nổi tiếng người Mỹ gốc Đức, người phát minh ra loại mô-tơ chạy điện xoay chiều làm thay đổi sâu sắc năng suất sản xuất của tất cả các ngành công nghiệp trên thế giới cho đến ngày nay.

Gia đình cậu bé rất nghèo. Mẹ cậu đã qua đời trước khi cậu tròn một tuổi. Khi lớn lên, những đứa trẻ khác luôn xa lánh vì hình dạng kỳ dị của cậu, và cũng vì cậu không thể tham gia vào các hoạt động vui chơi bình thường của chúng. Cậu là một đứa trẻ bất hạnh và cô độc.

Để bù đắp cho hình thể kỳ dị của cậu, Charles đã được trời ban cho một trí tuệ phi thường. Nhờ vận dụng tài sản quý giá nhất đó mà Charles đã quên đi khiếm khuyết hình thể và loại bỏ tư tưởng cho rằng mình chẳng làm nên trò trống gì. Cậu đã nỗ lực hết mình để phát huy sức mạnh trí tuệ vốn có. Ở tuổi lên 5, cậu đã có thể ghép các động từ tiếng Latin. Lên 7, cậu bắt đầu học tiếng Hy Lạp và chữ Do Thái. Năm lên 8 tuổi, cậu đã nắm vững môn đại số và hình học.

Và khi vào đại học thì Charles đã tỏ ra nổi trội trong tất cả các môn. Cậu tốt nghiệp hạng danh dự. Cậu đã tiết kiệm từng xu mình có để thuê một bộ áo quần bảnh bao cho buổi lễ đặc biệt này. Tuy nhiên, với thái độ tàn nhẫn của những người chịu tác động bởi thái độ tiêu cực, ban giám hiệu đã dán thông báo trên bản tin yêu cầu Charles không đến tham dự buổi lễ.

Nhưng thay vì buộc mọi người phải kính trọng mình bằng cách khiến họ chú ý đến năng lực tinh thần, Charles đã tìm cách vun đắp cho tình bạn của cậu. Cậu không muốn sử dụng khả năng của mình để thu hút sự chú ý của mọi người và để thỏa mãn cái tôi cá nhân. Thay vào đó, cậu muốn đóng góp một phần công sức để kêu gọi lòng tốt của nhân

loại. Cậu đã quyết định lên tàu đi thẳng đến Mỹ và bắt đầu một cuộc sống mới.

Khi vừa đến Mỹ, Charles Steinmetz liền đi tìm việc. Sau nhiều lần bị cự tuyệt do hình dáng bên ngoài xấu xí, cuối cùng cậu cũng tìm được một việc làm ở hãng General Electric. Ở đó, cậu làm công việc của một kỹ thuật viên thiết kế với mức lương 12 đô mỗi tuần. Ngoài trách nhiệm thường ngày của mình, cậu còn dành rất nhiều thời gian để nghiên cứu kỹ thuật điện. Bên cạnh đó, cậu còn vun đắp tình bạn cho mình bằng cách chia sẻ với mọi người xung quanh những gì tốt đẹp nhất mà cậu có.

Sau một thời gian, chủ tịch hội đồng quản trị của General Electric đã nhận ra phẩm chất thiên tài của cậu. Ông đã nói với Charles rằng: “Đây là toàn bộ xưởng máy của chúng tôi. Cậu hãy làm bất kỳ điều gì cậu muốn. Chúng tôi sẽ để cậu thoải mái nghiên cứu”.

Charles đã làm việc rất chăm chỉ, miệt mài và đầy nhiệt huyết. Trong suốt cuộc đời mình, cậu đã có hơn 200 phát minh liên quan đến ngành điện. Cậu cũng đã viết rất nhiều sách và tài liệu nghiên cứu về lý thuyết điện học và công trình điện. Cậu hiểu rõ cảm giác hài lòng khi hoàn thành công việc và khi những đóng góp của mình có thể giúp ích cho thế giới này. Cậu đã dần trở nên giàu có và mua cho mình một ngôi nhà xinh đẹp. Cậu quyết định sống cùng một cặp vợ chồng trẻ mà cậu quen biết. Steinmetz đã trải nghiệm được niềm hạnh phúc từ một cuộc sống trọn vẹn và có ích.

Hạnh phúc bắt đầu từ mái ấm gia đình. Phần lớn thời gian trong cuộc sống của mỗi chúng ta đều diễn ra cùng với gia đình. Nhưng thật không may, nơi lẽ ra phải là chốn bình yên, hạnh phúc và yêu thương ấy lại thường trở thành một nơi hoàn toàn trái ngược. Các thành viên trong gia đình cảm thấy không hạnh phúc và hay bất hòa với nhau. Những vấn đề như vậy trong gia đình thường nảy sinh vì nhiều lý do khác nhau.

Trong một lớp học *Thái độ tích cực - Khoa học của thành công*, một thanh niên năng động, thông minh khoảng 24 tuổi được hỏi rằng: “Anh có gặp vấn đề gì không?”.

“Có!”. Cậu ấy đáp. “Vấn đề với mẹ tôi. Thật ra, tôi quyết định sẽ rời khỏi nhà vào cuối tuần này”.

Khi cậu kể rõ đầu đuôi câu chuyện thì mọi người mới vỡ ra rằng cậu và mẹ cậu không hợp nhau. Giáo viên hướng dẫn khóa học nhận thấy tính hiếu thắng và ngoan cố của người mẹ hoàn toàn giống với cá tính của cậu con trai.

Sau đó, các học viên trong lớp học được dạy rằng cá tính của mỗi người có thể được ví với lực hút/đẩy của một thỏi nam châm. Khi hai thỏi nam châm trái cực được đặt cạnh nhau thì chúng sẽ hút lấy nhau. Còn khi hai thỏi nam châm cùng cực được đặt cạnh nhau thì chúng sẽ đẩy nhau.

Nếu được đặt cạnh nhau và cùng chịu sự tác động của ngoại lực thì cả hai thỏi nam châm là những thực thể riêng biệt. Con người chúng ta cũng vậy. Tuy nhiên, trong trường

hợp đó thì sức mạnh tổng hợp để thu hút hay đẩy lùi ngoại lực của hai thỏi nam châm sẽ gia tăng, cho dù chúng cùng cực và đẩy nhau.

Người hướng dẫn nói tiếp: “Rõ ràng cách hành xử của anh rất giống với mẹ. Chính vì lẽ đó, anh có thể quyết định cách phản ứng của bà đối với mình thông qua cách phản ứng của anh đối với bà. Anh có thể biết được cảm xúc của bà bằng cách tìm hiểu cảm xúc của riêng mình. Vì vậy, anh có thể giải quyết vấn đề của mình một cách dễ dàng!

Khi hai người có cá tính đối nghịch nhau muốn chung sống hòa thuận, thì ít nhất một trong hai người phải sử dụng sức mạnh của thái độ tích cực.

Sau đây là bài tập cụ thể dành cho anh trong tuần này: Khi mẹ yêu cầu anh làm gì đó, *anh hãy thực hiện một cách vui vẻ*. Khi bà bày tỏ quan điểm, anh hãy đồng ý với bà bằng một thái độ hòa nhã, thân thiện. Nếu có cảm giác muốn phê phán bà thì hãy tìm một điều gì đó tốt đẹp để nói. Anh nhất định sẽ có cảm giác tuyệt vời. Mẹ anh nhất định sẽ làm giống anh”.

“Biện pháp này không hiệu quả đâu!”. Người học viên nọ nói. “Khó mà hòa thuận được với bà ấy!”.

“Anh nói rất đúng”, người hướng dẫn đáp. “Biện pháp này sẽ không hiệu quả nếu anh không nỗ lực với một thái độ tích cực”.

Một tuần sau, khi được hỏi về tình hình giữa hai mẹ con, người thanh niên nọ trả lời như sau: “Tôi rất vui khi nói rằng suốt tuần qua, giữa tôi và mẹ không còn một lời lẽ công kích nào cả. Ông có lẽ sẽ rất thú vị khi biết rằng tôi đã quyết định ở lại nhà”.

Khi cha mẹ không hiểu con cái. Con người thường có khuynh hướng thích những gì mình thích và nghĩ về những gì mình muốn. Đó là do tất cả chúng ta đều muốn xét đoán phản ứng của người khác thông qua phản ứng của chính mình. Cũng giống như người thanh niên gặp vấn đề với mẹ trong câu chuyện kể trên, một kết cục như vậy thỉnh thoảng vẫn thường xảy ra. Nhưng rất nhiều bậc phụ huynh vẫn thường gặp khó khăn với con cái bởi lẽ họ không nhận ra rằng cá tính của trẻ hoàn toàn khác biệt với cá tính của mình. Sẽ thật sai lầm khi các bậc phụ huynh không nhận ra rằng thời gian làm thay đổi cả họ và lũ trẻ. Họ không chịu điều chỉnh thái độ tinh thần của mình để bù đắp cho những thay đổi tâm lý diễn ra ở lũ trẻ và ở chính họ.

Một luật sư nọ có năm đứa con rất tuyệt vời. Nhưng cả hai vợ chồng họ đều không vui vì cô con gái lớn đang học trung học không chịu đáp lại bố mẹ theo cách mà họ mong muốn. Và cô con gái của họ cũng cảm thấy không vui vì điều này.

“Con bé ngoan, nhưng tôi không thể hiểu nổi nó”, người cha nói. “Con bé không thích làm việc nhà; nhưng lại có thể tiêu tốn hàng giờ liền bên chiếc đàn piano. Kỳ nghỉ hè vừa rồi, tôi xin cho nó một việc làm thời vụ ở cửa hàng bách

hóa, nhưng nó đã từ chối. Nó chỉ muốn ngồi chơi piano suốt ngày mà thôi!”.

Chúng tôi đã đề nghị cả hai vợ chồng cùng cô con gái đến tham dự chương trình Phép Phân Tích Hướng Hành Động do một trong những tác giả cuốn sách này chủ trì. (Trong Chương 10 “Cách tạo động lực cho người khác” bạn đã từng được biết đến Phép Phân Tích Hướng Hành Động). Kết quả của phép phân tích đã cho thấy rất nhiều điều. Chúng tôi biết được cô con gái của họ có nhiều tham vọng, năng nổ và tính cách cũng khác xa so với bố mẹ. Chính vì lẽ đó, họ sẽ gặp rất nhiều khó khăn nếu muốn hiểu rõ cô bé, trừ khi biết rằng mỗi người đều có một tính cách khác nhau.

Hai vợ chồng luật sư nghĩ rằng nếu việc chơi piano thú vị đến vậy thì cô con gái của họ cũng phải tìm thấy niềm vui tương tự khi làm việc nhà và làm việc ở cửa hàng bách hóa vào mùa hè! Niềm đam mê để trở thành một nghệ sĩ dương cầm chỉ tổ lãng phí thời gian. “Rồi một ngày nào đó, con bé sẽ phải lấy chồng và chăm lo nhà cửa. Nó cần phải sống thực tế hơn!”, họ lý giải.

Chúng tôi đã giải thích cặn kẽ cho họ những khả năng và khuynh hướng giúp tạo động lực cho cô bé. Chúng tôi còn nêu ra những lý do giải thích tại sao họ đã không thể hiểu nổi cô bé. Đồng thời, chúng tôi cũng giúp cô bé hiểu rằng tại sao bố mẹ cô lại nghĩ một cách, còn cô thì nghĩ một cách khác. Khi đó, cả ba người họ đều quyết tâm tìm hiểu những nguyên nhân dẫn đến vấn đề của mình với một thái độ tích cực. Kết quả là họ đã sống hòa hợp với nhau.

Để có một gia đình hạnh phúc, bạn phải biết cảm thông. Để được hạnh phúc, bạn nhất thiết phải biết thông cảm cho người khác. Các bạn cần biết rằng mức năng lượng và năng lực của mọi người không ai giống ai. Bạn phải ý thức rằng những gì bạn thích chưa hẳn người khác đã thích và ngược lại. Một khi đã hiểu rõ điều này thì các bạn sẽ phát triển thái độ tích cực cho mình dễ dàng hơn. Ngoài ra, khi làm như vậy thì các bạn còn kích thích những phản ứng tích cực ở người khác.

Bạn có cảm thấy vui vẻ hạnh phúc không nếu kết hôn với một người có tính cách giống hệt mình? Hãy trả lời thật lòng với bản thân. Câu trả lời chắc chắn sẽ là “Không!”.

Tương tự như vậy, trẻ con cũng có thể học cách thông cảm và yêu thương cha mẹ. Rất nhiều tình huống đáng tiếc đã diễn ra trong nhiều gia đình chỉ vì con cái không trân trọng và thông cảm với bố mẹ. Nhưng lỗi thuộc về ai? Con cái, bố mẹ, hay cả hai?

Cách đây không lâu, chúng tôi có cuộc hẹn với vị chủ tịch của một công ty lớn rất thành công. Các tờ báo lớn trên toàn quốc đã đăng tên ông vì những điều tốt đẹp ông đã làm. Tuy nhiên, chúng tôi lại trông thấy ông rất buồn.

“Không ai thích tôi cả! Ngay cả các con cũng ghét tôi! Tại sao lại thế này?”, ông ấy hỏi.

Thực ra mà nói thì đây là một người cha tốt. Ông tặng cho con cái của mình tất cả những gì mà tiền bạc có thể mua được. Khi còn nhỏ, do thiếu thốn nhiều mặt nên ông

đã phấn đấu không ngừng để trở thành một người thành công như hôm nay. Chính vì lẽ đó, ông không để con cái của mình bị thiếu thốn thứ gì. Ông cố gắng bảo vệ chúng trước những gì ông nghĩ là không tốt đẹp. Ông không muốn chúng phải sống nghèo khổ giống như ông trước đây. Ông chưa bao giờ đòi hỏi hay kỳ vọng thái độ trân trọng từ các con của mình khi chúng còn nhỏ và ông cũng chưa bao giờ nhận được điều đó. Tuy nhiên, ông cho rằng các con đã hiểu rõ mình mà không cần phải nỗ lực tìm hiểu.

Mọi thứ hẳn đã khác đi rất nhiều nếu ông dạy con cái biết trân trọng và phát huy sức mạnh bằng cách tự bản thân chúng phải biết phấn đấu. Ông tìm thấy hạnh phúc khi làm cho con cái hạnh phúc nhưng lại không dạy chúng đi tìm hạnh phúc bằng cách làm người khác hạnh phúc. Chính vì lẽ đó, chúng đã khiến ông cảm thấy không vui. Nếu biết tâm sự với con cái trong quá trình chúng lớn lên và kể về những nỗ lực ông đã trải qua để mang lại lợi ích cho chúng, hẳn các con của ông đã thông cảm cho ông nhiều hơn.

Tuy nhiên, người đàn ông này và bất kỳ ai khác rơi vào hoàn cảnh như ông cũng không nên buồn. Ông ấy có thể sử dụng mặt PMA của tấm bùa và tìm cách để những người thương yêu hiểu, thông cảm và trân trọng ông.

Ngoài ra, ông còn có thể dành thời gian để thể hiện tình cảm với con bằng cách chia sẻ *bản thân mình*, thay vì chỉ tặng chúng những món quà vật chất mà sự giàu có của ông mang

lại. Nếu chia sẻ bản thân cũng phóng khoáng như khi chia sẻ tiền bạc của mình, ông nhất định sẽ nhận được tình yêu và thái độ thông cảm từ các con.

Tất nhiên người đàn ông này có nhiều ý tốt. Ông muốn dành những thứ tốt đẹp cho các con và cho mọi người xung quanh. Tuy nhiên, ông không cảm nhận được những phản ứng của họ. Ông chỉ đơn giản nghĩ rằng họ tự động hiểu mình. Và ông cũng không dành thời gian để giúp họ làm được điều đó.

Người đàn ông này vẫn có thể tự giúp mình bằng cách đọc sách. Chúng tôi đã giới thiệu một số cuốn sách như: *How to Win Friends and Influence People* (Đắc Nhân Tâm). Chúng tôi nói với ông rằng “người khác” ở đây chính là con cái của ông.

Thu hút và đẩy lùi thông qua giao tiếp bằng lời nói. Cho dù bạn là ai đi nữa thì bạn vẫn là một người rất tuyệt vời! Tuy nhiên, một số người lại không nghĩ như vậy. Nếu nhận thấy họ phản ứng một cách tiêu cực bằng thái độ chống đối tùy tiện trước hành động hay lời nói của mình, bạn có thể làm điều gì đó để thay đổi tình hình.

Các bạn sở hữu sức mạnh để thu hút hoặc đẩy lùi! Các bạn có thể vận dụng sức mạnh này một cách khéo léo để thu hút những người bạn tốt và đẩy lùi những người bạn xấu, những kẻ luôn rắp tâm hãm hại hay nói xấu mình. Với thái độ tiêu cực, các bạn thường có khuynh hướng đẩy lùi những

điều tốt đẹp trong cuộc sống và thu hút về mình những điều không mong muốn, bao gồm cả những người bạn xấu.

Ý nghĩa lời nói và cách nói của bạn có thể gây nên một số phản ứng tiêu cực ở người khác; hoặc nguyên nhân cũng có thể bắt nguồn từ thái độ và cảm xúc đến từ bên trong. Tương tự như âm nhạc, giọng nói thường phản ánh tâm trạng, thái độ và những suy nghĩ thầm kín của tâm hồn. Việc nhận diện những sai lầm của bản thân là điều hết sức khó khăn. Việc thay đổi và hoàn thiện bản thân khi thực sự nhận ra sai lầm của mình cũng khó khăn không kém. *Tuy nhiên, các bạn có thể làm được!*

Các bạn có thể học hỏi đôi điều từ một người bán hàng giỏi. Anh ta buộc phải rèn luyện bản thân để trở nên nhạy cảm trước phản ứng của khách hàng – và tiến hành làm một điều gì đó để đáp lại.

Thái độ cho rằng *khách hàng luôn đúng* của một nhà kinh doanh thành công được xem là thái độ khó rèn luyện nhất đối với một số người; tuy nhiên – thái độ ấy lại mang đến rất nhiều kết quả tốt đẹp!

Các bạn hãy giúp người thân của mình hạnh phúc bằng thái độ tích cực, tương tự như thái độ của người bán hàng khi bán sản phẩm của mình cho các khách hàng tiềm năng. Nếu làm được vậy thì đời sống gia đình và cả đời sống xã hội của các bạn sẽ *hạnh phúc và thành công hơn rất nhiều* – giả

sử trước đó các bạn đang phải đối mặt với tình trạng mâu thuẫn trong gia đình.

Nếu thường xuyên cảm thấy bị tổn thương vì những gì người khác nói, hay vì cách họ nói, thì nhiều khả năng bản thân bạn cũng thường cảm thấy có lỗi khi công kích người khác với những gì mình nói hay cách mình nói lên điều đó. Hãy xác định nguyên nhân đích thực dẫn đến sự tổn thương để tránh không gây nên những phản ứng tương tự ở người khác.

Nếu việc ngồi lê đôi mách gây khó chịu cho các bạn thì bạn không nên ngồi lê đôi mách hay công kích người khác.

Nếu nhận thấy giọng nói hay thái độ của ai đó dành cho mình là chống đối, bạn đừng hành xử giống như họ.

Nếu cảm thấy không vui vì ai đó hét vào mặt mình bằng thái độ giận dữ, bạn cũng cần phải hiểu cảm giác của người khác khi bạn làm như vậy với họ – cho dù đó là cậu con trai mới năm tuổi hay một người thân nào đó của bạn.

Nếu bị công kích do người khác hiểu lầm ý định tốt thì bạn hãy thể hiện sự tự tin của mình – hãy để mọi người có quyền nghi ngờ.

Bạn hẳn sẽ khó chịu khi bị ai đó bắt bẻ, chế nhạo, mỉa mai hoặc phê bình bạn bè và người thân của mình. Do đó, bạn cần phải biết rằng người khác cũng sẽ cảm thấy khó chịu khi bị bạn đối xử như vậy.

Nếu muốn được khen ngợi, nếu muốn được người khác nhớ đến, nếu cảm thấy vui khi biết rằng ai đó đang nghĩ đến mình thì bạn nên hiểu một điều rằng họ cũng sẽ vui khi được bạn ngợi khen, được bạn nhớ đến, hay nhận được một bức thư cho thấy bạn đang nghĩ đến họ.

Một bức thư có thể mang lại hạnh phúc. Sự xa cách sẽ khiến con tim ấm áp hơn, nếu thư từ được trao đổi thường xuyên. Rất nhiều cuộc hôn nhân đã diễn ra khi tình yêu nảy nở ngày một lớn dù hai bên xa cách nhau.

Thi ca, trí tưởng tượng, sự lãng mạn, cảm giác lâng lâng hạnh phúc, tất cả sẽ mang lại sự ấm áp và niềm thông cảm cho nhau thông qua việc trao đổi thư từ. Mỗi cá nhân đều có thể bày tỏ những suy nghĩ đã được chôn chặt trong lòng bấy lâu. Chính phương tiện chữ viết đã giúp họ bày tỏ những gì không dám nói ra. Những bức thư thể hiện tình yêu không nên kết thúc sau hôn nhân. Samuel Clemens (Mark Twain) đã viết những bức thư tình gửi đến vợ mình mỗi ngày cho dù cả hai người họ đang sống chung một nhà. Họ đã sống hạnh phúc bên nhau trọn đời.

Bạn nghĩ mình như thế nào bạn sẽ trở thành như thế ấy. Để viết thư, bạn buộc phải suy nghĩ. Khi viết một bức thư, bạn sẽ cô đọng mọi suy nghĩ của mình trên giấy. Trí tưởng tượng của bạn sẽ được phát huy tối đa khi nhớ lại quá khứ, phân tích hiện tại và tiên đoán về tương lai. Càng viết thư nhiều bao nhiêu thì bạn lại càng tìm thấy nhiều niềm vui trong viết lách bấy nhiêu. Là người viết thư, những câu

hỏi của bạn sẽ giúp tinh thần người đọc hướng đến những gì mà bạn mong muốn. Người nhận được bức thư của bạn sẽ phải nghĩ đến *bạn*. Nếu bức thư của bạn được viết một cách cẩn thận thì cả lý trí lẫn cảm xúc của người nhận sẽ bị chi phối như bạn mong muốn. Những suy nghĩ thú vị sẽ khắc sâu trong trí nhớ khi chúng được ghi nhận vào tiềm thức ngay lúc họ đọc bức thư.

Vậy, bạn có thể thu hút hạnh phúc không? Tất nhiên là có rồi. Bằng cách nào? Bằng một thái độ tích cực.

Một thái độ tích cực có thể thu hút tất cả sức khỏe, sự giàu có và niềm hạnh phúc mà bạn hằng khao khát. Và thái độ tích cực như vậy bao gồm một số đặc điểm bổ sung như: lòng tin, hy vọng, nhân ái, lạc quan, yêu đời, hào phóng, độ lượng, tế nhị, tốt bụng, thông minh, sáng tạo, chân thành, thẳng thắn và nhận thức đúng đắn.

Sự hài lòng. Napoleon Hill đã từng viết một bài báo với tựa đề “Sự hài lòng”. Các bạn có thể tìm thấy đôi điều bổ ích từ bài báo ấy. Bài báo nói như sau:

Người giàu nhất thế giới là người có sức khỏe, sự thanh thản và bình yên trong tâm hồn.

Dưới đây là danh sách những thứ để có được chúng:

“Tôi tìm thấy hạnh phúc bằng cách giúp đỡ người khác tìm thấy nó.”

“Tôi có sức khỏe tốt bằng cách sống chừng mực và ăn uống điều độ.”

“Tôi không oán ghét, không đổ kị ai. Tôi yêu thương và tôn trọng mọi người.”

“Tôi chú tâm vào những việc làm không vụ lợi và tìm kiếm niềm vui từ đó; chính vì vậy, tôi hiếm khi cảm thấy mệt mỏi.”

“Tôi cầu nguyện mỗi ngày, không phải cầu xin sự giàu có, mà cầu xin trí thông minh. Đó là trí thông minh giúp tôi có thể nhận thấy, nắm bắt và tận hưởng sự giàu có dồi dào mà mình đang sở hữu.”

“Tôi không nêu tên một ai chỉ để tăng bốc họ, và tôi cũng không phỉ báng một ai vì bất cứ lý do gì.”

“Tôi không cầu xin sự thiên vị của bất kỳ ai, ngoại trừ đặc quyền được chia sẻ những điều tốt lành của tôi với tất cả những ai cần đến chúng.”

“Tôi luôn giữ cho tâm mình trong sáng; do đó, trong mọi việc tôi làm đều có sự hướng dẫn chính xác của lương tâm.”

“Tôi giàu có về mặt vật chất hơn nhu cầu thực sự tôi cần, bởi lẽ tôi không tham lam và chỉ khao khát những gì mình có thể sử dụng để xây dựng cuộc sống tốt đẹp hơn. Sự giàu có của tôi đến từ những người đã từng được hưởng lợi nhờ tôi chia sẻ những điều tốt đẹp với họ.”

Trong cuốn *The Power of Faith*, Rabbi Louis Bienstock đã từng nhắc đến chủ đề hạnh phúc như sau:

“Con người được sinh ra để ở cùng nhau – hòa vào nhau. Chính thế giới mà con người chủ động tạo nên đã làm chúng ta xa cách nhau. Một thế giới của những hành động điên rồ! Một thế giới của những điều sai trái! Một thế giới của những nỗi sợ hãi! Nhưng với sức mạnh của niềm tin, con người lại một lần nữa xích lại gần nhau – niềm tin vào bản thân, niềm tin vào bạn bè, niềm tin vào những giá trị tốt đẹp. Chỉ khi đó mọi người trên thế giới này mới thực sự sống cùng nhau. Và cũng chỉ khi đó con người mới tìm thấy hạnh phúc và sự bình yên đích thực.”

Hãy nhớ rằng, *nếu con người hành động đúng đắn thì thế giới này cũng sẽ tốt đẹp*. Con người có thể thu hút hạnh phúc, tương tự như khi thu hút về mình sự giàu có, bất hạnh hay nghèo khó.

Định hướng số 18

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Abraham Lincoln từng nói: “Tôi quan sát và nhận thấy mọi người sẽ hạnh phúc khi tinh thần của họ có cảm nhận như vậy”. Liệu các bạn có để tinh thần của mình cảm nhận hạnh phúc hay không? Nếu không thì các bạn có ngăn cản để tinh thần của mình không cảm thấy bất hạnh hay không?

2. Giữa mọi người thường có sự khác biệt rất nhỏ, nhưng chính sự khác biệt nhỏ ấy mới tạo nên sự khác biệt lớn. Sự khác biệt nhỏ ấy chính là *thái độ*. Còn sự khác biệt lớn là *tích cực* hay *tiêu cực*.
3. Một trong những biện pháp hữu hiệu nhất để tìm thấy hạnh phúc cho bản thân là giúp người khác cảm thấy hạnh phúc.
4. Nếu đi tìm hạnh phúc, các bạn mới biết nó khó nắm bắt như thế nào. Nhưng nếu cố gắng mang lại hạnh phúc cho người khác thì bạn sẽ nhận được niềm hạnh phúc lớn hơn gấp nhiều lần.
5. Nếu chia sẻ hạnh phúc và những điều tốt đẹp với người khác thì các bạn cũng sẽ thu hút về mình hạnh phúc và những điều tốt đẹp khác.
6. Nếu gây đau khổ và bất hạnh cho người khác thì các bạn sẽ nhận lấy đau khổ và bất hạnh cho mình.
7. Hạnh phúc bắt đầu từ mái ấm gia đình. Hãy tạo động lực cho các thành viên trong gia đình để họ cảm thấy hạnh phúc.
8. Khi hai người có cá tính trái ngược nhau muốn chung sống thuận hòa, thì ít nhất một trong hai người phải sử dụng sức mạnh của thái độ tích cực.
9. Phải nhạy cảm trước phản ứng của riêng mình và cả phản ứng của người khác.
10. Tôi có muốn sống hạnh phúc không?

Chương 19

XUA TAN CẢM GIÁC TỘI LỖI

Các bạn có cảm giác tội lỗi ư? Điều đó tốt đấy!

Nhưng hãy tìm cách xua tan cảm giác đó.

Cảm giác tội lỗi là một cảm giác tích cực. Bất kỳ người nào dù tốt hay xấu, tất cả đều ít nhất một lần mang trong người cảm giác tội lỗi. Cảm giác này là kết quả của một “giọng nói nhỏ nhẹ, điềm tĩnh” đang nhắc nhở đến bạn. Và lương tâm của bạn chính là “giọng nói nhỏ nhẹ, điềm tĩnh” ấy.

Nào, chúng ta hãy cùng suy nghĩ về điều này: điều gì sẽ xảy ra nếu con người không mang cảm giác tội lỗi sau một hành động sai trái mà họ vừa gây ra? Người nào không có cảm giác tội lỗi sau một hành động sai trái thường là người không thể phân biệt giữa đúng và sai – hoặc giả họ không được dạy cách phân biệt chúng.

Rất nhiều cảm giác tội lỗi mang tính kế thừa. Còn những cảm giác khác có được thông qua trải nghiệm sống.

Chúng ta biết rằng xung đột nội tâm thường diễn ra khi những cảm xúc và niềm đam mê được kế thừa bị điều chỉnh bởi xã hội nơi người đó sinh sống. Ngoài ra, người sống trong môi trường này thường tuân theo một chuẩn mực đạo đức hoàn toàn khác so với người sống trong môi trường kia. Tuy nhiên, dù ở môi trường nào, khi một người đã được dạy các nguyên tắc đạo đức cụ thể nhưng anh ta lại vi phạm thì anh ta hẳn sẽ có cảm giác tội lỗi.

Chúng tôi xin lặp lại ở đây rằng: cảm giác tội lỗi không hẳn là cảm giác xấu: cảm giác ấy thậm chí còn khuyến khích những người sống có đạo đức nhất biết suy nghĩ và hành động theo hướng tích cực hơn.

Trước đây từng có một người đàn ông khác cũng đã mang cảm giác tội lỗi vì những gì ông tin tưởng lại trở thành việc làm xấu trong cuộc đời mình. Sự hối hận đã tạo động lực để ông thực hiện những việc làm có ích. Khi ở trong tù, ông đã dành phần lớn thời gian của mình để viết sách. Cuốn sách của ông được xem là một tác phẩm kinh điển dạy cho con người những tính cách cao thượng và vẻ đẹp của cuộc sống. Tên ông ấy là John Bunyan^(*).

Tiếp theo là kẻ tội lỗi mà chúng tôi đã nhắc đến trong Chương 15, người đã quyên góp nửa triệu đô-la cho tổ chức Chicago Boys Clubs và thêm một triệu đô-la nữa cho nhà thờ. Ông đã làm điều đó như để chuộc lại lỗi lầm của mình.

(*) John Bunyan (1628 – 1688): Nhà thuyết giáo, nhà văn Thiên Chúa giáo người Anh, nổi tiếng với tác phẩm *The Pilgrim's Progress*.

Ông quyên tiền để giúp các thiếu niên không đi vào vết xe đổ mà ông đã từng đi qua.

Ngay cả một nhà hảo tâm như Tiến sĩ Albert Schweitzer cũng được cảm giác tội lỗi tạo động lực phấn đấu. Ông mang cảm giác tội lỗi khi nhận thấy mình sống thiếu trách nhiệm với những người xung quanh. Chính vì ông có thể nhưng lại không làm những điều có ích cho mọi người nên cảm giác tội lỗi đã kích thích ông bắt đầu nhiệm vụ táo bạo của mình.

Nào, giờ thì các bạn có thấy rằng cảm giác tội lỗi với thái độ tích cực là tốt hay không? Nhưng ngoài điều này ra thì còn có cảm giác tội lỗi với thái độ tiêu cực. Tất nhiên cảm giác ấy là không tốt.

Không phải bất kỳ cảm giác tội lỗi nào cũng mang lại những kết quả có lợi. Khi con người mang cảm giác tội lỗi và không xua tan nó bằng thái độ tích cực thì những kết quả xấu sẽ xảy đến.

Triết gia vĩ đại Sigmund Freud đã nói: “Công trình nghiên cứu của chúng ta càng tiến triển, sự hiểu biết của chúng ta đối với đời sống tinh thần của những người loạn thần kinh càng tăng lên thì hai yếu tố này mới đòi hỏi chúng ta phải chú ý và xem đó như nguồn gốc của sự chống đối càng trở nên rõ ràng hơn... Cả hai đều có thể được xem là ‘nhu cầu được ồm’ hay ‘nhu cầu được đau khổ’... Yếu tố đầu tiên trong hai yếu tố này là *cảm giác tội lỗi hay nhận thức tội lỗi*...”.

Cảm giác tội lỗi khiến con người tự hủy hoại cuộc sống của mình, làm tổn thương cơ thể, gây hại cho bản thân dưới nhiều hình thức khác nhau. May thay, giờ thì những binh pháp trị thiên hạ như vậy hiếm khi được áp dụng. Và chúng cũng không được phép áp dụng ở những đất nước văn minh. Tuy vậy, những “bản sao” của chúng vẫn có thể được tìm thấy ở một số nơi. Lý do chính là nhận thức không mang cảm giác tội lỗi, nhưng tiềm thức thì lại có.

Và tiềm thức thì không bao giờ quên.

Tiềm thức có thể sử dụng sức mạnh của nó hiệu quả không kém gì nhận thức. Tiềm thức sẽ giúp thỏa mãn nhu cầu của những ai không chịu xua tan cảm giác tội lỗi của mình bằng thái độ tích cực. Tiềm thức không những khiến họ phát ốm mà còn khiến họ đau khổ.

Cảm giác tội lỗi có thể dạy bạn cách quan tâm đến người khác. Quan tâm người khác là một trong những phẩm chất mà tất cả chúng ta nên có. Một đứa bé sơ sinh không quan tâm đến sự thoải mái và dễ chịu của bất kỳ ai khác. Bé chỉ muốn có những gì mình muốn. Vì vậy, trong giai đoạn này đứa bé bắt đầu học hỏi từng chút một. Bé biết rằng mọi người xung quanh cũng đang tồn tại, và nếu xét trên góc độ nào đó, đôi khi bé cũng phải quan tâm đến họ phần nào. Tuy nhiên, sự ích kỷ lại là bản tính của con người. Tính ích kỷ chỉ giảm đi phần nào trong mỗi chúng ta thông qua quá trình phát triển. Khi đủ chín chắn để hiểu rằng tính cách ấy không tốt thì chúng ta mới mang cảm giác tội lỗi

vì những hành động ích kỷ của mình. Chúng ta có thể lựa chọn giữa việc chiều theo ý muốn của mình hay chiều theo ý muốn của người khác.

Đứa cháu trai 6 tuổi của Thomas Gunn đã đến nhà để thăm ông ở Cleveland, Ohio. Cậu bé thường chạy ra góc phố mỗi tối để đón ông đi làm về. Điều này khiến người ông cảm thấy vô cùng hạnh phúc. Mỗi khi cậu bé nhìn thấy ông, ông đều tặng cho cậu một túi kẹo nhỏ.

Một hôm, cậu bé chạy đến góc đường và chào đón ông với vẻ phấn khởi. Vừa gặp ông, cậu đã dò hỏi: “Kẹo của cháu đâu?”. Người ông liền cố che giấu cảm xúc thật của mình. Ông ngập ngừng nói: “Có phải cháu đến đón ông vào mỗi tối chỉ vì túi kẹo không?”. Nói xong, ông lôi túi kẹo trong túi áo ra và trao cho cậu bé. Hai ông cháu không nói thêm điều gì khi họ cùng rảo bước về nhà. Cậu bé cảm thấy bị tổn thương. Cậu cảm thấy không vui. Và cậu cũng không thể ăn kẹo. Những viên kẹo trong túi dường như không còn ngon lành như trước nữa. Cậu đã làm tổn thương một người mà cậu vô cùng yêu mến.

Đêm hôm đó, cậu bé 6 tuổi và người ông của mình cùng quỳ gối và cầu nguyện. Về phần mình, cậu bé đã cầu nguyện thêm điều sau: “Hỡi Chúa nhân từ, xin Người giúp cho ông của cháu biết rằng cháu rất yêu ông”.

Tâm trạng buồn bã và cảm giác ăn năn của cậu bé trước những gì mình đã làm là một điều tốt. Tại sao? Vì chúng

buộc cậu phải hành động để xua tan cảm giác tội lỗi và sửa đổi những gì mình đã làm với người ông.

Để xua tan cảm giác tội lỗi, bạn phải biết sửa đổi. Cảm giác tội lỗi có thể xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau. Nhưng một cảm giác tội lỗi luôn đi kèm với cảm giác “mắc nợ” ... đó là một cảm giác cần được xua tan.

Điều này được minh họa rõ nét qua câu chuyện của vị bác sĩ trẻ trong tiểu thuyết của Lloyd C. Douglas, *The Magnificent Obsession*. Trong câu chuyện đó, các bạn sẽ thấy một chàng thanh niên vốn là người hùng lại cảm thấy mình đang nợ cả thế giới, bởi lẽ sinh mạng của anh đã được cứu nhờ vào sinh mạng của một bác sĩ phẫu thuật não.

Nhưng chính cảm giác mắc nợ này đã khiến chàng thanh niên kia trở thành một chuyên gia về não có năng lực tương đương với vị bác sĩ đã đánh đổi sinh mạng cho anh. Nhờ cảm giác tội lỗi mà anh đã trở thành một người sống rất có ích.

Mỗi câu chuyện được kể đều là chuyện đời của một ai đó. Trên các tờ báo bạn đọc mỗi ngày, các bạn sẽ thấy rất nhiều câu chuyện như vậy: chẳng hạn như câu chuyện của Jim Vaus, một người từng được cứu sống do đã đáp lại một quyết định không thể lay chuyển, đó là xua tan cảm giác tội lỗi. Tất cả đều nhờ ông đã bắt tay vào hành động.

Để xua tan cảm giác tội lỗi, bạn hãy bắt tay vào hành động! Đôi khi, con người như bị mắc kẹt trong một loạt các

hành động sai trái và họ gần như không thể thoát ra được. Lý do chính là họ đã từ bỏ mọi nỗ lực của mình. Họ ngày càng lún sâu hơn vào những hành động đó và chỉ khi một “sự kiện chấn động” xảy ra thì họ mới tìm được lối thoát. Đó chính là trường hợp của Jim Vaus.

Jim Vaus là người đã nợ sinh mạng của mình đối với quyết định rằng “Tôi sẽ”. Tuy nhiên, quyết định này của ông lại được đưa ra khá muộn màng. Trong suốt nhiều năm liền, ông đã thường xuyên tỏ thái độ chống đối với Các Điều Răn của Chúa. Ông hầu như vi phạm hết điều răn này đến điều răn khác. Lần đầu, ông vi phạm điều răn: “Người không nên ăn cắp” khi còn là một sinh viên đại học. Một hôm, ông đã đánh cắp 92,74 đô-la; ông đi đến sân bay, mua vé và bay thẳng đến Florida. Một thời gian ngắn sau, ông lại gia nhập một băng cướp có vũ trang và cướp bóc tài sản của người khác. Ông đã bị bắt và ở tù. Không bao lâu sau, ông được hưởng chính sách ân xá và gia nhập quân đội Mỹ; tuy nhiên, ngay trong thời gian tại ngũ Jim lại tiếp tục dính vào rắc rối. Tòa án quân sự đã tuyên án ông: “... sử dụng tài sản chính phủ vào mục đích riêng...”.

Và mọi việc cứ thế tiến triển. Sự nghiệp của Jim Vaus ngày càng xuống dốc. Càng lún sâu vào sai lầm bao nhiêu thì ông lại càng mang cảm giác tội lỗi nhiều bấy nhiêu. Cảm giác tội lỗi này lại dẫn đến cảm giác tội lỗi khác, và ông luôn tìm cách tự dối gạt mình để che giấu chúng.

Giờ thì Jim không còn ý thức gì về cảm giác tội lỗi nữa – bởi lẽ cảm giác tội lỗi có ý thức trong ông đã chết. Tuy nhiên, tiềm thức của ông thì không như vậy. Cảm giác tội lỗi đã dần tích lũy trong tiềm thức mà Jim không hề hay biết.

Và như trong những câu chuyện các bạn đã đọc trên báo, Jim phải cần đến một “sự kiện chấn động” mới có thể tỉnh thức.

Vaus được giải ngũ; ông kết hôn, dọn nhà đến California và mở một công ty tư vấn điện tử. Một ngày nọ, có người xưng tên là Andy tìm gặp Jim và đưa ra một ý tưởng không tốt, đó là gian lận để giành chiến thắng trong các kỳ đua ngựa bằng một thiết bị điện tử. Chỉ trong vòng vài tuần, Jim đã lún sâu vào tội ác. Ông mua được một chiếc ô tô trị giá 9.000 đô-la, sở hữu một ngôi nhà đẹp ở khu ngoại ô và nhận được vô số việc để làm.

Một hôm, giữa Jim và vợ đã nảy ra một cuộc tranh cãi. Người vợ muốn biết tất cả số tiền này từ đâu ra, trong khi Jim lại không muốn nói. Người vợ bắt đầu khóc. Jim không thể chịu đựng nổi khi nhìn thấy vợ khóc. Bởi lẽ ông rất yêu vợ. Lương tâm của Jim bắt đầu khiến ông cảm thấy khó chịu. Ông muốn làm cho vợ vui nên đã đề nghị chở cô ra biển dạo chơi cho khuây khỏa. Trên đường đi, họ đã bị kẹt xe: hàng trăm chiếc ô tô nối đuôi nhau cùng chạy vào một bãi đỗ xe.

Alice nói: “Nhìn kìa, Jim. Đó là nhà truyền giáo Billy Graham! Chúng ta hãy đi thôi. Sẽ thú vị lắm đây!”.

Vì muốn làm vui lòng vợ nên Jim đã nghe theo. Nhưng chỉ không lâu sau khi ngồi xuống, ông đã bắt đầu cảm thấy ngột ngạt: dường như Graham đang trò chuyện trực tiếp với ông. Do lương tâm của Jim đang cắn rứt nên ông cảm thấy như thể mình đã là người được chọn làm đối tượng trong câu chuyện của Graham. Trong buổi thuyết giảng, Graham đã hỏi rằng:

“Con người sẽ có lợi gì nếu anh ta giành được cả thế giới này nhưng lại đánh mất linh hồn mình?”.

Sau đó, Graham lại nói:

“Trước đây từng có một người đã nghe hết câu chuyện này. Anh ta là một người có trái tim vô cùng sắt đá. Anh ta rất ngang bướng với niềm kiêu hãnh của mình. Anh ta đã quyết tâm lên đường mà không có một quyết định rõ ràng nào cả. Nhưng đó chính là cơ hội cuối cùng của anh ấy.”

Cơ hội cuối cùng ư? Suy nghĩ này bắt đầu xuất hiện trong tâm trí của Jim. Có lẽ ông đã có một linh cảm nào đó. Hoặc có lẽ ông đã sẵn sàng. Nhà truyền giáo có ý gì đây?

Graham yêu cầu mọi người hãy bước tới một bước. Ông muốn mọi người sử dụng một bước đi để hình tượng hóa cho quyết định của mình. Điều gì đang xảy ra đây, Jim tự hỏi. Tại sao ông lại có cảm giác như thể mình đang khóc? Ông bỗng buột miệng nói rằng: “Mình đi thôi, Alice”. Alice đã bước đến lối đi giữa hai hàng ghế và quay mặt đi như thể cô muốn bước ra khỏi nhà thờ. Jim đi phía sau cô đã nắm lấy tay kéo cô trở lại.

“Không, em yêu”, ông nói. “Lối này...”.

Nhiều năm sau đó, sau khi đã thay đổi hoàn toàn cuộc sống, Jim tổ chức một buổi diễn thuyết ở Los Angeles. Ông đã kể lại cái ngày mang tính quyết định thay đổi cả cuộc đời của mình, ngày mà ông “nhận lệnh” phải bay đến St. Louis với nhiệm vụ nghe trộm điện thoại. “Tôi đã không đi St. Louis”, ông nói. “Thay vào đó, tôi tìm thấy sự can đảm để đứng vững trên đôi chân của mình”.

Trong buổi diễn thuyết này, Jim đã kể lại những điều tốt lành mà ông đã được nhận, cũng như cách ông tạ ơn Chúa vì điều đó, cách ông cầu xin sự tha thứ, nỗ lực sửa đổi những hành động sai lầm của mình.

Sau buổi diễn thuyết, một người phụ nữ đến nói với ông thế này: “Thưa ông Vaus, tôi nghĩ ông hẳn sẽ muốn biết điều này. Hôm ông có ý định bay đến St. Louis thì tôi đang làm việc trong văn phòng của ngài thị trưởng. Vào ngày hôm đó, cảnh sát đã gửi một bức điện tín đến cho chúng tôi. Nội dung bức điện nói rằng ông sẽ bị một nhóm tội phạm ở St. Louis hạ sát”.

Công thức xua tan cảm giác tội lỗi. “Cơ hội cuối cùng” của bạn có thể không bị kịch như câu chuyện kể trên. Nhưng trong câu chuyện của Jim Vaus ẩn chứa một bài học sâu sắc. Làm thế nào để Jim có thể xua tan cảm giác tội lỗi của mình? Ông đã làm điều đó bằng cách sống một cuộc sống mẫu mực. Đó là lối sống mà tất cả chúng ta đều có thể học hỏi.

... Trước hết, các bạn phải biết lắng nghe những lời khuyên, những buổi diễn thuyết hay các bài thuyết giảng truyền cảm hứng có thể giúp thay đổi cuộc đời bạn.

... Sau đó, các bạn hãy nhìn lại những điều tốt đẹp mà bạn có. Hãy tỏ rõ sự ăn năn và cầu xin sự tha thứ. Khi nhận ra những điều tốt đẹp của mình, các bạn sẽ dễ dàng bày tỏ sự ăn năn vì những hành động sai trái đã làm. Và phải biết cảm thấy hối tiếc. Từ đó, các bạn sẽ đủ can đảm để cầu xin Chúa tha thứ cho mình.

... Các bạn phải bước lên một bước. Điều này rất quan trọng vì nó cho thấy bạn đang bước đi trên con đường làm thay đổi cuộc sống. Khi Jim bước xuống lối đi giữa hai hàng ghế nhà thờ, ông đã công khai tuyên bố rằng mình rất hối tiếc vì quá khứ đen tối và đang sẵn sàng thay đổi cuộc đời mình.

... Ngoài ra, các bạn phải sửa đổi bằng cách bước thêm nhiều bước nữa: bắt đầu sửa chữa mọi lỗi lầm ngay lập tức.

... Và sau đó là bước quan trọng nhất: Áp dụng Quy tắc Vàng. Điều này sẽ rất dễ dàng. Bởi lẽ mỗi khi có xu hướng làm điều sai trái thì “giọng nói nhỏ nhẹ, điềm tĩnh” ấy sẽ thì thầm bên tai. Nếu nghe thấy giọng nói ấy thì các bạn hãy dừng lại để lắng nghe thật kỹ. Hãy nhìn lại những điều tốt lành của mình. Hãy đặt mình vào hoàn cảnh của người khác và sau đó quyết định xem mình sẽ làm gì nếu đứng trên cương vị của họ.

Sau đây là công thức giúp bạn xua tan cảm giác tội lỗi của mình. Nếu gặp khó khăn trước những cám dỗ của cuộc sống, và nếu cảm giác tội lỗi khiến bạn không thể tận dụng sức mạnh của mình để bước đi đúng hướng, thì bạn hãy học hỏi một lối sống không còn mang theo cảm giác tội lỗi nữa. Hãy liên hệ lối sống ấy với cuộc sống của riêng bạn. Hãy vận dụng lối sống ấy cho bản thân. Và hãy tiến bước về phía trước để hướng đến thành công.

Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công khuyến khích các bạn hãy sử dụng sức mạnh của nhận thức và tiềm thức để:

- Tìm ra chân lý.
- Tạo động lực cho bạn để thực hiện những hành động mang tính quyết định.
- Giúp bạn nỗ lực để đạt được những lý tưởng cao đẹp nhất của mình, giữ gìn sức khỏe và trạng thái tinh thần thật tốt.
- Sống có ích.
- Giúp bạn tránh khỏi những nguyên nhân có thể gây ra các tổn thương không cần thiết.
- Giúp bạn bắt đầu từ vị trí hiện tại và đến được nơi mình muốn đến, bất chấp bạn đã và đang như thế nào.

Bất kỳ điều gì gây trở ngại cho bạn trên con đường dẫn đến những thành tựu mơ ước đều có thể được gạt sang một bên. Điều này đặt lên vai bạn một gánh nặng để biết phân

biệt giữa đúng và sai, cũng như để biết phân biệt điều xấu điều tốt trong một hoàn cảnh cụ thể nào đó.

Các bạn đã quen thuộc với các Quy tắc Vàng và các chuẩn mực đạo đức trong xã hội nơi mình đang sống. Việc lựa chọn tiêu chuẩn nào để đưa mình đến với những mục tiêu khao khát hoàn toàn tùy thuộc ở bạn.

“Hiểu rõ mục tiêu là một chuyện, còn hành động để đạt được mục tiêu ấy lại là một chuyện khác”, Giám mục Fulton J. Sheen đã viết như vậy trong cuốn *Life Is Worth Living*. Hãy lựa chọn những mục tiêu rõ ràng cho mình! Hãy hành động để đạt được chúng! Hãy định hướng suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc, bắt tay vào hành động và làm chủ số phận của mình. Các bạn có thể tìm thấy câu trả lời cho mình nếu biết kiên trì tìm kiếm. Bằng cách nào? Bằng một công cụ hỗ trợ quan trọng là “nắm bắt cá tính”.

Nắm bắt. Nắm bắt (catch) có hai nghĩa gốc: (1) “bị nhiễm bệnh do tiếp xúc trực tiếp với môi trường” (thường là phản ứng của tiềm thức); và (2) “chộp và giữ lấy” (hành động của nhận thức).

Một biện pháp hữu hiệu để rèn luyện tính cách là đặt bản thân bạn hay con cái của bạn vào một môi trường giúp phát triển những suy nghĩ, động cơ và thói quen tích cực. Nếu sau một thời gian môi trường được chọn tỏ ra không hiệu quả, các bạn hãy nhanh chóng thay đổi nó.

Nhưng tính cách có thể được rèn luyện. Nếu bố mẹ dành nhiều thời gian hơn để dạy dỗ cho con cái, cả bằng những lời giáo huấn lẫn hành động nêu gương, thì con cái của họ sẽ nắm bắt và học hỏi một phẩm chất cần thiết để thành công.

Điều gì khiến con người phạm sai lầm? E. E. Bauermeister, cựu giáo dục viên của trại cải tạo tù nhân nam California ở Chino, California, nói: “Các thanh thiếu niên trong trại chúng tôi cần được chỉ dẫn để lựa chọn những hành động tốt. Nhưng đáng lẽ bọn trẻ phải nhận được điều này từ gia đình... Khi nói về tình trạng phạm pháp ở độ tuổi vị thành niên, chúng ta nên đổi tên vấn đề này lại thành vấn đề của các bậc làm cha làm mẹ và đặt trách nhiệm về đúng chỗ. Chúng ta đang đối mặt với tình trạng các bậc cha mẹ mắc phải sai lầm trong việc giáo dục con cái ngày nay. Các bậc phụ huynh cho rằng nghĩa vụ và trách nhiệm đó không thuộc về họ”.

J. Edgar Hoover đã phát biểu như sau: “Các bạn có thể nêu ra rất nhiều nguyên nhân dẫn đến tội ác, nhưng thực tế thì tội ác đã phát sinh do sự thiếu vắng của một yếu tố duy nhất: trách nhiệm đạo đức của con người”.

Lý do khiến con người thiếu trách nhiệm đạo đức là vì họ không có cảm giác tội lỗi. Chính vì lẽ đó, họ đã không phát triển tính cách của mình. Lương tâm của họ đã trở nên ngu muội và không thể chỉ dẫn cho họ được nữa. Từ tính cách xấu xa và những việc làm trái đạo lý đó, con cái của họ

sẽ không bao giờ có thể học hỏi hay rèn luyện được những tính cách tốt đẹp.

Khi đức tính này mâu thuẫn với đức tính kia. Thỉnh thoảng, việc quyết định trả lời *có* hoặc *không* là điều chẳng dễ dàng chút nào. Bởi lẽ câu hỏi cần giải đáp có thể liên quan đến sự mâu thuẫn giữa các tính cách. Nhưng bất kỳ ai cũng có thể đối mặt với tình huống này và buộc phải đưa ra quyết định. Họ buộc phải lựa chọn giữa những gì muốn làm và những gì nên làm; hoặc giữa những gì mình muốn và những gì xã hội kỳ vọng ở họ.

Và có khi con người buộc phải lựa chọn giữa một số thứ như là: tình yêu, tinh thần trách nhiệm và lòng trung thành. Ví dụ: (a) tình yêu và tinh thần trách nhiệm trong vai trò làm cha làm mẹ mâu thuẫn với tình yêu và tinh thần trách nhiệm trong vai trò làm chồng hoặc làm vợ; (b) lòng trung thành đối với người này mâu thuẫn với lòng trung thành đối với người kia; hoặc (c) lòng trung thành dành cho cá nhân mâu thuẫn với lòng trung thành dành cho tổ chức hay xã hội.

Chúng ta hãy minh họa điều này bằng câu chuyện của một người bán hàng từng làm việc với George Johnson. Họ đã phải đối mặt với sự mâu thuẫn giữa lòng trung thành dành cho cá nhân và lòng trung thành dành cho một cá nhân khác, cũng như dành cho tổ chức.

George Johnson đã huấn luyện, khuyến khích, tạo động lực và hỗ trợ tài chính cho một người bán hàng tên là John

Black. George hoàn toàn tin tưởng ở John. Ông thích chàng trai này. Ông trao cho anh ta một cơ hội tốt. Ông để anh ta phục vụ những khách hàng tốt nhất của mình – những khách hàng có quan hệ lâu năm. Hợp đồng làm việc ghi rõ ràng vào thời điểm hết hiệu lực của hợp đồng, người bán hàng sẽ không phá rối công việc hay can thiệp vào những tổ chức kinh doanh của công ty. Johnson đã tặng Black cuốn *Cách Nghi để Thành Công*. Nhưng John đã không đọc thấy những điều nằm bên dưới những câu chữ trong cuốn sách và đã hành động sai lầm!

Mối bận tâm duy nhất của anh ta là làm sao để trở nên giàu có. Anh ta tin rằng cứu cánh sẽ lý giải cho mọi phương tiện. Chính vì những tiêu chuẩn tiêu cực của mình mà anh ta đã phản ứng lại một cách thái quá bằng thái độ tiêu cực.

“Với tôi, George Johnson giống như một người cha. Tôi xem ông ấy như cha mình”, người bán hàng nói. Nhưng cùng lúc đó, anh ta lại ngấm ngầm lên kế hoạch để chuyển khách hàng và cả lực lượng bán hàng của công ty sang cho một đối thủ cạnh tranh – tất cả chỉ vì tiền.

John được tiếp đón nồng hậu tại nhà của các đồng nghiệp của mình. Họ không hề hay biết về những dự định hay kế hoạch của anh ta. Khi ghé thăm nhà họ, anh ta dựa vào lòng thành thật của từng cá nhân để buộc họ giữ lời hứa và không tiết lộ bí mật. Anh ta thường hỏi: “Các anh có muốn thu nhập của mình tăng lên gấp đôi không? Các anh

có muốn cuộc sống của mình sung túc hơn không?”. Câu trả lời tất nhiên sẽ là: “Nghe hay đấy! Việc này như thế nào?”.

Khi đó, Black sẽ đáp: “Tôi không muốn làm đảo lộn cuộc sống của bất kỳ ai. Vì vậy, tôi sẽ chỉ nói *nếu anh hứa danh dự với tôi là sẽ không nói với bất kỳ ai*. Anh có chịu hứa danh dự không?”.

Và nếu câu trả lời là *có*, anh ta sẽ dụ dỗ họ tham gia vào tổ chức của đối thủ cạnh tranh. Anh ta xoa dịu nỗi căm rứt lương tâm của những người này bằng cách đề cập đến những điều gây bất mãn có thật hoặc do anh ta bịa đặt ra ở trong công ty.

Những nhân viên bán hàng khác xem như “đã vào bẫy”. Một mặt, họ đã hứa danh dự với John rằng sẽ không kể chuyện này với bất kỳ ai. Mặt khác, họ biết rằng những gì anh ta đang làm có thể gây tổn hại cho ông chủ của mình. Hơn nữa, họ nợ George Johnson và công ty của mình sự trung thành, một sự trung thành mang tính xung đột lẫn nhau.

Mặc dù vậy, những người bán hàng khác đã đủ can đảm để xóa bỏ những tấm mạng nhện trong suy nghĩ của John. Họ còn chỉ cho anh ta thấy rằng những gì anh ta đang dự tính là không tốt. Khi anh ta vẫn khăng khăng giữ lấy quan điểm thì họ biết phải làm gì: họ kể cho George Johnson nghe toàn bộ sự thật. Họ chọn lựa lòng trung thành đối với ông chủ. Như Abraham Lincoln đã từng nói: Họ chọn lựa “đứng về cái tốt”.

Những người bán hàng này đã thể hiện lòng trung thành của mình khi đưa ra quyết định. Họ cho thấy rằng mình là những người can đảm, thành thật và trung thành. Họ biết cách phân biệt giữa đúng và sai khi đức tính này mâu thuẫn với đức tính khác.

Có rất nhiều kiểu mâu thuẫn như vậy. Trong cuộc sống, các bạn nhất thiết phải đưa ra quyết định cụ thể khi đức tính này mâu thuẫn với đức tính kia. Vậy thì quyết định của bạn sẽ như thế nào? Có lẽ lời khuyên sau đây sẽ giúp ích cho các bạn ít nhiều:

Hãy làm những gì lương tâm mách bảo để không phải mang cảm giác tội lỗi. Đó hẳn là những việc làm đúng đắn. Để hỗ trợ bản thân trong việc đưa ra quyết định sáng suốt dưới những hoàn cảnh như vậy, các bạn hãy đọc Phép Phân Tích Chỉ Số Thành Công trong chương sau.

Định hướng số 19

Ý TUỞNG THỰC HÀNH

1. Bạn có cảm giác tội lỗi ư? Đó là điều tốt! Tiếp theo bạn hãy xua tan cảm giác tội lỗi đó.
2. Để xua tan cảm giác tội lỗi thì hãy sửa đổi.
3. Một công thức có thể giúp bạn xua tan cảm giác tội lỗi là:

- (a) Lắng nghe những lời khuyên, buổi thuyết trình, bài thuyết giảng... và liên hệ vận dụng những nguyên tắc bổ ích.
 - (b) Nhìn lại những điều tốt đẹp của mình và cảm ơn cuộc sống vì điều đó.
 - (c) Thể hiện sự hối tiếc thực sự trước những hành động sai trái của mình. Nhưng bạn cần phải kết hợp với một quyết định cụ thể để chấm dứt các hành động sai trái.
 - (d) Bước lên một bước về phía trước: chấp nhận cảm giác tội lỗi và bày tỏ ý định sửa sai.
 - (e) Sửa đổi tất cả những gì các bạn có thể.
 - (f) Ghi nhớ, hiểu rõ và cố gắng áp dụng Quy tắc Vàng trong cách cư xử đối với người khác.
4. Bất kỳ điều gì gây trở ngại cho bạn trên con đường dẫn đến những thành tựu mơ ước, bạn đều có thể gạt chúng sang một bên.
 5. Tính cách có thể rèn luyện.
 6. Bạn sẽ làm gì khi hai đức tính mâu thuẫn với nhau?
 7. Bạn cần phân biệt giữa đúng và sai, xấu và tốt trong một hoàn cảnh cụ thể nào đó.

Phần V

MỜI BẠN HÀNH ĐỘNG!

SỰ THỜ Ơ

Hãy nhớ rằng chỉ mình bạn mới có thể loại bỏ những mặt hạn chế thực sự của bản thân khi học hỏi và vận dụng nghệ thuật tạo động lực cùng với thái độ tích cực. Những hạn chế ấy bao gồm:

1. Thái độ tiêu cực và sự thờ ơ trước việc thay đổi sang một thái độ tích cực.
2. Sự ngu muội, thông qua thái độ thờ ơ, trước việc học hỏi cách vận dụng sức mạnh tinh thần.
3. Sự thờ ơ trong việc dành thời gian để suy nghĩ, nghiên cứu và lên kế hoạch nhằm đạt được những mục tiêu mong muốn.
4. Sự thờ ơ trong việc thực hiện những hành động cần thiết khi biết rõ những gì phải làm và làm như thế nào.

5. Sự thờ ơ trong việc học cách ghi nhận, liên hệ, hiểu rõ và áp dụng các quy luật tự nhiên. Đó là những quy luật khi áp dụng có thể giúp bạn đạt được bất kỳ mục tiêu nào mình mong muốn mà không vi phạm đến quyền lợi của những người xung quanh.
6. Cho rằng những gì đã hình thành trong suy nghĩ của bạn, hay do bạn chấp nhận, là không thể sửa đổi được.

Ngoài ra, hãy nhớ một điều: sự thờ ơ là một trong những thói quen có thể thay đổi và vượt qua dễ dàng nhất và nhanh nhất *nếu các bạn thực sự muốn như vậy*.

Chương 20

ĐÃ ĐẾN LÚC KIỂM TRA CHỈ SỐ THÀNH CÔNG CỦA RIÊNG BẠN

Các bạn đã đọc gần như tất cả ngoại trừ ba chương cuối cùng của cuốn sách này. Đây là thời điểm thích hợp để kiểm tra thái độ tinh thần của riêng bạn. Và tất nhiên là bạn có thể tự làm lấy điều này cho mình.

Nhưng trước khi thực hiện bài kiểm tra này, chúng tôi muốn các bạn biết rằng thái độ của chúng ta là:

Gánh nặng dạy dỗ được đặt trên vai người dạy.

Thế còn gánh nặng học hỏi được đặt trên vai ai? Có lẽ J. Milburn Smith sẽ có câu trả lời cho bạn. J. Milburn Smith đã thăng tiến từ *phụ tá đến nhân viên văn phòng* và rồi trở thành *Chủ tịch* Công ty Continental Casualty ở Chicago. Ông ấy nói với chúng tôi rằng:

Gánh nặng học hỏi được đặt trên vai người học, không phải trên vai người dạy. Ông còn nói thêm:

“Người nghèo tin rằng một ý tưởng nào đó sẽ không phù hợp với mình trừ khi đó là ý tưởng do chính anh ta nghĩ ra. Còn tôi thì nói rằng:

Hãy học hỏi những người thành công! Tất cả những gì đã làm đều do tôi mượn ý tưởng từ người khác hay công việc kinh doanh của họ. Hãy tôn trọng và lắng nghe những người có kinh nghiệm.

Những người giàu kinh nghiệm sẽ luôn có được điều gì đó mà tôi mong muốn. Đó là lý do tôi thích kết giao với những người lớn hơn mình hoặc những người thành công. Tôi sẽ linh hoạt được những gì họ có: sự thông minh, kiến thức và kinh nghiệm, nhưng tôi loại trừ sự yếu đuối. Sau đó, tôi sẽ bổ sung những điều này vào những gì mình đang có. Chính vì vậy, tôi được hưởng lợi ngay cả với những sai lầm của họ cũng như của chính mình.

Để học hỏi thì mọi người đều phải trả giá. Tôi sẵn lòng trả giá để được học những gì mình chưa biết. Tôi muốn học. Kiến thức ư? Các bạn phải chủ động tìm kiếm!”.

Hãy học hỏi từ những người thành công”, J. Milburn Smith nói.

Bạn có thể bắt đầu bằng cách đặt ra cho mình một số câu hỏi như sau: Tôi có sẵn lòng trả giá không? Tôi có sẵn

lòng đón nhận trí thông minh, kiến thức và kinh nghiệm, nhưng loại trừ sự yếu đuối của những nhân vật thành công mình đã được biết đến trong cuốn sách này hay không?

Nếu câu trả lời là có thì chúng tôi biết chắc một lời đề nghị của mình có thể giúp ích cho các bạn ít nhiều. Nhưng trước tiên, các bạn hãy nhớ lại một điều rằng khi đọc những trang sách này, các bạn thường xuyên được đòi hỏi phải trả lời một số câu hỏi dành cho bản thân. Đó có thể là những câu hỏi rất đơn giản, nhưng thực ra thì: còn điều gì khó hơn việc đánh giá bản thân một cách chính xác? “Hiểu rõ bản thân” chắc chắn là lời khuyên khó khăn nhất dành cho mỗi người chúng ta.

Và để giúp bạn *hiểu rõ bản thân* mình, chúng tôi đã chuẩn bị một bảng câu hỏi đặc biệt để phân tích cá nhân. Bảng câu hỏi này đã giúp cho rất nhiều người làm được điều đó một cách dễ dàng.

Các bạn đã từng làm rất nhiều bài trắc nghiệm kiểm tra – từ trí tuệ, năng khiếu, cá tính, từ vựng, v.v. Nhưng bài kiểm tra lần này thì lại hoàn toàn khác. Chúng tôi gọi đó là *Phép Phân Tích Chỉ Số Thành Công*.

Phép phân tích này dựa trên 17 nguyên tắc thành công vốn là nền tảng dẫn đến những thành tựu tuyệt vời của các nhân vật nổi tiếng trên toàn thế giới thuộc mọi lĩnh vực. Nó bao hàm rất nhiều mục đích khác nhau:

Định hướng suy nghĩ của các bạn theo chiều hướng tích cực.

Tối ưu hóa suy nghĩ của riêng bạn.

Xác định rõ vị trí hiện tại của bạn trên con đường dẫn đến thành công.

Khuyến khích bạn quyết định chính xác nơi mình muốn đến.

Đánh giá cơ hội của bạn trong việc tiến đến những mục tiêu mà mình mong muốn.

Xác định rõ những tham vọng hiện tại và một số đặc điểm khác của bạn.

Tạo động lực để bạn thực hiện những hành động tích cực bằng thái độ tích cực.

Đề nghị của chúng tôi. Nào, bạn hãy cố gắng trả lời tất cả những câu hỏi trong Phép Phân Tích Chỉ Số Thành Công sau đây. Hãy vận dụng tối đa năng lực của mình để trả lời triệt để và thành thật. Cố gắng đừng tự lừa dối mình. Bài kiểm tra này chỉ hiệu nghiệm nếu các bạn trả lời thành thật từng câu hỏi.

PHÉP PHÂN TÍCH CHỈ SỐ THÀNH CÔNG

	Có	Không
1. Xác định rõ mục đích		
(a) Bạn đã xác định rõ một mục tiêu chính trong cuộc sống của bạn?	_____	_____
(b) Bạn đã đặt cho mình thời hạn cụ thể để đạt được mục tiêu đó?	_____	_____
(c) Bạn đã có kế hoạch cụ thể để đạt được mục tiêu của mình trong cuộc sống?	_____	_____
(d) Bạn đã xác định những lợi ích rõ ràng mà mục tiêu trong cuộc sống của mình sẽ mang lại?	_____	_____
2. Thái độ tích cực		
(a) Bạn có hiểu <i>thái độ tích cực</i> là gì không?	_____	_____
(b) Bạn có thể kiểm soát thái độ tinh thần của mình không?	_____	_____
(c) Bạn có biết điều duy nhất giúp con người hoàn thiện quyền kiểm soát chính mình không?	_____	_____
(d) Bạn có biết làm thế nào để nhận diện <i>thái độ tiêu cực</i> ở mình và người khác không?	_____	_____

- (e) Bạn có biết làm thế nào để thái độ tích cực trở thành một thói quen tốt không? _____

3. Nỗ lực hơn nữa

- (a) Bạn có thói quen cố gắng nhiều hơn so với tiền lương bạn được nhận hay không? _____

- (b) Bạn có biết khi nào thì một người làm thuê được quyền yêu cầu tăng lương không? _____

- (c) Bạn có biết người nào từng thành công trong nghề nghiệp của mình mà không phải nỗ lực nhiều hơn so với những gì anh ta được trả? _____

- (d) Bạn có tin ai đó có quyền hy vọng được tăng lương mà không nỗ lực nhiều hơn so với những gì mình được trả? _____

- (e) Nếu bạn là ông chủ, liệu bạn có hài lòng với những gì mình đang được hưởng trong vai trò một người làm thuê không? _____

4. Suy nghĩ chính xác

- (a) Bạn có xem việc học hỏi thêm trong nghề nghiệp của mình là một trách nhiệm thường xuyên? _____

(b) Bạn có thói quen bày tỏ “quan điểm” trước những chủ đề mình không quen thuộc? _____

(c) Bạn có biết làm thế nào để tìm ra sự thật khi cần linh hội kiến thức không? _____

5. Kỷ luật tự giác

(a) Bạn có biết kiềm chế giọng nói khi giận dữ không? _____

(b) Bạn có thói quen không suy nghĩ trước khi nói không? _____

(c) Bạn có dễ mất kiên nhẫn không? _____

(d) Bạn có phải là một người điềm tĩnh không? _____

(e) Bạn có thói quen để cảm xúc của mình áp đảo lý trí không? _____

6. Tinh thần tập thể

(a) Bạn có tạo ảnh hưởng lên người khác để đạt được mục tiêu của mình không? _____

(b) Bạn có tin rằng một người có thể thành công trong cuộc sống mà không cần sự giúp đỡ của người khác không? _____

- (c) Bạn có tin rằng một người có thể dễ dàng thành công trong sự nghiệp của mình nếu anh ta bị vợ hay những thành viên khác trong gia đình chống đối? _____
- (d) Liệu có lợi ích gì hay không khi ông chủ và người làm thuê hợp tác hài hòa với nhau? _____
- (e) Bạn có tự hào không khi một tập thể mà bạn là một thành viên trong đó được khen ngợi? _____

7. Niềm tin

- (a) Bạn có niềm tin vào Trí tuệ Vô biên hay không? _____
- (b) Bạn có phải là người chính trực không? _____
- (c) Bạn có lòng tin vào khả năng của mình trong việc thực hiện những gì mình muốn không? _____
- (d) Bạn có hoàn toàn tự do trước bảy nỗi sợ hãi cơ bản được liệt kê sau đây không?
- (1) sợ nghèo khổ?
 - (2) sợ bị phê bình?
 - (3) sợ đau ốm?

(4) sợ mất đi tình yêu?

(5) sợ mất tự do?

(6) sợ tuổi già?

(7) sợ cái chết?

8. Tính tình vui vẻ

(a) Bạn có thói quen công kích người khác không?

(b) Bạn có thói quen vận dụng Quy tắc Vàng trong cuộc sống không?

(c) Những người làm việc cùng bạn có thích bạn không?

(d) Bạn có làm người khác buồn không?

9. Sức sáng tạo cá nhân

(a) Bạn có lập kế hoạch cho công việc của mình không?

(b) Công việc phải được lập kế hoạch sẵn cho bạn hay không?

(c) Bạn có sở hữu những phẩm chất nổi trội mà mọi người trong phạm vi công việc của bạn không có hay không?

(d) Bạn có thói quen trì hoãn không? _____

(e) Bạn có thói quen lập nên những kế hoạch hoàn hảo hơn để gia tăng hiệu quả trong công việc không? _____

10. Lòng nhiệt tình

(a) Bạn có phải là một người nhiệt tình không? _____

(b) Bạn có vận dụng lòng nhiệt tình của mình để thực hiện các kế hoạch đã đặt ra hay không? _____

(c) Lòng nhiệt tình có áp đảo sự phán đoán của bạn không? _____

11. Khả năng tập trung

(a) Bạn có thói quen tập trung mọi suy nghĩ vào công việc đang làm không? _____

(b) Bạn có dễ dàng bị tác động để thay đổi kế hoạch hoặc quyết định của mình hay không? _____

(c) Bạn có xu hướng từ bỏ mục tiêu và kế hoạch của mình khi gặp sự phản đối không? _____

(d) Bạn có thể tiếp tục làm việc bất chấp những sự xao nhãng không thể tránh khỏi không? _____

12. Làm việc nhóm

(a) Bạn có sống hòa thuận với mọi người hay không? _____

(b) Bạn có thể hiện thiện chí của mình một cách hào phóng như những gì bạn đòi hỏi ở người khác hay không? _____

(c) Bạn có thường xuyên bất đồng với người khác không? _____

(d) Có thuận lợi lớn gì hay không khi có sự hợp tác thân thiện giữa các đồng nghiệp với nhau? _____

(e) Bạn có ý thức về sự nguy hại mà một người có thể gây ra do thiếu hợp tác với đồng nghiệp của mình? _____

13. Học hỏi từ thất bại

(a) Liệu thất bại có khiến bạn thôi nỗ lực? _____

(b) Nếu thất bại trong một nỗ lực nào đó, liệu bạn có tiếp tục tiến lên không? _____

- (c) Liệu thất bại nhỏ, tạm thời có là thất bại cuối cùng của bạn không? _____
- (d) Bạn có rút ra bất kỳ bài học nào từ thất bại không? _____
- (e) Bạn có biết làm thế nào để biến chuyển một thất bại thành vốn quý giúp dẫn đến thành công không? _____

14. Tầm nhìn sáng tạo

- (a) Bạn có thường sử dụng trí tưởng tượng của mình không? _____
- (b) Bạn có đưa ra những quyết định của riêng mình không? _____
- (c) Liệu người chỉ biết tuân theo sự chỉ dẫn có đáng giá hơn người biết nêu ra những ý tưởng mới của riêng mình hay không? _____
- (d) Bạn có phải là người có óc sáng tạo không? _____
- (e) Bạn có nêu ra những ý tưởng thực tế liên quan đến công việc của mình không? _____
- (f) Mỗi khi cần thiết, liệu bạn có tìm kiếm lời khuyên không? _____

15. Khả năng quản lý thời gian và tiền bạc

- (a) Bạn có tiết kiệm một khoản phần trăm nhất định từ thu nhập của mình hay không? _____
- (b) Bạn có tiêu tiền mà không quan tâm đến nguồn thu nhập tương lai của mình như thế nào không? _____
- (c) Bạn có ngủ đủ giấc mỗi đêm không? _____
- (d) Bạn có thói quen dành thời gian để đọc những cuốn sách giúp tự cải thiện bản thân hay không? _____

16. Giữ gìn sức khỏe

- (a) Bạn có biết năm yếu tố cần thiết để có được sức khỏe tốt hay không? _____
- (b) Bạn có biết sức khỏe tốt bắt đầu từ đâu không? _____
- (c) Bạn có ý thức về mối liên hệ giữa nghỉ ngơi và sức khỏe tốt không? _____
- (d) Bạn có biết bốn yếu tố quan trọng cần thiết để duy trì sự cân bằng của một sức khỏe tốt không? _____

(e) Bạn có biết ý nghĩa của “chứng nghi bệnh” và “bệnh căng thẳng thần kinh” không? _____

17. Sử dụng sức mạnh tự nhiên vì nó gắn liền với thói quen cá nhân của bạn

(a) Bạn có thói quen nào mà bạn cảm thấy không thể kiểm soát được hay không? _____

(b) Gần đây, bạn có từ bỏ thói quen xấu nào không? _____

(c) Gần đây, bạn có tập được bất kỳ thói quen tốt nào không? _____

Sau đây là cách đánh giá các câu trả lời của bạn. Tất cả những câu hỏi sau đều cần câu trả lời “Không”, bao gồm: 3c – 3d – 4b – 5b – 5c – 5e – 6b – 6c – 8a – 8d – 9b – 9d – 10c – 11b – 11c – 12c – 13a – 13c – 14c – 15b – 17a.

Còn tất cả những câu hỏi còn lại nên được trả lời “Có”.

Điểm số của bạn sẽ khoảng 300 điểm nếu tất cả câu hỏi được trả lời là “Không” và “Có” như đã chỉ dẫn ở trên. Đây là điểm số hoàn hảo và rất ít người có thể đạt được điểm số đó. Nào, chúng ta hãy cùng xem điểm số của các bạn là bao nhiêu.

Nếu bạn trả lời “Không” đối với bất kỳ câu hỏi nào cần được trả lời “Có”, hoặc “Có” đối với câu hỏi cần trả lời “Không”, bạn hãy trừ đi 4 điểm:

$$\text{_____} \times 4 = \text{_____}$$

Cộng hai số này với nhau rồi lấy 300 trừ cho tổng số này. Được bao nhiêu điểm thì đó chính là điểm số của các bạn.

Ví dụ minh họa

Số câu trả lời “Có” thay vì “Không”: $3 \times 4 = 12$

Số câu trả lời “Không” thay vì “Có”: $2 \times 4 = 8$

Tổng số điểm trừ 20

Điểm số hoàn hảo 300

Trừ tổng số điểm bị trừ do trả lời sai 20

Điểm số của bạn 280

Thang đánh giá điểm số của bạn:

300 điểm ---- Hoàn hảo (Rất hiếm)

275 đến 299 điểm ---- Tốt

200 đến 274 điểm ---- Khá

100 đến 199 điểm ---- Kém

Dưới 100 điểm ---- Rất kém

Giờ thì các bạn đã tiến một bước rất quan trọng trên con đường dẫn đến thành công và hạnh phúc.

Các bạn đã cố gắng trả lời kỹ càng và thành thật những câu hỏi trong Phép Phân Tích Chỉ Số Thành Công. Điều quan trọng nhất cần nhớ bây giờ là những kết quả này không phải là kết quả cuối cùng và cũng không phải là không thể thay đổi. Nếu có điểm số cao thì các bạn sẽ đón nhận và tập luyện những nguyên tắc trong cuốn sách này nhanh hơn. Nhưng nếu điểm số chưa cao thì các bạn cũng không nên thất vọng! Hãy sử dụng thái độ tích cực! Các bạn *có thể* đạt được thành công to lớn trong cuộc sống!

Khi cần sự giúp đỡ từ một nhà tâm lý học để biết mình phù hợp với nghề nghiệp hay công việc nào, ông ấy sẽ yêu cầu các bạn thực hiện một loạt các bài kiểm tra.

Những bài kiểm tra này sẽ giúp bạn thấy được thiên hướng cụ thể của mình là như thế nào. Tuy nhiên, nhà tâm lý học sẽ không xem kết quả của những bài kiểm tra này là kết quả cuối cùng. Ông ấy sẽ thu xếp một buổi phỏng vấn cá nhân để tìm hiểu những gì mà các bài kiểm tra không thể giải đáp.

Ông ấy sử dụng kết quả của những bài kiểm tra và buổi phỏng vấn để tư vấn cho bạn và đánh giá sự tiến bộ của bạn.

Tương tự như vậy, *các bạn* có thể sử dụng điểm số đầu tiên trong bảng câu hỏi làm phương tiện giúp xác định chỉ số thành công đang gia tăng không ngừng của mình.

Hãy đọc cuốn sách này từ đầu đến cuối một lần nữa. Rồi một lần nữa. Và một lần nữa. Hãy đọc lớn cùng với vợ, chồng, bạn thân và thảo luận từng quan điểm trong đó. Hãy đọc cho đến khi nào mọi nguyên tắc trong nó trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của bạn và tạo động lực cho mọi hành động của bạn.

Sau đó, khi đã kiên trì vận dụng những nguyên tắc này trong ba tháng, bạn hãy kiểm tra chỉ số thành công của mình một lần nữa. Các bạn không những sửa đổi được những câu trả lời sai của mình mà còn cảm thấy tự tin hơn và dứt khoát hơn với những câu trả lời đúng.

Tuy nhiên, Chỉ Số Thành Công của bạn còn có công dụng tích cực hơn một tiêu chuẩn so sánh đơn thuần. Chỉ số ấy giúp nhấn mạnh những lĩnh vực mà bạn cần phải nỗ lực hơn để cải thiện bản thân. Ngoài ra, nó còn giúp bạn biết được đâu là sở trường đặc biệt của mình.

Tương lai đang ở trước mắt bạn. Bạn có đủ sức mạnh để định hướng suy nghĩ và kiểm soát cảm xúc của mình. Hãy đánh thức người khổng lồ đang ngủ quên bên trong bạn.

Bằng cách nào?

Các bạn sẽ tìm thấy câu trả lời trong chương tiếp theo.

Định hướng số 20

Ý TUỜNG THỰC HÀNH

1. Hãy xem lại Phép Phân Tích Chỉ Số Thành Công thường xuyên cho đến khi có thể thành thật nói với mình rằng: “Giờ thì tôi có thể trả lời đúng đối với bất kỳ câu hỏi nào.” Mỗi câu hỏi sẽ giúp định hướng suy nghĩ để các bạn có thể dễ dàng xác định đâu là những việc mình có thể và nên làm.
2. Giải quyết vấn đề hay tập những thói quen tốt bằng cách tự đặt cho mình những câu hỏi thích hợp là một hành động rất có ý nghĩa. Hãy viết ra giấy những câu hỏi này. Sau đó, trong thời gian suy nghĩ của mình, hãy cố tìm ra giải pháp thích hợp để đạt được những kết quả mà bạn mong muốn.

**GIEO HÀNH ĐỘNG GẶT THÓI QUEN;
GIEO THÓI QUEN GẶT TÍNH CÁCH;
GIEO TÍNH CÁCH GẶT SỐ PHẬN.**

Chương 21

ĐÁNH THỨC NGƯỜI KHỔNG LỒ ĐANG NGỦ QUÊN TRONG BẠN

Bạn chính là người quan trọng nhất trên đời này!

“Hãy dừng lại và suy nghĩ về bản thân mình: Trên thế giới chẳng một ai hoàn toàn giống như *bạn*. Và trong thời gian vô tận trước mắt thì không một ai khác được như thế.”

Bạn là sản phẩm của chính *bạn*: môi trường, cơ thể, nhận thức và tiềm thức, kinh nghiệm, vị trí và phương hướng đặc biệt trong không gian lẫn thời gian... cũng như nhiều điều khác nữa, bao gồm những sức mạnh mà *bạn* đã biết hoặc chưa biết.

Bạn sở hữu sức mạnh để tác động, sử dụng, kiểm soát hay hòa hợp với tất cả những yếu tố đó. Và *bạn* có thể định hướng suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc và làm chủ số phận của mình với thái độ tích cực.

Bởi lẽ *bạn* là tâm hồn bên trong một *thể xác*.

Tâm hồn của bạn bao gồm nguồn sức mạnh kép khổng lồ và vô hình: nhận thức và tiềm thức. Một bên là người khổng lồ không bao giờ ngủ. Đó được gọi là tiềm thức. Một bên là người khổng lồ thường hay ngủ quên, nhưng khi thức tỉnh thì sức mạnh tiềm tàng của người khổng lồ ấy là vô giới hạn. Người khổng lồ này được gọi là nhận thức. Khi hai người khổng lồ đó kết hợp với nhau thì chúng có thể tác động, sử dụng, kiểm soát hay hòa hợp với tất cả những sức mạnh mà con người đã biết hoặc chưa biết.

Vì vậy, hãy đánh thức người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn! Người khổng lồ ấy còn quyền năng hơn cả vị thần trong cây đèn thần của Aladdin! Vị thần đèn ấy chỉ là nhân vật hư cấu. Còn người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn lại là một nhân vật có thật!

Bạn muốn có những gì? Tình yêu? Sức khỏe tốt? Sự thành công? Bạn bè? Tiền bạc? Một căn nhà lớn? Một chiếc xe đẹp? Được thừa nhận? Sự bình an trong tâm hồn? Lòng can đảm? Hạnh phúc? Hay bạn muốn thế giới này trở thành một nơi tốt đẹp hơn? Người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn có đủ sức mạnh để biến mọi ước mơ đó thành hiện thực.

Hãy liệt kê tất cả những gì bạn muốn và *người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn sẽ giúp bạn làm điều đó!* Nhưng bằng cách nào?

Bằng suy nghĩ. *Suy nghĩ với một thái độ tích cực.*

Giống như thần đèn, người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn cũng cần được triệu hồi bằng phép thuật. Bạn đang sở hữu phép thuật này. Đó chính là tấm bùa với biểu tượng PMA trên mặt này và NMA trên mặt kia. Đặc điểm của PMA là niềm tin, hy vọng, trung thực và tình yêu.

Các bạn đã bắt đầu bước đi trên một hành trình dài. Chúng tôi gọi phần tóm tắt ở cuối mỗi chương là “định hướng”. Đó là vì bạn đang hướng đến một nơi nào đó. Bạn không đứng yên. Bạn đang băng qua một vùng nước nguy hiểm và rất xa lạ. Để vượt qua hành trình này, các bạn cần rất nhiều kỹ năng của một người hoa tiêu.

Do la bàn luôn chịu ảnh hưởng từ sức mạnh từ trường của nam châm nên người hoa tiêu phải biết quan sát để chiếc thuyền của mình không đi chệch hướng. Tương tự như vậy, các bạn phải quan tâm đến những tác động từ bên ngoài có thể ảnh hưởng đến bạn khi bước đi trên những chặng đường đời.

La bàn luôn được điều chỉnh để thể hiện những chỉ số chính xác, bất chấp điều kiện thay đổi hay sự chệch hướng có như thế nào. Sự chệch hướng chính là thái độ tiêu cực trong nhận thức lẫn tiềm thức của bạn. Bạn cần phải sửa đổi những điểm chệch hướng này trong tấm “bản đồ hành trình” của mình.

Trước mặt bạn có thể là những nỗi thất vọng, nghịch cảnh và nguy hiểm. Đó là những bãi đá hay bãi cát ngầm

mà các bạn phải giữ chặt tay lái để vượt qua. Bạn có thể làm được điều này nếu chiếc la bàn được điều chỉnh hợp lý để bù đắp cho sự chệch hướng. Nếu nhận biết được những bãi san hô ngầm hay các đợt thủy triều thì bạn có thể lợi dụng chúng. Bạn có thể lựa chọn những ảnh hưởng môi trường như ánh sáng của ngọn hải đăng hay tiếng còi của phao hiệu để lái thuyền đến đích mà không gặp phải rủi ro.

Khi điều khiển một con thuyền, các bạn phải dựa hoàn toàn vào độ chính xác của chiếc la bàn. Việc thường xuyên theo dõi tình hình là một biện pháp an toàn cần thiết của người hoa tiêu. Tuy nhiên, chúng ta vẫn có thể hiệu chỉnh la bàn một cách hiệu quả.

Cuốn sách này sẽ luôn bên bạn trên con đường dẫn đến thành công. *Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công* sẽ mang lại sự giàu có, sức khỏe, tinh thần cũng như hạnh phúc cho bạn – nếu bạn biết đáp lại một cách hợp lý. Hãy nhớ những gì Andrew Carnegie đã nói:

“Bất kỳ điều gì đáng có trong cuộc sống đều rất đáng để ta nỗ lực.”

Hãy đánh thức người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn! Trong chương tiếp theo “Sức mạnh kỳ diệu của những cuốn sách” các bạn sẽ tìm hiểu nghệ thuật đọc sách. Đó là cách giúp bạn đánh thức người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn.

Định hướng số 21

Ý TƯỞNG THỰC HÀNH

1. Bạn muốn có những gì? Tình yêu? Sức khỏe tốt? Thành công? Bạn bè? Tiền bạc? Một căn nhà lớn? Một chiếc xe đẹp? Được thừa nhận? Sự bình an trong tâm hồn? Lòng can đảm? Hạnh phúc? Hay bạn muốn thế giới này trở nên tốt đẹp hơn?
2. Hãy liệt kê chúng ra và chúng sẽ là của bạn – nếu bạn chịu học hỏi và vận dụng những nguyên tắc trong quyển sách này.
3. Suy nghĩ. *Suy nghĩ với một thái độ tích cực* và thực hành bằng những hành động thích hợp.
4. Làm theo chiếc la bàn của bạn để tránh nguy hiểm và đến đích một cách an toàn.
5. Hãy đánh thức người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn!

Chương 22

SỨC MẠNH KỲ DIỆU CỦA NHỮNG CUỐN SÁCH

Chương này giới thiệu những cuốn sách hay. Chúng có một sức mạnh rất kỳ diệu. Trong những cuốn sách ấy có một nút nhấn mà nếu nhấn vào sẽ giải phóng nguồn sức mạnh bên trong bạn – những nguồn lực chưa được biết đến, chưa được sử dụng đến. Chúng tôi hy vọng rằng điều đó sẽ tạo ra một phản ứng dây chuyền giúp bạn đạt được những thành công đích thực. Nếu muốn tạo động lực cho bản thân và người khác: hãy nói điều đó bằng một cuốn sách.

Trong cuốn sách này, các tác giả đã sử dụng một kỹ thuật vô cùng hiệu quả đối với các tác phẩm, bài thuyết trình và những tư vấn của họ. Chúng tôi muốn giới thiệu những cuốn sách đã tạo ra nhiều phản ứng tích cực ở độc giả.

Dù một số cuốn sách được chúng tôi giới thiệu nay không còn xuất bản nữa, nhưng những chân lý tiềm ẩn

trong chúng vẫn còn đúng cho đến tận hôm nay. Bạn có thể tìm mua chúng ở những tiệm sách cũ hay mượn từ thư viện.

Một lần nữa, chúng tôi khuyến khích các bạn hãy đọc, nghiên cứu, hiểu rõ và vận dụng các nguyên tắc thành công trong sách báo, tạp chí. Hãy đọc bất kỳ điều gì các bạn có thể tìm thấy về những người từng thành công trong lĩnh vực của mình và xác định xem đâu là những nguyên tắc mà bạn có thể áp dụng. Bên cạnh đó, các bạn hãy đọc những câu chuyện thành công về các nhân vật thuộc nhiều lĩnh vực khác nữa để tìm ra mẫu số chung, hay nguyên tắc thành công chính.

Hãy chia sẻ với người khác một phần những gì tốt đẹp mà mình đang sở hữu: một bài báo, bài thơ, bài xã luận hay cuốn sách.

Đó chính là những gì mà Nate Lieberman đã làm. Trong suốt nhiều năm, ông là người đại diện bán hàng cho một nhà sản xuất nọ. Trải qua nhiều năm làm việc, ông đã chia sẻ hàng ngàn cuốn sách với bạn bè mình. Cũng chính Nate Lieberman đã giúp Emerson và Stone trở thành bạn thân bằng một món quà là cuốn *Essays* của Emerson. Nate đã giới thiệu ông ấy với các tác giả của rất nhiều cuốn khác như cuốn *Suggestion and Autosuggestion, The Law of Psychic Phenomena* và *Invention and the Unconscious*,...

Việc chia sẻ ý tưởng và lý tưởng là một điều rất tuyệt vời – các bạn cho đi nhưng kỳ thực là các bạn đang giữ lại.

Brownie Wise biết rõ điều này. Brownie cần sự hỗ trợ dành cho cô và đứa con trai của mình, một cậu bé đang mắc bệnh. Mức lương khiêm tốn của cô không đủ trang trải chi phí thuốc men của cậu bé. Do đó, cô xin làm việc bán hàng ngoài giờ cho Tupperware Home Parties, Inc. để có thêm thu nhập.

Cô rất cần tiền. Nếu có tiền thì con trai cô sẽ nhận được những dịch vụ chăm sóc y tế tốt nhất. Họ có thể dọn nhà đến một nơi có không khí trong lành hơn để sức khỏe cậu bé mau chóng hồi phục. Brownie Wise đã cầu nguyện để xin được giúp đỡ. Và cô đã tìm thấy điều mình mong muốn.

Cô đã đọc cuốn *Cách Nghi để Thành Công*. Cô đọc xong một lượt rồi lại đọc thêm lần nữa. Trong thực tế thì Brownie đã đọc cuốn sách này đến sáu lần. Cô đã nhận ra những nguyên tắc thành công mà mình đang tìm kiếm. Và rồi điều kỳ diệu đã xảy ra. Và bất ngờ hơn nữa là chính cô đã tạo ra điều kỳ diệu ấy! Cô đã tìm ra cách áp dụng những nguyên tắc ấy vào hoàn cảnh của mình. Và rồi những ý tưởng đó ngay lập tức được đưa vào thực tiễn. Không bao lâu sau, mức thu nhập của cô từ Tupperware đã lên đến trên 18.000 đô-la mỗi năm. Chỉ trong vòng vài năm sau đó, thu nhập của cô đã tăng lên 75.000 đô-la một năm. Cùng lúc đó, cô trở thành phó chủ tịch và tổng giám đốc của công ty. Brownie Wise được xem là một trong những nữ giám đốc bán hàng thành công nhất nước Mỹ. Cô tiếp tục sự nghiệp thành công của mình và cuối cùng đã trở thành Chủ tịch Tập đoàn Mỹ phẩm Viviane Woodard.

Thành công của người phụ nữ nổi tiếng này đã bắt đầu với một cuốn sách và cũng tiếp diễn với một cuốn sách. Đa số thành tựu của cô đều nhờ vào động lực thành công từ những người đại diện bán hàng của mình. Cô đã chia sẻ những gì mình học được từ *Cách Nghi để Thành Công*. Brownie Wise đã mua rất nhiều bản của cuốn sách đó để tặng cho nhân viên bán hàng của mình. Họ cũng đọc *Cách Nghi để Thành Công* nhiều lần như cô, để rồi sau đó áp dụng những nguyên tắc thành công vào cuộc sống của riêng mình.

Câu chuyện của Lee S. Mytinger và Tiến sĩ William S. Casselberry là một ví dụ khác về giá trị của những cuốn sách giúp bạn thành công. Những người này đã tận dụng tự nhiên để mang lại sức khỏe tốt cho đàn ông, phụ nữ và trẻ con thông qua sản phẩm Nutrilite của mình. Đó là một loại sản phẩm có rất nhiều vitamin và khoáng chất. Tổng doanh số của họ đạt nhiều triệu đô la mỗi năm.

Mytinger và Casselberry đã đọc *Cách Nghi để Thành Công*. Họ tích lũy kiến thức từ những gì mình đọc được và bắt tay vào hành động. Một phần thành công của họ bắt nguồn từ khả năng tạo động lực cho các nhà phân phối với những loại “vitamin tinh thần”. Họ đã làm điều đó với chính cuốn sách đã giúp họ tìm thấy niềm hứng khởi. Mỗi nhân viên mới đều phải tham gia một khóa diễn thuyết để biết được những nguyên tắc cơ bản của thành công. Họ đã phân phát hàng ngàn cuốn sách. Họ hiểu rõ hiệu quả kỳ

diệu của những cuốn sách này có thể giúp gia tăng năng suất làm việc và sự thành công cho các đại diện bán hàng của họ.

W. Clement Stone đã sử dụng sách trong công ty của mình. Công ty của ông mua hàng ngàn cuốn sách để phát cho các nhân viên, cổ đông và các đại diện bán hàng. Mức độ thành công và sự phát triển của công ty ông có thể được xem là một hiện tượng – một hiện tượng hoàn toàn không phải ngẫu nhiên.

Đọc sách như thế nào? Đọc sách là một nghệ thuật. Khi đọc bạn phải tập trung. Hãy đọc như thể tác giả là một người bạn thân và họ đã viết cuốn sách đó cho bạn – chỉ riêng bạn mà thôi.

Nào, giờ thì các bạn hãy nhớ lại Abraham Lincoln. Mỗi khi đọc sách, ông đều dành thời gian suy ngẫm để liên hệ và vận dụng những nguyên tắc thành công vào cuộc sống của mình. Làm theo hình mẫu của ông có thể là một quyết định sáng suốt của bạn.

Hãy xác định xem mình đang tìm kiếm điều gì trước khi đọc một cuốn sách. Nếu biết rõ mình đang tìm kiếm điều gì thì các bạn nhiều khả năng tìm thấy nó hơn là không có một mục đích cụ thể. Nếu thực sự muốn ghi nhận, liên hệ, đồng hóa và vận dụng những nguyên tắc thành công trong một cuốn sách, các bạn phải bắt tay vào hành động. Các bạn không thể đọc qua loa một cuốn sách như đọc một tiểu thuyết trình thám để giải trí. Mortimer J. Adler trong cuốn

Đọc Sách Như Thế Nào (How to Read a Book) đã khuyên đọc giả nên tuân theo một nguyên tắc nhất định, đó là:

Bước 1: Đọc tổng quát

Đây là lần đọc đầu tiên. Bạn có thể đọc nhanh để nắm bắt tư tưởng của cuốn sách. Nhưng hãy dành thời gian để gạch dưới những từ hay cụm từ quan trọng. Ghi chú ở lề sách và viết tóm tắt những ý tưởng lướt qua đầu mình khi đọc. Tất nhiên là bạn chỉ có thể làm điều này với sách của mình. Những chú thích hay nhận xét đó sẽ giúp cuốn sách của bạn trở nên có giá trị hơn.

Bước 2: Đọc những phần nhấn mạnh đặc biệt

Lần đọc thứ hai có mục đích tập trung vào những chi tiết cụ thể. Các bạn nên dành sự chú ý đặc biệt để bảo đảm rằng mình hiểu rõ và thực sự nắm bắt những ý tưởng mới mà cuốn sách đang đề cập.

Bước 3: Đọc vì tương lai

Lần đọc thứ ba là để ghi nhớ thay vì chỉ đọc thuần túy. Hãy nhớ thật kỹ những thông điệp có ý nghĩa đối với bạn. Hãy tìm cách liên hệ chúng với những vấn đề bạn đang đối mặt. Hãy kiểm tra những ý tưởng mới; thử chúng; loại bỏ những ý tưởng vô ích và áp dụng những ý tưởng phù hợp với thói quen của mình.

Bước 4: *Đọc lại – những lần sau đó – để làm mới bộ nhớ, và để thấp lại ngọn lửa cảm hứng.*

Có một câu chuyện rất nổi tiếng về một người bán hàng nọ. Lần ấy, anh ta đứng trước một vị giám đốc bán hàng và nói rằng: “Xin hãy lên tinh thần lại cho tôi, tôi đang nản lòng rồi đấy!”. Tất cả chúng ta đều có thể bị nản lòng. Chúng ta nên đọc lại những cuốn sách hay nhất của mình để thấp lại ngọn lửa cảm hứng đã từng bùng cháy trước đây.

Chúng tôi chia sẻ ở đây danh sách những cuốn sách sống đẹp (một số trong đó có tính chất hướng dẫn) có thể tạo động lực để các bạn thực hiện những hành động tích cực. Mỗi cuốn sách đều ẩn chứa những kho tàng lớn có thể giúp bạn khám phá sức mạnh của bản thân.

Nhưng trước khi xem qua danh sách và hoàn tất lần đọc đầu tiên của cuốn sách này, chúng tôi muốn nhắc các bạn một lần nữa: *Hãy chia sẻ với người khác một phần những gì tốt đẹp mà bạn đang có, và hãy đánh thức người không hề đang ngủ quên trong bạn.* Cuốn sách này không phải là một đoạn kết. Nó chỉ là sự khởi đầu cho một giai đoạn mới trong cuộc sống của các bạn.

Các bạn hãy tự chọn lấy đoạn kết cho riêng mình.

NHỮNG CUỐN SÁCH ĐÁNG ĐỌC

Tác giả	Tên sách
Adler, Mortimer J.	<i>How to Read a Book</i>
Alger, Horatio	<i>Robert Coverdale's Struggle</i>
Baudoin, Charles	<i>Suggestion and Autosuggestion</i>
Beaty, John Y.	<i>Luther Burbank, Plant Magician</i>
Bettger, Frank	<i>How I Raised Myself from Failure to Success in Selling</i>
Bienstock, Louis	<i>The Power of Faith</i>
Brande, Dorothea	<i>Wake Up and Live</i>
Brazier, Mary A.B.	<i>The Electrical Activity of the Nervous System</i>
Bristol, Claude M.	<i>The Magic of Believing</i> (Sức Mạnh của Niềm Tin)
Bristol, Claude M. & Sherman, Harold	<i>TNT, the Power within You</i>
Burbank & Hall	<i>Training of the Human Plant</i>
Campbell, Walter S.	<i>Writing: Advice and Devices</i>
Carnegie, Andrew	<i>Autobiography of Andrew Carnegie</i>
Carnegie, Dale	<i>How to Win Friends and Influence People</i> (Đắc Nhân Tâm)
Clarke, Edwin Leavitt	<i>The Art of Straight Thinking</i>
Clason, George S.	<i>The Richest Man in Babylon</i> (Người Giàu Có Nhất Thành Babylon)
Collier, Robert	<i>The Secret of the Ages</i>

Colson, Charles	<i>Born Again</i>
Copi, Irving	<i>Introduction to Logic</i>
Coué, Emile	<i>Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion</i>
Dakin & Dewey	<i>Cycles</i>
Danforth, William H.	<i>I Dare You</i>
Dewey, Edward R. & Mandino, Og	<i>Cycles – The Mysterious Forces That Trigger Events</i>
Dey, Frederic Van Rensselaer	<i>The Magic Story</i>
Douglas, Lloyd C.	<i>The Magnificent Obsession</i>
Dumas, Alexander	<i>The Question of Money</i>
Durant, Will	<i>The Story of Philosophy</i>
Eddy, Mary Baker	<i>Science and Health, With Key to the Scriptures</i>
Einstein, Albert	<i>Essays in Science</i>
Elliot, Paul L. & Wilcox, William S.	<i>Physics, A Modern Approach</i>
Franklin, Benjamin	<i>Autobiography of Benjamin Franklin</i>
Freud, Sigmund	<i>An Outline of Psychoanalysis</i>
Gordon, Arthur	<i>Norman Vincent Peale: Minister to Millions</i>
Hayakawa, S. I.	<i>Language in Thought & Action</i>
Hudson, Thomson Jay	<i>The Divine Pedigree of Man</i> <i>The Law of Psychic Phenomena</i>

Hill, Napoleon	<i>The Law of Success</i> <i>Think and Grow Rich</i> (Cách Nghĩ để Thành Công) <i>How to Raise Your Own Salary</i> <i>Science of Success Course</i>
Hunter, Edward	<i>Brainwashing</i>
James, William	<i>Principles of Psychology</i>
Jones, Francis A.	<i>The Life Story of Thomas A. Edison</i>
Jones, Jim	<i>If You Can Count to Four</i>
Koho, Martin J.	<i>Your Greatest Power</i>
Maltz, Maxwell	<i>Psycho–Cybernetics</i>
Mandino, Og	<i>The Greatest Salesman in the World</i> <i>The Greatest Secret in the World</i>
Marden, Orison Swett	<i>Pushing to the Front</i>
Bác sĩ Mills, Clarence	<i>Climate Makes the Man</i>
Moutmasson, Joseph-Marie	<i>Invention and the Unconscious</i>
Moore, Robert E. và Schultz, Maxwell I.	<i>Turn on the Green Lights in Your Life</i>
Newman, Ralph	<i>Abraham Lincoln: His story in His Own Words</i>
Osborn, Alex F.	<i>Applied Imagination</i> <i>Your Creative Power</i>

Overstreet, Harry và Bonaro	<i>What We Must Know About Communism</i>
Packard, Vance	<i>The Hidden Persuaders</i>
Peale, Norman Vincent	<i>The Power of Positive Thinking</i>
Rhine, Joseph B.	<i>New World of the Mind</i>
	<i>The Reach of the Mind</i>
Rhine, Joseph B. và J. C. Pratt	<i>Parapsychology</i>
Rickover, Rear	<i>Education and Freedom</i>
Scheinfeld, Amram	<i>The New YOU & HEREDITY</i>
Sheen, Msgr. Fulton J.	<i>Life is Worth Living</i>
Smiles, Samuel	<i>Self-Help</i>
Stone, W. Clement	<i>The Success System That Never Fails</i>
Sweetland, Ben	<i>I Can</i>
	<i>I Will</i>
Walker, Harold Blake	<i>Power to Manage Yourself</i>
Walker, Mary Alice và Walker, Harold Blake	<i>Venture of Faith</i>
Walker, John K.	<i>John D., A Portrait in Oils</i>
Witty, Dr. Paul Andrew	<i>The Gifted Child</i>

Định hướng số 22

Ý TUỜNG THỰC HÀNH

1. Giống như Brownie Wise, Mytinger, Casselberry, W. Clement Stone và những giám đốc bán hàng thành công khác, bạn có thể tạo động lực cho mình và người khác để thực hiện những hành động tích cực từ các cuốn sách. Những cuốn sách ấy có thể được đánh giá thông qua kết quả thực tế mà độc giả có được.
2. Brownie Wise thấy mình cần phải đọc *Cách Nghi để Thành Công* sáu lần trước khi cô nhận ra những nguyên tắc thành công có thể áp dụng. Sau đó thì điều kỳ diệu đã xảy ra. Chính cô là người tạo ra điều kỳ diệu ấy. Hãy phát triển sức mạnh tinh thần của mình bằng cách thường xuyên đọc cuốn sách này. Bên cạnh đó, bạn cũng nên hiểu rõ cách thức đạt được những mục tiêu mong muốn mà không vi phạm quyền lợi của những người xung quanh.
3. Khi đọc một cuốn sách, bạn hãy:
 - (a) Tập trung.
 - (b) Đọc như thể tác giả là một người bạn thân và viết cuốn sách đó cho riêng bạn – chỉ riêng bạn mà thôi.

- (c) Biết rõ mình đang tìm kiếm điều gì.
- (d) Bắt tay vào hành động – vận dụng những nguyên tắc thành công được giới thiệu trong sách.
4. Hãy đánh giá cuốn sách này thông qua những gì các bạn thực sự nghĩ đến và làm theo. Đó là quyết định để trở thành một con người hoàn hảo hơn và biến đổi thế giới này thành một nơi tốt đẹp hơn cho chính mình và cho mọi người xung quanh.
5. Bạn trở thành một người hoàn hảo hơn, thế giới này cũng trở thành một nơi tốt đẹp hơn, tất cả đều nhờ bạn đã đọc cuốn sách này. Tôi luôn tin như thế!

TƯ DUY TÍCH CỰC TẠO THÀNH CÔNG
– BẠN CÓ THỂ THÀNH CÔNG
NẾU THỰC SỰ MUỐN NHƯ VẬY!
BẠN CÓ MUỐN THẾ KHÔNG?

Mục lục

LỜI NÓI ĐẦU 5

LỜI GIỚI THIỆU 9

◆ Phần I: ĐIỂM XUẤT PHÁT CỦA CON ĐƯỜNG
DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

☯ Chương 1: Gặp gỡ người quan trọng nhất 20

☯ Chương 2: Bạn có thể thay đổi cả thế giới! 44

☯ Chương 3: Gỡ bỏ đám “mạng nhện” trong suy nghĩ của bạn 67

☯ Chương 4: Bạn đã sẵn sàng khám phá
sức mạnh tinh thần của mình? 85

☯ Chương 5: ... Và hơn thế nữa 97

◆ Phần II: NẮM “QUẢ BOM” TINH THẦN ĐỂ
PHÁ VỠ RÀO CẢN TRÊN CON ĐƯỜNG
DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

☯ Chương 6: Bạn gặp rắc rối ư? Tốt thôi! 116

☯ Chương 7: Học để thấy 133

☯ Chương 8: Bí quyết hoàn thành mục tiêu 154

☯ Chương 9: Tạo động lực cho bản thân 171

☯ Chương 10: Tạo động lực cho người khác 185

❖ Phần III: CHÌA KHÓA DẪN ĐẾN THÀNH TRÌ
CỦA SỰ GIÀU CÓ

☯ Chương 11: Liệu có con đường tắt nào dẫn đến sự giàu có?	208
☯ Chương 12: Đừng đẩy lùi mà hãy thu hút sự giàu có	211
☯ Chương 13: Nếu không có tiền, hãy sử dụng OPM!	230
☯ Chương 14: Để hài lòng trong công việc	256
☯ Chương 15: Nỗi ám ảnh tích cực	274

❖ Phần IV: SẴN SÀNG ĐỂ THÀNH CÔNG!

☯ Chương 16: Gia tăng nguồn sinh lực của bạn	300
☯ Chương 17: Có sức khỏe và sống thọ hơn	316
☯ Chương 18: Bạn có thể thu hút hạnh phúc hay không?	335
☯ Chương 19: Xua tan cảm giác tội lỗi	356

❖ Phần V: MỜI BẠN HÀNH ĐỘNG!

☯ Sự thờ ơ	376
☯ Chương 20: Đã đến lúc kiểm tra chỉ số thành công của riêng bạn	378
☯ Chương 21: Đánh thức người khổng lồ đang ngủ quên trong bạn	396
☯ Chương 22: Sức mạnh kỳ diệu của những cuốn sách	401

NAPOLEON HILL - W. CLEMENT STONE

TƯ DUY TÍCH CỰC TẠO THÀNH CÔNG

First News

Chịu trách nhiệm xuất bản:
NGUYỄN MINH NHỰT

Biên tập : Vinh Thắng
Trình bày : Trương Tiến Nhật
Bìa : Nguyễn Hùng
Sửa bản in : Lam Tinh
Thực hiện : First News – Trí Việt

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
161B Lý Chính Thắng - Q.3 - TP. HCM
ĐT: 39316211 - Fax: 38437450

In 3.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5 cm tại Công Ty Cổ Phần In Khuyển Học Phía Nam (9-11 Đường CN1, P. Sơn Kỳ, Q. Tân Phú, TP. HCM). Giấy đăng ký KHXB số 339-2010/CXB/02-80/Tre ngày 09/04/2010-QĐXB số 308B/QĐ-Tre cấp ngày 08/07/2010. In xong và nộp lưu chiểu quý III/2010.