

NAPOLEON HILL®

CÁCH NGHĨ ĐỂ THÀNH CÔNG

THINK &
GROW
RICH®

The 21st-Century Edition



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

TỦ SÁCH DOANH TRI
Do PACE tuyển chọn & giới thiệu

MỤC LỤC

Lời giới thiệu

Lời tác giả

Lời mở đầu

CHƯƠNG 1: KHÁT VỌNG

CHƯƠNG 2: NIỀM TIN

CHƯƠNG 3: TỰ KỶ ÁM THI

CHƯƠNG 4: KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN

CHƯƠNG 5: ÓC TƯỞNG TƯỢNG

CHƯƠNG 6: LẬP KẾ HOẠCH

CHƯƠNG 7: TÍNH QUYẾT ĐOÁN

CHƯƠNG 8: LÒNG KIÊN TRÌ

CHƯƠNG 9: SỨC MẠNH CỦA NHÓM TRÍ TUỆ ỪU TÚ

CHƯƠNG 10: TÌNH DỤC

CHƯƠNG 11: TIỀM THỨC

CHƯƠNG 12: NÃO BỘ

CHƯƠNG 13: GIÁC QUAN THỨ SÁU

CHƯƠNG 14: SÁU BÓNG MA SỢ HÃI



Napoleon Hill

Không có giới hạn nào trong tư duy con người ngoài những giới hạn do chính con người đặt ra.

Lời giới thiệu

Cách nghĩ để thành công là một trong những cuốn sách bán chạy nhất mọi thời đại. Đã hơn 60 triệu bản được phát hành với gần trăm ngôn ngữ trên toàn thế giới và được công nhận là cuốn sách tạo ra nhiều

triệu phú hơn, một cuốn sách truyền cảm hứng thành công nhiều hơn bất cứ cuốn sách kinh doanh nào trong lịch sử.

Tác phẩm này đã giúp tác giả của nó, Napoleon Hill, được tôn vinh bằng danh hiệu "người tạo ra những nhà triệu phú". Đây cũng là cuốn sách hiếm hoi được đứng trong top của rất nhiều bình chọn theo nhiều tiêu chí khác nhau - bình chọn của độc giả, của giới chuyên môn, của báo chí.

Lý do để *Cách nghĩ để thành công* có được vinh quang này thật hiển nhiên và dễ hiểu: Bằng việc đọc và áp dụng những phương pháp đơn giản, cô đọng này vào đời sống của mỗi cá nhân mà đã có hàng ngàn người trên thế giới trở thành triệu phú và thành công bền vững. Điều thú vị nhất là các bí quyết này có thể được hiểu và áp dụng bởi bất kỳ một người bình thường nào, hoạt động trong bất cứ lĩnh vực nào. Qua hơn 70 năm tồn tại, những đúc kết về thành công của Napoleon Hill đến nay vẫn không hề bị lỗi thời, ngược lại, thời gian chính là minh chứng sống động cho tính đúng đắn của những bí quyết mà ông chia sẻ.

Sinh ra trong một gia đình nghèo vùng Tây Virginia, con đường thành công của Napoleon Hill cũng trải qua nhiều thăng trầm. Khởi đầu bằng chân cộng tác viên cho một tờ báo địa phương lúc 15 tuổi, đến năm 19 tuổi Hill trở thành nhà quản lý mỏ than trẻ tuổi nhất, sau đó bỏ ngang để theo đuổi ngành luật. Napoleon Hill còn kinh qua nhiều nghề như kinh doanh gỗ, xe hơi, viết báo về kinh doanh... Đó là những công việc ông từng nếm trải trước khi 25 tuổi! Song khác với những người thành đạt khác, ông cẩn thận phân tích từng sự kiện trọng đại trong đời mình, rút ra những bài học, rồi tiếp tục rút gọn chúng thành các nguyên tắc căn bản, tổ chức các nguyên tắc ấy thành triết lý sống và rèn luyện... Cơ hội đặc biệt đã đến với Hill trong một lần phỏng vấn để viết về chân dung Andrew Carnegie - ông "vua thép" huyền thoại của Mỹ đã đi lên từ hai bàn tay trắng. Từ lần phỏng vấn đó, Napoleon Hill có dịp tiếp cận với những con người thành đạt và có quyền lực nhất tại Mỹ để tìm hiểu và học hỏi những bí quyết thành công của họ, trong thế so sánh và kiểm chứng với những công thức thành công của Andrew Carnegie. Ông muốn qua đó có thể đúc kết và viết nên một cuốn sách ghi lại những bí quyết giúp biến các cá nhân bình thường thành những người thành công trong xã hội.

Để thực hiện cuốn sách này, Napoleon Hill dành hầu như toàn bộ thời gian và công sức trong suốt gần ba mươi năm để phỏng vấn hơn 500 người nổi tiếng và thành công nhất trong nhiều lĩnh vực khác nhau, cùng hàng ngàn doanh nhân khác - cả những kẻ thất bại và những người thành công. Kết quả của những nghiên cứu không mệt mỏi đó là **Cách nghĩ để thành công** - công thức, hay "cẩm nang" để trở thành vượt trội và được xã hội nể trọng. Cuốn sách cũng đưa Napoleon Hill vào danh sách một trong những tác giả có tác phẩm bán chạy nhất thế giới từ trước đến nay.

Được viết ra từ vô số những câu chuyện có thật, tác phẩm có một sức thuyết phục và lay động rất lớn. Bạn không chỉ được biết bí quyết về sự thành công của các tên tuổi như Edison - nhà phát minh lỗi lạc mà thời gian rèn luyện trong trường học chỉ... vón vện 3 tháng; như Henry Ford - người bị coi là không có học vấn nhưng đã trở thành ông trùm trong nền công nghiệp xe hơi với một gia tài kếch xù... mà còn của rất nhiều cá nhân trong nhiều lĩnh vực khác nhau đã đi lên từ con số không.

Chẳng hạn, Darby, một người thành công sau khi đã bước qua cánh cửa của "trường đại học thất bại" là bài học sâu sắc về việc kiên định với mục tiêu. Trong một dự án tìm kho báu dưới lòng đất, Darby và đồng sự đã nản lòng sau một chuỗi ngày tháng dài đào bới cật lực mà không chạm được tới vàng. Họ bán hết máy móc cho một người thu gom phế liệu, nhưng người này đã quay lại mò vàng, nhờ một kỹ sư hầm mỏ tư vấn và ông đã tìm được kho báu không lồ cách nơi Darby đào khoảng gần 1 thước. Sau khi tâm niệm bài học sâu sắc đừng bao giờ bỏ cuộc giữa chừng và mọi thất bại chỉ là tạm thời, Darby đã thành công trong nghề bán bảo hiểm nhân thọ, với doanh số bán hàng trên 1 triệu đô-la mỗi năm....

Câu chuyện về con trai của chính Napoleon Hill - một cậu bé không có đôi tai ngay từ khi mới chào đời song đã vượt lên số phận để thành công là một bài học cho chúng ta hãy biết khát khao. Cậu bé không thể nghe được nhưng người cha đã gieo vào tâm hồn cậu một khao khát mãnh liệt là được nghe những âm thanh trong cuộc sống, cho cậu bé niềm tin rằng cậu không chỉ có thể nghe được mà sẽ thành công nếu biết tận dụng ngay cả điểm yếu của mình. Sự thành công của cậu bé như một minh chứng hùng hồn cho chân lý: những khát khao cháy bỏng rồi sẽ trở thành hiện thực....

Và còn rất nhiều những câu chuyện sinh động khác hé lộ cho chúng ta thấy những người bình thường đã đạt được thành công như thế nào...

Cách nghĩ để thành công là cuốn sách đầu tiên đưa ra triết lý thành đạt - một triết lý đầy đủ và toàn diện về thành công của cá nhân, đồng thời cung cấp cho bạn phương pháp để tạo một ý thức thành công

cũng như đưa ra kế hoạch sơ bộ và chi tiết để đạt được thành công đó.

Các bí quyết thành công được đề cập đến trong cuốn sách này có thể được đúc kết ngắn gọn: tất cả bắt nguồn từ cách nghĩ. Do đó, cuốn sách này không chỉ thay đổi những điều bạn nghĩ mà còn có thể thay đổi cả cách nghĩ của bạn; không dừng lại ở việc chỉ ra cho bạn thấy bạn phải làm gì mà còn vạch cho bạn biết phải làm điều đó như thế nào để đạt được khát vọng của mình.

- PACE và FIRST NEWS

Lời tác giả

Bạn đọc đang cầm trên tay cuốn sách mà mỗi chương đều đề cập đến một bí quyết đã giúp hàng ngàn người trên thế giới thành công và trở thành triệu phú. Trong suốt một thời gian dài, tôi đã bỏ biết bao công sức để nghiên cứu tỉ mỉ tư tưởng cũng như con đường sự nghiệp của những người giàu có và thành đạt. Tôi nhận ra rằng không ai trong số họ thành công mà không áp dụng những bí quyết này cho dù họ có ý thức được điều đó hay không.

Mọi chuyện bắt đầu khi ông "vua thép" của nước Mỹ Andrew Carnegie kể cho tôi nghe về những bí quyết thành công của ông. Những ý tưởng độc đáo đó đã ngay lập tức khiến tôi chú ý. Ông già người Scotland khôn ngoan và đáng mến ấy đã vô tình giảng giải cho tôi nghe về những bí quyết thành công đó khi tôi còn rất trẻ. Sau khi nói xong, ông ngồi dựa lưng vào thành ghế rồi nhìn tôi dò xét bằng ánh mắt tươi cười đầy ẩn ý, như muốn xét xem liệu tôi có đủ thông minh để hiểu đầy đủ ý nghĩa những điều ông vừa nói hay không.

Khi dường như thấy tôi đã hiểu phần nào, ông mới hỏi liệu tôi có sẵn lòng dành hai mươi năm của cuộc đời mình hay thậm chí lâu hơn nữa để giúp ông giới thiệu những bí quyết đó ra thế giới, cho những người mà nếu không nắm được chúng có thể sẽ phải mãi sống một cuộc đời thất bại. Tôi trả lời với Carnegie rằng tôi rất sẵn lòng, và với sự giúp đỡ của ông, tôi đã thực hiện được lời hứa của mình.

Cách nghĩ để thành công là cuốn sách viết về bí quyết thành công của Carnegie, những bí quyết đã được kiểm chứng qua thời gian bởi hàng ngàn (cho đến giờ có lẽ là hàng triệu) người trong khắp các ngành nghề khác nhau. Bí quyết kỳ diệu được viết trong cuốn sách đã giúp Carnegie có được một tài sản khổng lồ và ông muốn truyền bá kinh nghiệm đó cho những người không có đủ thời gian để tìm hiểu bí ẩn thật sự phía sau mỗi thành công. Ông hy vọng tôi có thể kiểm nghiệm và chứng minh tính đúng đắn của công thức đó qua cuộc đời và sự nghiệp của chính những người thành đạt. Carnegie cũng mong muốn bí quyết mà ông đúc kết được bằng cả cuộc đời mình sẽ được giảng dạy trong các trường phổ thông và đại học. Ông tin rằng bí quyết này khi được giảng dạy rộng rãi sẽ cách mạng hóa toàn bộ hệ thống giáo dục và thời gian sinh viên phải đến trường sẽ giảm xuống chỉ còn một nửa.

Trong Chương 2 - "Niềm tin", bạn sẽ tìm hiểu câu chuyện về sự hình thành và phát triển vượt bậc của Tập đoàn Thép Hoa Kỳ không lồ. Điều đáng kinh ngạc là Tập đoàn đã được ra đời từ ý tưởng của một chàng trai còn rất trẻ. Qua câu chuyện đó, Carnegie muốn chứng minh rằng bí quyết của ông sẽ áp dụng thành công cho bất kỳ ai quyết tâm thực hiện ước mơ của mình. Một trong những người đã áp dụng thành công bí quyết đó là Charles M. Schwab. Bí quyết này đã mang lại cho ông một gia tài đồ sộ trị giá 600 triệu đô-la Mỹ.

Những ví dụ thực tế đó sẽ giúp bạn hiểu được giá trị thật sự mà cuốn sách mang đến cho bạn, giúp bạn nhận thức rõ hơn điều mình thật sự mong muốn trong cuộc đời.

Hàng ngàn người khác đã áp dụng bí quyết này và họ đã thành công. Một số người đã trở nên giàu có. Số khác chỉ đơn giản đã áp dụng thành công bí quyết này để tạo dựng một bầu không khí hòa thuận trong gia đình họ. Một giáo sĩ đã có mức thu nhập hàng năm 75.000 đô-la Mỹ (tương đương với khoảng 1,5 triệu đô-la bây giờ) nhờ vào bí quyết trên.

Arthur Nash là một thợ may tại Cincinnati. Ông đã biến công việc kinh doanh đang trên bờ vực phá sản của mình thành "vật thí nghiệm" cho bí quyết của Carnegie. Chính nhờ bí quyết ấy mà việc kinh doanh hồi phục dần dần, không những vậy còn đem lại cho ông một tài sản rất lớn. Sự kiện đáng kinh ngạc này nổi bật đến mức giới báo chí đã tốn không biết bao nhiêu giấy mực để giới thiệu rộng rãi đến công chúng.

Một ví dụ khác là trường hợp của Stuart Austin Wier, người thành phố Dallas, bang Texas. Sau khi được nghe giảng giải về bí quyết của Carnegie, ông cảm thấy thực sự bị lôi cuốn đến mức bỏ ngang công việc chuyên môn hiện tại của mình để theo học luật. Ông có thành công không? Bạn sẽ tìm thấy câu trả lời trong Chương 4 - "Kiến thức chuyên môn".

Khi tôi còn làm điều hành cho bộ phận quảng cáo của trường Đại học mở LaSalle, tôi đã có dịp chứng kiến hiệu trưởng của trường - ông J. G. Chapline - sử dụng bí quyết của Carnegie để biến LaSalle thành một trong những trường đại học mở danh tiếng nhất nước Mỹ.

Bí quyết mà tôi đề cập trên đây sẽ được nhắc đến hơn một trăm lần trong cuốn sách. Nhưng tôi sẽ không đặt cho nó một tên gọi cụ thể. Ý nghĩa đích thực của bí quyết tiềm ẩn ở bên trong. Chính vì thế, chỉ những ai thật sự sẵn sàng và quyết tâm tìm kiếm thì mới lĩnh hội được hết ý nghĩa và giá trị của nó. Carnegie khi giảng giải cho tôi về bí quyết cũng không gọi nó ra bằng một cái tên cụ thể.

Nếu như bạn đã sẵn sàng tìm hiểu và ứng dụng bí quyết này, tự bạn sẽ cảm nhận được ý nghĩa đích thực của nó qua từng chương sách. Nhưng tôi sẽ không giải thích làm thế nào để bạn biết được mình đã sẵn sàng hay chưa. Nếu tôi làm thế thì đồng thời tôi đã tước đi của bạn rất nhiều giá trị hữu dụng mà đáng ra bạn có thể thu lượm được nếu tự khám phá, tự duy theo cách của riêng mình.

Nếu như bạn từng thất vọng, nếu như bạn gặp phải những khó khăn thử thách khiến bạn cảm thấy gần như không đủ nghị lực để vượt qua, nếu như bạn đã cố gắng nhưng vẫn luôn thất bại, nếu như bạn thiệt thòi so với người khác do hoàn cảnh - vì ốm đau bệnh tật hay tai nạn..., thì câu chuyện về quá trình khám phá và áp dụng bí quyết Carnegie của con trai tôi có thể sẽ là một ốc đảo thực sự giữa Sa mạc Tuyệt vọng mà bạn đang gắng công kiếm tìm.

Bí quyết này cũng được Tổng thống Woodrow Wilson áp dụng rộng rãi trong Chiến tranh Thế giới thứ nhất và được Tổng thống Roosevelt áp dụng trong Chiến tranh Thế giới thứ hai. Bí quyết được truyền đạt cận kề tới từng người lính trong những buổi luyện tập trước khi ra mặt trận. Tổng thống Wilson nói với tôi rằng bí quyết còn góp phần quan trọng trong việc gây quỹ phục vụ cuộc chiến.

Điểm đặc sắc của bí quyết này là ở chỗ bất kỳ ai lĩnh hội và ứng dụng được nó đều tự nhận thấy rằng mình đang lướt tới những bến bờ vinh quang. Tuy nhiên, mọi thứ đều có cái giá của nó. Không ai đạt được bí quyết này mà không phải trả giá, mặc dù cái giá đó kém xa giá trị thật khi đạt được.

Một điểm thú vị khác là mặc dù bí quyết Carnegie không phải là thứ cho không, nhưng cũng không phải là thứ có thể mua bán bằng tiền. Những người không bỏ tâm huyết tìm kiếm sẽ không thể mua được nó dù với bất cứ giá nào. Bởi bí quyết này gồm hai phần, nếu như bạn khao khát tìm hiểu và thực hành nó thì phần thứ nhất đã nằm trong tay của bạn.

Bí quyết này sẽ mang lại thành công cho tất cả những ai sẵn sàng tìm hiểu và ứng dụng nó cho dù trình độ học vấn của họ ở mức nào đi chăng nữa. Rất lâu trước khi tôi ra đời, Thomas A. Edison đã ứng dụng bí quyết này một cách tài tình và trở thành nhà phát minh tài năng hàng đầu thế giới mặc dù ông chỉ mới ngồi trên ghế nhà trường vùn vùn chưa đầy ba tháng.

Edwin C. Barnes, trợ lý kinh doanh của Edison, cũng là một trường hợp điển hình trong việc ứng dụng thành công bí quyết Carnegie. Ông đã áp dụng bí quyết này để tích lũy được một gia sản kék xù và từ bỏ sự nghiệp kinh doanh đang phát đạt khi còn rất trẻ. Câu chuyện về ông ở ngay chương đầu tiên sẽ chứng minh cho bạn thấy sự thành đạt và giàu có không nằm ngoài tầm tay của bạn. Bạn vẫn có thể trở thành người bạn hằng mong muốn cho dù bạn ai đi nữa. Tiền bạc, danh tiếng, hạnh phúc và sự thừa nhận của những người xung quanh đều là những điều có thể đạt được nếu như bạn thật sự sẵn sàng và quyết tâm đạt được những điều đó.

Bạn có thể sẽ đặt câu hỏi làm sao tôi dám khẳng định như vậy? Bạn sẽ có câu trả lời khi đọc hết cuốn sách này. Bạn có thể tìm ra nó ở ngay chương đầu tiên hoặc cũng có thể là ở trang cuối cùng.

Trong khi tiến hành công trình nghiên cứu về bí quyết thành công theo đề nghị của Carnegie, tôi đã tiến hành tìm hiểu, phân tích tư tưởng và con đường sự nghiệp của hàng trăm người nổi tiếng. Nhiều người trong số họ thừa nhận rằng sở dĩ họ tích lũy được lượng tài sản khổng lồ như vậy là do áp dụng bí quyết Carnegie. Tôi có thể liệt kê ra đây một vài tên tuổi trong số họ mà có lẽ nhiều người đã biết.

Henry Ford (Người sáng lập Tập đoàn xe hơi Ford)

William Wrigley Jr. (Người sáng lập công ty sản xuất kẹo nổi tiếng Wrigley)

John Wanamaker (Người được gọi là "Ông Hoàng Lái Buôn" đã lập ra cửa hàng bách hóa bán lẻ đầu tiên trên thế giới)

James J. Hill (Người được đặt danh hiệu "Người xây dựng Đế chế" ở nước Mỹ: Xây dựng tuyến đường sắt vĩ đại xuyên lục địa về phía Bắc; thiết lập hệ thống đường biển nối liền châu Mỹ với châu Á...)

George S. Parker (Người sáng lập Công ty bút máy Parker) E. M. Statler (Người sáng lập chuỗi Khách

sạn Statler nổi tiếng bởi sự sang trọng và phong cách "phục vụ với nụ cười")

Henry L. Doherty (Người đạt được 140 bằng sáng chế về khí đốt thiên nhiên và cách sản xuất dầu)

Cyrus H. K. Curtis (Người sáng lập các tờ tạp chí nổi tiếng thế giới: Ladies' Home Journal, Saturday Evening Post)

George Eastman (Nhà phát minh và là người sáng lập Công ty Eastman Kodak)

Charles M. Schwab (Chủ tịch Công ty thép Carnegie, sáng lập Công ty thép Bethlehem)

Theodore Roosevelt (Tổng thống thứ 26 của nước Mỹ)

John W. Davis (Luật gia, nhà lãnh đạo chính trị)

Elbert Hubbard (Nhà triết học, người xuất bản tạp chí "The Fra")

Wilbur Wright (Cùng với em trai là Orville trở thành người Mỹ đầu tiên phóng chiếc máy bay nặng-hơn-không-khí, là những người tiên phong trong ngành hàng không)

William Jennings Bryan (Bộ trưởng Bộ Ngoại giao dưới thời Tổng thống William McKinley, luật sư bảo vệ chủ nghĩa sáng tạo)

David Starr Jordan (Tiến sĩ, nhà giáo dục - khoa học, tác giả của hơn 50 cuốn sách, chủ tịch đầu tiên của Đại học Stanford)

J. Ogden Armour (Chủ sở hữu của Chicago Cubs, giám đốc National City Bank)

Arthur Brisbane (Nhà báo nổi tiếng được các hãng tin tức "săn đuổi", người viết xã luận được trả lương cao nhất và được đọc nhiều nhất trong thời đại ông)

Frank Gunsaulus (Tiến sĩ, Chủ tịch Viện công nghệ Armour)

Daniel Willard (Chủ tịch Đường sắt B&O trên 30 năm, được lấy tên đặt cho thành phố - Willard - bang Ohio)

King Gillette (Người tạo ra loại dao cạo an toàn và sáng lập Công ty Gillette)

Ralph A. Weeks (Chủ tịch hệ thống trường quốc tế Correspondence)

Daniel T. Wright (Luật sư, Giảng viên Trường Luật Georgetown)

John D. Rockefeller (Ông trùm về xăng dầu - là một trong những người giàu nhất thế giới)

Thomas A. Edison (Nhà phát minh, sở hữu trên 1.000 bằng phát minh)

Frank A. Vanderlip (Nhà báo, nhà cải cách xã hội, chủ tịch National City Bank, Thứ trưởng Bộ Tài chính Mỹ)

F. W. Woolworth (Người đưa ra sáng kiến và làm thay đổi phong cách bán lẻ với hệ thống cửa hàng Woolworth kiểu "5 đô-la và 10 xu")

Robert A. Dollar (Người thiết lập Công ty Tàu thủy Dollar - hãng tàu thủy chở khách hạng sang lớn nhất nước Mỹ)

Edward A. Filene (Người sáng lập các cửa hàng ở Boston) Edwin C. Barnes (Cộng tác viên duy nhất của Thomas A.

Edison, tỷ phú) Arthur Nash (Nhà sản xuất quần áo ở Cincinnati)

Clarence Darrow (Luật gia chuyên bảo vệ những nạn nhân của sự bất công)

Woodrow Wilson (Vị Tổng thống thứ 28 của nước Mỹ, 1913-1921)

William Howard Taft (Vị Tổng thống thứ 27 của nước Mỹ, 1909-1913)

Luther Burbank (Người làm vườn nổi tiếng khắp thế giới đã giới thiệu trên 800 loại cây mới trong nỗ lực cải thiện chất lượng các loại cây)

Edward W. Bok (Người biên tập Tạp chí Ladies' Home Journal, phát triển nó thành tờ báo phát hành rộng khắp thế giới)

Frank A. Munsey (Chủ một đế chế báo chí với các tờ: Argosy, Washington Times, New York Herald)

Elbert H. Gary (Chủ tịch tập đoàn thép lớn nhất thế giới lúc đó - U.S. Steel)

Alexander Graham Bell (Tiến sĩ, người phát minh ra điện thoại...)

John H. Patterson (Chủ tịch hãng National Cash Register...) Julius Rosenwald (Cùng với Richard Sears biến công ty

Sears, Roebuck & Co. thành một mẫu mực của nền kinh doanh Mỹ về dịch vụ đặt hàng qua thư)

Stuart Austin Wier (Kỹ sư, tham gia vào việc xuất bản "Tạp chí của Napoleon Hill")

Frank Crane (Tiến sĩ, Nhà tâm lý học - tác giả của nhiều cuốn sách nổi tiếng)

J. G. Chapline (Chủ tịch trường Đại học mở rộng LaSalle) Jennings Randolph (Thượng nghị sĩ nước Mỹ vùng Tây Virginia)

Những tên tuổi được nhắc đến ở trên chỉ là một phần nhỏ trong số hàng ngàn người Mỹ nổi tiếng và thành đạt. Thành tựu mà họ đạt được xét về mặt tài chính hay các mặt khác đã chứng minh rằng bất kỳ ai thấu hiểu và áp dụng tốt bí quyết Carnegie đều thành công và có được địa vị cao trong xã hội.

Tôi chưa từng biết ai được truyền cảm hứng từ bí quyết này mà không đạt được thành công đáng kể trong cuộc đời họ. Mặt khác, tôi cũng chưa từng biết ai nổi tiếng hay giàu có trong bất cứ ngành nghề nào mà không nhờ vào bí quyết này. Từ hai thực tế đó, tôi có thể rút ra kết luận rằng: Bí quyết Carnegie góp phần quan trọng giúp bạn tìm được hướng đi cho cuộc đời mình hơn bất cứ điều gì khác mà bạn có thể thu nhận được từ ghế nhà trường.

Nếu bạn sẵn lòng đón nhận bí quyết Carnegie thì khi đọc đến một trang nào đó trong cuốn sách này, bí quyết sẽ tự hiển hiện rõ ràng trước mắt bạn. Vào lúc nó xuất hiện, bạn sẽ nhận ra ngay. Dù bạn nhận ra ngay ở chương đầu tiên hay chương cuối cùng, xin hãy dừng lại trong giây lát, hãy khắc ghi trong tâm trí bạn thời gian và cảm xúc đó, tư duy đó. Đây sẽ là thời khắc đánh dấu bước ngoặt quan trọng nhất trong cuộc đời bạn.

Trong quá trình đọc cuốn sách này, bạn hãy nhớ rằng tất cả các câu chuyện được đề cập đến đều có thật chứ hoàn toàn không phải là hư cấu. Mục đích của cuốn sách là chuyển tải đến cho người đọc một chân lý phổ quát. Nếu bạn sẵn lòng đón nhận, bí quyết đó sẽ giúp bạn biết mình phải làm gì và làm như thế nào để ứng dụng nó trong thực tế. Bạn cũng sẽ nhận được sự khích lệ cần thiết để bắt đầu.

Lời sau cùng, cho phép tôi được gợi ý đôi chút để bạn dễ dàng nhận ra bí quyết kỳ diệu này hơn. Lời gợi ý của tôi chỉ đơn giản thế này thôi: Thành đạt hay giàu sang đều bắt nguồn từ cách nghĩ! Nếu bạn sẵn sàng đón nhận bí quyết này thì bạn đã sở hữu được một nửa nó rồi đấy. Vì thế, chắc chắn bạn sẽ nhận ra ngay nửa còn lại trong giây phút đầu tiên mà bí quyết Carnegie chạm vào tâm hồn bạn.

- Napoleon Hill

Nghèo khó hay giàu sang đều là sản phẩm của tư duy.

Lời mở đầu

TƯ TƯỞNG LÀ VẬT CHẤT

Thực vậy, "tư tưởng là vật chất", một dạng vật chất với sức mạnh to lớn có thể chuyển hóa thành sự giàu có hay bất kỳ mục tiêu nào khác một khi được hòa quyện với mục đích rõ ràng, lòng kiên trì và niềm khát khao cháy bỏng.

Cách đây vài năm, Edwin C. Barnes khám phá ra một chân lý giản đơn: con người có thể trở nên giàu có bằng tư tưởng. Phát hiện của ông không đến trong một sớm một chiều mà hình thành dần dần, bắt nguồn từ ước muốn trở thành người hợp tác kinh doanh với nhà phát minh lỗi lạc Thomas Edison.

Một trong những điểm quan trọng trong khát vọng của Barnes là nó được xác định rất rõ ràng. Ông muốn cộng tác chứ không làm công cho Edison. Hãy xem ông làm thế nào để biến khát vọng của mình thành hiện thực nhằm hiểu rõ hơn về những nguyên tắc mang lại sự giàu sang.

Khi ý nghĩ này lần đầu tiên lóe lên trong tâm trí Barnes, ông vẫn chưa có đủ điều kiện để thực hiện nó. Ông gặp phải hai trở ngại. Thứ nhất, ông không quen biết Edison; thứ hai, ông không đủ tiền mua vé xe lửa đi West Orange, New Jersey - nơi đặt phòng thí nghiệm nổi tiếng của nhà bác học Edison.

Bấy nhiêu khó khăn đó cũng đủ làm nản lòng đa số người bình thường tiếp tục thực hiện khát vọng của họ. Nhưng khát vọng của Barnes không tầm thường. Khát vọng ấy mãnh liệt đến mức giúp Barnes vượt qua tất cả để trở thành người cộng tác của Edison.

NHÀ PHÁT MINH VÀ "KẺ LANG THANG"

Edwin C. Barnes xuất hiện trước phòng thí nghiệm của Edison và nói với nhà phát minh rằng anh đến với ước muốn được cộng tác kinh doanh với ông. Nhiều năm sau, Edison kể lại cuộc gặp gỡ đầu tiên đó:

"Anh ta đứng ngay trước mặt tôi, trông như mọi kẻ lang thang khác, nhưng nét mặt anh làm tôi có ấn tượng rằng người thanh niên này sẵn sàng và quyết tâm thực hiện bằng được những gì anh ta theo đuổi. Qua nhiều năm tiếp xúc với đủ hạng người, tôi nghiệm ra rằng, khi một người thực sự khao khát điều gì đó đến mức sẵn sàng đánh đổi bằng cả tương lai của mình, chắc chắn anh ta sẽ thành công. Tôi đã cho Barnes một cơ hội theo lời đề nghị của anh, bởi tôi biết rằng người như Barnes sẽ không bao giờ bỏ cuộc cho đến khi thành công. Những gì diễn ra sau đó đã chứng minh rằng tôi đúng."

Điều gì đã khiến Barnes có được một vị trí trong văn phòng của Edison? Do vẻ bề ngoài như một kẻ lang thang của anh ư? Điều đó chỉ gây bất lợi cho Barnes. Nguyên nhân sâu xa là anh có một ý chí mãnh liệt muốn được cộng tác với Edison. Ý muốn mạnh mẽ ấy toát ra bên ngoài, tạo nên một sức hút buộc nhà phát minh phải chú ý đến chàng trai trẻ tuổi.

Barnes không được Edison chấp nhận cộng tác ngay từ đầu. Anh chỉ nhận được cơ hội làm việc trong văn phòng của Edison với một khoản tiền lương rất khiêm tốn.

Nhiều tháng trôi qua. Không có gì tiến triển để giúp Barnes tiến gần hơn tới mục tiêu lớn mà anh cam kết theo đuổi. Nhưng một điều quan trọng vẫn đang diễn ra trong tâm trí Barnes. Anh vẫn không ngừng nuôi dưỡng và làm sôi sục thêm khao khát trở thành người cộng tác kinh doanh với Edison.

Các nhà tâm lý học đã rất đúng khi cho rằng: "Khi một người thực sự muốn làm điều gì thì vẻ ngoài của họ sẽ thể hiện ra điều đó". Barnes sẵn sàng cộng tác kinh doanh với Edison và anh luôn đặt mình ở tư thế sẵn sàng cho đến khi anh đạt được điều mong muốn.

Anh không tự bao biện với chính mình rằng: "Thôi nào Barnes, cộng tác với Edison thì cũng được ích lợi gì cơ chứ? Ta sẽ đổi ý và cố gắng làm tốt công việc của một người bán hàng". Ngược lại, anh khẳng định với chính mình: "Ta đến đây để hợp tác kinh doanh với Edison và ta sẽ đạt được mục đích đó dù phải bỏ ra toàn bộ quãng đời còn lại của mình". Anh thật sự khao khát điều đó. Cuộc đời mỗi con người sẽ khác đi bao nhiêu nếu như họ xác định được cho mình một mục đích rõ ràng và kiên trì theo đuổi mục đích đó cho đến khi nó trở thành nỗi ám ảnh của cả cuộc đời họ.

Có lẽ vào thời điểm đó, chàng trai trẻ tuổi Barnes chưa hiểu được điều này, nhưng quyết tâm sắt đá và sự kiên định theo đuổi một ước mơ duy nhất đã gạt bỏ mọi chướng ngại, đồng thời đem đến cho Barnes cơ

hội mà anh đang tìm kiếm.

Tuy nhiên, cơ hội lại xuất hiện dưới một hình thức khác và từ một hướng khác so với dự kiến của Barnes. Đó là một trong những vấn đề rắc rối của cơ hội. Cơ hội thường có thói quen "ma mẫn" là "lén" vào theo cửa sau và được ngụy trang dưới hình thức một điều bất hạnh hay một thất bại tạm thời. Có lẽ đó chính là lý do khiến nhiều người không nhận ra chúng.

Edison vừa hoàn thiện được một thiết bị văn phòng mới, lúc bấy giờ được gọi là Máy đọc Edison. Những người bán hàng của ông không tha thiết gì với chiếc máy này vì họ cho rằng việc tiêu thụ sẽ rất khó khăn. Nhưng Barnes đã nhìn thấy cơ hội của mình. Cơ hội ấy đến thăm lặng và ẩn mình trong chiếc máy có vẻ kỳ quặc chẳng làm ai quan tâm, ngoại trừ Barnes và nhà phát minh.

Barnes biết rằng anh có thể bán được Máy đọc Edison và anh nói với Edison điều đó. Edison quyết định trao cơ hội này cho Barnes. Và trên thực tế, Barnes đã thành công. Anh bán chiếc máy chạy đến mức Edison đã ký một hợp đồng cho phép anh phân phối loại máy này trên toàn quốc. Nhờ cách hợp tác kinh doanh đó, Barnes đã trở nên giàu có, nhưng anh còn làm được một việc có ý nghĩa lớn hơn thế rất nhiều. Anh đã chứng minh rằng mọi người đều có thể trở nên giàu có nhờ cách nghĩ.

Ý định ban đầu được trở thành người hợp tác kinh doanh với Edison của Barnes thực tế trị giá bao nhiêu tiền? Khó mà tính được một cách chính xác. Có lẽ nó mang lại cho anh hai hay ba triệu đô-la lúc bấy giờ (ba triệu đô-la vào những năm đầu của thế kỷ 20 tương đương với khoảng năm mươi triệu đô-la ở thời điểm đầu thế kỷ 21 nếu xét trên tương quan sức mua). Nhưng số tiền ấy trở nên vô nghĩa nếu so với món tài sản lớn hơn nhiều mà Barnes nhận được: đó là sự nhận thức rõ ràng rằng lực đẩy vô hình của tư duy có thể được chuyển hóa thành những phần thưởng vật chất qua việc áp dụng những nguyên lý đã biết.

Barnes đã thực sự luôn tâm niệm rằng mình phải trở thành người cộng tác với Edison vĩ đại! Anh cũng luôn tâm niệm rằng mình phải trở nên giàu có. Barnes khởi đầu từ con số không. Tài sản duy nhất anh có được là sự nhận thức rõ ràng bản thân mình muốn gì và quyết tâm theo đuổi ước muốn ấy cho đến khi thành công. Nhưng chính "khởi" tài sản tinh thần vô giá đó lại là thứ quan trọng nhất giúp anh đạt được những ước muốn trong cuộc đời mình.

CÁCH VÀNG MỘT THƯỚC

Một trong những nguyên nhân phổ biến nhất của thất bại là thói quen dễ dàng từ bỏ mơ ước khi gặp phải những thất bại tạm thời. Trong cuộc đời mình, mỗi người chúng ta ai cũng đã từng phạm phải sai lầm này, không lúc này thì lúc khác.

Tôi có một người bạn là R.U. Darby. Vào thời điểm mà người ta đổ xô đi đào vàng, ông chú của R.U. Darby cũng bị cuốn theo "con sốt vàng" đó và đã đi về hướng tây đến Colorado để đào vàng với hy vọng trở nên giàu có. Chưa ai nói với ông rằng số vàng được "khai thác" từ tư tưởng con người lớn hơn nhiều số vàng đã được khai thác trong lòng đất. Ông ấy đã đánh cuộc và vác cuốc xẻng ra đi.

Sau nhiều tuần lao động vất vả, ông chú của Darby phát hiện ra một mỏ quặng sáng lấp lánh. Ông cần có thiết bị để đưa quặng lên khỏi mặt đất nên đã âm thầm lấp mỏ và trở về nhà ở Williamsburg, Maryland. Ông kể với người thân và một vài người láng giềng rằng mình đã dò trúng mạch. Họ gom góp tiền để mua máy móc và chở đến đó. Darby cũng quyết định tham gia và cùng với chú mình quay trở lại mỏ.

Chuyến xe đầu tiên chở quặng vừa khai thác được chuyển tới một xưởng nấu kim loại. Kết quả cho thấy họ đã tìm được một trong những hầm mỏ có hàm lượng vàng cao nhất Colorado. Chỉ cần vài chuyến xe chở quặng như thế này nữa là họ sẽ đủ khả năng trang trải hết nợ nần và sau đó tha hồ mà làm giàu.

Càng đào xuống sâu thì hy vọng của Darby và ông chú càng lên cao. Thế nhưng ánh sáng hy vọng dường như đã tắt ngấm. Các mạch vàng bỗng dung biến mất! Giác mộng của họ tan vỡ trong phút chốc khi suy nghĩ mỏ vàng mà họ đang tìm kiếm bỗng nhiên không còn ở đó nữa. Họ cố gắng đào tiếp một đoạn nữa nhằm tìm lại dấu vết của mạch vàng nhưng dường như mọi cố gắng đều trở nên vô ích.

Cuối cùng họ quyết định bỏ cuộc.

Họ bán hết máy móc cho một người mua phế liệu để lấy vài trăm đô-la, rồi lên tàu lửa trở về nhà. Người mua phế liệu mời một kỹ sư mỏ đến xem xét đánh giá lại và làm một vài tính toán nhỏ. Người kỹ sư nói rằng sở dĩ việc khai thác thất bại vì chủ hầm cũ không biết nhận ra những tuyến đứt gãy địa chất. Tính toán của ông ta cho thấy mạch chính chỉ cách nơi chú cháu Darby đã ngừng đào có gần một thước. Và đó

mới chính là túi chứa vàng.

Người thu mua phế liệu kiếm được hàng triệu đô-la từ hàm mỏ đó bởi ông ấy biết tìm chuyên gia tư vấn có kinh nghiệm trước khi bỏ cuộc.

Sau đó nhiều năm, Darby có được một tài sản lớn hơn nhiều lần kho báu hụt trước đó nhờ phát hiện ra rằng khát vọng có thể được chuyển thành vàng. Phát hiện này đến với Darby khi anh bước vào nghề kinh doanh bảo hiểm nhân thọ.

Để hụt mất một kho báu chỉ vì từ bỏ khi còn cách vàng một thước đã trở thành một bài học khó quên với Darby. Nhưng anh đã ứng dụng bài học bổ ích đó để thành công trong lĩnh vực kinh doanh mới của mình. Anh luôn tự nhủ: *"Mình đã từng bỏ cuộc khi chỉ còn cách kho báu gần một thước, nhưng mình sẽ không bao giờ dừng lại nếu khách hàng nói 'không' khi mình mời họ mua bảo hiểm"*.

Darby trở thành một trong số rất ít người có doanh số bán bảo hiểm nhân thọ trên một triệu đô-la một năm. Giờ đây, anh đã có được "sự bền gan vững dạ" nhờ bài học từ việc "bỏ cuộc giữa chừng" trước đó.

Bất kỳ ai trước khi đi đến thành công đều gặp phải rất nhiều khó khăn thử thách và có thể cả thất bại. Khi gặp khó khăn trở ngại, cách dễ dàng nhất và có vẻ như hợp lý nhất là bỏ cuộc. Đó cũng chính là cách mà đa số chúng ta vẫn thường làm.

Hơn năm trăm người thành đạt nhất nước Mỹ đều nói với tôi rằng những thành quả lớn lao nhất mà họ đạt được thường chỉ cách thất bại trong gang tấc. Thất bại là một tên đại bịp ranh mãnh luôn châm chọc người khác. Hắn rất thích khoèo chân, ngăn bước bạn khi thành công gần như đã nằm chắc trong tầm tay.

BÀI HỌC NĂM MƯƠI XU VỀ LÒNG KIÊN TRÌ

Không lâu sau khi nhận bằng "tốt nghiệp" từ "Trường Đại học Thất bại", Darby đã chứng kiến một câu chuyện khiến anh nghiệm ra rằng từ "Không" không nhất thiết phải có nghĩa là Không.

Một buổi chiều trong khi anh đang phụ ông bác xay lúa mì trong nhà xay cũ của ông ấy - ông bác này làm chủ một trang trại lớn trong đó có một số nông dân da màu làm công hưởng hoa lợi - thì cánh cửa nhẹ nhàng mở ra và một cô bé da màu, con gái của một tá điền, bước vào và đứng bên cửa.

Ông bác nhìn lên, trông thấy cô bé và quát cộc lốc: "Mày muốn gì?".

Cô bé lễ phép đáp: "Mẹ cháu bảo ông đưa cho mẹ cháu năm mươi xu".

"Tao không đưa!", ông bác nạt lại. *"Mày biến về nhà đi!"* Nhưng cô bé không hề nhúc nhích.

Ông bác tiếp tục cặm cụi làm việc của mình nên không nhận thấy cô bé vẫn còn đứng đó. Khi ông ngẩng đầu lên lần nữa, và nhìn thấy con bé, ông ấy hét: *"Tao đã bảo mày về nhà kia mà! Đi đi, không tao quát cho một trận bây giờ!"*.

Cô bé vẫn đứng bất động.

Ông bác quăng bao lúa mì mà ông sắp cho vào máy xay xuống và hăm hăm tiến về phía cô bé.

Darby nín thở và chắc rằng mình sắp chứng kiến một trận lôi đình của ông bác tính tình nóng nảy.

Khi ông bác đến gần chỗ đứa bé đang đứng, nó nhanh chóng bước lên một bước, nhìn thẳng vào mắt ông và rít lên: *"Mẹ cháu phải có năm mươi xu đó!"*.

Ông bác sững lại, nhìn chằm chằm vào cô bé rồi cho tay vào túi lấy năm mươi xu đưa cho nó.

Cô bé cầm tiền và chậm chạp lùi về phía cửa trong khi mắt vẫn nhìn xoáy vào người đàn ông to lớn vừa bị khuất phục trước nó. Sau khi cô bé đi khỏi, ông bác ngồi bệt xuống một cái thùng, ánh mắt thất thần nhìn ra khoảng trống vô định ngoài cửa sổ trong hơn mười phút. Ông ngẫm nghĩ trong bàng hoàng về "ngón đòn" mà cô bé đã sử dụng để hạ gục mình.

Darby cũng đang suy nghĩ. Đây là lần đầu tiên trong đời, anh thấy một đứa con nít da màu nhỏ bé ung dung hạ gục một người đàn ông da trắng. Cô bé đã làm điều đó bằng cách nào? Điều gì đã tước mất sự hung hãn của ông bác và biến ông trở nên ngoan ngoãn như một con cừu non? Cô bé ấy đã sử dụng sức mạnh kỳ lạ nào để làm chủ được tình thế? Những câu hỏi như thế cứ liên tục nảy sinh trong tâm trí Darby.

Nhưng mãi nhiều năm sau, khi kể lại cho tôi câu chuyện này, anh mới tìm được câu trả lời.

Điều kỳ lạ là Darby đã kể cho tôi nghe câu chuyện khác thường này chính tại căn nhà xây cũ kỹ, ngay chỗ ông bác của Darby bị "trúng đòn" của cô bé.

Darby thuật lại câu chuyện trên trong nhà xây lúá mốc meo cũ kỹ đó và kết thúc bằng câu hỏi: "Anh có thể giải thích được không? Cô bé kia đã sử dụng sức mạnh thần kỳ gì để hạ gục hoàn toàn ông bác tôi?".

Câu trả lời đầy đủ cho câu hỏi của Darby sẽ được tìm thấy trong những nguyên tắc được đề cập đến trong quyển sách này. Câu trả lời rất tường tận và hoàn chỉnh, chứa đựng mọi chi tiết và những chỉ dẫn giúp bạn hiểu và áp dụng sức mạnh mà cô bé đã ngẫu nhiên sử dụng.

Hãy tập trung cao độ và bạn sẽ hiểu được chính xác sức mạnh kỳ lạ nào đã cứu cô bé. Có thể bạn đã nắm bắt được phần nào sức mạnh ấy trong chương này hoặc bạn sẽ nhận thức được nó trong những chương kế tiếp. Rồi đâu đó trong quyển sách này, bạn sẽ tìm thấy một ý tưởng đầy nhanh khả năng lĩnh hội của bạn và khiến bạn lúc nào cũng có thể kiểm soát được nguồn sức mạnh không gì có thể cưỡng lại được ấy. Nó có thể xuất hiện dưới hình thức một ý tưởng đơn lẻ, một kế hoạch đầy đủ hay một mục đích nào đó. Ngoài ra, sức mạnh ấy có thể khiến bạn nhìn lại kỹ càng hơn những khó khăn hay thất bại trong quá khứ. Điều này sẽ giúp bạn rút ra được một vài bài học bổ ích mà nhờ nó bạn có thể lấy lại được những gì đã mất.

Sau khi tôi giải thích cho Darby sức mạnh mà cô bé da màu đã vô tình sử dụng, anh đã hỏi tương lại ba mươi năm kinh nghiệm trong nghề bán bảo hiểm nhân thọ, và anh nhận ra rằng thành công của mình có phần không nhỏ từ bài học anh đã học được từ cô bé.

Darby kể lại: *"Mỗi lần một khách hàng tiềm năng nào đó chào tiễn tôi ra cửa mà không mua bảo hiểm của tôi, tôi lại nhớ đến hình ảnh cô bé đứng đấy trong cái nhà xây cũ, mắt mở to đầy thách thức, và tôi tự nhủ: "Tôi phải bán bằng được hợp đồng bảo hiểm này". Phần nhiều những hợp đồng mà tôi bán được đều từ những người đã từng nói "Không" với tôi".*

Anh cũng nhắc lại sai lầm của mình vì đã bỏ cuộc khi chỉ cách mô vàng chưa đầy một thước. Anh nói: *"Nhưng đúng là trong cái rủi có cái may. Lần thất bại đó đã dạy tôi rằng phải luôn nỗ lực không ngừng cho dù có khó khăn đến đâu. Đó là một bài học cần thiết trước khi có thể thành công trong bất cứ việc gì".*

Những kinh nghiệm của Darby rất đối bình thường và khá đơn giản, vậy mà chúng nắm giữ chìa khóa quyết định cho số phận của anh. Vì thế, chúng cũng quan trọng như chính cuộc đời anh. Darby đã gạt hái lợi ích từ hai kinh nghiệm sâu sắc trên vì anh đã biết phân tích chúng và tìm thấy bài học ẩn chứa trong đó.

Sẽ ra sao nếu như bạn không có dịp trải nghiệm qua những câu chuyện có ý nghĩa sâu sắc như thế? Sẽ ra sao đối với những người trẻ tuổi chưa từng gặp phải những va vấp thất bại trong cuộc đời để phân tích? Ở đâu và bằng cách nào họ có thể học được nghệ thuật chuyển bại thành thắng, chuyển thách thức thành cơ hội?

Cuốn sách này được viết ra chính là để trả lời cho những câu hỏi trên.

Câu trả lời nằm trong mười ba nguyên tắc. Những nguyên tắc đó có thể đứng riêng lẻ với nhau hoặc tập hợp lại như những chất xúc tác. Hãy luôn nhớ rằng câu trả lời mà bạn đang tìm kiếm có thể đã có sẵn trong chính tâm trí của bạn rồi. Việc nắm bắt những nguyên tắc này sẽ chỉ như một chất xúc tác giúp bạn biến câu trả lời đó thành một vài tư duy rõ ràng, một kế hoạch cụ thể, hay một mục đích nhất quán mà thôi.

Một ý tưởng đúng đắn, kiên định là tất cả những gì bạn cần để đi tới thành công. Những nguyên tắc được đề cập đến trong quyển sách này chứa đựng những phương pháp và phương tiện tốt nhất, hữu ích nhất giúp bạn sáng tạo nên những ý tưởng như thế.

Ý THỨC VỀ SỰ THÀNH CÔNG

Trước khi tôi đi xa hơn trong việc mô tả những nguyên tắc này, bạn nên nắm bắt được gợi ý quan trọng sau:

Khi của cải bắt đầu đến, nó đến nhanh và nhiều đến mức người ta tự hỏi rằng không biết trong những năm tháng gian khó vừa qua nó đã trốn nơi đâu?

Phát biểu trên có thể làm bạn kinh ngạc, đặc biệt nếu như bạn luôn suy nghĩ theo quan niệm thông

thường rằng sự giàu có chỉ đến với những người làm việc chăm chỉ trong một khoảng thời gian dài.

Khi bạn bắt đầu nhận thức được rằng cách nghĩ có thể mang lại sự giàu sang, bạn sẽ thấy rằng sự giàu có luôn bắt nguồn từ một trạng thái mang tính chất tinh thần, từ một mục đích rõ ràng chứ không phải bởi bạn có làm việc cật lực hay không. Những gì mà bạn và mọi người khác nên biết là làm thế nào để có được một trạng thái tinh thần tạo ra sự giàu có như thế. Tôi đã dành hai mươi lăm năm để nghiên cứu điều đó vì bản thân tôi cũng muốn biết "những người giàu có đã làm thế nào để đạt được những thành quả như vậy".

Bạn sẽ nhận thấy rằng ngay khi bạn nắm được những nguyên tắc của triết lý thành công này, và bắt đầu ứng dụng những nguyên tắc đó, tình hình tài chính của bạn sẽ được cải thiện. Nói một cách hoa mỹ thì mọi thứ bạn "chạm tay" vào sẽ biến thành "vàng". Bạn cho rằng không thể được ư? Thế mà đúng như vậy đấy.

Một trong những điểm yếu của người bình thường là họ luôn có xu hướng nghĩ mọi việc đều "không thể". Đối với họ thì mọi quy tắc đều vô tác dụng, mọi ước mơ đều không thể thực hiện được. Cuốn sách này được viết cho những người đang thật sự nỗ lực tìm kiếm những quy tắc đã giúp những người thành đạt đi tới vinh quang và sẵn lòng đặt cược mọi thứ vào những quy tắc đó.

Thành công chỉ đến với những ai thật sự có ý thức mãnh liệt muốn đạt được nó.

Thất bại sẽ đến với những người luôn nghĩ rằng mình sẽ thất bại.

Mục đích của cuốn sách này là giúp bạn nắm bắt được nghệ thuật thay đổi tư duy của bạn từ ý thức về sự thất bại sang ý thức về sự thành công.

Một điểm yếu khác của con người là thói quen đánh giá sự việc và những người xung quanh bằng cảm giác qua lăng kính chủ quan của riêng họ. Rất nhiều người đọc cuốn sách này nhưng không tin rằng chỉ bằng suy nghĩ người ta có thể đạt được sự giàu sang. Đơn giản chỉ bởi nếp nghĩ của họ từ lâu đã hằn sâu một quan niệm rằng số phận của mình sẽ phải chịu cảnh nghèo nàn, cực khổ, khó khăn và thất bại.

Kiểu suy nghĩ thiếu tích cực như vậy gợi tôi nhớ đến câu chuyện về một người Trung Quốc đến Mỹ du học tại trường Đại học Chicago. Một ngày nọ, Hiệu trưởng Harper gặp người thanh niên trẻ tuổi ấy trong khuôn viên của trường đại học và dừng lại trò chuyện với anh ta trong vài phút. Ngài Hiệu trưởng đã hỏi anh ta rằng đặc điểm nào dễ nhận thấy nhất trong tính cách của người Mỹ làm anh ấn tượng.

"Ồ", anh sinh viên nói lớn, "đó chính là đôi mắt lệch của ngài".

Người thanh niên Trung Quốc đã dùng cách chơi chữ rất mỉa mai để ám chỉ tính cách thiên kiến, thói quen nhìn mọi sự lệch lạc của người Mỹ.

Tất cả chỉ là vấn đề của quan niệm và thói quen.

Chúng ta thường không tin cái mà chúng ta không hiểu.

Chúng ta không tin vào những điều kỳ diệu mà con người có thể đạt được bằng suy nghĩ của mình. Chúng ta luôn có thói quen nhìn cuộc sống bằng quan niệm của mình vì thế chúng ta cho rằng giới hạn của chúng ta là thước đo đúng đắn cho mọi giới hạn.

CHIẾC FORD V-8 VỚI ĐỘNG CƠ KHÔNG TƯỜNG

Khi Henry Ford quyết định chế tạo chiếc xe hơi V-8 nổi tiếng của mình, ông dự định thiết kế một loại động cơ mới với toàn bộ tám xi-lanh gộp thành một khối. Ông chỉ thị các kỹ sư của mình vẽ mẫu thiết kế cho động cơ này. Bản thiết kế đã được hình thành trên lý thuyết nhưng các kỹ sư đều đồng loạt cho rằng, trên thực tế, việc chế tạo một động cơ với tám xi-lanh là không tưởng.

Nhưng Ford kiên quyết: "Bằng mọi giá, hãy chế tạo ra nó!".

"Nhưng thật sự là không thể làm được!", các kỹ sư trả lời.

"Cứ cố gắng hết sức mình đi", Ford ra lệnh. "Hãy làm cho đến khi các anh thành công, dù phải mất bao nhiêu thời gian đi nữa."

Các kỹ sư lại lao vào tìm tòi, thiết kế. Sáu tháng trôi qua, không có gì tiến triển. Rồi sáu tháng nữa lại trôi qua, vẫn chẳng có gì mới mẻ. Các kỹ sư đã thử đủ mọi cách để giải quyết vấn đề, nhưng mọi thứ chỉ có thể gói gọn trong hai từ "không thể".

Cuối năm, Ford đến gặp các kỹ sư của mình. Một lần nữa, họ lại cho ông biết rằng không có cách nào giải quyết được vấn đề nan giải đó.

"Hãy tiếp tục!", Ford nói. "Tôi muốn có nó và tôi phải có nó!"

Họ lại tiếp tục. Và sau đó, như có phép màu, điều bí ẩn đã được khám phá.

Lòng quyết tâm của Ford một lần nữa lại chiến thắng!

Henry Ford thành công vì ông đã hiểu và áp dụng những nguyên tắc dẫn đến thành công. Một trong số những nguyên tắc đó là niềm khao khát thành công: biết rõ những gì mình thật sự mong muốn. Hãy ghi nhớ câu chuyện của Ford, hãy trích ra những dòng miêu tả lại bí quyết để đạt được thành quả kỳ diệu như của ông ấy. Nếu bạn có thể làm được điều đó, nếu bạn có thể cảm nhận được những nguyên tắc cụ thể đã làm cho Henry Ford trở nên giàu có, bạn cũng có thể đạt được những thành tựu không kém gì Ford trong gần như tất cả những ngành nghề phù hợp với bạn.

TẠI SAO BẠN LÀ "NGƯỜI LÀM CHỦ SỐ PHẬN MÌNH"?

Nhà thơ nổi tiếng người Anh William Henley đã viết những dòng thơ mang đầy tính tiên tri như sau:

"Ta là chủ nhân của chính số phận ta

Ta là thuyền trưởng của con tàu tâm trí."

Có lẽ Henley muốn nhấn nhủ rằng, chúng ta là người làm chủ vận mệnh của mình, là thuyền trưởng lèo lái con thuyền tâm hồn mình bởi chúng ta có sức mạnh để điều khiển và kiểm soát được suy nghĩ của chính mình.

Ông cũng muốn nói rằng những ý tưởng đang chi phối và ám ảnh chúng ta có thể biến não bộ của chúng ta thành "một thanh nam châm" có sức thu hút rất mạnh. Dường như chính bộ não "nam châm" ấy thu hút về phía chúng ta những nguồn lực, con người và tình huống phù hợp với những ý tưởng đó.

Henley cũng muốn cho chúng ta biết rằng, trước khi có thể trở nên thành công, chúng ta phải "tự hóa" tâm trí của chính mình bằng một niềm khao khát mãnh liệt. Chúng ta phải hình thành được "ý thức về thành công và tiền bạc" cho đến khi khát vọng đó dẫn dắt và thúc giục chúng ta vạch ra một kế hoạch cụ thể để đạt bằng được mục đích.

Nhưng vì là một nhà thơ, Henley đã tự bằng lòng với mình khi nói lên chân lý lớn lao kia chỉ bằng hai câu thơ cô đọng, mặc cho hậu thế tìm mọi cách diễn giải ý nghĩa sâu xa hàm chứa trong những dòng thơ đó.

Nhưng rồi chân lý cũng từ từ hé mở. Cho đến bây giờ, tôi có thể khẳng định chắc chắn rằng những nguyên tắc được trình bày trong cuốn sách này chứa đựng bí quyết giúp bạn làm chủ được vận mệnh tài chính của mình.

NHỮNG NGUYÊN TẮC LÀM THAY ĐỔI SỐ PHẬN

Giờ đây chúng ta đã sẵn sàng xem xét và tìm hiểu nguyên tắc đầu tiên. Bạn hãy luôn giữ một tinh thần cởi mở và nhớ rằng những nguyên tắc này không phải là phát kiến của tôi và cũng không là phát kiến của bất kỳ ai cả. Chúng thật sự là những chân lý phổ quát đã được áp dụng và mang đến thành công cho hàng triệu người. Bạn có thể vận dụng chúng để phục vụ cho lợi ích lâu dài của bạn. Bạn sẽ dễ dàng nắm bắt và vận dụng những nguyên tắc đó vào thực tế.

Nhiều năm trước, tôi có dịp đọc một bài diễn văn trong lễ tốt nghiệp tại trường Đại học Salem, West Virginia. Tôi đã nhấn mạnh sự cần thiết phải có một khát khao cháy bỏng mãnh liệt đến mức một trong những sinh viên tốt nghiệp hôm đó đã hoàn toàn bị thuyết phục, và coi đó như nền tảng trong triết lý sống của anh. Người thanh niên ấy đã trở thành nghị sĩ quốc hội, và giữ một vị trí quan trọng trong chính quyền của Tổng thống Franklin D. Roosevelt. Anh đã viết cho tôi một bức thư nêu rõ ý kiến của mình về nguyên tắc Khát vọng mà tôi sẽ trình bày trong chương kế tiếp. Tôi xin trích đăng bức thư của anh như một lời giới thiệu cho chương sách đó. Hy vọng bức thư sẽ giúp bạn hiểu hơn về giá trị thật sự của nguyên tắc mà các bạn sắp đọc:

Ngài Napoleon thân mến,

Là một thành viên Quốc hội, tôi có cơ hội được tiếp xúc và thấu hiểu được những vấn đề mà người Mỹ đang gặp phải. Tôi viết thư này để đưa ra một lời khuyên nghị có thể hữu ích với hàng ngàn người đáng quý khác.

Năm 1922, ngài đã đọc bài diễn văn trong lễ phát bằng ở trường Đại học Salem, khi đó tôi là một thành viên của lớp vừa tốt nghiệp. Trong bài diễn văn ấy, ngài đã gieo vào tâm trí tôi một ý tưởng. Chính ý tưởng đó đã giúp tôi có cơ hội được phụng sự nhân dân và đất nước như ngày hôm nay, và sẽ còn giúp tôi rất nhiều trong mỗi thành công mà tôi có thể đạt được trong tương lai.

Tôi vẫn nhớ, như thể mọi chuyện mới xảy ra hôm qua, về những điều tuyệt vời ngài đã nói hôm đó, về bí quyết thần diệu đã giúp Henry Ford, một người với học vấn khiêm tốn, không một xu dính túi và không hề có bạn bè nâng đỡ, đạt đến những tầm cao vĩ đại. Tôi đã hạ quyết tâm, thậm chí trước khi ngài kết thúc bài diễn văn, rằng tôi sẽ tìm được một chỗ đứng cho bản thân mình dù phải vượt qua bao nhiêu khó khăn trở ngại đi chăng nữa.

Hàng ngàn sinh viên trẻ sẽ ra trường trong năm nay và trong vài năm tới. Mỗi người trong số họ sẽ luôn cần những lời nhắn nhủ thiết thực và đầy khích lệ như thông điệp mà tôi đã nhận được từ ngài. Họ cần phải biết nên làm gì và đi theo đường nào để khởi nghiệp. Ngài có thể nói với họ và cho họ những lời khuyên có ích bởi ngài đã giúp giải quyết vấn đề của rất, rất nhiều người.

Hàng ngàn người Mỹ ngày nay muốn biết làm thế nào họ có thể biến ý tưởng thành tiền bạc, những người phải khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng hay đang làm lại từ đầu để phục hồi những mất mát do sai lầm trong quá khứ. Nếu có ai có thể giúp được họ thì người đó chính là ngài.

Nếu ngài xuất bản cuốn sách, tôi rất muốn có được bản đầu tiên do chính tay ngài ký tặng.

Xin gửi tới ngài những lời chúc tốt đẹp nhất. Trân trọng kính chào ngài.

Jennings Randolph

Kể từ năm 1922, tôi đã vui mừng chứng kiến quá trình thăng tiến của Jennings Randolph. Ông đã trở thành ủy viên điều hành của một hãng hàng không hàng đầu nước Mỹ, một diễn giả có phong cách diễn thuyết đầy cảm hứng, một thượng nghị sĩ đại diện cho bang West Virginia trong Thượng viện Mỹ.

Ba mươi lăm năm sau khi đọc bài diễn văn đó, vào năm 1957, tôi lại có hạnh phúc được trở về trường Đại học Salem và đọc diễn văn trong ngày lễ tốt nghiệp. Lúc đó, tôi đã vinh dự nhận được bằng Tiến sĩ Văn chương từ trường Đại học Salem.

**Bất kỳ điều gì con người có thể tưởng tượng ra và tin rằng
mình sẽ đạt được đều sẽ trở thành hiện thực.**

CHƯƠNG 1: KHÁT VỌNG

ĐIỂM KHỞI ĐẦU CỦA MỌI THÀNH CÔNG

Bước làm giàu thứ nhất

Khi Edwin C. Barnes bước xuống ga tàu hỏa ở West Orange, New Jersey, bề ngoài của anh trông có vẻ giống như một kẻ lang thang, nhưng trong trí tuệ của kẻ lang thang ấy ẩn chứa tư tưởng của một ông hoàng.

Trong lúc Barnes đi từ đường ray xe lửa đến văn phòng của Thomas A. Edison, tâm trí anh luôn hoạt động. Anh mừng rỡ ra cảnh mình đang đứng trước Edison. Barnes như nghe thấy anh đang yêu cầu Edison cho mình một cơ hội để thực hiện nỗi ám ảnh chi phối suốt cuộc đời, nỗi khát khao cháy bỏng được trở thành người hợp tác kinh doanh với nhà phát minh vĩ đại.

Khát vọng của Barnes không chỉ là một niềm hy vọng, cũng không chỉ là một niềm mong ước. Đó là nỗi khát khao sôi sục chảy trong huyết quản của anh. Nỗi khát khao rõ ràng và kiên định ấy mạnh hơn bất kỳ điều gì khác.

Vài năm sau, Edwin C. Barnes lại đứng trước Edison, cũng ở trong căn phòng nơi anh đã gặp nhà phát minh lần đầu tiên. Lần này thì khát vọng của anh đã thành hiện thực. Anh trở thành người hợp tác kinh doanh với Edison. Giấc mơ chi phối cuộc đời anh đã được hiện thực hóa.

Barnes thành công vì anh đã lựa chọn cho cuộc đời mình một mục tiêu rõ ràng, dành hết năng lượng, sức mạnh ý chí, nỗ lực cá nhân và tất cả những gì anh có để đạt bằng được mục tiêu đó.

Trong quãng thời gian năm năm trước khi cơ hội mà Barnes tìm kiếm xuất hiện (quãng thời gian anh chỉ làm công ăn lương trong văn phòng Edison), với mọi người, anh chỉ như một bánh răng nhỏ trong guồng máy kinh doanh của Edison. Nhưng trong thâm tâm Barnes, anh luôn là đối tác của Edison và cách nghĩ ấy nung nấu từng giây từng phút ngay từ ngày đầu tiên anh làm việc ở văn phòng của Edison.

Đó là một ví dụ điển hình minh họa cho sức mạnh của một khát vọng rõ ràng và mãnh liệt. Barnes đã đạt được mục đích vì anh muốn trở thành người cộng tác kinh doanh với Edison hơn bất kỳ điều gì khác. Anh đã vạch ra một kế hoạch nhằm đạt được mục đích đó và không bao giờ lùi bước. Anh kiên định giữ vững niềm khát khao của mình cho đến khi nó trở thành một nỗi ám ảnh và cuối cùng biến thành sự thật.

Khi đến West Orange, Barnes không tự nhủ rằng: "Mình sẽ thuyết phục Edison cho mình một công việc kiểu gì cũng được", mà anh tự khẳng định với bản thân mình: "Mình sẽ gặp Edison và làm cho ông ta nhận ra rằng mình đến để cùng kinh doanh với ông".

Anh không nói rằng: "*Trong trường hợp thất bại, mình sẽ tìm kiếm một cơ hội khác*", mà anh nói: "*Chỉ có một điều trên thế gian này mà mình quyết tâm phải đạt cho bằng được, đó là được cộng tác kinh doanh với Edison. Mình sẽ thiêu rụi tất cả những cây cầu sau lưng và đánh cuộc toàn bộ tương lai vào khả năng của bản thân để đạt được những gì mình muốn*".

Anh không để lại cho mình một con đường để rút lui. Anh phải thành công hay là chết!

Đó chính là lý do giải thích cho câu chuyện thành công của Barnes.

KHÔNG ĐƯỢC PHÉP LUI BƯỚC

Câu chuyện sau có lẽ xảy ra từ lâu lắm rồi, thời đó, một chiến binh vĩ đại buộc phải đưa ra một quyết định để đảm bảo chiến thắng trên chiến trường. Ông chuẩn bị đem quân đi đánh một kẻ địch hùng mạnh với quân số vượt trội. Ông cho quân của mình lên thuyền, dong buồm ra khơi tới vương quốc của kẻ địch. Đến nơi, người chiến binh quả cảm cho tất cả quân trang và binh lính của mình xuống thuyền, sau đó ra lệnh đốt chính những chiếc thuyền đã chở họ. Ông nói với binh sĩ trước khi bắt đầu trận chiến: "*Các người có nhìn thấy những chiếc thuyền đang bốc cháy kia không? Điều đó có nghĩa là chúng ta không thể rời khỏi bờ biển này nếu chúng ta không chiến thắng! Giờ đây không còn sự lựa chọn nào khác, chúng ta phải chiến thắng hoặc chúng ta bị tiêu diệt*".

Và cuối cùng họ đã thắng.

Bất kỳ ai muốn thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào đều phải sẵn lòng đốt con thuyền của mình và cắt đứt mọi con đường có thể rút lui. Đó là cách duy nhất để đảm bảo duy trì trạng thái tinh thần khát khao chiến thắng, điều kiện cần thiết để vươn tới thành công.

Buổi sáng sau trận hỏa hoạn khủng khiếp ở Chicago, một nhóm thương gia đứng trên phố State, nhìn lại đồng tro tàn mà trước đó không lâu còn là cửa hàng của họ. Họ tranh luận với nhau để quyết định xem liệu nên xây dựng lại mọi thứ ở đây hay rời khỏi Chicago và làm lại từ đầu tại một vùng đất khác nhiều triển vọng hơn. Cuối cùng thì tất cả họ đều quyết định rời khỏi Chicago. Chỉ có một người duy nhất quyết tâm ở lại bám trụ trên mảnh đất chỉ còn là đồng tro tàn.

Người thương gia đó đã chỉ tay vào đồng tro tàn trước kia từng là cửa hàng của mình và tuyên bố: *"Các ngài hãy chờ xem, chính ngay tại chỗ này đây, tôi sẽ xây nên một cửa hàng lớn nhất thế giới, cho dù nó có sập xuống thêm bao nhiêu lần đi chăng nữa vì hỏa hoạn".*

Đó là năm 1871. Không lâu sau, cửa hàng của ông đã được xây dựng lại. Cho đến bây giờ, cửa hàng bách hóa Marshall Field vẫn đứng đó sừng sững như một tượng đài biểu trưng cho sức mạnh của niềm khát khao cháy bỏng. Thật dễ cho Marshall Field nếu ông làm đúng những gì mà các thương gia khác đã làm. Khi mọi chuyện trở nên khó khăn và tương lai có vẻ mờ mịt, họ chỉ việc bỏ cuộc và tìm đến nơi có cuộc sống dễ dàng hơn.

Hãy lưu ý kỹ sự khác biệt này giữa Marshall Field và những thương gia khác, bởi vì đó cũng chính là điểm khác biệt giữa những người thành công và những người thất bại.

Mỗi con người khi đến tuổi hiểu được giá trị của tiền bạc đều mong muốn có được nó. Nhưng chỉ mong muốn thôi sẽ không mang đến cho bạn sự giàu có. Bạn cần có Khát vọng làm giàu, biến khát vọng đó thành một nỗi ám ảnh, lập một kế hoạch chi tiết về cách thức và phương tiện để đạt được sự giàu có và kiên trì thực hiện bằng được những kế hoạch đó mà không bao giờ lo sợ thất bại. Đó mới là những yếu tố cần và đủ giúp bạn có được cuộc sống giàu sang.

SÁU BƯỚC ĐỂ BIẾN KHÁT KHAO THÀNH VÀNG

Phương pháp để biến khát vọng giàu có của bạn thành những tài sản vật chất tương đương bao gồm sáu bước rõ ràng và thiết thực sau đây:

Bước một: Xác định rõ trong tâm trí bạn số tiền chính xác mà bạn muốn có. Nếu bạn chỉ nói: "Tôi muốn có rất nhiều tiền" thôi thì chưa đủ. Hãy xác định rõ số tiền này (nguyên nhân tâm lý giải thích tại sao phải xác định rõ ràng như vậy sẽ được đề cập đến trong chương sau).

Bước hai: Xác định rõ xem bạn định đánh đổi cái gì để nhận được số tiền mà bạn mong muốn (một thực tế mà ai cũng phải thừa nhận là mọi thứ đều có giá của nó).

Bước ba: Xác định rõ ràng ngày mà bạn muốn có được số tiền đó.

Bước bốn: Hãy lên một kế hoạch cụ thể để thực hiện ước muốn của bạn và bắt đầu thực hiện kế hoạch này ngay, dù bạn đã sẵn sàng hay chưa.

Bước năm: Viết một bản tuyên bố rõ ràng và ngắn gọn trong đó liệt kê số tiền mà bạn muốn có, thời hạn để đạt được số tiền đó, cái giá mà bạn sẵn sàng trả và một kế hoạch cụ thể để đạt được nó.

Bước sáu: Hãy đọc to bản tuyên bố của bạn thành tiếng hai lần một ngày, một lần trước khi đi ngủ và một lần khi thức dậy. Trong lúc bạn đọc, hãy tập tưởng tượng, cảm nhận và tin rằng bạn đã có được số tiền đó rồi.

Việc bạn tuân theo những chỉ dẫn được mô tả trong sáu bước trên là rất quan trọng và cần thiết. Trong đó, bước thứ sáu đặc biệt quan trọng. Bạn sẽ phản nản rằng làm sao có thể "tưởng tượng là mình đang có thật nhiều tiền" trong khi bạn thật sự chưa có nó. Một khát vọng làm giàu mãnh liệt sẽ giúp bạn thực hiện điều tưởng như không thể ấy. Nếu bạn thật sự khát khao giàu sang đến mức điều đó trở thành nỗi ám ảnh thì sẽ không khó để bạn tự thuyết phục mình rằng bạn sẽ đạt được sự giàu sang như thế. Mục đích rõ ràng là muốn có nhiều tiền và sự quyết tâm có được số tiền đó sẽ khiến bạn tin rằng bạn sẽ đạt được như vậy.

Nếu bạn chưa từng được dạy về cách thức vận hành của trí óc con người, những hướng dẫn trên có vẻ như không thực tế. Nhưng có lẽ thông tin sau sẽ giúp bạn tin tưởng hơn vào những chỉ dẫn trên: chính ông vua thép Andrew Carnegie, một trong những người thành công nhất trong lịch sử nước Mỹ, đã nói với tôi

về 6 bước đó. Andrew Carnegie bắt đầu sự nghiệp từ một người lao động bình thường trong những nhà máy thép. Mặc dù khởi đầu từ một xuất phát điểm thấp như vậy, ông đã thành công trong việc vận dụng những nguyên tắc trên để có được một gia tài khoảng hơn một trăm triệu đô-la (tương đương với hai mươi tỉ đô-la ngày nay và có thể còn nhiều hơn thế).

Sẽ thuyết phục hơn nếu bạn biết rằng nhà phát minh nổi tiếng và cũng là một doanh nhân rất thành đạt Thomas A. Edison đã nghiên cứu rất kỹ 6 bước nêu trên. Chính ông đã đồng ý rằng, chúng không chỉ là những bước cần thiết giúp tích lũy tiền bạc mà còn cần thiết để đạt được bất kỳ mục đích nào trong cuộc đời bạn.

Những bước nêu trên không đòi hỏi bạn phải lao động cực nhọc, không đòi hỏi sự hy sinh. Để áp dụng chúng cũng không đòi hỏi một học vấn quá cao nhưng bạn cần có một trí tưởng tượng đủ để có thể cảm nhận và thấu hiểu được rằng tích lũy tiền bạc không thể trông chờ vào cơ hội, số phận hay sự may mắn.

Giờ đây, bạn có thể đã hiểu rằng bạn không bao giờ có được nhiều của cải nếu bạn không có một khát vọng làm giàu mãnh liệt và một niềm tin thật sự rằng bạn sẽ đạt được điều đó.

SỨC MẠNH CỦA NHỮNG GIÁC MƠ LỚN

Nếu như bạn đang chạy trong cuộc đua tới cái đích là sự thành công và giàu có, bạn có thể cảm thấy được khích lệ khi biết rằng thế giới già cỗi mà chúng ta sống này đang đòi hỏi hơn bao giờ hết những ý tưởng mới, những phương cách làm việc mới, những nhà lãnh đạo mới, những phát minh mới, những phương pháp, kiểu dáng, phiên bản mới. Đường như tất cả mọi thứ trong thời đại chúng ta đều đang đòi hỏi được cách tân để trở nên mới mẻ hơn. Đằng sau tất cả những đòi hỏi đó, có một phẩm chất mà bạn nhất thiết phải có để đạt đến thành công: đó là sự kiên định theo đuổi mục tiêu, nghĩa là biết rõ mình muốn gì và khát khao cháy bỏng đạt được nó.

Nếu như bạn thật sự có khát vọng làm giàu, hãy nhớ rằng: những nhà lãnh đạo thực sự của thế giới này luôn là những người được trang bị và biết sử dụng một cách thiết thực sức mạnh vô hình của những cơ hội còn chưa hình thành. Họ chính là những người chuyển những cơ hội đó thành những tòa nhà chọc trời, những thành phố, những nhà máy, những phương tiện vận tải, những hình thức giải trí và những tiện nghi làm cho cuộc sống trở nên dễ dàng, nhanh gọn, tốt đẹp và thoải mái hơn.

Trong khi vạch ra kế hoạch cụ thể để đạt được sự thành công và giàu có, bạn đừng bị lung lay hay nhụt chí vì những người xem bạn như kẻ mơ mộng. Để làm được một điều gì đó lớn lao trong thế giới đang thay đổi này, bạn phải học hỏi tinh thần của những người đi tiên phong trong quá khứ, những người ước mơ cống hiến tất cả những giá trị của mình cho nền văn minh nhân loại. Tinh thần ấy là dòng huyết mạch cho sự phát triển, là cơ hội cho bạn và tôi giải phóng hết những năng lực tiềm ẩn của mình.

Khát vọng cháy bỏng muốn trở thành một ai đó và muốn làm được một điều gì đó là điểm xuất phát cho những người biết ước mơ cất cánh. Mơ ước không bao giờ hình thành trong những người thờ ơ, lười biếng hay thiếu tham vọng.

Nếu điều mà bạn mong ước làm là đúng đắn và bạn tin vào nó, hãy tiến lên và thực hiện nó. Hãy biến giấc mơ của bạn thành sự thật, đừng bận tâm xem "người đời" nói gì nếu bạn gặp thất bại tạm thời. Họ không hiểu rằng mỗi sự thất bại đều mang trong mình hạt giống của một thành công tương đương.

Marconi ước mơ về một hệ thống có thể truyền tải âm thanh từ nơi này sang nơi khác mà không cần dây dẫn. Bạn sẽ thấy thú vị khi biết rằng "những người bạn" của Marconi đã tống ông vào một bệnh viện tâm thần khi ông thông báo với họ rằng đã khám phá ra nguyên lý để truyền những thông điệp qua không gian. Ngày nay, chúng ta đã nhận thấy rõ rằng Marconi không mơ mộng hão huyền chút nào.

Bằng chứng có thể được tìm thấy trong mỗi chiếc radio, tivi, điện thoại di động, vệ tinh viễn thông hay bất kỳ một thiết bị vô tuyến quen thuộc nào khác.

May mắn là những người biết ước mơ ngày nay đã có nhiều điều kiện thuận lợi hơn so với ngày xưa. Thế giới ngày nay ẩn chứa vô số cơ hội mà những người "mơ mộng" trong quá khứ chưa từng biết tới.

Nếu bạn không tin điều đó là sự thật, nếu bạn cảm thấy tuyệt vọng vì những thất bại gần đây, thì những gì bạn sắp đọc sẽ có rất nhiều ý nghĩa. Bạn sẽ hiểu rằng thất bại chính là tài sản quý giá nhất. Hầu hết những người thành đạt đều đi lên từ bước khởi đầu hết sức khó khăn, trải qua rất nhiều những trở ngại tưởng như không thể vượt qua trước khi "đến đích". Bước ngoặt trong cuộc đời những người thành đạt

thường chính là những giai đoạn khủng hoảng như thế, đó là thời điểm mà qua đó họ "lột xác" và nhìn nhận ra một "cái tôi" khác trong con người mình.

Sydney Porter đã tìm thấy những phẩm chất thiên tài ngủ quên trong ông chỉ sau khi chịu đựng một nỗi bất hạnh lớn. Ông bị buộc tội tham ô và bị giam giữ trong một xà lim ở Columbus, Ohio. Chính tại nơi đây, ông đã làm quen với một "cái tôi" khác của chính mình.

Sydney Porter bắt đầu viết truyện ngắn. Sau đó, mặc dù vẫn đang bị nhốt trong xà lim, ông bắt đầu bán những truyện ngắn đó cho các tạp chí dưới bút danh O. Henry. Nhờ sử dụng trí tưởng tượng của mình, ông ta khám phá ra rằng bản thân ông có thể trở thành một nhà văn vĩ đại thay vì là một tên tội phạm khốn khổ và bị ruồng bỏ. Thời điểm được ra tù cũng là lúc O. Henry đã nổi tiếng khắp nước Mỹ như một nhà văn viết truyện ngắn xuất sắc nhất.

Thomas Edison ước mơ về một bóng đèn có thể thấp sáng được bằng điện. Ông liền bắt tay vào hành động để hiện thực hóa ước mơ ấy. Mặc cho hơn mười ngàn lần thất bại, nhà phát minh vẫn kiên trì với giấc mơ cho đến khi tạo ra được cho thế giới này thêm một thành tựu vĩ đại.

Henry Ford, một thanh niên nghèo khó và không được học hành đến nơi đến chốn, luôn mơ ước về một chiếc xe không cần ngựa kéo. Anh bắt tay ngay vào công việc với những công cụ thô sơ mà không chờ cho đến khi cơ hội thuận lợi đến với mình. Ngày nay, bằng chứng về ước mơ của Ford có thể tìm thấy ở bất kỳ nơi nào trên trái đất. Ford đã cống hiến nhiều sức lực vào việc hiện thực hóa giấc mơ ấy hơn bất kỳ người nào khác vì ông không bao giờ lo sợ rằng một ngày nào đó mình sẽ thoái chí và từ bỏ ước mơ.

Có một sự khác biệt cơ bản giữa việc ước ao một điều gì đó và việc sẵn sàng đón nhận nó. Chẳng ai sẵn sàng đón nhận điều gì cho đến khi người đó tin tưởng rằng họ sẽ đạt được điều đó. Điều quan trọng là trạng thái tinh thần phải luôn tin tưởng, chứ không chỉ hy vọng hay ước muốn. Cởi mở là yếu tố cần thiết để có được niềm tin. Một đầu óc bảo thủ sẽ không thể khích lệ bạn có được niềm tin và lòng can đảm thật sự.

NIỀM KHÁT KHAO MẠNH HƠN TẠO HÓA

Để tạo ra một điểm nhấn thích hợp cho chương này, tôi muốn giới thiệu đến các bạn con người kỳ lạ nhất mà tôi từng được biết. Lần đầu tiên tôi nhìn thấy cậu ấy là vài phút sau khi cậu chào đời. Nhưng điều kỳ lạ là cậu bé sinh ra mà không có đôi tai. Khi nhận xét về trường hợp này, bác sĩ kết luận rằng đứa bé gần như sẽ bị câm và điếc suốt đời.

Tôi không chấp nhận ý kiến đó của bác sĩ. Tôi có quyền làm thế, vì tôi chính là cha đứa bé. Tôi cũng đã đi đến một quyết định nhưng không biểu lộ nó ra ngoài mà nung nấu trong tim.

Trong thâm tâm, tôi luôn tin rằng con trai tôi rồi sẽ nghe và nói được. Bằng cách nào? Tôi chắc rằng phải có một cách nào đó và tôi biết là tôi sẽ tìm ra nó. Tôi nghĩ về những lời của Emerson bất tử: "Tiến trình của vạn vật trong thế giới này dạy chúng ta bài học lớn về niềm tin". Tất cả những gì ta cần làm là tuân theo. Sẽ luôn có những chỉ dẫn thích hợp cho mỗi chúng ta, và bằng cách khiêm tốn lắng nghe, chúng ta sẽ nghe thấy.

Và lời chỉ dẫn thích hợp mà tôi đã nghe thấy chính là Hãy Biết Khát Khao! Hơn bất cứ điều gì khác, tôi khao khát con trai mình sẽ không phải làm một người câm điếc suốt đời. Vì khát khao đó mà tôi không bao giờ lùi bước dù chỉ một giây.

Tôi có thể làm được gì đây? Tôi không biết chắc chắn nhưng dù thế nào đi nữa thì tôi cũng sẽ tìm ra được những cách thức và phương tiện để gieo vào trong tâm trí con trai mình khát khao cháy bỏng đó, cho dù đứa trẻ không có đôi tai.

Ngày khi con đã đủ lớn để cùng hợp tác, tôi sẽ rót vào tâm trí nó niềm khát khao mãnh liệt được nghe thấy. Và tôi tin rằng Tạo hóa với phương pháp riêng của mình sẽ biến khát khao tinh thần đó thành sự thật.

Ý niệm đó luôn sôi sục trong tâm trí tôi, nhưng tôi không nói với ai cả. Mỗi ngày tôi đều tự hứa với mình rằng, con trai tôi sẽ không bị câm điếc suốt đời.

Khi con lớn hơn và bắt đầu chú ý đến sự vật xung quanh, chúng tôi nhận thấy rằng nó có thể nghe được đôi chút. Đến tuổi trẻ con thường bắt đầu tập nói, con trai tôi vẫn không nói được gì cả, nhưng qua hành động của nó, chúng tôi thấy rằng dường như nó có chút phản ứng với âm thanh.

Đó là tất cả những gì tôi cần biết! Tôi đoán chắc rằng nếu con trai tôi có thể nghe dù chỉ là chút xíu thôi thì thính lực của nó rồi sẽ phát triển. Sau đó, một chuyện bất ngờ đã xảy ra mang đến cho tôi niềm hy vọng lớn.

Chúng tôi mua một chiếc máy hát. Khi lần đầu tiên nghe thấy tiếng nhạc từ chiếc máy hát đó, con trai tôi tỏ ra rất phấn chấn và ngay lập tức giành lấy chiếc máy. Có lần, nó đã cho máy quay đi quay lại một chiếc đĩa hát trong gần hai tiếng đồng hồ. Nó đứng trước máy hát với hàm răng cắn chặt rìa vỏ máy. Chúng tôi không thể hiểu được ý nghĩa của hành động đó cho đến mãi những năm sau này, khi chúng tôi biết được nguyên lý: âm thanh có thể truyền được qua xương.

Không lâu sau chuyện với chiếc máy hát, tôi đã khám phá ra rằng con trai tôi có thể nghe rõ nếu như tôi nói mà kề môi chạm vào xương chũm của nó, phần xương phía sau mang tai và dưới hộp sọ.

Sau khi khẳng định được rằng con có thể nghe giọng tôi một cách rõ ràng, ngay lập tức tôi bắt đầu truyền vào tâm trí nó khát khao được nghe và nói. Tôi phát hiện ra rằng nó rất thích được nghe kể chuyện trước khi đi ngủ, vì thế tôi tự nghĩ ra những câu chuyện nhằm phát triển tinh thần tự chủ, óc tưởng tượng và khát khao mãnh liệt được nghe như mọi người bình thường khác trong tâm hồn non nớt của con.

Những câu chuyện mà tôi sáng tác thường đi theo một mạch riêng mà tôi cố tình nhấn mạnh. Mỗi lần kể tôi lại thêm vào những màu sắc và tình tiết mới mẻ đầy kịch tính. Tất cả các câu chuyện đều được xây dựng để gieo vào trong tâm trí đứa bé một quan niệm rằng nỗi bất hạnh của nó không phải là một món nợ mà ngược lại là một tài sản đầy giá trị. Từ kinh nghiệm và những nghiên cứu cá nhân, tôi tin tưởng chắc chắn rằng mỗi điều bất lợi đều mang trong nó một lợi thế tương đương. Tuy nhiên, ngoại trừ niềm tin ấy, tôi phải thừa nhận là mình không hề có ý tưởng khả dĩ nào có thể giúp biến nghịch cảnh thành một tài sản như thế.

MỘT THẾ GIỚI MỚI CHỈ VỚI SÁU XU!

Khi phân tích lại những kinh nghiệm trong quá khứ, giờ đây tôi có thể thấy rằng niềm tin mà con trai dành cho tôi đã đưa đến những kết quả đáng kinh ngạc. Đứa trẻ không bao giờ thắc mắc về những gì tôi nói với nó. Tôi đã truyền cho con trai mình ý tưởng là nó có một lợi thế riêng so với anh nó. Lợi thế ấy sẽ được thể hiện theo nhiều cách khác nhau. Ví dụ, các giáo viên trong trường học sẽ nhận thấy rằng nó không có đôi tai và vì vậy, họ sẽ đặc biệt chú ý và đối xử cực kỳ tử tế với nó. Sự thực là họ đã luôn làm như vậy. Tôi còn truyền cho con nhiều ý nghĩ tích cực khác. Ví dụ như khi nó đủ lớn để đi bán báo (anh trai nó đã trở thành người chuyên phát hành báo), nó sẽ có lợi thế lớn hơn nhiều so với anh nó. Người ta sẽ trả thêm tiền cho số báo mà nó bán vì họ sẽ thấy nó là một cậu bé sáng sủa và siêng năng cho dù không có đôi tai.

Khi con trai tôi lên bảy, lần đầu tiên, nó cho chúng tôi thấy rằng phương pháp khích lệ tinh thần của chúng tôi đã bắt đầu đem hoa kết trái.

Trong suốt vài tháng liền, nó đã xin được đi bán báo nhưng vợ tôi nhất quyết không đồng ý. Cuối cùng, đứa trẻ đã quyết định tự mình giải quyết vấn đề. Một buổi chiều nọ, khi ở nhà với người giúp việc, nó đã trèo qua cửa sổ nhà bếp, nhảy xuống đất và một mình trốn ra ngoài. Nó mượn sáu xu từ người thợ đóng giày hàng xóm và mua báo để bán. Nó bán hết số báo đó, thu hồi vốn, rồi lại dùng số tiền này mua báo và đem bán cho đến tối. Sau khi trả lại sáu xu mượn của người đóng giày, nó còn lại số tiền lời bốn mươi hai xu. Đêm đó, khi về đến nhà, chúng tôi thấy nó đang nằm ngủ trên giường với số tiền nắm chặt trong tay.

Vợ tôi mở bàn tay con ra để lấy những đồng xu và khóc. Phản ứng của tôi lại khác. Tôi nở nụ cười sung sướng vì biết rằng mình đã thành công trong việc nỗ lực gieo lòng tự tin vào tâm trí đứa con thân yêu.

Vợ tôi xót thương cho con trai mình vì chỉ nhìn thấy trong dự án kinh doanh đầu tiên của nó hình ảnh một đứa trẻ điếc trốn ra đường và mạo hiểm tính mạng để kiếm tiền. Tôi lại thấy đó là hình ảnh một doanh nhân nhỏ tuổi đầy can đảm, tham vọng, tự chủ và luôn tin tưởng hai trăm phần trăm vào thắng lợi của mình. Nó đã kinh doanh bằng sáng kiến riêng và đã chiến thắng. Tôi không chỉ hài lòng mà còn rất ấn tượng về con trai mình. Nó đã chứng tỏ năng lực và sự tháo vát, những hành trang quan trọng sẽ đi theo nó suốt cuộc đời.

Đứa trẻ điếc ấy dần học lên cao, trung học rồi đại học, mà vẫn không thể nghe được lời giảng của giáo viên, trừ khi họ nói thật to ở khoảng cách rất gần. Nó không tới trường cầm điếu và chúng tôi cũng không muốn con trai mình học ngôn ngữ cử chỉ. Chúng tôi quyết tâm để con sống một cuộc sống bình thường như

những đứa trẻ bình thường khác. Chúng tôi giữ vững quyết tâm đó dù nhiều lần phải tranh cãi quyết liệt với các cán bộ quản lý nhà trường.

Khi con trai tôi học trung học, nó đã thử dùng máy trợ thính nhưng không có tác dụng gì cả.

Trong tuần cuối cùng ở đại học, một chuyện đã xảy ra và đánh dấu bước ngoặt quan trọng nhất của cuộc đời con trai tôi. Có ai đó đã tình cờ gửi cho nó một thiết bị trợ thính đang trong thời kỳ thử nghiệm. Nó không thiết tha gì lắm với việc sử dụng thử chiếc máy vì đã nhiều lần thất vọng với những thiết bị cùng loại. Cuối cùng, nó nhặt thiết bị lên, hồ hững đeo vào tai rồi bật máy. Và như một phép lạ, niềm khát khao bấy lâu được nghe như một người bình thường của nó đã trở thành sự thật. Lần đầu tiên trong đời, con trai tôi có thể trò chuyện tự nhiên với những người khác mà họ không cần phải nói to như hét vào tai nó. Nó thật sự đã bước vào một thế giới khác hoàn toàn với thế giới trước kia mà nó đã sống.

Khát vọng đã bắt đầu có kết quả nhưng chiến thắng đó vẫn chưa toàn vẹn. Con trai tôi vẫn còn phải tìm kiếm những cách thức rõ ràng và thực tế để biến khiếm khuyết của mình thành một lợi thế tương đương.

TƯ TƯỞNG TẠO NÊN NHỮNG ĐIỀU KỲ DIỆU

Say sưa với niềm vui sướng được khám phá thế giới âm thanh, con trai tôi đã viết một lá thư đến nhà sản xuất của bộ máy trợ thính đó, nhiệt tình kể lại những trải nghiệm của bản thân. Một điểm đặc sắc nào đó trong lá thư đã làm cho nhà sản xuất mời nó đến New York. Nó được dẫn đi tham quan nhà máy và trong khi đang nói chuyện với kỹ sư trưởng về thế giới mới của mình thì một linh cảm, một ý tưởng, một sáng kiến - bạn gọi bằng cách nào cũng được - chợt lóe lên trong tâm trí nó. Lực đẩy vô hình của ý tưởng đó đã biến sự mất mát của con trai tôi thành một tài sản quý giá, thứ tài sản được định sẵn là mang đến tiền bạc và hạnh phúc lâu dài không chỉ cho nó mà còn cho hàng ngàn người khác.

Nội dung tổng quát và bản chất của lực đẩy vô hình đó là: Con trai tôi nghĩ rằng mình có thể giúp đỡ hàng triệu người khác đang phải sống mà không có các thiết bị trợ thính nếu nó tìm được cách kể cho họ nghe về cuộc sống mới mà nó đang tận hưởng sau khi sử dụng thiết bị đó.

Trong suốt một tháng, con trai tôi chuyên tâm nghiên cứu và phân tích toàn bộ hệ thống tiếp thị của nhà sản xuất những thiết bị trợ thính ấy. Nó lên một kế hoạch tiếp cận với những người khiếm thính trên toàn cầu nhằm chia sẻ với họ thế giới đổi thay mà nó vừa khám phá. Sau khi hoàn thành, con trai tôi viết hẳn một dự án dài hạn hai năm dựa trên những phát hiện của riêng nó. Dự án được trình bày với công ty và ngay lập tức nó được giao cho một vị trí để thực hiện tham vọng ấy.

Con trai tôi đã hơi mơ mộng một chút khi bắt tay vào việc. Nó tin rằng mình được sinh ra để mang hy vọng và niềm tin đến cho hàng ngàn người khiếm thính, những người mà nếu không có sự giúp đỡ của nó, có thể sẽ phải vĩnh viễn sống trong thế giới vô thanh.

Tôi hoàn toàn không nghi ngờ khả năng con trai tôi - Blair - có thể sẽ trở thành một người cảm xúc suốt đời nếu tôi và vợ tôi không cố gắng định hình trong tâm trí nó một khát khao cháy bỏng được nghe nói như bao người bình thường khác.

Khi tôi gieo vào tâm trí Blair khát khao được nghe, nói và sống như bao người bình thường khác, khát khao ấy đã tạo ra một ảnh hưởng đặc biệt khiến Tạo hóa trở thành một cây cầu bắc qua hố ngăn cách im lặng giữa trí óc nó với thế giới bên ngoài.

Thật vậy, con đường biến một khát khao cháy bỏng thành một giá trị vật chất nào đó tương đương thường không bằng phẳng mà rất quanh co, khúc khuỷu. Blair khát khao nghe được bình thường và giờ đây điều đó đã trở thành hiện thực, cho dù nó được sinh ra trong tật nguyên. Trong khi đó, hoàn cảnh có thể dễ dàng đẩy một người không có khát khao mãnh liệt xuống đường với vài cây bút chì và một cái ly thiếc.

"Lời nói dối vô hại" mà tôi đã gieo vào tâm trí Blair khi còn nhỏ đã làm cho nó tin rằng nỗi bất hạnh mà nó phải chịu đựng rồi sẽ trở thành một tài sản lớn. Niềm tin ấy giờ đây đã được chứng minh là đúng. Tôi tin tưởng chắc chắn rằng nếu con người thực sự có niềm tin cộng với một khát khao cháy bỏng về một điều gì đó thì dù đúng hay sai, điều đó cũng sẽ trở thành sự thật. Chân lý đó đúng và rộng mở với tất cả mọi người.

Một đoạn ngắn trong bài báo về nữ ca sĩ opera nổi tiếng Schumann-Heink sẽ giúp chúng ta hiểu tại sao cô lại đạt được những thành công kỳ diệu đến thế. Tôi muốn trích dẫn đoạn văn ấy dưới đây bởi thông điệp

của nó không gì khác hơn chính là: Niềm khát khao mãnh liệt sẽ mang đến thành công.

"Lúc mới bắt đầu sự nghiệp của mình, Schumann-Heink đã đến gặp giám đốc nhà hát nhạc kịch Vienna và đề nghị ông nghe thử giọng hát của mình. Nhưng ông ta đã không thèm nghe. Sau khi liếc nhìn vẻ vụng về và cách ăn mặc tuềnh toàng của cô gái, ông giám đốc đã tuyên bố thẳng thừng không chút khách sáo: *"Với khuôn mặt và vẻ ngoài không có gì đặc sắc như thế này, làm sao cô có thể hy vọng thành công trong giới ca kịch cơ chứ? Thôi nào cô gái ngoan, hãy từ bỏ ý định đó đi. Hãy về mua một chiếc máy may và hàng ngày ở nhà may vá. Cô không bao giờ trở thành ca sĩ được đâu!"*.

Nhưng dự đoán của ông giám đốc đã sai, cho dù từ cái "không bao giờ" mà ông nghĩ đến hiện thực thành công của Schumann-Heink là cả một khoảng thời gian dài. Giám đốc nhà hát nhạc kịch thành Vienna hiểu biết nhiều về kỹ thuật ca hát nhưng ông lại chẳng biết gì về sức mạnh của lòng khát khao, đặc biệt khi nó trở thành một nỗi ám ảnh. Nếu ông hiểu rõ hơn về sức mạnh này, ông có lẽ đã không mắc phải một sai lầm là bỏ qua một thiên tài mà không cho người đó bất cứ cơ hội nào để thử sức.

Vài năm về trước, một trong những trợ tá kinh doanh của tôi bị ốm. Càng ngày sức khỏe anh ấy càng tệ đi và cuối cùng anh được đưa đến bệnh viện để phẫu thuật. Bác sĩ báo trước với tôi rằng anh ấy còn rất ít cơ hội được sống. Nhưng đó là ý kiến của bác sĩ chứ không phải của người bệnh. Trước khi được đẩy vào phòng mổ, anh đã nói thầm với tôi: "Đừng lo lắng quá, sếp. Tôi sẽ ra khỏi đây trong vài ngày tới thôi mà". Cô y tá gần đó nhìn tôi bằng ánh mắt cảm thông. Nhưng rồi người bệnh đã qua khỏi. Sau khi mọi chuyện đã qua, bác sĩ của anh nói: "Chính khát khao được sống chứ không thể là cái gì khác đã cứu sống anh ấy. Có lẽ anh ấy đã không qua khỏi nếu như không dùng cảm từ chối lưỡi hái của tử thần".

Tôi rất tin vào sức mạnh của niềm khát khao được hậu thuẫn bởi niềm tin. Tôi đã thấy sức mạnh này nâng con người từ những xuất phát điểm rất thấp lên những tầm cao của tiền tài và danh vọng. Tôi đã thấy nó giành lấy sự sống ngay trên tay của tử thần. Tôi đã thấy nó giúp bao người gượng dậy sau khi bị đánh ngã bởi hàng trăm ngàn khó khăn thử thách. Tôi đã thấy sức mạnh diệu kỳ đó mang đến cho con trai tôi một cuộc sống bình yên, hạnh phúc và thành đạt, mặc cho Tạo hóa đã tạo ra nó mà không cho nó đôi tai.

Vậy làm cách nào để bạn có thể nắm giữ và sử dụng được sức mạnh của khát vọng? Phần đầu tiên của câu trả lời đã có trong những kỹ thuật được đề cập đến trong phần đầu chương này. Bạn sẽ tiếp tục tìm thấy toàn bộ đáp án cho câu hỏi trên trong các chương tiếp theo của cuốn sách.

Qua một vài nguyên tắc kỳ diệu và đầy sức mạnh, Tạo hóa đã che giấu một chân lý ẩn bên trong sự thôi thúc của khát vọng. Chân lý ấy không chấp nhận những từ như "không thể" và không chấp nhận bất kỳ một thực tế nào mang tên "thất bại".

Không chịu cố gắng suy nghĩ và mở rộng tầm nhìn đã khiến một số người phải vất vả làm duy nhất một việc trong suốt cuộc đời họ.

CHƯƠNG 2: NIỀM TIN

TƯỞNG TƯỢNG VÀ TIN TƯỞNG VÀO NHỮNG GÌ BẠN KHÁT KHAO VƯƠN TỚI

Bước làm giàu thứ hai

Niềm tin chính là nhà hóa học của tâm hồn. Khi niềm tin hòa quyện cùng ý niệm, tiềm thức chúng ta sẽ ngay lập tức nắm bắt tần số rung động ấy, chuyển hóa nó thành một sức mạnh tinh thần tương đương và sau đó chuyển sức mạnh đó tới miền trí tuệ vô biên.

Cảm xúc của niềm tin, tình yêu và tính dục là những cảm xúc mãnh liệt nhất trong số các xúc cảm tích cực của con người. Ba cảm xúc này hòa quyện với nhau làm cho tư tưởng con người trở nên lung linh, sống động hơn bao giờ hết. Và những cảm xúc đó ngay lập tức tác động vào tiềm thức của chúng ta, chuyển hóa thành một dạng sức mạnh tinh thần tương đương và sức mạnh đó "đánh thức" miền trí tuệ vô biên chưa được khai thác của con người.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ XÂY DỰNG VÀ NUÔI DƯỠNG NIỀM TIN?

Nhận định sau đây sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về tầm quan trọng của sự tự kỷ ám thị đối với quá trình chuyển hóa khát vọng tinh thần thành giá trị vật chất hay tiền tài tương đương: Niềm tin là một trạng thái tinh thần có thể được tạo ra và điều khiển bằng việc không ngừng khẳng định và lặp đi lặp lại một cách nghĩ nào đó vào tiềm thức theo nguyên tắc tự kỷ ám thị.

Lặp đi lặp lại một sự khẳng định nào đó giống như việc ra những mệnh lệnh cho tiềm thức của bạn. Đến nay, đó là phương pháp duy nhất nhằm phát triển niềm tin một cách chủ động.

Để minh họa, bạn hãy chú ý đến mục đích khi bạn đọc cuốn sách này. Tất nhiên, mục tiêu của bạn là muốn đạt được khả năng chuyển hóa những ý tưởng vô hình thành những giá trị vật chất hữu hình, mà cụ thể là tiền bạc. Bằng cách thực hành những chỉ dẫn trong các chương nói về tự kỷ ám thị và tiềm thức, bạn sẽ học được những kỹ thuật để "thuyết phục" tiềm thức rằng những gì bạn tin tưởng và mong muốn thì chắc chắn bạn sẽ đạt được. Tiềm thức của bạn sẽ tiếp nhận sự tin tưởng đó và chuyển hóa nó thành niềm tin hay một nỗi ám ảnh trong tâm trí bạn. Niềm tin đó sẽ "dẫn đường chỉ lối" cho bạn vạch ra một kế hoạch cụ thể nhằm đạt được những gì mình khao khát.

Tin tưởng vào bản thân và khả năng của mình là một trạng thái tinh thần mà bạn phải cố gắng tạo dựng và nuôi dưỡng sau khi bạn làm chủ được 13 nguyên tắc đề cập đến trong cuốn sách này. Đó là sự thực, bởi niềm tin đó sẽ phát triển một cách rất tự nhiên trong bạn khi bạn thấu hiểu và áp dụng những nguyên tắc nói trên.

Những cảm xúc hay phần "tình cảm" trong tư duy của bạn là những gì làm cho các cách nghĩ đó bền lâu và sống động. Những cảm xúc đối với niềm tin tưởng, tình yêu thương hay tình dục khi hòa quyện với sự thôi thúc của một ý tưởng bất kỳ nào đó sẽ thúc đẩy bạn có những hành động lớn lao để thực hiện bằng được cách nghĩ ấy. Tất cả mọi ý tưởng khi được "cảm xúc hóa" và hòa quyện với niềm tin thì đều lập tức bắt đầu chuyển thành những giá trị vật chất tương đương.

Điều đó không chỉ đúng với những cách nghĩ được hòa quyện với niềm tin và cảm xúc tích cực; nó đúng với bất kỳ cảm xúc nào, kể cả những cảm xúc tiêu cực.

Tiềm thức sẽ chuyển hóa những ý tưởng mang tính tiêu cực, hay thậm chí phá hoại, thành những giá trị vật chất tương đương cũng tương tự như chuyển hóa những ý tưởng mang tính tích cực và xây dựng vậy. Một nhà tội phạm học nổi tiếng đã diễn giải quan điểm trên như sau: *"Khi một người lần đầu tiên tiếp xúc với tội ác hay những hành động xấu, anh ta thường rất ghê tởm nó. Nhưng nếu tiếp tục tiếp xúc một thời gian nữa, anh ta trở nên quen và bắt đầu chịu đựng những hành động xấu xa đó. Nếu phải tiếp xúc trong một thời gian dài, cuối cùng anh ta sẽ có xu hướng bị ảnh hưởng và bắt chước theo những hành động đó".*

Như vậy có thể nói rằng, những cách tư duy tiêu cực nếu liên tục được truyền vào tiềm thức thì đến một lúc nào đó, nó sẽ được tiềm thức chấp nhận và làm theo. Tiềm thức sẽ chuyển hóa những tư duy tiêu cực đó thành những giá trị vật chất tương đương theo cách thực tế nhất có thể.

Đó là nguyên nhân của một hiện tượng kỳ lạ mà hàng triệu người thất bại vẫn gọi là vận rủi.

Hàng triệu người tin rằng số phận của họ gắn liền với đói nghèo và thất bại, rằng vận mệnh của họ đen đui nên họ phải chịu như vậy và không có cách gì có thể kiểm soát được điều đó. Nhưng sự thật thì chính họ lại là những người tạo ra vận đen do niềm tin tiêu cực vào số phận không may mắn đã bị tiềm thức phản ánh và chuyển hóa thành hiện thực.

Niềm tin của bạn là yếu tố quy định hành động của tiềm thức. Do đó, tôi muốn nhấn mạnh một lần nữa rằng bạn sẽ nhận được những lợi ích không ngờ nếu như truyền vào tiềm thức những khát vọng tích cực và tin rằng những khát vọng đó sẽ được chuyển hóa thành những giá trị vật chất hay tiền bạc tương đương. Quá trình chuyển hóa đó sẽ diễn ra theo những cách thức trực tiếp và thực tiễn nhất có thể. Bất kỳ mệnh lệnh nào mà tiềm thức nhận được dưới dạng niềm tin đều sẽ được hiện thực hóa.

Bạn hãy luôn nhớ rằng với cách thức hoạt động như vậy của tiềm thức, sẽ không có gì cản trở bạn "đánh lừa" tiềm thức của mình bằng cách liên tục đưa ra những chỉ thị thông qua hình thức tự kỷ ám thị. Đó là những gì tôi đã làm khi tôi "đánh lừa" tiềm thức của con trai mình.

Để làm cho việc "đánh lừa" tiềm thức trở nên thực tiễn hơn, bạn cần luôn suy nghĩ và hành động như thể bạn đã có được tất cả những gì mình mong muốn.

Bạn rất cần phải khuyến khích những cảm xúc tích cực cũng như những nguồn năng lượng chi phối tâm trí mình. Tuy nhiên, niềm tin vào bản thân không đến đơn thuần từ việc đọc những chỉ dẫn trong sách. Khi bạn đã hiểu được lý thuyết rồi thì công việc còn lại là phải áp dụng nó vào thực tế. Chỉ qua trải nghiệm và thực tập, bạn mới có thể phát triển khả năng kết hợp niềm tin với những tư duy mà bạn muốn truyền vào tiềm thức.

Khi bạn tin vào khả năng của mình, bạn biết cách ra những chỉ thị cho tiềm thức thì tiềm thức sẽ chấp nhận và hành động theo ngay lập tức. Khi tâm trí bạn bị chi phối bởi những cảm xúc tích cực, nó sẽ khuyến khích hơn nữa trạng thái tinh thần mà chúng ta thường gọi là niềm tin.

Niềm tin vào bản thân là một trạng thái tinh thần có thể được tạo ra nhờ tự kỷ ám thị

Trải qua bao thời đại, các lãnh tụ tôn giáo vẫn luôn khuyên bảo con người sống cần có đức tin. Họ dạy rằng cần phải tin vào tín điều này tín ngưỡng khác, nhưng lại không dạy con người làm thế nào để hình thành và duy trì đức tin đó. Họ không nói cho tín đồ hiểu rằng: "Niềm tin là một trạng thái tinh thần có thể được tạo ra nhờ sự tự kỷ ám thị".

Cuốn sách này sẽ giải thích cho bạn bằng một ngôn ngữ mà bất kỳ ai cũng có thể hiểu được những nguyên tắc để phát triển niềm tin từ chỗ không có gì đến chỗ khiến bạn đạt được mọi mục tiêu trong cuộc sống.

Trước khi chúng ta bắt đầu, bạn nên nhớ kỹ những điều sau:

Niềm tin là liều thuốc thần diệu mang lại sự sống, sức mạnh và hành động cho tư tưởng con người. Bạn nên đọc lại thành tiếng chân lý nói trên nhiều lần để thật sự thấm nhuần chân lý đó.

Niềm tin là điểm khởi đầu của quá trình đạt tới sự giàu sang. Niềm tin là nền tảng của những điều kỳ diệu, những phép màu mà không một luật nào của khoa học có thể phân tích và lý giải trọn vẹn.

Niềm tin là liều thuốc giải độc duy nhất được biết đến cho những thất bại.

Niềm tin là một thành tố mà khi được kết hợp với khát vọng có thể khiến bạn tiếp cận được với miền trí tuệ vô biên của chính bản thân mình.

Niềm tin là thành tố có thể chuyển hóa những rung động bình thường của tư duy tạo ra bởi tâm trí con người thành nguồn sức mạnh tinh thần tương đương.

Niềm tin là thành tố duy nhất giúp con người kiểm soát và sử dụng được sức mạnh của miền trí tuệ vô biên.

Điều kỳ diệu của tự kỷ ám thị

Một thực tế rõ ràng là bạn luôn có xu hướng tin vào bất kỳ điều gì bạn liên tục tự nhủ với bản thân, cho dù điều đó có đúng hay không. Nếu bạn liên tục tự lừa dối mình bằng một quan niệm sai lầm thì đến một lúc nào đó, bạn sẽ chấp nhận nó như một sự thật hiển nhiên. Bạn sẽ trở thành đúng như những gì bạn nghĩ

bởi bạn đã để cho những suy nghĩ đó chi phối hoàn toàn tâm trí bạn. Những cách nghĩ mà bạn cố tình gieo vào tâm trí mình, khích lệ nó, cho nó hòa trộn vào những cảm xúc của mình sẽ kết thành các động lực định hướng và kiểm soát mọi động thái, hành vi và việc làm của bạn.

Nhận định sau có thể được coi như một chân lý: Tư duy khi được hòa trộn với cảm xúc sẽ trở thành một thanh nam châm hút tất cả các ý tưởng tương tự hoặc có liên quan khác.

Một cách nghĩ được "hấp dẫn" bởi cảm xúc có thể coi như những hạt giống. Khi được gieo xuống những mảnh đất màu mỡ, nó sẽ nảy mầm, phát triển và sinh sôi nảy nở liên tục. Hạt giống ban đầu ấy tạo thêm hàng triệu triệu những hạt giống mới cùng loại.

Tâm trí con người liên tục nắm bắt những tần số rung động của những ý tưởng phù hợp với tư duy đang chi phối tâm trí bạn. Bất kỳ tư tưởng, ý niệm, kế hoạch hay mục tiêu nào trong tâm trí bạn cũng thu hút vô số những ý tưởng liên quan. Những ý tưởng liên quan đó sẽ tiếp sức cho ý niệm chính cho đến khi cách nghĩ đó phát triển thành động lực chi phối hoàn toàn tâm trí bạn.

Bây giờ chúng ta hãy cùng trở về điểm xuất phát. Làm thế nào để những hạt giống tư duy được gieo xuống mảnh đất tâm trí? Câu trả lời là các ý tưởng, kế hoạch hay mục tiêu sẽ được khắc sâu vào tâm trí bằng quá trình suy nghĩ liên tục được lặp đi lặp lại. Điều đó giải thích tại sao bạn nên viết ra những mục tiêu chính của mình, luôn tâm niệm về nó và đọc nó lên thành tiếng hàng ngày cho đến khi những tần số âm thanh đó chạm tới miền tiềm thức của bạn.

Bạn có thể trở thành người mà bạn mong muốn bởi bạn có quyền chọn lựa những ý nghĩ chi phối tâm trí mình. Nếu biết cách lựa chọn, bạn có thể vứt bỏ khỏi trí óc những ảnh hưởng tiêu cực trong quá khứ và xây dựng cuộc đời theo cách bạn muốn. Tự đánh giá những điểm mạnh và điểm yếu tinh thần của mình, bạn sẽ nhận thấy điểm yếu lớn nhất là sự thiếu tự tin. Nhưng bạn có thể vượt qua điều đó, thậm chí biến nó thành lòng dũng cảm, thông qua các nguyên tắc tự kỷ ám thị. Bạn có thể áp dụng nguyên tắc này bằng cách đơn giản như viết ra những ý tưởng chính, hồi tưởng, và lặp đi lặp lại cho đến khi chúng trở thành một phần của bộ máy tâm thức.

Dưới đây là những nguyên tắc giúp bạn vượt qua sự thiếu tự tin.

Bí quyết để tự tin

Thứ nhất: Tôi biết rằng tôi có khả năng đạt được những mục tiêu rõ ràng của cuộc đời mình. Vì thế, tôi đòi hỏi bản thân phải luôn kiên trì và tự nhủ luôn hành động hướng về mục đích đó.

Thứ hai: Tôi nhận ra rằng những suy nghĩ chi phối trong tâm trí mình cuối cùng cũng sẽ được chuyển hóa ra thế giới bên ngoài thành những hành động thực chất và dần dần sẽ trở thành hiện thực. Vì thế, tôi sẽ suy tưởng ba mươi phút mỗi ngày, nghĩ về người mà tôi ao ước được trở thành trong tương lai. Thực hiện điều đó sẽ giúp tạo nên trong tâm trí tôi một bức tranh tinh thần rõ ràng.

Thứ ba: Tôi biết qua những nguyên tắc tự kỷ ám thị nói trên rằng bất cứ khát vọng nào lưu giữ trong tâm trí con người cuối cùng cũng sẽ tìm thấy những phương tiện thực tế thích hợp để hoàn thành mục tiêu. Vì vậy, tôi sẽ dành ra mười phút mỗi ngày để tự bồi đắp thêm lòng tự tin.

Thứ tư: Tôi viết ra một cách rõ ràng mục đích chính của tôi trong cuộc sống, và tôi sẽ không ngừng cố gắng cho tới khi có đủ lòng tự tin để đạt được mục đích ấy.

Thứ năm: Tôi hoàn toàn nhận ra rằng sự giàu có hay địa vị không thể bền lâu nếu không được xây dựng trên cơ sở của lẽ phải và sự công bằng. Vì vậy, tôi sẽ không tham gia vào những việc làm có thể gây hại cho người khác. Tôi sẽ thành công bằng cách thu hút về mình sức mạnh mà tôi muốn sử dụng cùng với sự cộng tác của mọi người. Tôi sẽ thuyết phục những người xung quanh hỗ trợ tôi bởi vì tôi cũng sẵn sàng giúp đỡ họ. Tôi sẽ loại bỏ hận thù, ghen ghét, ích kỷ và hoài nghi bằng cách mở lòng ra với tất cả mọi người. Tôi biết thái độ tiêu cực đối với những người xung quanh sẽ không bao giờ mang đến cho tôi thành công. Tôi sẽ làm cho mọi người tin tưởng ở tôi, vì tôi tin vào họ, cũng như tôi tin vào chính bản thân mình.

Tôi sẽ đặc biệt lưu ý bí quyết này, ghi nhớ và đọc nó lên mỗi ngày một lần với tất cả niềm tin rằng nó sẽ dần dần ảnh hưởng đến suy nghĩ và hành động của tôi để tôi có thể trở thành một người tự chủ và thành đạt.

Đằng sau bí quyết trên là một quy luật tự nhiên mà các nhà tâm lý học gọi là tự kỷ ám thị. Đó là một kỹ

thuật đã được chứng minh là sẽ mang đến thành công cho mọi người nếu như được áp dụng đúng cách. Mặt khác, nếu áp dụng vô nguyên tắc, nó sẽ ngay lập tức gây nên những hiệu ứng phá hoại. Nhận định dưới đây là một sự thật có ý nghĩa đáng để chúng ta suy nghĩ: Những người ngã xuống vì thất bại và kết thúc cuộc đời mình trong nghèo khó, khổ cực và túng quẫn đều do họ đã bị ảnh hưởng bởi mặt tiêu cực của nguyên tắc tự kỷ ám thị. Tất cả các cách nghĩ đều có xu hướng biểu hiện ra thành những giá trị vật chất tương đương.

Thảm họa của cách suy nghĩ tiêu cực

Tiềm thức của chúng ta không có sự phân biệt giữa những xung lực tư tưởng mang tính phá hoại hay mang tính xây dựng. Nó hoạt động bằng nguồn nguyên liệu mà ta cung cấp cho nó, qua những suy nghĩ của bản thân. Một suy nghĩ được dẫn dắt bởi sự sợ hãi cũng như một suy nghĩ được dẫn dắt bởi lòng dũng cảm và niềm tin, sẽ đều được tiềm thức chuyển hóa thành hiện thực.

Điện đã làm quay bánh xe công nghiệp và mang lại những dịch vụ hữu ích do nó đã được sử dụng một cách đúng đắn. Nhưng ngược lại, khi sử dụng một cách sai lầm, nó hoàn toàn có thể giết chết con người. Cũng vậy, luật của sự tự kỷ ám thị sẽ dẫn bạn đến sự yên bình và thịnh vượng hay đến thung lũng của khổ đau, thất bại và cái chết, điều đó còn tùy vào mức độ bạn am hiểu và áp dụng nó.

Nếu bạn lấp đầy tâm hồn mình bằng nỗi sợ hãi, sự hoài nghi và bạn không tin vào khả năng của bản thân có thể kết nối và sử dụng sức mạnh của miền trí tuệ vô biên, thì bạn sẽ không thể sử dụng những sức mạnh đó. Luật tự kỷ ám thị sẽ lấy sự thiếu tự tin và lòng hoài nghi làm chuẩn mực để tiềm thức của bạn dựa vào đó mà chuyển hóa thành những giá trị vật chất tương đương.

Như một cơn gió đưa con tàu về hướng Đông, còn một cơn gió khác thì về hướng Tây, luật của sự tự kỷ ám thị cũng có thể nâng bạn lên hay kéo bạn xuống, tùy theo cách bạn định hướng suy nghĩ của mình.

Luật của sự tự kỷ ám thị có thể giúp bất cứ ai vươn đến những tầm cao của thành công ngoài sức tưởng tượng của chính bản thân họ. Điều đó được miêu tả cụ thể trong những dòng thơ sau. Hãy chú ý những chữ được in nghiêng, bạn sẽ nắm bắt được ý nghĩa sâu xa của những dòng thơ đó.

"Nếu bạn nghĩ rằng bạn đã bị đánh bại, bạn đã bị đánh bại.

Nếu bạn nghĩ rằng bạn không dám, bạn không bao giờ dám làm gì cả.

Nếu bạn muốn chiến thắng, nhưng bạn nghĩ bạn không thể thắng nổi,

Thì gần như chắc chắn rằng bạn mãi mãi không bao giờ chiến thắng.

Nếu bạn nghĩ rằng bạn sẽ thất bại, bạn đã thất bại rồi.

Bởi chúng ta sẽ nhận thấy rằng trong thế giới ngoài kia Mọi thành công đều bắt nguồn và đồng hành cùng ý chí.

Tất cả đều tùy thuộc trạng thái tinh thần của bạn.

Nếu bạn nghĩ rằng bạn vượt trội, bạn đã vượt trội

Bạn phải nghĩ thật cao, thật xa để bay cao hơn, bay xa hơn nữa

Bạn phải tự tin ở bản thân mình,

Trước khi bạn có thể giành được vòng nguyệt quế.

Những cuộc chiến trong đời

Không phải những người mạnh hơn và nhanh hơn bao giờ cũng thắng,

Nhưng sớm muộn gì thì người chiến thắng Cũng sẽ là người tin rằng anh ta sẽ thắng."

Nếu bạn muốn có một minh chứng cho sức mạnh của niềm tin, hãy học hỏi những thành quả của những người đã sử dụng nó. Đứng đầu danh sách là Đức Jesus. Nền tảng của đạo Cơ Đốc là niềm tin, dẫn cho bao nhiêu người đã tuyên tạc hay hiểu sai ý nghĩa của sức mạnh to lớn đó.

Nội dung và bản chất của những lời dạy cùng những thành quả diệu kỳ mà Đức Jesus đạt được không gì khác hơn là Niềm tin. Nếu có bất kỳ hiện tượng nào được xem là "kỳ diệu", nó chỉ có thể được sản sinh thông qua một trạng thái tinh thần được gọi là Niềm tin.

Cuộc đời và sự nghiệp của lãnh tụ Ấn Độ Mahatma Gandhi là một trong những ví dụ tiêu biểu nhất cho khả năng vô tận của niềm tin. Gandhi đã sử dụng sức mạnh tiềm ẩn đó hiệu quả hơn bất kỳ ai sống trong thời đại của ông mặc dù ông không có trong tay một công cụ chính thống nào của sức mạnh như tiền bạc, tàu chiến, quân đội và các vật liệu chiến tranh khác. Gandhi không có tiền, nhà cửa, thậm chí ông chỉ có một bộ quần áo, nhưng ông có một sức mạnh đặc biệt. Làm sao ông có được sức mạnh đó?

Ông tạo ra nó qua sự hiểu biết về nguyên tắc của niềm tin. Và bằng tài năng thiên phú của mình, ông đã truyền niềm tin đó cho hai trăm triệu người Ấn Độ khác.

Gandhi đã tạo lập một kỷ công đáng kinh ngạc: ảnh hưởng đến hai trăm triệu tâm hồn và kết nối họ thành một khối duy nhất.

Nếu không phải là niềm tin, thử hỏi còn sức mạnh nào trên đời này có thể làm được điều đó?

LÀM THẾ NÀO ĐỂ GÂY DỰNG GIA TÀI TỪ MỘT Ý TƯỞNG?

Một ví dụ điển hình minh họa cho việc một ý tưởng có thể tạo nên một gia tài là sự ra đời của Tập đoàn Thép Hoa Kỳ vào năm 1900. Khi đọc câu chuyện sau, bạn hãy để ý những chi tiết chính và bạn sẽ hiểu làm thế nào có thể biến ý tưởng thành những gia tài khổng lồ.

Đầu tiên, Tập đoàn Thép Hoa Kỳ ra đời bắt nguồn từ ý tưởng được hình thành qua trí tưởng tượng của Charles M. Schwab. Thứ hai, ông hòa vào ý tưởng đó một niềm tin mãnh liệt. Thứ ba, ông hình thành một kế hoạch để biến ý tưởng đó thành hiện thực trên cả phương diện nguồn lực lẫn tài chính. Thứ tư, ông đã bắt đầu hành động để thực hiện kế hoạch đó bằng một bài phát biểu nổi tiếng ở Câu lạc bộ Đại học. Thứ năm, ông đã kiên định thực hiện và theo đuổi đến cùng ý tưởng đó, đưa ra những quyết định chắc chắn cho đến khi ý tưởng hoàn toàn biến thành sự thực. Thứ sáu, ông đã chuẩn bị cho thành công bằng một khát khao cháy bỏng vươn tới thành công.

Nếu như bạn nằm trong số những người luôn ngạc nhiên tự hỏi không biết bằng cách nào mà người ta có thể tạo ra những gia tài to lớn từ những xuất phát điểm rất thấp thì câu chuyện về sự hình thành Tập đoàn Thép Hoa Kỳ sẽ soi sáng cho bạn. Nếu như bạn nghi ngờ luận điểm cho rằng giàu sang bắt nguồn từ một ý niệm, câu chuyện sẽ xua tan nghi ngờ đó. Bạn sẽ thấy rõ ràng trong câu chuyện về Tập đoàn Thép Hoa Kỳ, một phần chính yếu của những nguyên tắc được mô tả trong cuốn sách này đã được ứng dụng như thế nào.

Sự mô tả đáng kinh ngạc về sức mạnh của một ý tưởng này được John Lowell kể lại một cách ấn tượng trong tờ New York World-Telegram, đoạn hay nhất được trích lại dưới đây với sự đồng ý của ông:

BÀI DIỄN THUYẾT GIÁ TRỊ MỘT TỶ ĐÔ-LA

Vào buổi tối ngày 12 tháng 12 năm 1900, tám mươi nhân vật quyền quý của nền tài chính Mỹ gặp nhau tại một buổi dạ tiệc ở Câu lạc bộ University trên Đại lộ Số 5 để tôn vinh một người đàn ông trẻ đến từ miền Tây xa xôi. Nhưng chỉ có không hơn nửa tá khách mời hôm đó có thể nhận ra rằng họ sắp sửa chứng kiến một sự kiện có ý nghĩa nhất trong lịch sử ngành công nghiệp Mỹ.

J. Edward Simmons và Charles Steward Smith - với sự biết ơn chân thành trước lòng hiếu khách mà Charles M. Schwab đã dành cho họ trong suốt chuyến đi vừa rồi đến Pittsburgh - đã thu xếp một bữa tối để giới thiệu người đàn ông ba mươi tám tuổi kinh doanh trong ngành sắt thép ấy với giới ngân hàng miền Tây. Nhưng họ không mong đợi người đàn ông ấy làm đảo lộn cuộc họp mặt. Họ đã nhắc nhở Schwab rằng, những người New York huênh hoang tự phụ sẽ không mặn mà gì với việc nghe diễn thuyết. Và vì thế, nếu anh ta không muốn làm phật ý những Stillman, Harriman và Vanderbilt, tốt nhất anh ta nên cố gắng tỏ ra lịch thiệp trong vòng mười lăm hay hai mươi phút rồi cứ để mọi thứ diễn ra như thế.

Ngay cả John Pierpont Morgan, ngồi bên phía tay phải của Schwab với vẻ đường bệ uy nghi, cũng chỉ có ý định làm cho buổi tiệc thêm trang trọng bằng cách xuất hiện trong một thời gian ngắn. Đối với giới báo chí và công chúng, bữa tiệc này chỉ là một sự kiện nhỏ, không đủ lý do để được đăng trên mặt báo ngày hôm sau.

Hai người chủ trì và những vị khách quý của họ dùng bữa với bảy hay tám món thông thường. Có rất ít cuộc trò chuyện và tất cả đều diễn ra chỉ trong chừng mực nào đó mà thôi. Rất ít chủ ngân hàng và người môi giới chứng khoán đã từng gặp Schwab trước đó và không ai biết rõ về ông cả cho dù sự nghiệp của ông đã phát triển khá rực rỡ dọc hai bên bờ Monongahela. Nhưng trước khi buổi tối kết thúc, thời điểm các vị khác cùng với ông trùm tài chính Morgan đang chuẩn bị cất bước ra về thì cũng là lúc "đứa trẻ trị giá một tỷ đô la" mang tên Tập đoàn Thép Hoa Kỳ bắt đầu thai nghén.

Thật không may là lịch sử không hề chép lại lời nói của Charlie Schwab tại bữa tối hôm đó.

Tuy nhiên, có lẽ đó là một cuộc trò chuyện thân mật và giản dị đến mức sai cả ngữ pháp (sự đúng đắn và tinh tế về mặt ngôn từ không bao giờ làm Schwab bận tâm), nhưng cũng rất dí dỏm và hóm hỉnh. Song nó có một sức kích động và ảnh hưởng rất lớn đến những người tham dự bữa ăn tối hôm ấy, những người mà tổng số vốn của họ ước tính lên tới 5 tỷ đô-la Mỹ. Sau khi buổi chiều dài đã kết thúc, dư âm và ma lực đầy quyến rũ của nó vẫn còn đọng lại. Dù cho Schwab đã nói hơn chín mươi phút, Morgan vẫn dẫn nhà diễn thuyết đến một bậu cửa sổ. Họ ngồi buồng chân lủng lẳng trên bậu cửa đó một cách chẳng lấy gì làm thoải mái để tiếp tục trò chuyện thêm một giờ đồng hồ nữa.

Sức lôi cuốn kỳ lạ trong cá tính của Schwab đã được thể hiện với đầy đủ sức mạnh của nó. Nhưng quan trọng và trường tồn với thời gian hơn cả là một dự án rõ ràng và dứt khoát mà ông đã đưa ra để mở rộng phạm vi hoạt động của ngành thép. Nhiều người khác đã rất cố gắng thuyết phục Morgan tham gia một tập đoàn thép theo mô hình sáp nhập của các ngành khác như bánh bích quy, dây cáp điện, đường, cao su, rượu, dầu hay kẹo cao su. John W. Gates, một nhà đầu cơ, đã từng cố thuyết phục nhưng Morgan không tin ông ta. Anh em nhà Moore, Bill và Jim, những người buôn bán cổ phiếu ở Chicago, đã từng cùng nhau thành lập một tập đoàn diêm và một tập đoàn bánh giòn. Họ cũng đã cố nài nỉ Morgan, nhưng thất bại. Elbert H. Gary, một luật sư luôn tỏ ra cao đạo muốn thúc đẩy dự án này song ông ta cũng không đủ tầm để gây ấn tượng cho Morgan. Chỉ cho đến khi tài hùng biện của Schwab đã thuyết phục và đưa J. P. Morgan đến một tầm cao mà ở đó ông có thể mừng rỡ tưởng ra được một kết quả chắc chắn, Morgan mới quyết định sẽ đánh cược vào vụ đầu tư tài chính táo bạo nhất từ trước đến nay này. Dự án được đánh giá là một giấc mơ điên rồ của những người lập dị thích vùng tiền qua cửa sổ.

Một thế hệ trước đó, sự hấp dẫn về mặt tài chính đã khiến cho hàng ngàn công ty nhỏ và một số công ty được quản lý yếu kém kết hợp thành những tập đoàn lớn. Những sự kết hợp làm triệt tiêu cạnh tranh đó đã bắt đầu hình thành trong ngành sắt thép bằng những kế hoạch của một "tên cướp biển vui tính" trong ngành kinh doanh, John W. Gates. Gates đã thành lập công ty thép và dây cáp điện Mỹ từ hàng loạt những công ty nhỏ khác. Gates cùng với Morgan đồng sáng lập Công ty thép Liên bang.

Nhưng đối với tập đoàn khổng lồ và đang ở thời kỳ đỉnh cao của Andrew Carnegie, một tập đoàn được sở hữu và điều hành bởi năm mươi ba đối tác, thì những sự kết hợp khác thật nhỏ bé. Họ có thể cùng đồng tâm hiệp lực làm ăn với nhau nhưng tất cả bọn họ hợp sức lại cũng không thể làm tổn hại đến hoạt động của tập đoàn Carnegie. Morgan biết điều đó và tất nhiên là ông già lập dị người Scotland Carnegie cũng biết như thế.

Từ những tầng cao nguy nga tráng lệ của lâu đài Skibo, Carnegie nhìn xuống, đầu tiên với sự thú vị nhưng sau đó là sự bức tức đối với những nỗ lực mà các công ty nhỏ hơn của Morgan đang thực hiện nhằm phá ngang công việc làm ăn của ông. Khi những nỗ lực phá ngang trở nên quá trơ tráo, thái độ của Carnegie đã chuyển sang giận dữ và muốn trả đũa. Ông quyết định "nhân bản" mọi nhà máy thuộc quyền sở hữu của các đối thủ để đối đầu với họ. Cho đến thời điểm đó, ông chỉ bó hẹp trong việc bán thép thô và để cho các công ty đó sản xuất thành bất kỳ hình thức nào họ muốn. Giờ đây, với Schwab làm chủ tịch tập đoàn thép của mình, ông lên kế hoạch dồn địch thủ đến chân tường.

Bài diễn thuyết của Charles M. Schwab đã khiến Morgan tìm thấy giải pháp cho vấn đề sáp nhập kinh doanh. Một sự thật là nếu một tập đoàn thép mà không có Carnegie, người khổng lồ nhất trong ngành, thì sẽ không thể là một tập đoàn. Như một nhà văn nào đó đã viết: một cái bánh put-đỉnh nhân nho nhưng bên trong không có miếng nho khô nào thì không còn là một chiếc put-đỉnh nữa.

Bài nói chuyện của Schwab trong đêm 12 tháng 12 năm 1900, dù chưa có cam kết chính thức, rõ ràng là đã đi đến kết luận rằng tập đoàn thép khổng lồ của Carnegie có thể sẽ được bảo trợ dưới cái ô tài chính của Morgan. Schwab đã nói về tương lai của ngành thép, về khả năng tái cải tổ để ngành này hoạt động hiệu quả, về sự chuyên môn hóa trong sản xuất, về việc loại bỏ những nhà máy không thành công và tập trung nỗ lực vào những nhà máy phát đạt, về khả năng tiết kiệm trong quá trình vận chuyển quặng, về tiết

kiệm chi phí và tinh giản bộ máy hành chính, về việc nắm bắt thị trường nước ngoài.

Hơn thế nữa, ông còn nói với những kẻ "cướp biển" trong buổi tiệc hôm đó về tác hại của việc "cướp bóc" mà họ đang làm. Ông chỉ ra mục đích của họ là tạo ra sự độc quyền, nâng giá thành và hưởng những khoản lợi nhuận thặng dư béo bở. Schwab kịch liệt chỉ trích hệ thống này. Ông nói rằng sự thiên cận của một chính sách như vậy là làm hạn chế thị trường trong một thời đại mà mọi thứ đều đang đòi hỏi được mở rộng. Bằng cách hạ giá thép - ông lý giải - một thị trường rộng lớn hơn sẽ được thiết lập, nhiều công dụng của thép sẽ được tạo ra, và một thị phần to lớn của nền thương mại thế giới có thể nằm trong tầm tay. Thật ra, Schwab là người khởi xướng phương thức sản xuất hàng loạt hiện đại, dù lúc đó ông chưa ý thức được điều đó.

Buổi tiệc tối tại Câu lạc bộ University kết thúc. Morgan về nhà, nghĩ về dự án lạc quan của Schwab. Schwab trở về Pittsburgh và tiếp tục điều hành công việc kinh doanh cho Andrew Carnegie, trong khi Gary và những người còn lại quay về công ty của họ, tiến hành những hoạt động cầm chừng để đề phòng những chuyển biến mới.

Họ không phải đợi lâu. Morgan mất khoảng một tuần để ngẫm nghĩ và thấu hiểu toàn bộ những lý do thuyết phục mà Schwab đã trình bày với ông. Khi ông tin chắc rằng không có hậu quả nào về mặt tài chính trong dự án này, ông cho mời Schwab đến và thấy rằng người đàn ông trẻ đó khá rụt rè. Schwab cho biết ngài Carnegie sẽ không vừa lòng nếu thấy vị chủ tịch công ty mà ông ấy tin cậy lại quan hệ với Hoàng đế của phố Wall, nơi mà Carnegie nhất quyết không bao giờ bước vào. Sau đó John W. Gates đóng vai trò người môi giới, định thu xếp cho Schwab "vô tình" đến khách sạn Bellevue ở Philadelphia và J. P. Morgan cũng "ngẫu nhiên" tới đó để gặp Schwab. Nhưng khi Schwab đến, Morgan lại vẫn đang ở nhà tại New York do bị ốm. Thế nhưng, trước lời mời gấp gáp của Morgan, Schwab đã đến New York và có mặt trước thư phòng của ông trùm tài chính.

Các sử gia kinh tế tin rằng cả sân khấu của toàn bộ vở kịch này từ đầu đến cuối là do Andrew Carnegie sắp đặt. Bữa tối với Schwab, bài diễn thuyết nổi tiếng, cuộc thảo luận vào tối Chủ nhật giữa Schwab với ông vua tiền tệ đều là những sự kiện đã được ông già Scotland đó sắp đặt một cách rất thông minh. Nhưng sự thật hoàn toàn ngược lại. Khi Schwab được gọi đến để hoàn tất bản thỏa thuận, ông thậm chí không biết liệu "ông chủ nhỏ" - người ta thường gọi Andrew Carnegie như thế - có thực sự muốn nghe lời đề nghị bán đó hay không, đặc biệt là bán cho một nhóm người mà Andrew cho là chẳng có gì tốt đẹp đó. Nhưng Schwab mang vào cuộc hội nghị sáu trang tài liệu quan trọng. Những trang tài liệu đó trình bày những quan điểm của Schwab về giá trị vật chất và tiềm năng lợi nhuận của mỗi công ty thép mà ông xem như là một "ngôi sao không thể thiếu" trên "bầu trời mới" của ngành công nghiệp luyện kim.

Bốn người đàn ông trầm ngâm với những trang tài liệu suốt đêm. Người đứng đầu, dĩ nhiên là Morgan, luôn tin tưởng chắc chắn vào quyền năng vô hạn của tiền bạc. Cùng với ông là một cộng sự mang trong mình dòng máu quý tộc, Robert Bacon, một học giả và là một người cực kỳ lịch duyệt. Nhân vật thứ ba là John W. Gates, người mà Morgan khinh bỉ gọi là một kẻ cò bạc và chỉ xem như một công cụ. Nhân vật thứ tư là Schwab, người biết rõ về quá trình sản xuất và kinh doanh thép hơn bất cứ ai trong nhóm. Suốt cuộc bàn thảo đêm hôm đó, những trang tài liệu của người đàn ông đến từ Pittsburgh, Pennsylvania chưa bao giờ bị nghi ngờ. Nếu ông nói một công ty có giá trị, thì nó đúng là như thế và không còn gì phải nói thêm nữa. Ông cũng khẳng định rằng chỉ có những cổ đông được ông chọn lựa mới được phép tham gia vào liên minh trên. Ông hình dung về một tập đoàn trong đó không hề có sự thiên vị, không có việc thỏa mãn "tính tham lam" của những người bạn muốn dồn hết công ty của họ lên "đôi vai rộng" của Morgan.

Đến sáng, Morgan vươn vai đứng dậy. Chỉ có một câu hỏi sau cùng.

"Anh nghĩ anh có thể thuyết phục Carnegie bán không?",

Morgan hỏi.

"Tôi sẽ thử", Schwab trả lời.

"Nếu anh có thể thuyết phục được ông ấy, thì tôi sẽ lo liệu mọi việc còn lại."

Cho đến thời điểm đó, mọi việc đều ổn thỏa. Nhưng Carnegie có đồng ý bán không? Ông ta sẽ định giá bao nhiêu? (Schwab nghĩ là khoảng 320 triệu đô) Ông ta sẽ chấp nhận thanh toán theo cách nào? Cổ phiếu thông thường hay cổ phiếu ưu đãi? Hối phiếu hay tiền mặt? Không ai nhận bằng tiền mặt số tiền một phần ba tỷ đô-la cả.

Trong cuộc chơi golf vào tháng Giêng năm 1901 trên mặt cỏ đóng cứng băng ở sân golf St. Andrews ở Westchester, Andrew sù sụ trong chiếc áo len cho khỏi lạnh, còn Charles thì nói liến thoắng như thường lệ để lên "dây cốt" tinh thần. Nhưng không có từ nào liên quan đến công việc được nhắc tới cho đến khi hai người đã yên vị trong căn chòi ấm áp của Carnegie gần đó. Rồi cũng với khả năng thuyết phục đã thôi miên tám mươi nhà triệu phú ở Câu lạc bộ University, Schwab đã rót vào tai ông vua thép những lời hứa hẹn rực rỡ về một tuổi già thoải mái, về hàng triệu vấn đề linh tính có thể thỏa mãn tính cách tương đối đồng bóng của ông già Carnegie. Cuối cùng Carnegie đầu hàng, viết ra một cái giá trên miếng giấy nhỏ rồi đưa nó cho Schwab và nói: "Thôi được, chúng tôi sẽ bán với giá này".

Con số đó là khoảng bốn trăm triệu đô-la, bao gồm ba trăm hai mươi triệu đô-la như Schwab ước tính, và cộng thêm tám mươi triệu đô-la cho giá trị gia tăng trong hai năm qua.

Sau này, tại một chiếc bàn trên chuyến tàu vượt Đại Tây Dương, Carnegie rầu rĩ nói với Morgan: "*Lẽ ra tôi nên đòi ông thêm 100 triệu đô nữa*".

"Nếu anh đòi, thì anh đã có rồi", Morgan trả lời Carnegie với vẻ đắc thắng.

Dĩ nhiên, đây là một sự kiện chấn động. Một phóng viên người Anh nhận xét thể giới sắt thép ở các nước khác đang "hoảng sợ" bởi liên minh không lồ vừa mới được hợp nhất. Hiệu trưởng Hadley của Đại học Yale khẳng định rằng nếu như những tập đoàn như thế này không được pháp luật điều chỉnh hợp lý thì nước Mỹ sẽ được chứng kiến "một đế chế mới ở Washington trong vòng hai mươi lăm năm nữa". Nhà môi giới cổ phiếu tài năng Keene đã đẩy mạnh việc tung cổ phiếu của tập đoàn mới này ra công chúng, và tất cả số cổ phiếu ước tính gần 600 triệu đô-la đã được bán hết veo trong nháy mắt. Carnegie nắm được hàng triệu đô-la cổ phiếu và Tập đoàn Morgan được tới 62 triệu, các "cậu bé", từ Gates đến Gary, đều có tiền triệu trong tay.

SỰ GIÀU CÓ BẮT NGUỒN TỪ TƯ TƯỞNG

Câu chuyện đầy kịch tính về thương vụ mà bạn vừa đọc xong là một minh chứng hoàn hảo cho phương pháp mà qua đó niềm khát khao có thể được chuyển thành giá trị vật chất tương đương.

Tổ chức không lồ đó đã được thành lập trong tâm trí của một người. Kế hoạch hợp nhất các nhà máy thép đơn lẻ để tạo nên sự vững mạnh và ổn định về mặt tài chính đã được hình thành trong tâm trí Schwab từ trước đó khá lâu. Niềm tin, khát vọng, óc tưởng tượng, sự kiên trì của ông là những "thành tố" đưa ông vào lịch sử nền sắt thép Hoa Kỳ. Những phân tích cẩn thận cho thấy giá trị tài sản của tập đoàn tăng khoảng sáu trăm triệu đô-la (tương đương 12 tỷ đô-la ngày nay) chỉ nhờ một giải pháp đơn giản là hợp nhất các nhà sản xuất thép lại dưới một sự quản lý chung.

Nói cách khác, ý tưởng của Charles Schwab, cùng với niềm tin mà ông đã truyền vào tâm trí của J. P. Morgan và những người khác, đã được tung ra thị trường để đem về một khoản lợi nhuận là sáu trăm triệu đô. Kết quả không tầm thường chút nào cho chỉ một ý tưởng!

Tập đoàn Thép Hoa Kỳ làm ăn rất phát đạt và trở thành một trong những tập đoàn giàu có và quyền lực nhất nước Mỹ, tuyển dụng hàng ngàn nhân công, phát triển những công dụng mới cho thép và mở ra những thị trường mới, chứng minh rằng lợi nhuận 600 triệu đô-la mà ý tưởng của Schwab tạo ra là thực tế.

Sự giàu có bắt nguồn dưới dạng những ý tưởng.

Tiền bạc chỉ đến với những người biết cách biến những suy nghĩ của họ thành kế hoạch thành động. Niềm tin sẽ xóa bỏ mọi giới hạn! Hãy nhớ điều này khi bạn mặc cả với Cuộc đời cho bất cứ điều gì bạn muốn với cái giá mà bạn sẵn sàng chi trả.

Kẻ bỏ cuộc không bao giờ chiến thắng, còn người chiến thắng thì không bao giờ bỏ cuộc.

CHƯƠNG 3: TỰ KỶ ÁM THỊ

BIỆN PHÁP TRUNG GIAN TÁC ĐỘNG ĐẾN TIỀM THỨC CON NGƯỜI

Bước làm giàu thứ ba

Tự kỷ ám thị là thuật ngữ đề cập đến tất cả những hình thức tự kích thích và khuyến khích bản thân qua năm giác quan của con người. Nói cách khác, tự kỷ ám thị là quá trình tự tâm niệm, tự khích lệ. Nó đóng vai trò cầu nối giữa một bên là phần ý thức tạo ra tư duy và một bên là phần tiềm thức tạo ra hành động.

Thông qua những suy nghĩ chi phối tâm trí bấy lâu vẫn tồn tại trong ý thức (không quan trọng đó là những suy nghĩ tích cực hay tiêu cực), những nguyên tắc của tự kỷ ám thị sẽ chạm đến tiềm thức con người và tác động đến tiềm thức bằng những suy nghĩ đó.

Tạo hóa đã cho con người năm giác quan mà thông qua đó, chúng ta hoàn toàn có thể kiểm soát được những gì được truyền tới tiềm thức của chúng ta. Tuy vậy, trong phần lớn các trường hợp, con người thường không sử dụng khả năng kiểm soát đó. Điều này giải thích tại sao nhiều người phải sống một cuộc đời nghèo khó.

Hãy hồi tưởng lại những gì tôi đã nói về tiềm thức. Tiềm thức giống như một khu vườn màu mỡ. Khu vườn đó sẽ đầy cỏ dại nếu những hạt giống tốt không được gieo trồng. Tự kỷ ám thị là một cách thức giúp bạn gieo vào tiềm thức của mình những suy nghĩ mang tính sáng tạo hoặc bỏ mặc cho những suy nghĩ có tính chất phá hoại tìm thấy lối vào khu vườn màu mỡ đó của tâm hồn.

NHÌN THẤY VÀ CẢM NHẬN ĐƯỢC TIỀN BẠC Ở TRONG TAY BẠN

Bạn đã được hướng dẫn - trong bước cuối cùng của sáu bước được nói đến trong Chương Khát vọng - là hãy đọc lớn mỗi ngày hai lần lời xác quyết về khát vọng làm giàu của bạn. Bạn cũng đã được hướng dẫn rằng hãy hình dung và cảm nhận như thể bạn đã có được tiền của rồi. Bằng cách làm theo những hướng dẫn này, bạn đã truyền được mục tiêu và khát vọng đó của bạn một cách trực tiếp tới tiềm thức trên tinh thần của một sự tin tưởng tuyệt đối. Bằng cách lặp lại hành động này, bạn đã tự nguyện tạo ra những thói quen giúp củng cố thêm những nỗ lực của bạn nhằm chuyển hóa khát vọng thành những giá trị tiền bạc tương đương.

Hãy quay trở lại với sáu bước này, đọc lại chúng lần nữa thật cẩn thận trước khi bạn đi sâu hơn.

Bước một: Xác định rõ trong tâm trí bạn số tiền chính xác mà bạn muốn có. Nếu bạn chỉ nói: "Tôi muốn có rất nhiều tiền" thì chưa đủ. Hãy xác định rõ số tiền này.

Bước hai: Xác định rõ xem bạn định đánh đổi cái gì để nhận được số tiền mà bạn mong muốn. (Một thực tế mà ai cũng phải thừa nhận là mọi thứ đều có giá của nó.)

Bước ba: Xác định rõ ràng ngày mà bạn muốn có được số tiền đó.

Bước bốn: Hãy lên một kế hoạch cụ thể để thực hiện ước muốn của bạn và bắt đầu thực hiện kế hoạch này ngay, dù bạn đã sẵn sàng hay chưa.

Bước năm: Viết một bản tuyên bố rõ ràng và ngắn gọn trong đó liệt kê số tiền mà bạn muốn có, thời hạn để đạt được số tiền đó, cái giá mà bạn sẵn sàng trả và một kế hoạch cụ thể để đạt được nó.

Bước sáu: Hãy đọc to bản tuyên bố của bạn thành tiếng hai lần một ngày, một lần trước khi đi ngủ và một lần khi thức dậy. Trong lúc bạn đọc, hãy tập tưởng tượng, cảm nhận và tin rằng bạn đã có được số tiền đó rồi.

Hãy nhớ rằng khi đọc thành tiếng những khát vọng của bạn (mà qua đó bạn đang cố gắng để phát triển "sự ý thức về tiền bạc"), nếu chỉ đọc lên một cách đơn thuần thì không có kết quả nào cả trừ khi bạn hòa quyện được tình cảm hay cảm xúc vào ngôn từ của mình. Tiềm thức của bạn chỉ nhận thức và hành động thông qua những suy nghĩ được hòa quyện với tình cảm hay cảm xúc.

Đây là một sự thật quan trọng nên hầu như đều được nhắc lại ở mỗi chương. Sự thiếu hiểu biết về điều này là lý do chính khiến phần lớn những người cố gắng áp dụng nguyên tắc tự kỷ ám thị không nhận được

những kết quả như mong muốn.

Đơn giản là vì những từ ngữ không có cảm xúc sẽ không tác động đến tiềm thức của chúng ta. Bạn sẽ không đạt được kết quả đáng kể nào cho đến khi bạn học cách chuyển đến tiềm thức những suy nghĩ hay lời nói được "cảm xúc hóa" nhờ niềm tin.

Đừng nản lòng nếu bạn không thể điều khiển và định hướng được cảm xúc trong lần thử đầu tiên. Hãy nhớ rằng, trên đời này cái gì cũng có cái giá của nó. Cái giá phải trả cho khả năng gây ảnh hưởng đến tiềm thức của bạn là sự kiên trì lâu dài trong việc áp dụng những nguyên tắc được nói đến ở đây. Bạn không thể có được khả năng mong muốn với một cái giá thấp hơn. Bạn, và chỉ bạn mà thôi, phải quyết định phần thưởng mà bạn đang cố gắng phấn đấu ("ý thức tiền bạc") có xứng đáng với cái giá mà bạn đang nỗ lực hay không.

Khả năng sử dụng biện pháp tự kỷ ám thị của bạn phụ thuộc rất lớn vào khả năng tập trung vào một khát vọng nhất định cho đến khi khát vọng đó biến thành một nỗi ám ảnh cháy bỏng.

LÀM THẾ NÀO TĂNG CƯỜNG SỨC MẠNH CỦA SỰ TẬP TRUNG?

Khi bạn bắt đầu thực hiện những hướng dẫn được đề cập cùng với sáu bước được nói đến trong Chương Khát Vọng, bạn cần áp dụng nguyên tắc của sự tập trung. Sau đây là những lưu ý cần thiết để sử dụng một cách hiệu quả năng lực tập trung.

Khi bạn bắt đầu tiến hành bước thứ nhất trong sáu bước ("*Xác định trong tâm trí của bạn số tiền cụ thể mà bạn khao khát có được*") - hãy nhắm mắt lại và hướng ý nghĩ của bạn về số tiền ấy cho tới khi bạn thật sự thấy số tiền đó xuất hiện. Hãy làm việc này ít nhất mỗi ngày một lần. Khi bạn thực hiện bài tập này, hãy làm theo những hướng dẫn trong Chương Niềm tin. Hãy cố tưởng tượng rằng bản thân bạn đang sở hữu món tiền đó.

Đây là một thực tế rất quan trọng: Tiềm thức nhận lấy tất cả những mệnh lệnh được truyền đến trên tinh thần một niềm tin tuyệt đối và hành động dựa trên những mệnh lệnh đó. Nhưng những mệnh lệnh này cần phải được lặp đi lặp lại liên tục trước khi được tiềm thức của chúng ta chấp nhận. Do đó, bạn có thể cân nhắc đến khả năng "chơi ăn gian" một cách hợp lệ đối với tiềm thức của bạn. Hãy làm cho tiềm thức tin rằng (bởi vì bạn tin điều đó) bạn phải có số tiền mà bạn đang hình dung trong đầu, rằng số tiền đó đang chờ đón bạn. Bằng cách làm như thế, tiềm thức sẽ chỉ dẫn cho bạn những kế hoạch thực tiễn để đạt được số tiền xứng đáng thuộc về bạn.

Hãy truyền suy nghĩ đến trí tưởng tượng của bạn và hãy chờ xem trí tưởng tượng của bạn có thể, hay sẽ làm gì, nhằm tạo lập những kế hoạch thực tiễn để biến khát vọng của bạn thành tiền bạc.

Đừng chờ đợi một kế hoạch rõ ràng cụ thể rồi mới tiến hành những hoạt động thương mại hay dịch vụ để có được số tiền mà bạn đang hình dung. Hãy bắt đầu tưởng tượng ngay từ bây giờ rằng bạn đang sở hữu số tiền đó, hãy đòi hỏi và trông đợi tiềm thức chuyển cho bạn những kế hoạch cần thiết. Hãy luôn sẵn sàng với những kế hoạch này và khi chúng xuất hiện, hãy thực hiện chúng ngay lập tức. Những kế hoạch này có thể lóe lên trong tâm trí bạn dưới dạng một niềm cảm hứng hay trực giác nào đó (từ miền trí tuệ vô biên). Hãy trân trọng và hành động theo sự chỉ dẫn của nó càng sớm càng tốt.

Trong bước thứ tư của sáu bước, bạn được hướng dẫn hãy "tạo dựng một kế hoạch cụ thể để thực hiện khát vọng của bạn và hãy bắt đầu ngay lập tức để thực hiện kế hoạch đó". Bạn nên làm theo những hướng dẫn này với thái độ được nói đến ở trên. Hãy nhắm mắt lại và tưởng tượng ra hình ảnh sống động rằng bạn đang thực hiện những kế hoạch đó. Đừng tin vào "lý trí" của bạn khi tạo dựng một kế hoạch chuyển hóa khát vọng thành tiền bạc. Lý trí của bạn đôi khi rất lười biếng và nếu như bạn hoàn toàn phụ thuộc vào nó thì trong nhiều trường hợp có thể bạn sẽ thất vọng.

Khi hình dung ra số tiền mà bạn muốn tích lũy, hãy tưởng tượng rằng bản thân bạn đang cung cấp một dịch vụ hay tiến hành một giao dịch thương mại nào đó để có được số tiền mà bạn mong muốn. Điều này rất quan trọng!

KÍCH THÍCH TIỀM THỨC CỦA BẠN

Những hướng dẫn về các bước cần thiết để biến khát khao thành tiền bạc sẽ được tổng kết lại và hòa trộn với những nguyên tắc trong chương này thành các biện pháp dưới đây:

Thứ nhất: Hãy tìm một vài địa điểm yên tĩnh nơi bạn không bị làm phiền và quấy rầy. Hãy nhắm mắt lại và đọc thành tiếng (để bạn có thể nghe được những lời nói của chính mình) lời tuyên bố về số tiền mà bạn dự định sẽ tích lũy, thời hạn cần thiết và loại hình dịch vụ hay thương mại cụ thể mà bạn dự định sẽ thực hiện để có được số tiền đó. Khi bạn tiến hành những hướng dẫn này, hãy luôn tưởng tượng là bạn đã có tiền rồi.

Ví dụ: Bạn dự định sẽ tích lũy được số tiền là năm mươi ngàn đô-la, vào ngày 1, tháng Giêng sau năm năm nữa. Bạn dự định sẽ làm người bán hàng để có được số tiền đó. Lời tuyên bố mà bạn viết ra có thể tương tự như sau:

"Vào ngày 1, tháng Giêng, năm, tôi sẽ có được năm mươi ngàn đô-la. Số tiền này sẽ đến với tôi nhiều lần qua nhiều thời điểm khác nhau trong suốt khoảng thời gian từ nay đến đó.

Để có được số tiền đó, tôi sẽ làm việc một cách hiệu quả nhất trong khả năng có thể. Tôi sẽ cống hiến hết mình như một người bán hàng với tất cả sức lực và hiệu suất tốt nhất có thể (miêu tả thật kỹ phương thức dịch vụ hay thương mại mà bạn dự định thực hiện).

Tôi tin rằng tôi sẽ có được món tiền này. Niềm tin của tôi mãnh liệt đến mức tôi có thể thấy được tiền đang ở trước mắt. Tôi có thể sờ thấy chúng. Số tiền đó đang chờ được chuyển tới tôi vào thời điểm đã định và theo đúng với những dự án kinh doanh mà tôi dự định thực hiện để có được chúng. Tôi đang chờ đợi một kế hoạch mà qua đó tôi có thể tích lũy được số tiền trên và tôi sẽ làm theo kế hoạch cho đến khi tôi nhận được kết quả đó."

Thứ hai: Hãy lặp lại những chỉ dẫn này cả ngày lẫn đêm cho đến khi bạn có thể thấy được (trong trí tưởng tượng của mình) số tiền mà bạn dự định sẽ tích lũy.

Thứ ba: Hãy để một bản copy lời tuyên bố của bạn ở nơi bạn có thể thấy được nó cả ngày lẫn đêm. Đọc nó trước khi đi ngủ cũng như sau khi thức dậy cho đến khi nó được lưu lại trong đầu.

Hãy nhớ rằng, khi bạn thực hiện những hướng dẫn này là bạn đang áp dụng nguyên tắc tự kỷ ám thị nhằm mục đích ra lệnh cho tiềm thức của bạn. Và nhớ rằng, tiềm thức của bạn sẽ chỉ hành động dựa trên những chỉ dẫn đã được cảm xúc hóa và mang trong đó tình cảm thực sự. Niềm tin là cảm xúc mạnh mẽ và hữu ích nhất trong các cảm xúc.

Những hướng dẫn này lúc đầu có thể hơi trừu tượng.

Đừng để điều này làm bạn nản lòng. Hãy làm theo những hướng dẫn này cho dù nó trừu tượng và có vẻ như phi thực tế đến đâu. Nếu bạn làm theo trên cả lĩnh vực tinh thần lẫn hành động thì tới một lúc nào đó, cả một vũ trụ mới của sức mạnh sẽ mở ra trước mắt bạn.

Hoài nghi với tất cả những ý tưởng mới là bản chất của con người. Nhưng nếu bạn làm theo những hướng dẫn này, thái độ hoài nghi của bạn sẽ nhanh chóng được thay thế bằng sự tin tưởng. Và rồi sự tin tưởng sẽ sớm kết tinh thành một niềm tin tuyệt đối.

Nhiều nhà triết học đã tuyên bố rằng con người điều khiển được số phận của mình nhưng phần lớn họ đều không giải thích được tại sao. Lý do con người có thể kiểm soát được số phận của mình và cả môi trường xung quanh là bởi vì chúng ta có khả năng ảnh hưởng lên chính tiềm thức của mình.

Quá trình biến khát vọng thành tiền được thực hiện thông qua hình thức tự kỷ ám thị. Đó là nguyên tắc quan trọng mà qua đó bạn có thể chạm tới và ảnh hưởng lên tiềm thức của chính mình. Những nguyên tắc khác chỉ là những công cụ đơn giản để áp dụng phép tự kỷ ám thị. Hãy lưu giữ suy nghĩ này trong đầu và bạn hãy luôn ý thức rằng nguyên tắc tự kỷ ám thị giữ vai trò quan trọng trong nỗ lực của bạn nhằm tích lũy tiền bạc thông qua những phương pháp được nói đến trong cuốn sách này.

Sau khi bạn đã đọc xong cuốn sách, hãy quay trở lại chương này và thực hiện trên cả tinh thần cũng như hành động theo hướng dẫn sau đây: Hãy đọc cả chương một lần mỗi tối cho đến khi bạn bị chinh phục hoàn toàn bởi tính đúng đắn của những nguyên tắc tự kỷ ám thị và rằng những nguyên tắc đó sẽ thỏa mãn mọi đòi hỏi của bạn. Trong khi đọc, hãy dùng bút chì gạch dưới những câu gây ấn tượng mạnh đối với bạn.

Hãy làm đúng theo những hướng dẫn đã được đề cập ở trên, nó sẽ đưa bạn đến một sự hiểu biết thấu đáo cũng như nắm vững các nguyên tắc thành công.

**Mỗi nghịch cảnh, thất bại hay đau khổ đều mang trong nó hạt giống
của những lợi ích tương đương hoặc lớn hơn.**

CHƯƠNG 4: KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN

KINH NGHIỆM CÁ NHÂN HOẶC ỨC QUAN SÁT

Bước làm giàu thứ tư

Có hai loại kiến thức: tổng quát và chuyên sâu. Kiến thức tổng quát, dù phong phú và đa dạng đến đâu cũng không giúp bạn được nhiều trong việc tích lũy tiền bạc và của cải. Thực tế là các giáo sư trong các trường đại học lớn đều biết rất nhiều những kiến thức từ cổ chí kim. Nhưng hầu hết các giáo sư đại học không ai giàu có cả. Họ chỉ chuyên giảng dạy và truyền bá kiến thức mà không có đầu óc tổ chức hay áp dụng những kiến thức đó vào thực tế.

Kiến thức không mang lại tiền bạc trừ phi nó được tổ chức và định hướng một cách đúng đắn qua những kế hoạch hành động thực tiễn có mục đích tích lũy tiền bạc rõ ràng. Sự thiếu hiểu biết về điều này là nguồn gốc của một sự nhầm lẫn mà hàng triệu người thường gặp phải. Họ lầm tưởng rằng "kiến thức là sức mạnh". Hoàn toàn không phải như vậy! Kiến thức chỉ là một dạng sức mạnh tiềm ẩn. Nó chỉ trở thành sức mạnh khi - và chỉ khi - kết tinh thành những kế hoạch hành động rõ ràng và hướng tới những mục đích rõ ràng.

Cái thiếu trong nền giáo dục của chúng ta ngày nay là các cơ sở giáo dục đã thất bại trong việc dạy học sinh biết cách tổ chức và ứng dụng kiến thức thu lượm được.

Nhiều người quan niệm sai lầm rằng, vì Henry Ford ít được đi học ở trường nên ông không phải là người "có học vấn". Những người mắc sai lầm này không hiểu đúng nghĩa của từ "học vấn". Từ này được bắt nguồn từ chữ "educio" trong tiếng Latin, có nghĩa là suy luận, rút ra, nghiệm ra.

Người có học vấn không nhất thiết phải là người có vốn kiến thức tổng quát hoặc chuyên sâu dồi dào và phong phú. Họ là người biết phát huy khả năng và ý chí của mình để có thể đạt được bất cứ thứ gì họ muốn mà không xâm phạm đến quyền lợi chính đáng và hợp pháp của người khác.

Suốt Chiến tranh Thế giới thứ I, trong các bài xã luận của mình, một tờ báo ở Chicago gọi Henry Ford là "người theo chủ nghĩa hòa bình ngu dốt". Ford phản đối và đâm đơn kiện tờ báo đã phỉ báng ông. Khi vụ kiện được đem ra xét xử ở tòa án, các luật sư của tờ báo đã yêu cầu Ford đứng vào chỗ dành cho nhân chứng để chứng minh cho bồi thẩm đoàn thấy là ông thật sự ngu dốt. Những luật sư này đặt cho Ford rất nhiều câu hỏi. Tất cả chúng đều nhằm chứng minh rằng tuy Ford có những kiến thức chuyên môn thuộc lĩnh vực chế tạo và lắp ráp ô tô nhưng nhìn chung ông là một kẻ ngu dốt.

Ford đã bị hỏi dồn dập những câu đại loại như:

"Benedict Arnold là ai?", "Có bao nhiêu lính Anh được điều động đến Hoa Kỳ để dập tắt cuộc nổi dậy năm 1776?". Để trả lời câu hỏi thứ hai, Ford đã nói: "Tôi không biết chính xác số quân lính mà người Anh đã điều đi, nhưng tôi cho rằng đó là một con số lớn hơn rất nhiều so với số quân lính Anh có thể trở về quê hương".

Sau đó, mệt mỏi với những chuỗi câu hỏi dài lê thê và để trả lời cho một câu hỏi mang đầy tính khiêu khích, Ford chồm người về phía trước, trở vào luật sư vừa hỏi ông câu hỏi đó và nói: *"Nếu tôi thật sự muốn trả lời câu hỏi ngu xuẩn này hay những câu hỏi trước đó của ngài, thì cho phép tôi được nhắc ngài rằng: tôi có một dây nút bấm trên bàn làm việc. Chỉ cần nhấn vào nút thích hợp, tôi có thể triệu tập ngay lập tức trợ lý chuyên môn của tôi, người có thể trả lời bất cứ câu hỏi nào liên quan đến công việc kinh doanh mà tôi đã cống hiến gần trọn cuộc đời mình. Bây giờ, ngài có thể vui lòng cho tôi biết, tại sao tôi phải nhồi nhét vào đầu mớ kiến thức ấy chỉ vì một mục đích vớ vẩn là trả lời những câu hỏi của ngài, trong khi tôi có nhiều nhân viên xung quanh có thể cung cấp cho tôi những kiến thức mà tôi cần biết?"*.

Câu trả lời này đã hạ đo ván ông luật sư đó. Mọi người trong phiên tòa đều nhận ra rằng đó không phải là câu trả lời của một người ngu dốt mà là của một người có học. Bất cứ người có học nào cũng biết tìm lấy kiến thức ở đâu khi cần thiết và làm thế nào để biến những kiến thức đó thành những kế hoạch thực tế. Bằng sự trợ giúp của "Nhóm trí tuệ ưu tú", Ford đã có được tất cả những kiến thức chuyên ngành cần thiết giúp ông trở thành một trong những người giàu nhất nước Mỹ mà không nhất thiết phải nhồi nhét toàn bộ kiến thức về ngành công nghiệp chế tạo ô tô vào đầu.

BẠN CÓ THỂ CÓ ĐƯỢC TẤT CẢ NHỮNG KIẾN THỨC MÀ BẠN MONG MUỐN

Trước khi bạn có thể biến khát vọng làm giàu thành đồng tiền cụ thể, bạn cần có những kiến thức chuyên môn về những loại dịch vụ, thương mại hay chuyên ngành mà bạn dự định cung cấp cho người tiêu dùng để đổi lấy tiền bạc. Có thể bạn sẽ cần thêm nhiều kiến thức chuyên sâu hơn những thứ bạn hiện có. Nếu điều đó là đúng thì bạn có thể khắc phục được điểm yếu này thông qua sự trợ giúp của "Nhóm trí tuệ ưu tú".

"Nhóm trí tuệ ưu tú" được định nghĩa là "sự kết hợp của kiến thức và nỗ lực trên tinh thần hòa hợp giữa hai người hoặc nhiều hơn nhằm đạt được một mục tiêu xác định nào đó". Nghĩa rộng hơn của cụm từ này sẽ được giải thích cụ thể hơn trong chương sau.

Để tích lũy được một gia tài, bạn cần phải có sức mạnh và bạn chỉ có được nguồn sức mạnh này thông qua những kiến thức chuyên sâu được tổ chức tốt và được định hướng một cách đúng đắn. Nhưng những kiến thức này không nhất thiết phải thuộc về bạn.

Đoạn viết trên mang lại hy vọng và sự khích lệ cho những người có ước vọng làm giàu nhưng không có cơ hội tiếp cận một nền giáo dục bài bản nơi trường lớp để được trang bị những kiến thức chuyên sâu. Con người đôi khi không thoát được những mặc cảm tự ti rằng mình không phải là người "có học vấn". Tuy nhiên, người có thể tổ chức và định hướng được một nhóm "Trí tuệ ưu tú" nắm giữ những kiến thức hữu dụng cũng vẫn là người có học vấn chẳng kém gì những thành viên trong nhóm.

Thomas A. Edison chỉ học vồn vện có ba tháng ở trường trong suốt cuộc đời mình. Nhưng ông không hề thất học và cũng không phải sống một cuộc đời nghèo khó.

Henry Ford chưa học đến lớp sáu nhưng ông đã thành công vượt bậc và có được một tài sản khổng lồ.

Albert Einstein đang làm việc như một thư ký cho một phòng sáng chế khi bắt đầu phát triển học thuyết khoa học làm đổi thay thế giới của mình.

Kiến thức chuyên sâu là một trong những loại dịch vụ rẻ tiền nhất và dồi dào nhất mà bạn có thể mua được. Nếu bạn nghi ngờ điều này, hãy tham khảo bảng lương nhân công của bất kỳ trường đại học nào.

MỌI KIẾN THỨC ĐỀU CÓ CÁI GIÁ CỦA NÓ

Đầu tiên, hãy quyết định loại kiến thức chuyên sâu mà bạn cần và mục đích bạn cần có nó. Trên một phương diện rộng lớn, mục đích chính trong cuộc đời mà bạn đang hướng tới sẽ giúp bạn xác định rõ loại kiến thức nào bạn cần. Bước tiếp theo đòi hỏi bạn phải có được thông tin chính xác liên quan đến những nguồn gốc đáng tin cậy của kiến thức. Quan trọng hơn cả trong số này là:

- (a) Những trải nghiệm và học vấn của một người.
- (b) Trải nghiệm và kiến thức có được qua sự hợp tác với những người khác (tức sự liên minh theo kiểu "tư tưởng lớn gặp nhau").
- (c) Các trường trung học và đại học.
- (d) Các thư viện công cộng (và thậm chí đơn giản hơn là Internet).
- (e) Các khóa huấn luyện đặc biệt (qua các khóa học ban đêm và đặc biệt là các chương trình tự học).

Kiến thức thu được phải được tổ chức, sắp xếp và áp dụng ngay cho một mục đích xác định qua những kế hoạch thực tiễn. Kiến thức sẽ không có giá trị gì cả, điều có giá trị ở đây là những gì thu được từ việc ứng dụng những kiến thức đó hướng tới những mục tiêu thích hợp.

Nếu bạn muốn tham gia những khóa đào tạo nâng cao, đầu tiên hãy xác định rõ ràng mục đích bạn muốn có kiến thức đó để làm gì. Sau đó hãy tìm hiểu xem những kiến thức này có thể được tìm thấy ở đâu và từ những nguồn đáng tin cậy nào.

Những người thành đạt ở mọi lĩnh vực đều không ngừng tích lũy thêm kiến thức chuyên ngành liên quan đến mục đích, công việc kinh doanh hay nghề nghiệp của họ. Ngược lại, những người không thành đạt thường mắc sai lầm khi cho rằng thời gian thu nhận kiến thức sẽ kết thúc khi một người rời khỏi ghế nhà trường. Thật ra, trường lớp cũng không dạy con người nhiều về cách tìm hiểu và thu lượm kiến thức từ thực tiễn.

Một trong những nguồn kiến thức đáng tin cậy và thực tiễn nhất đối với những người đang cần kiến thức chuyên môn là những lớp học buổi tối, các lớp học thêm và các cuộc hội thảo. Những trường cung cấp các khóa học từ xa sẽ cung cấp những kiến thức chuyên môn tương ứng ở bất cứ nơi đâu qua mạng Internet. Một trong những lợi điểm của mô hình đào tạo tại nhà là tính linh động trong thời gian và chương trình học. Bạn có thể học vào thời gian rảnh rỗi. Một điểm tích cực khác của các khóa học tại nhà là hầu hết các khóa học đều cung cấp một số phương pháp tư vấn cá nhân. Những phương pháp này có giá trị vô giá đối với những người thật sự cần kiến thức chuyên môn. Bất kể bạn đang sống ở đâu, bạn đều có thể chia sẻ những lợi ích chung của khóa học.

Bài học từ một hệ thống thu tiền học phí

Bất cứ thành quả nào có được mà không cần nỗ lực và không phải trả giá nói chung đều không được đánh giá cao và thường bị nghi ngờ. Có thể đó là lý do vì sao chúng ta tận dụng được quá ít những cơ hội lớn khi học ở các trường công. Kỷ luật và sự tự giác khi học một chương trình đào tạo từ xa có thể giúp bạn bù đắp những cơ hội bị bỏ lỡ do nhiều năm quan niệm kiến thức là cái gì đó có sẵn mà không phải trả tiền. Việc phải đóng học phí, dù đạt điểm học tập tốt hay xấu, có tác dụng làm cho sinh viên phải tham dự đầy đủ khóa học mà nếu không phải đóng tiền thì đáng ra họ đã bỏ.

Tôi rút ra được điều này khi tham gia một khóa đào tạo từ xa chuyên ngành quảng cáo. Sau khi đã hoàn thành tám hay mười bài học gì đó tôi không học nữa, nhưng nhà trường không ngừng gửi cho tôi những hóa đơn thanh toán học phí. Họ chỉ đòi học phí mà không cần quan tâm xem tôi có tiếp tục học hay không. Tôi đã quyết định rằng nếu như tôi phải trả tiền cho khóa học này (nghĩa là tôi đã tự ép buộc mình phải tham gia khóa học xét về mặt pháp lý), thì tôi nên hoàn tất những bài học cho xứng đáng với số tiền mình bỏ ra.

Các trường đào tạo từ xa là những đơn vị kinh doanh được tổ chức tốt. Lúc đó, tôi chỉ cảm thấy rằng hệ thống thu tiền của ngôi trường đó được tổ chức quá tốt. Nhưng sau đó, tôi đã rút ra được rằng việc thu tiền còn là một phần rất giá trị trong khóa học của tôi. Thực tế là hệ thống thu tiền đó có thể dạy cho chúng ta bài học thú vị nhất về cách ra quyết định, khả năng giải quyết vấn đề mau lẹ và thói quen hoàn thành những gì bạn đã bắt tay vào. Hệ thống đã buộc tôi phải hoàn thành khóa học đó hóa ra có giá trị hơn rất nhiều xét trên lợi nhuận thu về.

Đường đến với những kiến thức chuyên sâu

Một trong những điều lạ lùng của thế giới loài người là chúng ta chỉ xem trọng những cái gì có giá trị nhất định. Vì miễn phí nên các trường công và các thư viện công không gây được ấn tượng với mọi người. Đây là lý do chính tại sao nhiều người cho rằng cần phải học thêm sau khi họ đã ra trường và đi làm. Đó cũng là một trong những lý do giải thích vì sao các ông chủ thường để ý hơn đến những lao động đã tham gia những khóa đào tạo chuyên môn. Họ nghiệm ra rằng, bất cứ người nào có tham vọng dành một phần thời gian rảnh để học ở nhà thì người đó thường có những phẩm chất để trở thành một nhà lãnh đạo tốt.

Những người cố gắng thu xếp thời gian rảnh để tham dự các khóa đào tạo từ xa thường hiếm khi hài lòng với vị trí hiện tại. Việc tự đào tạo mở ra cho họ cơ hội thăng tiến, loại bỏ nhiều chướng ngại vật trên đường đi và thu hút được mối quan tâm đặc biệt của những người có quyền lực - những người có thể giúp đỡ họ trên con đường tiến thân sau này.

Phương pháp đào tạo từ xa đặc biệt phù hợp với nhu cầu của những người đã đi làm. Họ nhận ra rằng họ vẫn cần có thêm những kiến thức chuyên sâu để phục vụ công việc nhưng lại không có đủ thời gian để đến trường như trước.

Stuart Austin Wier đã từng là một kỹ sư xây dựng. Ông theo đuổi công việc này cho đến khi cuộc Đại suy thoái những năm 30 diễn ra và ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành xây dựng. Ông đã tự nhìn nhận lại khả năng của bản thân và quyết định chuyển sang ngành luật. Ông quay lại trường, đăng ký học về luật công ty. Chẳng bao lâu, ông hoàn thành chương trình học, vượt qua kỳ thi tốt nghiệp và nhanh chóng xây dựng một sự nghiệp phát đạt nhờ hành nghề luật sư.

Có thể tiên liệu rằng rất nhiều người sẽ biện minh cho sự thiếu tham vọng của mình như sau: "Tôi không thể tới trường vì tôi còn phải đi làm nuôi gia đình" hay "Tôi già quá rồi". Tôi xin nói thêm rằng vào lúc quay trở lại trường học, Wier đã ngoài bốn mươi và đã lập gia đình. Hơn nữa, bằng cách lựa chọn cẩn thận những khóa học chuyên sâu ở trường, Wier đã hoàn tất khóa học chỉ trong vòng hai năm, trong khi một sinh viên chuyên ngành luật thường mất đến bốn năm. Những người biết cách "mua" tri thức chắc

chấn sẽ được đáp đền xứng đáng.

Một ý tưởng đơn giản nhưng hiệu quả

Sau đây là một ví dụ cụ thể khác. Một người bán hàng trong một cửa hàng tạp hóa bất ngờ bị mất việc. Với chút ít kinh nghiệm về sổ sách chứng từ, ông tham dự một khóa huấn luyện đặc biệt về kế toán, làm quen với tất cả các công cụ kế toán và trang thiết bị văn phòng rồi tự kinh doanh riêng. Bắt đầu từ người bán tạp phẩm mà ông từng làm thuê, tiếp đó ông ký hợp đồng làm sổ sách cho hơn một trăm thương gia nhỏ khác với mức thù lao khá khiêm tốn hàng tháng. Ý tưởng này thiết thực đến mức chẳng mấy chốc ông nhận ra rằng cần phải có một văn phòng kế toán di động trên một chiếc xe tải loại nhẹ. Giờ đây ông đã có cả binh đoàn xe tải - văn phòng kế toán lưu động như vậy. Ông thuê rất nhiều nhân viên để cung cấp các dịch vụ kế toán với chất lượng tốt nhất nhưng chi phí rất thấp.

Kiến thức chuyên ngành và óc tưởng tượng là những yếu tố chính trong mô hình kinh doanh độc đáo và rất thành công đó. Năm ngoái, ông chủ của hệ thống kinh doanh này đã nộp thuế thu nhập gần gấp mười lần số tiền lương của ông khi còn đứng bán hàng thuê trong cửa hàng nơi mà người chủ đã sa thải ông.

Điểm khởi đầu của thương vụ rất thành công này chỉ là một ý tưởng. Tôi biết rõ đó là sự thật bởi tôi chính là người đã gợi ý cho ông ta ý tưởng ấy.

Nhưng tôi muốn từ câu chuyện này để nói thêm một ý tưởng khác. Và chính ông bạn kế toán đã gián tiếp gợi ý cho tôi về nó.

Khi tôi đề cập đến ý tưởng văn phòng kế toán di động với ông bạn, ông ta nói: "Tôi thích ý tưởng này, nhưng tôi không biết cách làm thế nào để biến nó thành tiền cả". Nói cách khác, ông than phiền rằng không biết làm sao tiếp thị dịch vụ kế toán của ông với mọi người.

Với sự giúp đỡ của một người phụ nữ chuyên viết quảng cáo, ông đã chuẩn bị một bài thuyết trình rất cuốn hút trong đó trình bày rõ ràng những lợi điểm của hệ thống kế toán nói trên. Bài thuyết trình đó đề cập đến ngành kinh doanh mới này hiệu quả tới mức ông bạn tôi ngay lập tức có được số khách hàng nhiều hơn mức ông có thể đáp ứng được.

Có hàng ngàn người trên khắp thế giới cần sự giúp đỡ của những chuyên gia thương mại có khả năng tìm ra những cách thức hấp dẫn để quảng bá những dịch vụ của cá nhân họ.

Ý tưởng xuất phát từ nhu cầu thực tế để giải quyết một vấn đề cụ thể nhưng nó không dừng lại ở việc phục vụ nhu cầu của một người. Người phụ nữ đã nghĩ ra ý tưởng này có trí tưởng tượng rất phong phú. Bà thấy trong sản phẩm trí tuệ mới ra đời của mình khả năng tạo ra một ngành mới phục vụ hàng ngàn người cần những hướng dẫn thực tiễn trong việc quảng bá những dịch vụ cá nhân.

Được thúc đẩy bởi thành công của "kế hoạch quảng bá những dịch vụ cá nhân" đầu tiên, người phụ nữ này tiếp tục quay sang giải quyết vấn đề tương tự của con trai bà. Cậu ấy mới học xong trung học nhưng hoàn toàn không thể tìm được thị trường cho những dịch vụ của mình. Kế hoạch mà bà đã soạn cho con trai mình là ví dụ tốt nhất trong ngành thương mại cung cấp những dịch vụ cá nhân mà tôi từng biết.

Khi bài giới thiệu đó được hoàn thành, nó lên tới gần năm mươi trang đánh máy rất đẹp, thông tin được sắp xếp lô-gic. Bản giới thiệu đề cập đến những khả năng tự nhiên của con trai bà, việc học hành, những kinh nghiệm cá nhân và một số lượng lớn những thông tin khác. Nó cũng bao gồm một bản miêu tả hoàn chỉnh vị trí mà con trai bà khát khao đạt được cùng với "bức tranh từ ngữ" tuyệt vời về kế hoạch cụ thể mà cậu ấy sẽ sử dụng để đạt đến vị trí đó.

Chuẩn bị cho bài thuyết trình này đòi hỏi vài tuần lao động. Trong suốt khoảng thời gian đó, bà đã yêu cầu con trai mình đến một thư viện công gần như hàng ngày để tìm dữ liệu cần thiết giúp cho việc quảng bá được tốt nhất. Bà cũng gửi con trai mình đến tất cả những đối thủ của ông chủ tương lai của cậu ấy, thu nhận từ họ những thông tin tất yếu liên quan đến phương pháp làm ăn của họ. Điều đó có giá trị to lớn trong việc hình thành kế hoạch nhằm đạt đến vị trí mà cậu ấy theo đuổi. Khi kế hoạch đã được hoàn tất, nó bao gồm hơn nửa tá những đề xuất rất tốt giúp mang lại lợi ích cho ông chủ tương lai.

Không nhất thiết phải bắt đầu từ số không

Có người nói rằng: "*Tại sao phải trải qua nhiều quá trình rắc rối như vậy chỉ để đảm bảo rằng sẽ có được một công việc?*". Câu trả lời là: "*Hoàn thành công việc một cách hoàn hảo không bao giờ thừa cả!*"

Kế hoạch được người phụ nữ này chuẩn bị cho con trai bà đã giúp cậu ấy có được việc làm ngay lần phỏng vấn đầu tiên với mức lương do cậu ấy tự đề xuất".

Hơn nữa - và điều này cũng rất quan trọng - người thanh niên trẻ tuổi đó đã có được một vị trí cao mà không phải bắt đầu từ một xuất phát điểm thấp. Anh ta bắt đầu công việc với chức vụ là ủy viên ban quản trị và một mức lương tương xứng.

"Tại sao lại phải trải qua nhiều quá trình rắc rối như vậy?" Câu trả lời đơn giản là bài giới thiệu được chuẩn bị kỹ lưỡng của người thanh niên trẻ đã giúp anh ta tiết kiệm 10 năm trên con đường thăng tiến.

Ý tưởng về việc khởi nghiệp từ vị trí thấp nhất và làm việc để được thăng tiến có vẻ đúng đắn. Nhưng một luận điểm phản đối quan điểm này như sau: quá nhiều người bắt đầu làm việc từ những vị trí thấp không bao giờ ngóc đầu lên đủ cao để được sự chú ý của cấp trên. Triển vọng của việc thăng tiến dần dần từ dưới lên không phải lúc nào cũng hoàn toàn sáng sủa hay đáng khuyến khích. Quan điểm đó có khuynh hướng giết chết những tham vọng. Nếu suy nghĩ như vậy nghĩa là bạn đang đi theo lối mòn và chấp nhận số phận của mình chỉ vì bạn đã tự tạo cho mình một thói quen hàng ngày, một thói quen cuối cùng trở nên quá mạnh mẽ để bạn có thể từ bỏ nó. Đó là một lý do khác giải thích tại sao khởi đầu bằng việc đi trước một đến hai bước so với xuất phát điểm ban đầu sẽ có lợi hơn. Bằng cách làm như thế, bạn sẽ tự tạo cho mình một thói quen quan sát xung quanh, xem những người khác làm thế nào để tiến lên phía trước, nhìn thấy những cơ hội và nắm lấy cơ hội đó mà không do dự.

Một ví dụ điển hình minh chứng cho những điều tôi nói là Dan Halpin. Trong suốt quãng thời gian học trung học, ông là người quản lý đội bóng đá vô địch quốc gia Notre Dame nổi tiếng những năm 1930. Đội bóng này thời đó được đặt dưới sự chỉ đạo của huấn luyện viên nay đã quá cố Knute Rockne.

Halpin ra trường vào một thời điểm hoàn toàn không thuận lợi. Cuộc Đại suy thoái khiến công ăn việc làm trở nên khan hiếm hơn bao giờ hết. Vì vậy, sau những nỗ lực bất thành trong lĩnh vực đầu tư ngân hàng và phim ảnh, anh có được bước mở đầu đầy tiềm năng khi bán những dụng cụ trợ thính điện tử để hưởng hoa hồng. Bất cứ ai cũng có thể khởi nghiệp với loại công việc trên và Halpin biết điều này, nhưng dù sao công việc đó cũng đủ khả năng mở ra cánh cửa cơ hội cho anh.

Trong gần hai năm, Halpin đã làm một công việc mà anh không ưa thích chút nào. Có lẽ anh đã không bao giờ vượt qua công việc đó nếu anh không làm gì đó để giảm nhẹ bớt sự bất mãn của mình. Trước hết, Halpin đã xác định rõ mục đích là làm trợ lý bán hàng cho một công ty và anh đã có được công việc này. Đó là một bước tiến nâng anh lên tầm cao để thấy còn những cơ hội khác lớn hơn.

Đồng thời, nó cũng đặt anh vào vị trí có thể nắm bắt được những cơ hội đó.

Ở vị trí của mình, Halpin đã bán được nhiều máy trợ thính đến nỗi A. M. Andrews - chủ tịch hội đồng quản trị của công ty Dictograph Products, đối thủ cạnh tranh với công ty Halpin đang làm việc - đã yêu cầu được gặp anh. Ông Andrew muốn biết về người đàn ông đã giành một thị phần lớn từ tay Dictograph, công ty lâu đời do ông lãnh đạo. Khi cuộc trò chuyện kết thúc, Halpin trở thành giám đốc bán hàng mới của công ty Dictograph, phụ trách chi nhánh Acousticon. Sau đó, để kiểm tra dũng khí của chàng Halpin trẻ tuổi, Andrew đã đi Florida trong vòng ba tháng mặc cho anh ngụp lặn trong bốn bề công việc mới. Nhưng Halpin không chết chìm. Tinh thần của Knute Rockne đã dạy anh rằng: *"Tất cả thế giới đều yêu mến người chiến thắng và chẳng ai nhòm ngó đến kẻ thất bại"*. Câu nói này đã truyền cảm hứng cho anh. Halpin đã cống hiến hết mình cho công việc và chẳng bao lâu sau đó anh đã đắc cử vào chức vụ phó chủ tịch của công ty. Đó là một vị trí mà bất kỳ ai cũng có thể tự hào nếu có được sau mười năm không ngừng nỗ lực; thế nhưng như một trò ảo thuật, Halpin đã làm được điều đó chỉ trong hơn sáu tháng.

Một trong những điểm chính yếu mà tôi đang cố gắng nhấn mạnh qua giả thuyết này là chúng ta vươn tới những vị trí cao hay cứ mãi lệt đệt ở phía dưới phụ thuộc vào khả năng điều khiển được hoàn cảnh của chính chúng ta. Nhưng chúng ta chỉ có được khả năng đó nếu chúng ta thật sự khát khao muốn có được nó.

Tôi cũng đang cố nhấn mạnh một điểm khác, đó là cả thành công lẫn thất bại đều là kết quả của thói quen. Tôi không hề có sự nghi ngờ nào dù nhỏ nhất rằng mối quan hệ gắn bó với huấn luyện viên bóng đá vĩ đại nhất nước Mỹ đã gieo vào tâm trí Halpin niềm khát khao mãnh liệt. Chính niềm khao khát ấy đã làm cho đội bóng Notre Dame nổi tiếng trên toàn thế giới. Thật sự rằng chủ nghĩa sùng bái cá nhân trong một chừng mực nào đó khá hữu ích bởi người chiến thắng xứng đáng được tôn vinh.

Lòng tin của tôi vào giả thiết rằng các mối liên hệ là những yếu tố quan trọng cả trong thất bại lẫn

thành công đã được chứng minh rõ ràng khi con trai tôi đàm phán với Dan Halpin cho một chức vụ trong công ty của ông. Ngài Halpin trả cho con trai tôi mức lương khởi điểm chỉ bằng một nửa so với những gì nó có thể nhận được trong một công ty đối thủ khác. Tôi đã phải sử dụng đến quyền làm cha để thuyết phục nó chấp nhận làm trong công ty của Halpin. Tôi tin rằng có được mối quan hệ gần gũi với người đã từ chối thỏa hiệp trước hoàn cảnh là một vốn quý không thể đo đếm được bằng tiền.

Vị trí tận cùng ở phía dưới là một nơi đơn điệu, không sinh lợi và âm thầm với bất cứ ai. Đó là lý do vì sao tôi dành thời gian để diễn tả quá trình vượt qua xuất phát điểm thấp kém đó bằng những kế hoạch đúng đắn.

LÀM CHO Ý TƯỞNG CỦA BẠN ĐƯỢC ĐỀ ĐÁP XỨNG ĐÁNG BẰNG NHỮNG KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN

Người phụ nữ đã chuẩn bị "Kế hoạch quảng bá dịch vụ cá nhân" cho con trai bà giờ đây nhận được những lời đề nghị cộng tác từ mọi miền đất nước. Rất nhiều người muốn quảng bá những dịch vụ cá nhân của họ để kiếm thêm thu nhập.

Nhưng đừng nghĩ rằng tất cả các kế hoạch của bà chỉ đơn thuần là nghệ thuật tiếp thị khôn khéo để giúp khách hàng có được mức thu nhập cao hơn so với mức thu nhập trước đây khi họ cũng làm công việc tương tự. Bà quan tâm đến lợi ích của cả khách hàng cũng như người bán những dịch vụ cá nhân. Bà chuẩn bị những kế hoạch để những nhà tuyển dụng có thể nhận được đầy đủ giá trị tương xứng với món tiền mà họ đã bỏ ra để thuê nhân viên.

Nếu bạn có trí tưởng tượng và đang tìm một hướng đi khác mang nhiều lợi nhuận hơn từ khả năng cá nhân của mình thì lời gợi ý sau có thể sẽ khuyến khích bạn. Chỉ một ý tưởng thôi sẽ có khả năng giúp bạn đạt được mức thu nhập lớn hơn nhiều so với mức thu nhập trung bình của một bác sĩ, một luật sư hay một kỹ sư mất nhiều năm học tập ở trường:

Không có cái giá cố định nào cho những ý tưởng đúng đắn cả! Đằng sau tất cả những ý tưởng này là kiến thức chuyên môn. Nhưng hãy nhớ rằng kiến thức chuyên môn sẵn có và dễ đạt được hơn nhiều so với những ý tưởng. Có một sự thật tất yếu là ngày càng có nhiều cơ hội hơn cho những người có khả năng giúp đỡ người khác quảng bá những dịch vụ cá nhân của họ. Năng lực có nghĩa là trí tưởng tượng, một giá trị cần thiết để kết nối kiến thức chuyên môn với những ý tưởng, dưới dạng những kế hoạch được tổ chức nhằm mang lại sự giàu sang.

Nếu bạn có trí tưởng tượng thì chương này có thể đã giới thiệu cho bạn một ý tưởng nền tảng được xem như bước khởi đầu để đạt tới giàu sang. Hãy nhớ rằng, ý tưởng là chính. Kiến thức chuyên sâu có thể được tìm thấy ở đâu đó, bất cứ đâu. Nhưng ý tưởng thì không phải lúc nào cũng dễ dàng như vậy.

**Hạnh phúc không nằm ở cảm giác tới đích mà chính trên từng
chặng đường đi.**

CHƯƠNG 5: ÓC TƯỢNG TƯỢNG

XUỐNG LÀM VIỆC CỦA TÂM TRÍ

Bước làm giàu thứ năm

Óc tượng tượng thật sự là một phân xưởng nơi con người vạch ra mọi kế hoạch. Động cơ và khát vọng đều được định hình và biến thành hành động thông qua sự giúp đỡ của óc tượng tượng.

Người ta cho rằng con người có thể tạo nên bất kỳ thứ gì mà anh ta tưởng tượng ra.

Bằng khả năng tưởng tượng của mình, trong suốt năm mươi năm qua, con người đã khám phá và không chế được sức mạnh tự nhiên nhiều hơn so với toàn bộ quá trình phát triển của nhân loại trước đó cộng lại. Và cho dù những thành tựu đạt được là rất lớn lao, chúng ta vẫn còn cách rất xa giới hạn mà con người có khả năng đạt được. Giới hạn duy nhất của con người nằm trong sự phát triển và sử dụng óc tượng tượng. Trí tưởng tượng của con người cung cấp những khả năng vô hạn. Nhưng chúng ta mới chỉ khám phá ra rằng mình có óc tượng tượng và bước đầu sử dụng chúng một cách rất sơ đẳng.

HAI DẠNG KHÁC NHAU CỦA ÓC TƯỢNG TƯỢNG

Khả năng tưởng tượng thực hiện chức năng của mình theo hai dạng: "óc tượng tượng tổng hợp" và "óc tượng tượng sáng tạo".

Khả năng tưởng tượng tổng hợp: Khả năng này cho phép một người có thể sắp xếp những khái niệm, ý tưởng hay kế hoạch cũ thành những kết hợp mới. Khả năng này không tạo ra cái gì cả. Nó chỉ hoạt động với nguyên liệu là kinh nghiệm, học vấn và những quan sát mà ta thu được. Đây là khả năng được hầu hết các nhà phát minh sử dụng, trừ những thiên tài có thể viện đến khả năng tưởng tượng sáng tạo một khi họ không thể giải quyết được vấn đề bằng óc tượng tượng tổng hợp.

Khả năng tưởng tượng sáng tạo: Khả năng này cho phép trí tuệ hữu hạn của con người liên hệ trực tiếp với miền trí tuệ vô biên. Đó là khả năng mà nhờ đó những "linh cảm" và "cảm hứng" hình thành. Khả năng này mang đến cho con người tất cả những ý tưởng cả cũ lẫn mới. Nhờ khả năng này mà một cá nhân có thể nắm bắt được những rung cảm của người khác và qua đó liên kết được với tiềm thức của họ.

Óc tượng tượng sáng tạo tự hoạt động chỉ khi tiềm thức của bạn được khuyến khích, kích hoạt và hoạt động ở nhịp độ cao tới mức nó trở nên miễn cảm và nhạy bén. Một ví dụ điển hình là khi tiềm thức bị kích động bởi cảm xúc của một khát khao mãnh liệt.

Những nhà lãnh đạo kiệt xuất trong kinh doanh, công nghiệp, tài chính cũng như các họa sĩ, nhà soạn nhạc, nhà thơ và nhà văn lớn đều trở thành những con người vĩ đại bởi họ biết cách phát huy khả năng sáng tạo của mình.

Khát khao chỉ là một ý niệm, một sự thúc đẩy. Nó chưa cụ thể, dễ tiêu tan, trừu tượng và không có giá trị gì cả cho đến khi được biến thành những giá trị vật chất tương đương. Khả năng tưởng tượng tổng hợp được sử dụng thường xuyên trong quá trình biến khát vọng thành của cải. Nhưng hãy lưu ý rằng bạn sẽ phải đối mặt với những hoàn cảnh và tình huống đòi hỏi bạn phải kết hợp cả óc tượng tượng sáng tạo của mình.

Khi được sử dụng, khả năng tưởng tượng tổng hợp và sáng tạo trở nên miễn cảm và nhạy bén hơn bao giờ hết. Và nếu khả năng tưởng tượng của bạn bị yếu do ít khi được sử dụng, hãy làm cho nó hồi sinh. Như cơ bắp hay bất cứ bộ phận nào của cơ thể cũng sẽ phát triển hơn nếu được luyện tập, óc tượng tượng của bạn cũng trở nên nhạy bén hơn khi bạn thường xuyên dùng đến nó.

Rèn luyện khả năng tưởng tượng tổng hợp

Đầu tiên, hãy chú ý phát triển khả năng tưởng tượng tổng hợp. Đây là khả năng bạn sẽ phải sử dụng nhiều hơn trong quá trình biến khát khao thành tiền bạc.

Biến động lực vô hình của khát vọng thành hiện thực hữu hình của vật chất đòi hỏi phải sử dụng một hay nhiều kế hoạch. Những kế hoạch này phải được định hình dưới sự giúp đỡ của óc tượng tượng và chủ yếu là khả năng tưởng tượng tổng hợp từ những kinh nghiệm, học vấn và quan sát của cá nhân bạn.

Hãy đọc hết cuốn sách rồi sau đó quay lại chương này và bắt đầu sử dụng óc tưởng tượng của bạn nhằm thiết lập ngay một kế hoạch để biến khát khao của bạn thành tiền bạc. Những ví dụ và hướng dẫn để xây dựng kế hoạch đã được đề cập đến trong gần như tất cả các chương. Hãy làm theo hướng dẫn nào phù hợp với nhu cầu của bạn nhất và hãy viết kế hoạch đó ra. Khi bạn hoàn thành điều này, bạn đã định hình được cụ thể khát vọng vô hình của mình.

Bây giờ, hãy đọc lại câu trên một lần nữa theo cách diễn đạt hơi khác một chút: *"Thời điểm mà tôi viết được ra kế hoạch của mình cũng là lúc tôi đã định hình được một cách rõ ràng và cụ thể khát vọng vô hình của mình"*.

Hãy đọc thật to điều đó và cố gắng nhập tâm để nhận thức những gì bạn đang tự nhủ với chính mình.

Khát vọng chỉ là một ý niệm. Thông qua khả năng tưởng tượng tổng hợp, kinh nghiệm, học vấn và những quan sát của bạn sẽ định hình cho cách tư duy đó. Từ thời điểm bạn thực hiện những chỉ dẫn này và viết ra những khát vọng và kế hoạch của mình, bạn đã thực hiện được bước đầu tiên trong chuỗi nhiều bước cho phép bạn biến tư duy thành giá trị vật chất tương đương.

KHAI PHÁ KHẢ NĂNG TƯỞNG TƯỢNG SÁNG TẠO

Trái đất chúng ta đang sống cũng như bản thân bạn hay mọi thực thể khác đều là kết quả của một quá trình thay đổi mang tính tiến hóa. Mọi sự vật hiện tượng từ nhỏ đến lớn đều được tổ chức và sắp xếp theo một trật tự nhất định.

Cho đến khi khoa học đủ phát triển có thể xác định rõ hơn bản chất của thế giới, toàn bộ vũ trụ được con người nhìn nhận chỉ bao gồm 4 thành tố: thời gian, không gian, vật chất và năng lượng. Hơn nữa, điều này mới vô cùng quan trọng, trái đất này cũng như mỗi một tế bào trong số hàng tỷ tế bào trong cơ thể bạn, mỗi phần tử nhỏ nhất cấu thành vật chất đều bắt nguồn từ một dạng năng lượng vô hình. Sự kết hợp giữa năng lượng và vật chất đã tạo ra mọi hữu thể tồn tại trong thế giới này, từ những vì sao lớn nhất trên bầu trời đến bản thân con người sống trên trái đất.

Khát khao là động lực thúc đẩy suy nghĩ! Động lực thúc đẩy suy nghĩ là một dạng của năng lượng. Khi bạn bắt đầu quá trình tích lũy tiền bạc bằng động lực của ý niệm, bạn đang ứng dụng vào sự nghiệp của mình một dạng "vật chất" đặc biệt mà Tạo hóa đã sử dụng để tạo ra trái đất cũng như các dạng vật chất khác nhau trong vũ trụ bao la này, bao gồm cả thể xác và trí não mà trong đó những động lực suy nghĩ vô hình đang hoạt động.

Bạn đang cố gắng biến khát vọng thành những giá trị vật chất tương đương, có những luật của vật chất và cả những nguyên tắc của tinh thần có thể giúp bạn làm được điều đó. Nhưng trước tiên, bạn phải làm quen với những luật đó và học cách sử dụng chúng. Bằng cách nhắc đi nhắc lại và miêu tả các nguyên tắc từ mọi góc độ, tôi cố gắng hé mở cho các bạn thấy bí quyết mà những người giàu có đã sử dụng để tích lũy lượng tài sản khổng lồ của họ. Điều lạ lùng và nghịch lý là ở chỗ, "bí quyết" mà không phải là bí quyết. Bí quyết ấy hiển lộ rõ ràng trên trái đất, trên các vì sao, trên

những hành tinh, trong tất cả môi trường xung quanh chúng ta, trong từng cảnh cây ngọn cỏ và mỗi dạng thức sống mà chúng ta nhìn thấy hàng ngày.

Đừng ngã lòng nếu như bạn không hoàn toàn thấu hiểu và chấp nhận triết lý này. Tôi không mong đợi bạn sẽ chấp nhận mọi điều được đề cập tới trong chương này ngay lần đọc đầu tiên. Lần sau, khi bạn đọc lại và tìm hiểu nó, bạn sẽ khám phá được những điều có thể giúp làm sáng tỏ và thấu hiểu một cách rộng hơn về thông điệp tổng thể của triết lý này. Điều quan trọng là đừng dừng lại hay do dự trong quá trình học hỏi những nguyên tắc này cho đến khi bạn đọc quyển sách ít nhất ba lần. Sau đó, bạn sẽ không muốn dừng lại nữa.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TẬN DỤNG ĐƯỢC KHẢ NĂNG TƯỞNG TƯỢNG MỘT CÁCH THỰC TẾ?

Ý tưởng là xuất phát điểm của mọi gia tài và là sản phẩm của óc tưởng tượng. Hãy cùng nhìn lại một số câu chuyện có thật về những ý tưởng đã giúp tạo dựng những tài sản khổng lồ. Tôi hy vọng rằng sẽ cho các bạn thấy tầm quan trọng của trí tưởng tượng trong việc biến ý tưởng thành các thành công trong thực tiễn. Và những câu chuyện đó cũng sẽ minh họa cho các bạn thấy những phương pháp sử dụng trí tưởng tượng để tích lũy của cải.

Cái ăm diệu kỳ

Vào giai đoạn cuối những năm 1880, một bác sĩ già ở vùng nông thôn đánh xe ngựa xuống thành phố. Đến nơi, ông buộc ngựa, lạng lẽ đi vào cửa sau một hiệu thuốc và bắt đầu "mặc cả" với người bán thuốc trẻ tuổi.

Hai người thì thầm sau quầy kê đơn thuốc trong hơn một tiếng đồng hồ. Sau đó người bác sĩ quay ra. Ông đến bên cỗ xe độc mã của mình và bê xuống một cái ăm đun nước to, cũ kỹ cùng với một cái thìa gỗ lớn (dùng để trộn những thứ chứa trong ăm), rồi để chúng đằng sau cửa hàng.

Người bán thuốc xem xét cái ăm rồi cho tay vào túi lấy ra một xấp tiền và đưa cho ông bác sĩ. Xấp tiền đó chính xác là 500 đô-la, là toàn bộ số tiền dành dụm của anh.

Người bác sĩ đưa lại cho chàng trai trẻ một mảnh giấy nhỏ trên đó có viết một công thức bí mật. Số tiền sinh ra từ mảnh giấy đó có thể đủ để chuộc một vị vua. Song cả ông bác sĩ và người bán hàng trẻ tuổi ấy đều không biết rằng những gia tài khổng lồ đã được định sẵn sẽ chảy ra từ cái ăm đó.

Người bác sĩ già hài lòng khi bán được cái ăm với giá năm trăm đô-la. Người bán hàng đang đứng trước một ván bài được ăn cả ngã về không nhờ vào chỉ một mẫu giấy và một cái ăm nước cũ. Anh ta chưa bao giờ dám mơ rằng cuộc đầu tư này đã mang đến cho mình một chiếc ăm bên trong chứa đầy vàng, còn hơn cả chiếc đèn thần của Aladdin.

Thật ra, cái mà người bán hàng đã mua được là một ý tưởng!

Cái ăm cũ và chiếc thìa gỗ cùng lời nhắn bí mật trên miếng giấy đó chỉ là phụ. Sự kỳ diệu của cái ăm chỉ bắt đầu lộ ra sau khi người chủ mới trộn những công thức bí mật trong mẫu giấy với thành phần đặc biệt mà ông bác sĩ không hề biết.

Bạn có biết người thanh niên trẻ đã thêm gì vào công thức đặc biệt khiến cho chiếc ăm có thể chảy ra vàng hay không? Đây là một câu chuyện hoàn toàn có thật mà lạ lùng hơn cả những tiểu thuyết hư cấu - tất cả bắt nguồn dưới dạng một ý tưởng.

Hãy xem số vàng khổng lồ mà ý tưởng này đã sản sinh ra. Nó đã và đang mang đến gia tài khổng lồ cho nhiều người sống trên toàn thế giới, những người đã mang điều bí mật chứa bên trong ăm đến hàng triệu người khác.

Cái ăm cũ ấy giờ đây là một trong những cỗ máy tiêu thụ đường lớn nhất thế giới. Nó đã cung cấp việc làm cho hàng vạn người trồng mía, tinh lọc và bán đường.

Cái ăm cũ ấy hàng năm tiêu thụ hết hàng triệu chai thủy tinh (cả chai nhựa lẫn vỏ lon), cung cấp việc làm cho rất nhiều thợ thủy tinh.

Cái ăm cũ đưa công ăn việc làm đến cho vô số nhân viên bán hàng, người viết tốc ký, người viết bài quảng cáo và những chuyên gia quảng bá sản phẩm trên toàn thế giới. Nó mang danh tiếng và tiền tài đến cho các nghệ sĩ đã tạo ra những hình ảnh tuyệt vời để mô tả và quảng bá cho sản phẩm bắt nguồn từ nó.

Cái ăm cũ đã biến Atlanta - một thành phố nhỏ phía nam nước Mỹ - thành một trung tâm thương mại lớn. Giờ đây nó mang đến lợi nhuận, trực tiếp hay gián tiếp, cho mọi hoạt động kinh doanh và thực tế là mọi cư dân của thành phố.

Tầm ảnh hưởng của ý tưởng này giờ đây sinh lợi cho tất cả các quốc gia văn minh trên thế giới và không ngừng rót ra một dòng suối vàng cho tất cả những ai chạm đến nó. Vàng từ chiếc ăm đã xây dựng và duy trì một trong những trường đại học nổi tiếng nhất của miền Nam, nơi hàng ngàn thanh niên đã được đào tạo để đạt đến thành công.

Nếu sản phẩm bắt nguồn từ cái ăm đồng cũ có thể nói được, nó có thể kể những câu chuyện ly kỳ bằng mọi ngôn ngữ. Đó là những câu chuyện về tình yêu, về công việc, về những người thuộc đủ mọi loại nghề nghiệp đang hàng ngày được nó khích lệ.

Ít nhất tôi biết chắc chắn một câu chuyện lãng mạn như thế bởi chính tôi là một phần của nó. Câu chuyện bắt đầu không xa lắm từ chỗ mà người bán thuốc mua cái ăm cũ ấy. Đó chính là nơi tôi đã gặp vợ mình và cô ấy là người đầu tiên nói với tôi về cái ăm kỳ diệu này. Chúng tôi đã uống sản phẩm của cái ăm ấy khi tôi hỏi cô ấy có chấp nhận luôn ở bên tôi dù giàu có hay khó khăn, lúc bình yên cũng như khi hoạn

nạn.

Dù bạn là ai, sống ở đâu, làm nghề gì, mỗi khi nhìn thấy thương hiệu Coca-Cola, bạn hãy nhớ rằng để chế hùng mạnh, giàu có và đầy ảnh hưởng ấy được sinh ra từ một ý tưởng duy nhất. Và thành phần bí ẩn mà nhân viên bán thuốc - Asa Candler - đã hòa quyện với công thức bí mật của ông bác sĩ chính là... óc tưởng tượng.

Đến đây, bạn hãy ngừng đọc và suy nghĩ trong chốc lát. Và hãy nhớ rằng, những bước dẫn đến sự giàu có được miêu tả trong cuốn sách này cũng chính là những nguyên tắc mà Coca-Cola đã vận dụng để mở rộng tầm ảnh hưởng của mình đến mọi thành phố, thị trấn, làng mạc và ngóc ngách trên toàn thế giới.

Và bây giờ là điều quan trọng nhất mà bạn cần ghi nhớ: Những ý tưởng mà bạn tạo ra cũng có khả năng thành công như ý tưởng giúp hình thành nên loại nước giải khát hàng đầu thế giới này.

Tôi sẽ làm gì nếu có một triệu đô-la?

Câu chuyện sau đây sẽ chứng thực cho câu nói của người xưa: "Có chí thì nên". Người kể cho tôi nghe câu chuyện này là Frank W. Gunsaulus, một nhà sư phạm kiêm giáo sĩ rất được yêu mến. Ông bắt đầu sự nghiệp truyền đạo của mình từ một khu vực chuyên chăn nuôi gia súc ở Chicago.

Khi Gunsaulus đang học trung học, ông đã nhìn thấy nhiều nhược điểm trong hệ thống giáo dục hiện hành. Ông tin rằng mình có thể khắc phục được những nhược điểm đó nếu ông là hiệu trưởng của một ngôi trường.

Ông có ý định xây dựng một ngôi trường mới. Ở đó, ông có thể thực hiện ý tưởng của mình mà không bị sự cản trở của những phương pháp giáo dục chính thống.

Ông cần một triệu đô-la để thực hiện kế hoạch này. Làm sao ông có được số tiền quá lớn đó? Đó là câu hỏi luôn ám ảnh trong tâm trí của nhà truyền giáo trẻ tuổi nhưng nhiều tham vọng ấy. Song dường như ông không thể tiến thêm một bước nào trong việc thực hiện ý tưởng kể trên.

Mỗi đêm, ông mang theo những ý nghĩ này vào trong giấc ngủ. Ông thức dậy cùng nó vào buổi sáng. Ông mang nó đến mọi nơi. Ông cứ lặp đi lặp lại ý nghĩ này cho đến khi nó trở thành một nỗi ám ảnh trong ông.

Là một triết gia cũng như là một nhà truyền đạo, ngài Gunsaulus nhận ra rằng, mục đích rõ ràng là điểm khởi đầu cho tất cả những người đã thành công trong cuộc sống. Ông cũng nhận ra rằng, mục đích rõ ràng giúp con người nhận được sinh khí và sức mạnh. Chính sinh khí và sức mạnh ấy khi được hậu thuẫn bởi một khát khao cháy bỏng sẽ biến mục đích đó thành giá trị vật chất tương đương.

Ông biết rõ chân lý vĩ đại này dù ông chưa biết tìm ở đâu hay làm cách nào để có được một triệu đô-la. Ở vị thế của ông, người ta thường bỏ cuộc và trốn tránh bằng cách tự biện minh: "À, tốt thôi, ý tưởng của mình rất hay nhưng mình không thể thực hiện nó vì không có một triệu đô-la". Đó chính xác là những gì mà số đông sẽ nói nhưng không phải quan điểm của Gunsaulus. Những điều ông nói và làm rất quan trọng nên bây giờ tôi sẽ giới thiệu ông với các bạn và để ông tự nói về mình:

"Một buổi chiều thứ Bảy, tôi ngồi trong phòng và nghĩ cách kiếm tiền để thực hiện kế hoạch của mình. Trong gần hai năm, tôi chỉ nghĩ về nó mà không làm việc gì khác. Đã đến lúc hành động.

Tôi quyết định, ngay tại chỗ ấy và ngay lúc ấy, là tôi sẽ có được một triệu đô-la trong vòng một tuần. Bằng cách nào? Tôi không quan tâm đến điều đó. Điều quan trọng nhất là tôi đã quyết định phải có được số tiền đó trong một khoảng thời gian xác định. Tôi muốn kể cho bạn nghe về khoảnh khắc khi tôi nảy ra ý định dứt khoát rằng mình phải có được khoản tiền đó trong một thời gian xác định, một cảm giác chắc chắn kỳ lạ trào dâng trong tôi, cảm giác mà tôi chưa từng trải qua. Dường như có tiếng nói vang vọng trong tôi: *"Tại sao trước đây ông không quyết định sớm? Số tiền này luôn đang đợi ông đấy!"*.

Mọi chuyện diễn ra thật chóng vánh. Tôi gọi đến các tờ báo và nói với họ rằng tôi sẽ có một bài thuyết giảng vào sáng hôm sau với tựa đề: "Tôi sẽ làm gì nếu có một triệu đô-la".

Tôi bắt đầu chuẩn bị cho bài thuyết giảng ngay sau đó. Nhưng tôi phải nói với các bạn một cách trung thực rằng, công việc này hoàn toàn không khó bởi vì tôi đã chuẩn bị cho bài thuyết giảng này trong vòng gần hai năm.

Rất lâu trước nửa đêm, tôi đã hoàn tất bài thuyết giảng của mình. Tôi đi ngủ với một tâm trạng rất tự tin bởi tôi thấy mình dường như đã có được món tiền một triệu đô-la ấy.

Sáng hôm sau tôi dậy thật sớm, đọc lại bài thuyết giảng. Tôi quỳ xuống cầu nguyện và tự hỏi rằng bài thuyết giảng của tôi liệu có thể gây chú ý cho một ai đó có thể cung cấp số tiền tôi cần hay không.

Khi tôi đang cầu nguyện, tôi lại có cái cảm giác chắc chắn rằng số tiền đó sẽ đến với tôi. Trong cơn phấn khích, tôi đi ra ngoài mà không cầm theo bài thuyết trình, và tôi không nhận ra điều này cho đến khi đã đứng trên bục giảng và bắt đầu bài thuyết trình của mình.

Đã quá trễ để tôi quay về lấy bài giảng đã chuẩn bị, và thật may mắn là tôi đã không làm như thế. Thay vào đó, tiềm thức của tôi đã tạo ra những ý tưởng mà tôi cần. Khi tôi đứng dậy bắt đầu bài nói, tôi nhắm mắt lại rồi nói với tất cả trái tim và tâm hồn về giấc mơ của mình. Tôi không chỉ nói với thánh giả mà tôi còn thấy mình như đang nói chuyện với Chúa. Tôi nói tôi sẽ làm gì với một triệu đô-la nếu số tiền đó được đặt vào tay tôi. Tôi diễn tả kế hoạch của mình để xây dựng một cơ sở giáo dục tuyệt vời, nơi những người trẻ tuổi có thể học tập để biết cách thực hiện những điều thiết thực cũng như phát triển trí tuệ của họ.

Khi tôi hoàn tất bài diễn thuyết và ngồi xuống, một người đàn ông chậm rãi đứng dậy khỏi chỗ ngồi, cách bục giảng khoảng ba hàng ghế, rồi đi về phía tôi. Tôi tự hỏi rằng ông ta sẽ làm gì. Ông ta đến bục giảng, dang rộng vòng tay ra và nói: *"Thưa cha, tôi thích bài thuyết giảng của ngài. Tôi tin rằng ngài sẽ làm được tất cả những gì ngài nói nếu ngài có một triệu đô-la. Để chứng minh rằng tôi tin vào ngài và bài thuyết giảng của ngài, nếu ngài đến văn phòng tôi vào sáng mai, tôi sẽ đưa cho ngài một triệu đô-la. Tên tôi là Philip D. Armour"*.

Người giáo sĩ trẻ tuổi Gunsaulus đến văn phòng của ngài Armour và nhận được đúng một triệu đô-la. Với số tiền này ông đã thành lập ra Học viện Kỹ thuật Armour, tiền thân của Học viện Kỹ thuật Illinois ngày nay.

Một triệu đô-la cần thiết đó là kết quả của một ý tưởng. Đằng sau ý tưởng đó là một niềm khát khao mà người thanh niên trẻ Gunsaulus đã nuôi dưỡng trong tâm trí mình trong gần hai năm.

Hãy lưu ý rằng Gunsaulus đã có được khoản tiền đó trong vòng ba mươi sáu giờ sau khi ông quyết định rõ ràng trong tâm trí mình rằng ông phải có nó và vạch ra một kế hoạch rõ ràng để thực hiện.

Những người khác cũng có thể có những suy nghĩ tương tự như Gunsaulus, nhưng quyết định mà ông đạt được trong ngày thứ Bảy đáng nhớ ấy thì rất hiếm có và khác thường. Ông biến những ý nghĩ mơ hồ bấy lâu thành một kế hoạch chắc chắn và tuyên bố rõ ràng: *"Tôi sẽ có được số tiền này trong vòng một tuần!"*.

Nguyên tắc đã giúp cha Gunsaulus có được một triệu đô-la vẫn tồn tại và luôn đúng. Nó vẫn sẵn sàng để bạn học hỏi và sử dụng. Nguyên tắc phổ biến này ngày nay cũng khá thi như khi người giáo sĩ trẻ tuổi vận dụng nó thành công để hiện thực hóa ước mơ của mình.

LÀM SAO ĐỂ BIẾN Ý TƯỞNG THÀNH TIỀN?

Chúng ta có thể nhận thấy rằng Asa Candler và cha Gunsaulus có một tính cách chung. Cả hai đều biết được một chân lý đáng kinh ngạc là ý tưởng có thể biến thành tiền qua sức mạnh của những mục đích rõ ràng kết hợp với những kế hoạch cụ thể.

Nếu bạn là một trong những người tin rằng chỉ bằng cách làm việc chăm chỉ và trung thực là có thể trở nên giàu có thì bạn nên từ bỏ suy nghĩ đó đi! Nó hoàn toàn không đúng. Tiền bạc khi đến với số lượng lớn không bao giờ chỉ là kết quả của việc lao động chăm chỉ. Nếu tiền bạc đến, nó chỉ đến để đáp ứng cho những yêu cầu rõ ràng dựa trên việc ứng dụng những nguyên tắc rõ ràng chứ không hề có sự ngẫu nhiên hay may mắn.

Nói chung, ý tưởng là một suy nghĩ thúc đẩy bạn hành động bởi nó luôn kích thích trí tưởng tượng của bạn. Tất cả những thương nhân bậc thầy đều biết rằng những ý tưởng có thể được bán ở nơi "không có hàng hóa". Những thương nhân bình thường không biết điều này, đó là lý do giải thích tại sao họ "bình thường".

Một người chuyên xuất bản những cuốn sách về tiền đã khám phá ra một điều rất giá trị với những người làm xuất bản nói chung. Ông nhận thấy rằng nhiều người chỉ mua sách vì cái tựa đề chứ không vì

nội dung của cuốn sách. Chỉ bằng cách đổi tên một cuốn sách bán không chạy, số lượng cuốn sách sau đó bán ra đã lên đến hơn một triệu bản. Nội dung sách không hề thay đổi dưới bất kỳ hình thức nào, ông chỉ gỡ bỏ cái bìa sách có tựa bán không chạy ra và thay vào đó một cái bìa mang tựa ăn khách hơn.

Điều này đơn giản là một ý tưởng. Đó là óc tưởng tượng. Không có cái giá chuẩn nào cho những ý tưởng cả. Người tạo ra ý tưởng tự đặt ra giá và nếu người ấy thông minh, họ sẽ có được nó.

Câu chuyện của mọi gia tài khổng lồ thực tế đều bắt đầu vào một ngày mà người tạo ra ý tưởng và người thực hiện ý tưởng đó ngồi lại với nhau, cùng làm việc một cách hòa hợp. Vây quanh Carnegie là những người có thể làm tất cả những gì ông không thể làm, những người tạo ra ý tưởng và đưa ý tưởng vào hoạt động để làm cho ông ấy và những người khác giàu lên một cách khó tin.

Hàng triệu người sống trong cuộc đời này hy vọng vào những "bước ngoặt" có lợi cho bản thân họ. Có thể một bước ngoặt thuận lợi sẽ mang đến cho bạn một cơ hội nhưng kế hoạch an toàn nhất không dựa trên sự may mắn. Một "bước ngoặt" thuận lợi đã mang đến cho tôi cơ hội lớn nhất trong đời nhưng tôi đã cố gắng và không ngừng nỗ lực hơn hai mươi năm để biến cơ hội đó thành của cải và tiền bạc.

Tôi có được "bước ngoặt" này là nhờ được tiếp cận, gặp gỡ và hợp tác với Andrew Carnegie. Trong dịp này, Carnegie đã gieo vào tâm trí tôi ý tưởng tổng hợp lại những nguyên tắc thành công thành một triết lý rõ ràng. Hàng ngàn người đã hưởng lợi nhờ những khám phá mà tôi đã cất công tìm tòi trong nhiều năm nghiên cứu và không ít người đã tích lũy được một gia tài nhờ ứng dụng triết lý trên. Sự khởi đầu rất đơn giản. Nó là ý tưởng mà bất cứ ai cũng có thể phát triển được.

Bước ngoặt thuận lợi đến với tôi nhờ gặp gỡ với Carnegie, nhưng còn về lòng quyết tâm, mục đích rõ ràng, khát khao đạt được mục đích cùng với một nỗ lực bền bỉ trong ngàn ấy năm nghiên cứu thì sao? Không có một khát khao bình thường nào có thể vượt qua được những thất vọng, chán nản, thất bại tạm thời, phê phán và những lời nhắc nhở của những người khác rằng tôi đang mất thì giờ cho một công việc vô ích. Đó phải là một khát khao cháy bỏng! Một nỗi ám ảnh!

Khi ý tưởng trên lần đầu tiên được gieo vào tâm trí tôi qua ngài Carnegie, nó như một đứa trẻ cần được tôi vỗ về, chăm sóc và nâng niu để có thể tồn tại. Dần dần, ý tưởng đó trở thành một người khổng lồ có sức mạnh tự thân và rồi chính nó lại vỗ về, chăm sóc và dẫn dắt tôi. Những ý tưởng là như vậy. Đầu tiên bạn cho ý tưởng của mình sức sống, hành động và những hướng dẫn, sau đó chúng tự tích lũy được sức mạnh và quét sạch mọi vật cản trên đường đi tới thành công của bạn.

Ý tưởng là một sức mạnh vô hình, mạnh hơn cả những bộ óc vĩ đại nhất đã khai sinh ra chúng. Những ý tưởng vẫn tồn tại mãi mãi ngay cả sau khi những bộ óc đã sản sinh chúng trở về với cát bụi.

Hãy chứng minh cho thế giới thấy điều bạn muốn làm, nhưng trước hết hãy chỉ ra cụ thể bạn muốn làm gì đã.

CHƯƠNG 6: LẬP KẾ HOẠCH

KHÁT VỌNG KẾT TINH THÀNH HÀNH ĐỘNG

Bước làm giàu thứ sáu

Bạn biết rằng mọi thứ do con người tạo ra hay có được đều bắt đầu dưới hình thức của một khát vọng. Khát vọng đó chỉ là giai đoạn đầu tiên của chuyến du hành từ cái trừu tượng đến cái cụ thể. Những kế hoạch giúp chuyển cái trừu tượng đến cái cụ thể đó được thực hiện trong xưởng làm việc của trí tưởng tượng.

Trong Chương 1, bạn đã được hướng dẫn thực hiện sáu bước làm giàu rất rõ ràng và thực tế giúp biến khát vọng thành tiền bạc. Một trong những bước này là sự hình thành của một hay nhiều kế hoạch để thực hiện bước chuyển hóa trên.

Sau đây bạn sẽ được hướng dẫn một cách cơ bản để xây dựng những kế hoạch thực tế.

(a) Liên kết bản thân bạn với một nhóm càng nhiều người bạn càng tốt để hình thành và thực hiện kế hoạch tích lũy tiền bạc của bạn, sử dụng những nguyên tắc "nhóm Trí tuệ ưu tú" (sẽ được miêu tả trong Chương 8). Làm theo hướng dẫn này là hoàn toàn cần thiết. Đừng xao lãng việc đó.

(b) Trước khi thành lập liên minh "Trí tuệ ưu tú", hãy quyết định xem lợi ích nào bạn có thể mang đến cho mỗi thành viên trong nhóm để đổi lấy sự hợp tác của họ. Không ai làm việc hết mình nếu không có các hình thức bồi dưỡng nào đó. Chẳng một người thông minh nào lại yêu cầu hay mong đợi người khác làm việc cho họ mà không có những phần thưởng xứng đáng dành cho những người đó, dù cho phần thưởng không phải lúc nào cũng là tiền bạc.

(c) Cố gắng sắp xếp để gặp gỡ các thành viên trong nhóm "Trí tuệ ưu tú" của bạn ít nhất hai lần một tuần, và thường xuyên hơn nữa nếu có thể, cho đến khi các bạn đã cùng nhau hoàn thiện một hay nhiều kế hoạch cần thiết để tích lũy tiền bạc.

(d) Hãy duy trì sự hòa hợp tuyệt đối giữa bản thân và mỗi thành viên trong nhóm "Trí tuệ ưu tú" của bạn. Nếu bạn không làm theo đúng hướng dẫn này, bạn có thể gặp thất bại. Nguyên tắc "Trí tuệ ưu tú" không thể tồn tại ở những nơi sự hòa hợp tuyệt đối không chiếm ưu thế hoàn toàn.

Hãy lưu ý những điều sau đây:

Thứ nhất: Bạn phải gánh vác những nhiệm vụ rất quan trọng. Để chắc chắn gặt hái được nhiều thành công, bạn cần có những kế hoạch hoàn hảo.

Thứ hai: Bạn phải có lợi thế về kinh nghiệm, kiến thức, năng lực bẩm sinh và trí tưởng tượng so với những người khác. Điều này ứng với những phương pháp mà những người cực kỳ giàu có và thành đạt đã sử dụng.

Không cá nhân nào có đủ kinh nghiệm, kiến thức, năng lực bẩm sinh để đảm bảo có thể tích lũy được một số tiền lớn mà không có sự hợp tác của những người khác. Mỗi kế hoạch mà bạn lựa chọn trong nỗ lực tích lũy tiền bạc, nên là sản phẩm chung của cá nhân bạn và các thành viên khác trong nhóm Trí tuệ ưu tú. Bạn có thể bắt đầu kế hoạch của bạn, dù cho tổng thể hay cục bộ, nhưng phải đảm bảo rằng những kế hoạch đó đã có được sự thẩm định của những thành viên trong liên minh Trí tuệ ưu tú.

NẾU KẾ HOẠCH ĐẦU TIÊN THẤT BẠI - HÃY THỬ MỘT KẾ HOẠCH KHÁC!

Nếu kế hoạch đầu tiên bạn chọn không mang lại hiệu quả, hãy thay nó bằng một kế hoạch mới; nếu kế hoạch mới này cũng thất bại, tiếp tục thay thế nó bằng một kế hoạch khác nữa và cứ thế cho đến khi bạn tìm ra một kế hoạch mang đến hiệu quả tốt nhất trong công việc. Đây chính là điểm mà phần đông những người thất bại không thực hiện bởi họ thiếu lòng kiên trì để tạo nên những kế hoạch mới thay cho những cái cũ đã thất bại.

Người thông minh nhất cũng không thể thành công trong việc tích lũy tiền bạc hay trong bất cứ công việc nào khác nếu không có những kế hoạch thiết thực và khả thi. Cần lưu ý điều này và hãy nhớ là khi kế hoạch của bạn thất bại, thì đó chỉ là thất bại tạm thời chứ không phải một thất bại hoàn toàn. Điều đó có

nghĩa là những kế hoạch của bạn chưa đúng đắn. Hãy tạo dựng những kế hoạch khác và bắt đầu lại từ đầu.

Những thất bại tạm thời chỉ có nghĩa là có điều gì đó không đúng trong kế hoạch của bạn. Hàng triệu người đã sống trong cảnh cực khổ và nghèo khó bởi họ thiếu một kế hoạch đúng đắn để qua đó có thể tích lũy được tiền bạc.

Thành quả của bạn lớn đến đâu phụ thuộc vào mức độ đúng đắn trong kế hoạch của bạn.

Bạn không bao giờ bị loại khỏi cuộc chơi cả trừ phi bạn muốn bỏ cuộc, bỏ cuộc ngay trong suy nghĩ của bạn.

James J. Hill, người đã xây dựng những đường xe lửa vĩ đại nhất trong lịch sử, đã gặp phải thất bại đầu tiên khi nỗ lực tìm kiếm vốn đầu tư để xây dựng "Đường xe lửa phía Bắc Vĩ đại" từ Đông sang Tây nước Mỹ. Nhưng rồi ông đã chuyển bại thành thắng nhờ những kế hoạch mới của mình.

Henry Ford cũng đã gặp những thất bại tạm thời, không chỉ trong thời gian đầu khởi nghiệp chế tạo xe hơi mà ngay cả sau này khi Ford đang trên đường tới đỉnh cao sự nghiệp. Nhưng ông đã tạo ra những kế hoạch mới và đường hoàng đi tới thắng lợi cuối cùng.

Chúng ta thấy nhiều người đã tích lũy được một gia tài lớn nhưng ta thường chỉ thấy được những chiến thắng, những thành công của họ mà bỏ qua những thất bại tạm thời mà họ đã vượt qua trước khi "đến đích".

Không ai thực hành theo triết lý này và tích lũy được một số tiền lớn mà không trải qua những "thất bại tạm thời". Vì vậy, khi gặp thất bại, hãy chấp nhận nó như một dấu hiệu cho thấy rằng kế hoạch của bạn không đúng đắn và hãy tạo dựng những kế hoạch mới, rồi tiếp tục căng buồm tiến về mục tiêu phía trước. Nếu bạn từ bỏ trước khi đạt được mục tiêu, bạn trở thành "kẻ bỏ cuộc". Một kẻ bỏ cuộc không bao giờ chiến thắng và người chiến thắng thì không bao giờ bỏ cuộc. Hãy trích câu này ra, viết nó vào một mảnh giấy bằng những chữ to và rõ ràng treo ở nơi bạn có thể nhìn thấy dễ dàng mỗi đêm trước khi đi ngủ cũng như mỗi buổi sáng trước khi bạn bắt đầu một ngày làm việc mới.

Khi bạn bắt đầu lựa chọn thành viên cho nhóm Trí tuệ ưu tú của mình, hãy cố gắng chọn ra những người không quá lo sợ thất bại.

Một số người lầm tưởng rằng chỉ có tiền mới làm ra tiền. Điều này không đúng! Khát vọng được biến thành những giá trị tiền bạc tương đương qua những nguyên tắc được trình bày trong cuốn sách này mới là cách làm ra tiền bạc và của cải. Bản thân đồng tiền chỉ là một thứ trì trệ. Nó không thể di chuyển, suy nghĩ hay nói được, nhưng nó có thể "nghe" thấy những người thật sự khát khao muốn có nó.

Một kế hoạch thông minh là điều cốt yếu bảo đảm cho sự thành công trong bất cứ thương vụ nào. Ở đây ta sẽ tìm thấy các hướng dẫn chi tiết cho những người bắt đầu việc tích lũy tiền bạc bằng cách bán sức lao động của cá nhân họ.

Bạn có thể sẽ cảm thấy phần khởi khi biết rằng thực tế tất cả những gia tài lớn đều bắt đầu từ việc bán sức lao động cá nhân hay bán những ý tưởng. Còn gì ngoài sức lao động và ý tưởng mà một người với hai bàn tay trắng có thể sử dụng để đổi lấy tiền bạc hay sự giàu sang?

NHỮNG NGƯỜI LÃNH ĐẠO VÀ CẤP DƯỚI

Nói rộng ra, có hai loại người trên thế giới này. Một là những người lãnh đạo, còn lại là những người đi theo họ.

Hãy quyết định ngay từ đầu xem liệu bạn có thực sự muốn trở thành người dẫn đầu trong ngành nghề mà bạn chọn hay cứ tiếp tục làm người chỉ biết đi theo. Sự chênh lệch giữa những gì bạn nhận được là rất lớn. Người theo sau không thể mong đợi một phần thưởng vốn chỉ dành cho người dẫn đầu. Nhưng đáng buồn là nhiều cấp dưới đã sai lầm khi nghĩ rằng đáng ra họ cũng phải được như vậy.

Không có gì xấu hổ khi bạn là người theo sau người khác. Nhưng, cũng chẳng có gì đáng khen ngợi khi cứ mãi ở vị trí cấp dưới. Hầu hết những nhà lãnh đạo vĩ đại đều bắt đầu ở vị trí cấp dưới của ai đó. Họ đã trở thành những người lãnh đạo tuyệt vời vì họ là những cấp dưới thông minh. Nếu không kể vài trường hợp ngoại lệ thì những người không biết cách đi theo người lãnh đạo của họ một cách thông minh thì đều không thể trở thành nhà lãnh đạo hiệu quả được. Người có thể theo sau nhà lãnh đạo của mình một cách hiệu quả nhất thường là người sẽ nhanh chóng trở thành lãnh đạo. Một cấp dưới thông minh có nhiều lợi

thể và cơ hội để có thể tích lũy được những kiến thức bổ ích từ người lãnh đạo của anh ta.

Những phẩm chất chủ yếu của người lãnh đạo

Dưới đây là những phẩm chất quan trọng của người lãnh đạo:

1. *Lòng dũng cảm và tính kiên định* tùy thuộc vào kiến thức và nghề nghiệp của mỗi người. Không cấp dưới nào muốn bị dẫn dắt trong tay một nhà lãnh đạo thiếu tự tin và lòng can đảm. Không có người cấp dưới thông minh nào chịu để cho một nhà lãnh đạo như vậy chỉ phối trong một thời gian dài.

2. *Sự tự chủ*. Người không thể tự điều khiển được bản thân anh ta thì không bao giờ có thể điều khiển được người khác. Sự tự chủ của người lãnh đạo là tấm gương cho cấp dưới noi theo, cấp dưới nào thông minh hơn sẽ thành công hơn.

3. *Một ý thức mãnh liệt về sự công bằng*. Nếu không có sự hợp tình hợp lý thì không người lãnh đạo nào có thể chỉ huy và nhận được sự kính trọng từ cấp dưới của họ.

4. *Quyết định rõ ràng*. Những người luôn dao động trong việc ra quyết định cho thấy bản thân họ không có gì chắc chắn cả và họ không thể dẫn dắt người khác đến thành công.

5. *Những kế hoạch cụ thể*. Một người lãnh đạo thành công phải lập kế hoạch cho công việc của anh ta và thực hiện kế hoạch đó. Người lãnh đạo làm việc chỉ dựa trên cảm tính mà không có những kế hoạch thực tế và cụ thể thì cũng giống như một chiếc thuyền không có bánh lái. Sớm muộn gì anh ta cũng lái con tàu đâm vào đá mà thôi.

6. *Thói quen làm việc vượt quá thù lao*. Một trong những "gánh nặng" của người lãnh đạo là họ phải luôn sẵn sàng làm nhiều hơn và tốt hơn những gì họ đòi hỏi ở cấp dưới.

7. *Một tính cách dễ chịu*. Người lãnh đạo cần phải được cấp dưới tôn trọng. Cấp dưới không thể tôn trọng một nhà lãnh đạo không có những yếu tố cần thiết tạo nên một tính cách dễ chịu.

8. *Cảm thông và thấu hiểu*. Một nhà lãnh đạo thành công phải biết thông cảm với cấp dưới của anh ta. Hơn nữa, anh ta phải hiểu được họ và những vấn đề của họ.

9. *Nắm vững các chi tiết*. Muốn lãnh đạo thành công, nhà lãnh đạo phải nắm vững các chi tiết và khía cạnh về vị trí mà anh ta đang nắm giữ.

10. *Sẵn lòng nhận lấy hoàn toàn trách nhiệm về mình*. Người lãnh đạo thành công phải sẵn sàng nhận trách nhiệm về sai lầm và thiếu sót của cấp dưới. Nếu anh ta đùn đẩy trách nhiệm này cho người khác, anh ta không còn là người lãnh đạo nữa. Nếu một trong số những người ủng hộ anh ta mắc lỗi và tỏ ra kém cỏi, người lãnh đạo phải thấy rằng chính anh ta mới là người thất bại và có lỗi.

11. *Sự hợp tác*. Một người lãnh đạo thành công phải hiểu và áp dụng được nguyên tắc cùng nỗ lực hợp tác và có thể thuyết phục cấp dưới cũng làm như vậy. Sự lãnh đạo đòi hỏi phải có sức mạnh và sức mạnh đòi hỏi phải có sự hợp tác.

Lãnh đạo có hai dạng. Thứ nhất và có hiệu quả nhất là lãnh đạo bằng sự đồng thuận và cảm thông của cấp dưới. Dạng thứ hai là lãnh đạo bằng quyền lực mang tính cưỡng chế mà không cần có sự đồng cảm của cấp dưới.

Có nhiều bằng chứng trong lịch sử cho thấy lãnh đạo bằng cách cưỡng chế không thể tồn tại lâu dài. Sự suy vi và biến mất của những kẻ độc tài và vua chúa mang nhiều ý nghĩa. Hiện tượng đó cho thấy con người nói chung không thích phục tùng vô hạn định theo sự lãnh đạo mang tính cưỡng chế.

Napoleon, Mussolini, Hitler là những ví dụ của lãnh đạo bằng quyền lực cưỡng chế. Thời kỳ lãnh đạo theo kiểu chuyên chế như vậy gần như đã qua rồi. Những mô hình lãnh đạo tương tự còn sót lại cũng đang suy tàn dần theo thời gian. Lãnh đạo bằng sự đồng cảm với cấp dưới mới có thể tồn tại lâu dài.

Con người có thể phục tùng sự lãnh đạo mang tính cưỡng chế một cách tạm thời nhưng họ sẽ không sẵn lòng làm như vậy mãi mãi.

Người lãnh đạo thành công phải có cả mười một phẩm chất nói trên và một số phẩm chất phụ khác. Người nào lấy những phẩm chất trên làm nền tảng để lãnh đạo thì sẽ tìm thấy nhiều cơ hội thành công trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Mười nguyên nhân chính dẫn đến thất bại trong việc lãnh đạo

Bây giờ chúng ta sẽ đến với những sai lầm chính của những nhà lãnh đạo thất bại. Biết được điều gì không nên làm cũng cần thiết như biết được việc gì nên làm.

1. *Không có khả năng tổ chức, sắp xếp các chi tiết.* Một người muốn lãnh đạo hiệu quả đòi hỏi phải có khả năng tổ chức và làm chủ những chi tiết nhỏ nhất. Không có nhà lãnh đạo thật sự nào quá bận rộn đến mức không thể làm bất cứ điều gì trong phạm vi chức trách của anh ta trên cương vị một người lãnh đạo. Khi một người, dù là lãnh đạo hay cấp dưới, thừa nhận rằng anh ta quá bận rộn để thay đổi những kế hoạch của mình hay chú ý đến những vấn đề cấp bách khác, có nghĩa là anh ta đã thừa nhận sự kém cỏi của mình. Một người lãnh đạo thành công phải biết làm chủ tất cả những chi tiết nhỏ nhất liên quan đến vị trí của anh ta. Dĩ nhiên điều này có nghĩa là anh ta phải có thói quen giao những việc nhỏ cho những cộng sự có năng lực làm.

2. *Không sẵn lòng làm những việc mà người khác cho là thấp kém.* Những người lãnh đạo tốt thật sự luôn sẵn sàng thực hiện bất cứ loại hình lao động nào mà họ muốn người khác thực hiện khi hoàn cảnh đòi hỏi họ phải làm như vậy. "Người vĩ đại nhất là đầy tớ của tất cả mọi người" là chân lý mà tất cả những người lãnh đạo có tài đều tuân theo và tôn trọng.

3. *Mong được trả công cho những gì họ "biết" thay vì những điều họ "làm" với những kiến thức đó.* Thế giới này không trả công cho những gì bạn "biết" mà cho những gì bạn làm hay thuyết phục người khác làm.

4. *Lo sợ sự cạnh tranh với cấp dưới.* Người lãnh đạo lo sợ cấp dưới chiếm lấy vị trí của anh ta chắc chắn sẽ nhìn thấy nỗi lo sợ đó trở thành hiện thực, dù sớm hay muộn. Người lãnh đạo có tài luôn sẵn lòng đào tạo, huấn luyện lớp người kế cận để có thể ủy thác và giao phó trách nhiệm công việc cụ thể. Chỉ bằng cách này thì người lãnh đạo mới có thể "phân thân" ở nhiều nơi và chú ý tới nhiều việc cùng một lúc được. Có một sự thực luôn đúng là người lãnh đạo tổ chức và khuyến khích người khác làm việc bao giờ cũng được trả công nhiều hơn so với số tiền kiếm được nếu họ tự làm công việc đó. Một nhà lãnh đạo có năng lực sẽ sử dụng kiến thức và sức hút cá nhân của anh ta để giúp nâng cao hiệu quả làm việc của những người khác, khiến họ làm nhiều việc hơn và tốt hơn những điều họ có thể làm nếu không có sự trợ giúp của anh ta.

5. *Thiếu trí tưởng tượng.* Nếu không có óc tưởng tượng, người lãnh đạo không thể đổi mới và giải quyết được những tình huống cấp bách cũng như lập ra những kế hoạch để định hướng cho cấp dưới của mình một cách hiệu quả.

6. *Tính ích kỷ.* Người lãnh đạo tự nhận tất cả vinh quang về mình bằng những việc cấp dưới của anh ta làm chắc chắn sẽ bị oán giận và thù ghét. Người lãnh đạo thực thụ không ham chuộng những vinh quang như thế. Anh ta vui lòng nhìn thấy những vinh quang đến với cấp dưới bởi anh ta biết rằng hầu hết mọi người sẽ làm việc chăm chỉ hơn để được khen thưởng và công nhận chứ không chỉ vì tiền.

7. *Thái độ không đúng mực.* Cấp dưới không tôn trọng bất cứ người lãnh đạo không đúng mực nào. Hơn nữa, sự không đúng mực này dưới bất kỳ hình thức nào sẽ phá hủy khả năng lãnh đạo lâu dài của tất cả những người đi quá giới hạn cho phép.

8. *Bất trung.* Có lẽ tính cách này nên đứng đầu danh sách. Người lãnh đạo không trung thành với nhiệm vụ cũng như với cấp trên hay cấp dưới của mình không thể tiếp tục duy trì vị trí lãnh đạo trong một thời gian dài. Người bất trung rồi cũng phải nhận lấy sự khinh rẻ mà anh ta đáng phải nhận. Sự phản bội là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến thất bại trong mọi lĩnh vực khác nhau của đời sống xã hội.

9. *Cường điệu quyền uy lãnh đạo.* Một nhà lãnh đạo có năng lực lãnh đạo người khác bằng sự khích lệ chứ không phải bằng cách làm cho cấp dưới sợ hãi. Người lãnh đạo cố gắng gây ấn tượng với cấp dưới bằng quyền lực là kiểu mẫu lãnh đạo chuyên chế đã lỗi thời. Nếu bạn là một nhà lãnh đạo thật sự, bạn sẽ không cần phải "quảng cáo" điều đó. Khả năng và uy thế của người lãnh đạo sẽ được thể hiện qua cách hành xử của anh ta. Đó chính là sự thông cảm, thấu hiểu, tính công minh và sự hiểu biết về công việc của mình.

10. *Xem trọng danh hiệu.* Một người lãnh đạo giỏi không cần đến những danh hiệu để nhận được sự tôn trọng từ cấp dưới của anh ta. Người quá xem trọng danh hiệu thường không có gì khác ngoài những thứ ấy. Cánh cửa tới văn phòng của nhà lãnh đạo thật sự luôn rộng mở đối với tất cả những người muốn

bước vào mà không cần những thủ tục, lễ nghi hay sự khoa trương nào cả.

Trên đây là những nguyên nhân thường thấy dẫn đến thất bại trong việc lãnh đạo. Bất kỳ điều nào trong những sai sót trên đây đều đủ để dẫn đến thất bại. Hãy xem xét danh sách này một cách cẩn thận nếu bạn muốn trở thành nhà lãnh đạo và hãy chắc rằng bạn không mắc phải những sai lầm ấy.

THỜI ĐIỂM VÀ CÁCH THỨC XIN VIỆC

Thông tin được trình bày dưới đây là kết quả của nhiều năm kinh nghiệm. Những thông tin đó đã giúp hàng ngàn người tiếp thị khả năng cá nhân của họ một cách hiệu quả.

1. *Các trung tâm tư vấn việc làm.* Phải để tâm lựa chọn những công ty có tên tuổi và kết quả tư vấn tốt đủ để làm bạn hài lòng.

2. *Quảng cáo trên các báo, tạp san thương mại, tạp chí.* Quảng cáo trong mục rao vặt có thể mang đến những kết quả làm bạn thỏa mãn nếu bạn nộp đơn xin việc vào những vị trí thấp, nhân viên văn phòng hay những công việc được trả lương bình thường khác. Những người đang tìm kiếm các vị trí điều hành cao cấp thì cần đến những mẫu quảng cáo được viết và thiết kế tốt hơn mặc dù có thể tiền phải trả cho những mẫu quảng cáo như vậy không rẻ. Những mẫu quảng cáo như thế nên được một chuyên gia chuẩn bị, đó là người hiểu làm cách nào để đưa vào mẫu quảng cáo của bạn những tiêu chuẩn cần thiết để nhận được hồi âm từ nhà tuyển dụng.

3. *Thư xin việc.* Thư xin việc cần được viết hướng trực tiếp đến những công ty riêng biệt hay những cá nhân đang cần kiểu năng lực và kinh nghiệm mà bạn có. Lá thư nên được đánh máy rõ ràng và ký tên bằng tay. Cùng với lá thư, bạn hãy gửi kèm theo một hồ sơ hoàn chỉnh và phác thảo vài nét sơ lược về khả năng của bản thân. Cả thư xin việc và hồ sơ đều nên được một chuyên gia giàu kinh nghiệm chuẩn bị.

4. *Xin việc với tư cách cá nhân.* Trong vài trường hợp, sẽ có hiệu quả hơn nếu người xin việc trực tiếp đề xuất nguyện vọng và khả năng của anh ta với nhà tuyển dụng tương lai. Trong buổi gặp gỡ đó, họ cũng nên nộp thêm một bản tự giới thiệu về năng lực của mình bởi nhà tuyển dụng thường muốn bàn bạc về hồ sơ của ứng viên với đồng nghiệp.

5. *Xin việc qua những mối quen biết cá nhân.* Nếu có thể, người xin việc nên cố gắng tiếp cận nhà người tuyển dụng tương lai thông qua các mối quen biết riêng. Phương pháp này đặc biệt có lợi đối với những người đang tìm kiếm những vị trí quản trị cấp cao mà không muốn tỏ ra là đang "rao bán" năng lực bản thân.

Thông tin cần cung cấp trong một bản lý lịch viết tay

Một bản lý lịch tốt nên được chuẩn bị cẩn thận như một luật sư chuẩn bị hồ sơ bào chữa của mình trước khi tranh biện trước tòa. Trừ khi người xin việc đã có kinh nghiệm trong việc chuẩn bị những hồ sơ như vậy, tốt nhất anh ta nên tham khảo ý kiến của một chuyên gia. Khi một doanh nhân thành đạt muốn quảng cáo sản phẩm, họ thuê những chuyên gia thấu hiểu tâm lý khách hàng và nghệ thuật quảng cáo để giúp quảng bá cho sản phẩm đó. Khi một người muốn "bán" năng lực lao động của mình, anh ta cũng nên làm như vậy.

Những thông tin sau nên có trong lý lịch:

1. *Trình độ học vấn.* Trình bày ngắn gọn nhưng rõ ràng bạn đã học qua những trường lớp nào, chuyên ngành của bạn là gì và giải thích tại sao bạn lại chọn chuyên ngành đó.

2. *Kinh nghiệm.* Nếu bạn đã có kinh nghiệm liên quan đến vị trí mà bạn đang tìm kiếm, hãy miêu tả thật đầy đủ trong lý lịch. Chú ý ghi thêm tên và địa chỉ của nhà tuyển dụng trước đây của bạn. Hãy chắc chắn rằng bạn đã đề cập đến trong lý lịch một cách rõ ràng bất cứ kinh nghiệm đặc biệt nào mà bạn đã có, đặc biệt chú ý đến những kinh nghiệm giúp bạn có lợi thế trong việc đáp ứng vị trí bạn mong muốn.

3. *Thư giới thiệu.* Thực tế là mọi doanh nghiệp đều rất muốn biết nhiều nhất có thể những thông tin cơ bản về người nhân viên tương lai của họ. Vì vậy, hãy đính kèm trong hồ sơ của bạn những bức thư giới thiệu của nhà tuyển dụng trước đó, thầy cô giáo đã từng dạy bạn hay những người có vị thế mà những đánh giá của họ thường được tin tưởng.

4. *Ảnh của bạn.* Hãy đính kèm trong hồ sơ một bức ảnh mới chụp của bạn.

5. *Nộp hồ sơ vào một vị trí cụ thể.* Tránh tình trạng xin việc làm chung chung không nói rõ vị trí cụ thể mà bạn đang tìm kiếm. Điều này chứng tỏ là bạn thiếu năng lực chuyên môn.

6. *Nêu rõ những năng lực phù hợp với công việc mà bạn muốn xin vào làm.* Cung cấp đầy đủ chi tiết chứng tỏ tại sao bạn hoàn toàn tin rằng mình có đủ khả năng để đảm nhiệm vị trí mà bạn mong muốn. Đó chính là những chi tiết quan trọng nhất trong đơn xin việc của bạn. Nó sẽ quyết định thái độ của người tuyển dụng đối với bạn và khả năng bạn trúng tuyển hay không.

7. *Xin được thử việc.* Đây có thể được xem như là một lời đề nghị quyết liệt nhưng kinh nghiệm đã cho thấy một ứng viên ít khi thất bại nếu chỉ xin tập sự. Nếu bạn chắc chắn vào khả năng của mình, một quãng thời gian thử việc là tất cả những gì bạn cần. Một cách ngẫu nhiên, một yêu cầu như vậy chứng tỏ bạn hoàn toàn tự tin vào khả năng bản thân có thể đáp ứng được những yêu cầu của công việc này. Đó là điều có sức thuyết phục nhất. Hãy nói rõ ràng là yêu cầu đó của bạn dựa trên sự tự tin vào khả năng có thể đáp ứng được công việc, sự tự tin vào quyết định của nhà tuyển dụng sẽ nhận bạn vào làm sau thời gian thử việc và lòng quyết tâm có được công việc đó.

8. *Hiểu biết về công việc kinh doanh của nhà tuyển dụng.* Trước khi nộp đơn xin việc, hãy nghiên cứu đầy đủ để có những hiểu biết thấu đáo về công việc kinh doanh của công ty mà bạn đang định xin vào. Điều này sẽ rất ấn tượng vì nó chứng minh là bạn có óc tưởng tượng và thật sự quan tâm đến vị trí bạn đang tìm kiếm.

Hãy nhớ rằng luật sư thắng kiện không phải là người biết nhiều luật lệ nhất mà là người chuẩn bị tốt nhất cho phiên bào chữa trước tòa. Nếu bạn chuẩn bị kỹ lưỡng và trình bày thích hợp thì bạn đã nắm trong tay một nửa cơ hội chiến thắng ngay từ lúc ban đầu.

Đừng lo sợ bản hồ sơ của bạn sẽ quá dài. Những nhà tuyển dụng cũng quan tâm đến việc tuyển được các ứng viên có khả năng như chính bạn quan tâm đến việc có được việc làm vậy. Trên thực tế, thành công của hầu hết các nhà lãnh đạo xuất sắc nhất phụ thuộc vào khả năng lựa chọn những cộng sự ưu tú của họ. Vì thế, họ muốn có được tất cả những thông tin có thể có về bạn.

Hãy nhớ một điều khác: chuẩn bị gọn gàng và kỹ lưỡng hồ sơ của bạn sẽ chứng tỏ rằng bạn là một người rất chịu khó. Những người bán hàng thành công rất cẩn thận với vẻ bề ngoài của họ. Họ hiểu rằng ấn tượng đầu tiên sẽ đọng lại mãi mãi. Hồ sơ xin việc của bạn cũng như người đại lý bán hàng cho bạn, vậy hãy mặc cho nó những bộ cánh thật đẹp, nổi bật và tương phản với bất kỳ những cái mà các nhà tuyển dụng tương lai của bạn từng nhìn thấy. Nếu công việc này xứng đáng để bạn xin vào làm thì nó xứng đáng được quan tâm. Hơn nữa, nếu bạn tiếp thị hình ảnh của mình theo cách thể hiện được những cá tính của riêng bạn, bạn có thể được trả một mức lương cao hơn từ ngay lúc bắt đầu so với mức lương mà bạn nhận được nếu xin việc theo cách thông thường.

Khi hồ sơ được hoàn tất, bạn nên chú ý chuẩn bị những bản sao riêng cho từng công ty hay cá nhân mà bạn sẽ nộp hồ sơ đó cho họ. Những hồ sơ nhắm đến từng đối tượng hay cá nhân cụ thể bao giờ cũng gây được sự chú ý. Hồ sơ của bạn nên được đánh máy gọn gàng, xem kỹ và sửa lại nhiều lần, in ấn ngay ngắn trên loại giấy đẹp nhất có thể. Ảnh của bạn nên được dán vào một trong các trang hồ sơ. Chuẩn bị những phong bì riêng cho từng công ty bạn nộp với tên công ty đó viết rõ ràng bên ngoài trong trường hợp bạn nộp hồ sơ đến nhiều hơn một công ty.

Nếu bạn tìm việc làm thông qua một trung tâm giới thiệu việc làm, hãy để trung tâm đó sử dụng những bản sao hồ sơ để quảng bá khả năng của bạn. Điều này sẽ mang đến nhiều lựa chọn cho bạn với cả công ty môi giới lẫn các nhà tuyển dụng.

Tôi đã giúp chuẩn bị hồ sơ cho rất nhiều khách hàng - chúng nổi bật và đặc biệt đến mức khiến họ được nhận vào mà không cần qua vòng phỏng vấn. Nếu bạn muốn có được một kết quả tương tự, hãy làm đúng theo những chỉ dẫn trên và để cho trí tưởng tượng hoàn thiện thêm những điểm đặc sắc trong hồ sơ của bạn.

LÀM SAO ĐỂ CÓ ĐƯỢC VỊ TRÍ MÀ BẠN KHÁT KHAO?

Mọi người đều thích làm những loại công việc phù hợp nhất với mình. Một họa sĩ thích làm việc với sơn màu, thợ thủ công với đôi tay, nhà văn thích viết lách. Những người ít năng khiếu hơn thích làm việc trong lĩnh vực kinh doanh và công nghiệp.

Thứ nhất: Hãy quyết định chính xác loại công việc mà bạn muốn. Nếu công việc này chưa tồn tại, bạn

có thể tạo ra nó.

Thứ hai: Hãy chọn công ty hay cá nhân mà bạn muốn được cùng làm việc.

Thứ ba: Hãy tìm hiểu nhà tuyển dụng tương lai của bạn, ví dụ như chính sách hoạt động, nhân sự và cơ hội thăng tiến.

Thứ tư: Bằng cách phân tích năng khiếu và năng lực bản thân, hãy xem xét kỹ bạn có thể làm được những gì. Lên kế hoạch về những cách thức và biện pháp cụ thể để phát triển những lợi thế, năng lực, ý tưởng mà bạn tin rằng có thể thực hiện thành công.

Thứ năm: Hãy quên "việc làm" và những cơ hội việc làm đi. Quên đi câu hỏi thường lệ là: "Anh có việc làm cho tôi không?". Hãy để tâm đến việc bạn có thể cống hiến những gì.

Thứ sáu: Một khi bạn đã có kế hoạch trong đầu, hãy viết nó ra giấy một cách thật gọn gàng và đầy đủ.

Thứ bảy: Hãy gửi bản kế hoạch đó đến cá nhân có quyền quyết định và tất cả những gì cần đến sẽ đến. Mọi công ty đều tìm kiếm những người có thể mang đến cho họ một giá trị nào đó, dù cho đó là ý tưởng, khả năng hay "mối quan hệ". Họ đều có chỗ dành cho những người có kế hoạch hành động rõ ràng cho sự phát triển thuận lợi của công ty mình.

Công việc này có thể làm bạn mất vài ngày hoặc nhiều nhất là vài tuần nhưng sẽ giúp bạn có được mức thu nhập cao hơn, khả năng thăng tiến lớn hơn và được nhiều người công nhận hơn so với những ứng viên khác. Sự khác biệt đó sẽ giúp bạn tiết kiệm nhiều năm lao động cực nhọc với mức lương thấp. Các bước trên có nhiều lợi điểm nhưng điều quan trọng nhất là nó giúp bạn rút ngắn từ một đến năm năm để đạt đến cùng một mục tiêu đã chọn.

Mỗi người bắt đầu hay đang trên đường lên những nấc thang thành công đều thực hiện theo các bước trên một cách cẩn thận và có chủ đích.

Phương pháp mới để quảng bá năng lực cá nhân

Những người muốn quảng bá năng lực cá nhân của mình phải nhận thấy rằng mối quan hệ giữa nhà tuyển dụng lao động và người lao động đang thay đổi.

Mối quan hệ tương lai giữa nhà tuyển dụng và người lao động sẽ mang tính chất hợp tác nhiều hơn, sự hợp tác đó bao gồm các yếu tố: người sử dụng lao động, người lao động và khách hàng hay công chúng nói chung.

Trong quá khứ, người chủ và người lao động mặc cả với nhau mà không quan tâm đến một thực tế là việc mặc cả của họ gây bất lợi cho bên thứ ba, đó chính là khách hàng mà họ phải phục vụ. Giờ đây, cả người chủ và người lao động cần tự coi mình như những người cùng lao động để phục vụ công chúng một cách có hiệu quả.

Trong suốt giai đoạn kinh tế suy thoái, tôi đã dành ra vài tháng ở khu khai thác than của Pennsylvania, tìm hiểu xem điều gì đã phá hủy nền công nghiệp khai thác than ở đây. Những người chủ mỏ và công đoàn đã có những cuộc thương thảo khá gay gắt và căng thẳng xung quanh những bất đồng liên quan đến hợp đồng lao động. Cái giá của những cuộc tranh luận gay gắt giữa họ là giá than tăng cao và khách hàng chính là những người chịu thiệt. Tuy nhiên, cuối cùng cả chủ mỏ và công nhân đều nhận ra rằng những hành động của họ đang chống lại và gây ảnh hưởng đến chính họ. Sự ngừng trệ sản xuất và giá than tăng cao đã mở cửa thị trường cho các đối thủ cạnh tranh. Họ đã vô tình tạo ra một cơ hội kinh doanh tuyệt vời cho những nhà sản xuất bếp lò và lò sưởi đốt bằng dầu cũng như cho chính những nhà khai thác dầu khí.

Tình huống tương tự cũng đã xảy ra đối với các công ty sản xuất gas. Những người Mỹ sống trong thời kỳ đó hẳn đều có thể nhớ mỗi lần người đọc đồng hồ gas đến ghi chỉ số gas, họ gõ cửa mạnh tới mức như thể sắp làm vỡ các tấm ván đến nơi. Khi cửa mở, anh ta lao vào mà không cần được mời với vẻ mặt cau có như muốn nói toẹt ra rằng: "Có việc quái gì mà anh làm tôi đợi lâu thế?". Tất cả điều này giờ đây đã thay đổi. Người ghi đồng hồ gas bây giờ cư xử như một "quý ông" luôn "vui lòng được phục vụ quý khách hàng". Trước khi những công ty gas biết rằng những nhân viên ghi đồng hồ khó chịu của họ xúc phạm đến khách hàng thì những người bán hàng lịch sự của các công ty có sản phẩm chạy bằng chất đốt dầu hỏa đã đến và họ đã có một mảnh đất kinh doanh béo bở.

Những minh họa được đề cập đến ở đây chứng tỏ rằng chính hành động của chúng ta sẽ quyết định

chúng ta là ai và chúng ta đang ở đâu. Nếu có quan hệ nhân quả trong kinh doanh, tài chính và vận tải thì cũng chính quan hệ đó sẽ ảnh hưởng lên mỗi cá nhân và quyết định tình trạng kinh tế của họ.

"Sự nhả nhận" và "tinh thần phục vụ" là khẩu hiệu của ngành thương mại ngày nay. Khẩu hiệu đó áp dụng cho những người đang nỗ lực quảng bá năng lực cá nhân mình thậm chí còn trực tiếp hơn cả với người chủ doanh nghiệp. Xét đến cùng, chính khách hàng sẽ là người tuyển dụng bạn. Nếu bạn không làm việc tốt, thì cái giá phải trả của bạn và người chủ là mất đi quyền được làm việc và phục vụ "khách hàng".

Xếp loại "CST"(*) của bạn là gì?

Trong phần trước, nguyên nhân dẫn đến thành công trong việc quảng bá năng lực cá nhân một cách hiệu quả và thường xuyên đã được miêu tả rõ ràng. Không ai có thể quảng bá khả năng lao động của mình một cách có hiệu quả và lâu dài được nếu không nghiên cứu, phân tích, thấu hiểu và áp dụng những nguyên nhân đó. Mỗi người phải chính là người tiếp thị cho hàng hóa sức lao động của mình. Chính chất lượng và số lượng của "dịch vụ" mà bạn cung cấp cộng với thái độ cung cấp sẽ quyết định "giá cả" và "thời gian" tuyển dụng.

Để quảng bá khả năng lao động cá nhân một cách có hiệu quả (nghĩa là một thị trường lâu dài với mức giá làm bạn thỏa mãn và dưới những điều kiện làm bạn hài lòng), bạn phải chấp nhận và làm theo công thức "CST". CST có nghĩa là Chất lượng, Số lượng cùng với Tinh thần phục vụ. Luôn nhớ công thức "CST", nhưng hãy làm hơn thế nữa - hãy áp dụng nó như một thói quen!

Hãy phân tích công thức trên để chắc chắn rằng bạn hiểu chính xác ý nghĩa của nó.

1. *Chất lượng phục vụ* nghĩa là bạn cần thể hiện mỗi chi tiết và khía cạnh liên quan đến vị trí của bạn theo những cách hiệu quả nhất có thể với tâm niệm không ngừng làm tốt hơn nữa.

2. *Số lượng phục vụ* nghĩa là thói quen thực hiện tất cả những công việc trong khả năng của bạn mọi lúc, với mục đích tăng số lượng phục vụ đồng nghĩa với phát triển kỹ năng thông qua thực hành và kinh nghiệm. Từ thói quen một lần nữa lại được nhấn mạnh.

3. *Tinh thần phục vụ* nghĩa là thói quen làm việc một cách dễ chịu và hòa hợp. Điều đó sẽ giúp đem lại sự đồng thuận và hợp tác từ các đồng sự cũng như những nhà tuyển dụng.

Chất lượng và số lượng tương xứng không đủ để duy trì một thị trường lâu dài cho những khả năng làm việc của bạn. Thái độ hay tinh thần phục vụ cũng là yếu tố quyết định đến cả số tiền bạn sẽ nhận được cũng như khoảng thời gian làm việc của bạn.

Andrew Carnegie rất nhấn mạnh điểm này khi miêu tả những yếu tố dẫn đến thành công trong việc quảng bá năng lực cá nhân. Ông nhấn mạnh nhiều lần tầm quan trọng của thái độ hòa nhã. Carnegie khẳng định một thực tế là ông sẽ không giữ lại bất cứ ai làm việc cho mình nếu người đó không có tinh thần hòa nhã, dù số lượng và chất lượng công việc của họ có nhiều và tốt đến đâu. Ngài Carnegie luôn đòi hỏi mọi người phải làm việc một cách thoải mái. Để chứng minh là ông rất xem trọng mặt này, Carnegie đã giúp nhiều người làm việc theo những tiêu chuẩn của ông trở nên rất giàu có. Những người không thích nghi với tiêu chuẩn này phải nhường chỗ cho người khác.

Tầm quan trọng của một tính cách dễ chịu, ôn hòa được nhấn mạnh bởi vì đây là yếu tố giúp con người làm việc với một thái độ đúng đắn. Nếu bạn có tính cách ôn hòa, bạn sẽ luôn thực hiện công việc trên tinh thần hòa hợp. Tính cách này là món tài sản quý có thể bù đắp cho những thiếu hụt cả về số lượng lẫn chất lượng công việc mà một người có thể thực hiện. Thật vậy, không có gì có thể thay thế thành công cho một thái độ ôn hòa và dễ chịu.

Giá trị tư bản của sức lao động

Người có thu nhập chủ yếu dựa vào việc quảng bá khả năng lao động của mình không có gì khác hơn một thương nhân bán hàng hóa thông thường. Họ cũng phải tuân theo những nguyên tắc ứng xử như những thương nhân khi bán hàng hóa của họ.

Tôi nhấn mạnh điều này vì rất nhiều những người làm công ăn lương đã ngộ nhận cho rằng họ hoàn toàn không dính dáng gì đến những luật cư xử và trách nhiệm của những người liên quan trực tiếp đến việc tiếp thị hàng hóa.

Thời của những người "dám nghĩ dám làm" đang dần được thay thế bởi thời của những người "dám

làm đám phục vụ".

Giá trị tư bản thực sự của trí tuệ bạn được xác định bởi thu nhập mà bạn có thể làm ra bằng việc bán sức lao động. Ước tính công bằng giá trị tư bản của trí tuệ có thể dựa trên những giả định sau: Tiền bạc (lượng tư bản) có thể đi vay ở một ngân hàng với một tỷ lệ lãi suất nhất định. Tiền bạc không bao giờ có giá trị như trí tuệ mà thường có giá trị thấp hơn rất nhiều. Vì thế, nếu trí tuệ của bạn chỉ có giá trị như tiền bạc, bạn cũng có thể "cho vay" trí tuệ của bạn (lượng tư bản) với một tỷ lệ lãi suất ít nhất là ngang bằng với lãi suất cho vay của ngân hàng. Điều đó có nghĩa là số tiền bạn kiếm được trong một năm (thu nhập của bạn) có thể so sánh với số tiền một ngân hàng có thể kiếm được từ một khoản vay trong một năm (từ mức lãi suất họ đặt ra).

Bạn có thể tính toán giá trị tư bản của trí tuệ bằng cách sử dụng công thức sau: Lấy 100 chia cho tỷ lệ lãi suất cho vay hiện tại mà ngân hàng định. Sau đó, lấy kết quả nhân với thu nhập hàng năm của bạn.

Ví dụ, giả định rằng tỷ lệ lãi suất đang là 5% và thu nhập hàng năm của bạn là 50.000 đô-la Mỹ. Công thức trên được thực hiện như sau: lấy 100 chia cho 5 được 20, lấy 20 nhân với 50.000 đô-la bằng 1.000.000 đô-la Mỹ. Vì thế, nếu bạn cho vay trí tuệ của mình (vốn của bạn) với cùng tỷ lệ lãi suất cho vay của ngân hàng (5%) thì trí tuệ của bạn đáng giá 1 triệu đô-la.

Năng lực trí tuệ nếu được quảng bá một cách hiệu quả sẽ là một hình thức vốn đáng mong muốn hơn nhiều so với lượng tiền bạc cần có để tiến hành một thương vụ. Điều này hoàn toàn đúng bởi "bộ não" là một dạng vốn không bao giờ mất giá qua các thời kỳ suy thoái kinh tế và cũng không thể bị đánh cắp hay tiêu xài hết. Hơn nữa, số tiền cần thiết để kinh doanh nếu không được hòa quyện với năng lực trí tuệ thì cũng vô dụng như một đụn cát vậy.

31 NGUYÊN NHÂN CHÍNH DẪN ĐẾN THẤT BẠI

Bi kịch lớn nhất của cuộc đời là khi con người đã cố gắng tột độ nhưng vẫn thất bại. Bi kịch là ở chỗ những người thất bại chiếm đa số so với một số ít những người thành công.

Tôi đã có cơ hội được phân tích trường hợp của vài ngàn người, chín mươi tám phần trăm trong số họ được xem là "thất bại".

Phân tích của tôi đã chứng minh rằng có ba mươi một nguyên nhân chính dẫn đến thất bại và mười ba nguyên tắc chính giúp con người có thể tích lũy được những gia tài lớn (mười ba nguyên tắc ấy được trình bày lần lượt trong mỗi chương của cuốn sách này). Ba mươi một nguyên nhân dẫn đến thất bại sẽ được liệt kê dưới đây. Khi bạn đọc chúng, hãy đối chiếu với bản thân, từng điểm một, để khám phá xem có bao nhiêu nguyên nhân trong số đó đứng chắn giữa bạn với thành công.

1. *Những yếu tố di truyền bất lợi.* Chúng ta chỉ có thể làm được rất ít nếu là người bẩm sinh đã thiếu năng lực trí tuệ. Đó là nguyên nhân duy nhất trong số ba mươi một nguyên nhân dẫn đến thất bại mà mỗi cá nhân không thể dễ dàng khắc phục. Triết lý thành công của tôi chỉ có thể đưa ra một phương pháp duy nhất giúp hạn chế điểm yếu này là qua sự trợ giúp của nhóm Trí tuệ ưu tú.

2. *Thiếu một mục đích rõ ràng trong cuộc sống.* Không có hy vọng thành công cho người không có một mục đích trung tâm hay là một mục tiêu rõ ràng để nhắm tới. Chín mươi tám trong số một trăm người tôi đã phân tích đều không có những mục tiêu như vậy. Có thể đây là nguyên nhân chính dẫn họ đến thất bại.

3. *Thiếu tham vọng lớn lao vượt trên những mơ ước tầm thường.* Không có hy vọng nào cho những người quá thờ ơ không muốn vươn lên trong cuộc sống và những người không muốn trả một cái giá nào đó để thành công.

4. *Không được giáo dục đầy đủ.* Đây là một điều bất lợi có thể khắc phục được tương đối dễ dàng. Kinh nghiệm đã cho thấy, những người được giáo dục tốt nhất thường là những người tự rèn luyện bản thân họ. Để trở thành một người có giáo dục, một mảnh bằng đại học là chưa đủ. Người có giáo dục là những người biết cách thu nhận bất cứ thứ gì họ muốn trong cuộc sống mà không xâm phạm đến quyền lợi của người khác. Người có giáo dục không nhất thiết phải có tất cả mọi loại kiến thức, nhưng họ biết áp dụng những kiến thức họ có một cách kiên trì và hiệu quả. Bạn được trả công không chỉ cho những gì bạn biết mà bởi những điều bạn đã làm được nhờ những kiến thức đó.

5. *Thiếu sự nghiêm khắc với bản thân.* Kỷ luật thể hiện thông qua sự tự chủ. Điều đó có nghĩa là bạn phải kiểm soát được tất cả những tính cách tiêu cực của mình. Trước khi điều chỉnh được các tình huống

xung quanh, bạn phải điều chỉnh được chính bản thân mình. Sự kiểm soát bản thân là việc khó nhất mà bạn phải thực hiện. Nếu bạn không chế ngự được bản thân, bạn sẽ bị chính bản thân mình chế ngự. Bạn có thể nhìn thấy cùng một lúc người bạn thân nhất và cả kẻ thù lớn nhất của chính mình khi đứng trước một tấm gương.

6. *Sức khỏe kém.* Không người nào có thể đạt được những thành công vượt trội trong cuộc sống nếu không có sức khỏe tốt. Nhiều nguyên nhân dẫn đến sức khỏe kém là do không biết kiểm soát và tự chủ bản thân. Một trong những nguyên nhân chính là:

- Ăn quá nhiều những thức ăn không có lợi cho sức khỏe. - Những thói quen suy nghĩ lệch lạc và tiêu cực.
- Tình dục không đúng cách hoặc quá lạm dụng tình dục. - Không thường xuyên tập luyện thể dục đúng cách.
- Không có đủ không khí trong lành vì hít thở không đúng cách.

7. *Có một tuổi thơ không lành mạnh.* "Gần mực thì đen, gần đèn thì sáng"⁽¹⁾. Phần lớn những người phạm tội đều xuất thân từ một môi trường không tốt và có những mối quan hệ không lành mạnh trong quãng đời thơ ấu của họ.

8. *Sự do dự.* Đây là một trong những nguyên nhân phổ biến nhất dẫn đến thất bại. Do dự luôn nấp dưới cái bóng của mỗi người, chờ thời cơ để làm hỏng cơ hội thành công của bạn. Phần đông chúng ta phải sống một cuộc đời thất bại chỉ vì chúng ta luôn đang chờ đợi một "thời điểm thích hợp" để bắt tay vào làm điều gì đó đáng phải làm. Đừng chờ đợi. Không có thời điểm nào là "thích hợp" nhất để thực hiện ý tưởng của bạn. Hãy bắt đầu ngay từ chỗ bạn đang đứng và làm việc với bất cứ công cụ nào bạn có trong tay, rồi bạn sẽ tìm thấy những công cụ tốt hơn trên đường đến thành công.

9. *Thiếu kiên trì.* Phần đông chúng ta là những người "xuất phát" giỏi nhưng lại là người "về đích" tồi trong mọi việc mà chúng ta làm. Con người hay có xu hướng bỏ cuộc ngay lúc nhìn thấy dấu hiệu đầu tiên của thất bại. Không gì thay thế được lòng kiên trì. Người coi kiên trì là phương châm sống của họ đã phát hiện ra rằng "thất bại" cuối cùng cũng trở nên mệt mỏi và bỏ cuộc. Thất bại không thể đương đầu được với lòng kiên trì.

10. *Tính cách tiêu cực.* Không có hy vọng thành công cho những người làm người khác khó chịu vì tính cách tiêu cực của họ. Thành công đến qua việc áp dụng sức mạnh và sức mạnh được tạo thành qua nỗ lực hợp tác với những người khác. Một tính cách tiêu cực không thể đem lại sự hợp tác.

11. *Không kiểm soát được những ham muốn tình dục.* Năng lượng tình dục là tác nhân kích thích mạnh mẽ nhất làm cho con người vận động. Bởi vì đó là những cảm xúc mãnh liệt nhất nên nếu được kiểm soát, những cảm xúc đó sẽ chuyển hóa thành những suy nghĩ và hành động sáng tạo.

12. *Khát khao không kiểm soát được nhằm "đạt được một cái gì đó mà không phải trả giá".* Máu cò bạc đã làm cho nhiều người thất bại. Bằng chứng của điều này có thể được tìm thấy trong vụ sụp đổ thị trường chứng khoán vào năm 1929. Thời điểm đó, hàng triệu người đã cố gắng kiếm tiền bằng cách đánh cuộc vào lợi nhuận cổ phiếu.

13. *Thiếu sự quyết định rõ ràng.* Những người thành công thường đi đến quyết định rất nhanh chóng và thay đổi nó rất chậm. Còn những người thất bại thường có quyết định rất chậm đồng thời thường xuyên và mau chóng thay đổi nó. Thiếu quyết đoán và chần chừ là hai anh em sinh đôi. Khi ta thấy người này, ta cũng thường thấy kẻ kia. Hãy tiêu diệt bộ đôi này trước khi chúng hoàn toàn đẩy bạn vào guồng quay của sự thất bại.

14. *Một hay nhiều hơn sáu nỗi sợ hãi căn bản* (sợ đói nghèo, sợ bị chỉ trích, sợ sức khỏe yếu, sợ mất tình yêu, sợ tuổi già và sợ cái chết). Những nỗi sợ hãi này sẽ được phân tích sâu trong chương cuối cùng. Chúng phải được kiểm soát trước khi bạn có thể phát huy hết năng lực cá nhân một cách có hiệu quả.

15. *Sai lầm khi chọn bạn đời.* Đây là lý do phổ biến nhất của thất bại. Quan hệ hôn nhân mang đến cho con người sự tiếp xúc thân mật. Nếu mối quan hệ này không được hòa hợp thì thất bại thường tiếp nối theo sau. Hơn nữa, nó sẽ là một dạng thất bại phá hủy tất cả khát vọng vươn lên trong cuộc sống.

16. *Sự thận trọng thái quá.* Người không tận dụng cơ hội nói chung phải nhận lấy những gì còn sót lại

khi người khác đã chọn xong. Sự thận trọng quá mức cũng tệ hại như sự bất cẩn. Cả hai đều là những trạng thái cực đoan cần tránh. Cuộc đời bản thân nó đầy những cơ hội cho bạn tận dụng.

17. *Lựa chọn sai đối tác kinh doanh.* Đây là một trong những nguyên nhân phổ biến nhất của thất bại trong kinh doanh. Trong quá trình quảng bá năng lực cá nhân, bạn cần phải rất chú trọng đến việc lựa chọn một người sếp biết truyền cảm hứng cho nhân viên, thông minh và thành đạt. Chúng ta phải thi đua với những người mà chúng ta hợp tác chặt chẽ nhất. Hãy chọn lấy một người xứng đáng để tranh đua.

18. *Sự mê tín và định kiến.* Mê tín là một dạng của sự sợ hãi. Nó cũng là dấu hiệu của sự ngu dốt. Những người thành đạt luôn suy nghĩ phóng khoáng và không sợ điều gì cả.

19. *Chọn sai nghề.* Không ai có thể thành công trong lĩnh vực mà anh ta không thích. Bước thiết yếu nhất trong việc quảng bá năng lực cá nhân là lựa chọn một nghề nghiệp mà bạn có thể toàn tâm toàn ý cống hiến vì nó. Có thể tiền bạc và hoàn cảnh khiến bạn phải làm một điều gì đó trong một thời gian nhưng không ai có thể ngăn bạn phát triển những kế hoạch để biến mục tiêu của mình thành hiện thực.

20. *Thiếu tập trung nỗ lực.* Nghề gì cũng biết thì không có nghề nào giỏi cả. Hãy tập trung tất cả nỗ lực của bạn vào một mục tiêu xác định duy nhất. "Nhất nghệ tinh, nhất thân vinh"⁽²⁾.

21. *Thói quen tiêu xài bừa bãi.* Bạn không thể nào thành công nếu bạn luôn luôn sống trong nỗi sợ hãi nghèo khó. Hãy hình thành thói quen dành dụm một cách có hệ thống bằng cách trích ra một phần nào đó trong thu nhập của bạn. Tiền gửi ngân hàng tạo cho bạn sự an tâm khi "mặc cả" để "bán" năng lực cá nhân. Không có tiền, bạn phải chấp nhận và buộc lòng nhận lấy tất cả những gì được đề nghị.

22. *Thiếu nhiệt tình.* Nếu không có sự nhiệt tình thì một người không thể thuyết phục được người khác. Hơn nữa, sự nhiệt tình rất dễ truyền từ người này sang người khác. Những người có lòng nhiệt tình và kiểm soát được nó luôn được đón chào nồng nhiệt trong bất cứ tập thể nào.

23. *Sự hẹp hòi.* Người có quan điểm quá cứng nhắc không thể tiến xa trong cuộc sống. Hẹp hòi nghĩa là không chịu học hỏi để mở rộng nhận thức. Dạng tai hại nhất của hẹp hòi là những định kiến liên quan đến tôn giáo, chủng tộc và các quan điểm chính trị.

24. *Không điều độ.* Những hình thức tai hại và nguy hiểm nhất của sự không điều độ liên quan đến vấn đề ăn uống, nhậu nhẹt, ma túy và sinh hoạt tình dục. Sự lạm dụng bất cứ điều gì kể trên đều cản trở con đường đến thành công của bạn.

25. *Không có khả năng hợp tác với mọi người.* Nhiều người đã mất vị trí và những cơ hội của họ trong cuộc đời vì lỗi lầm này hơn bất kỳ lý do nào khác cộng lại. Đây là sai lầm mà không nhà kinh doanh và lãnh đạo có kiến thức nào tha thứ.

26. *Việc sở hữu những tiềm lực mà không nhờ vào nỗ lực cá nhân* (Con cái của những bậc phụ huynh giàu có và những người được thừa hưởng những khoản tiền mà họ không tự mình làm ra). Tiềm lực nằm trong tay những người không tự đấu tranh để đạt được nó luôn cản trở con đường dẫn đến thành công. Giàu xổi còn nguy hiểm hơn đối nghèo.

27. *Không trung thực một cách chủ ý.* Không có gì thay thế được sự thành tâm. Bạn có thể không trung thực ở một thời điểm nhất định do hoàn cảnh không kiểm soát được mà không gây ra những thiệt hại lâu dài. Nhưng không có hy vọng cho những người tự mình chọn cách sống không thành thật. Sớm hay muộn gì thì lối sống này cũng sẽ ngấm sâu vào máu và họ sẽ phải trả giá khi mất đi danh tiếng và thậm chí có thể cả sự tự do nữa.

28. *Tính tự cao tự đại.* Những tính xấu này là đèn đỏ cảnh báo những người khác nên tránh xa. Tính tự cao tự đại rất có hại đối với thành công của con người.

29. *Đoán mò thay vì suy nghĩ.* Phần lớn người ta thường quá thờ ơ hay lười biếng trong việc tìm kiếm những dữ kiện thực tế để qua đó giúp suy nghĩ một cách đúng đắn. Họ thích hành động theo "những ý kiến" được tạo ra từ việc suy đoán hay đánh giá nhất thời.

30. *Thiếu vốn.* Đây là nguyên nhân thất bại phổ biến của những người mới lần đầu khởi nghiệp kinh doanh. Bạn cần có đủ lượng vốn dự trữ cần thiết để đền bù thiệt hại gây ra từ những sai lầm của bạn, giúp bạn đứng vững cho đến lúc thành danh.

31. Ở vị trí này, bạn hãy nêu tên bất cứ nguyên nhân cá biệt nào dẫn bạn đến thất bại nhưng không có

trong danh sách trên.

Ba mươi một nguyên nhân thất bại chính giải thích một cách thực tế tại sao nhiều người đã rất cố gắng nhưng vẫn thất bại. Sẽ rất hữu ích nếu bạn có thể thuyết phục ai đó biết rõ bạn cùng đọc qua danh sách này. Họ sẽ giúp bạn phân tích bản thân trên cơ sở so sánh với từng nguyên nhân trên. Phần đông con người chúng ta không thể thấy bản thân mình theo cách người khác nhìn nhận về chúng ta. Bạn có thể là một trong số đó.

BẠN CÓ BIẾT GIÁ TRỊ CỦA BẢN THÂN?

Có một lời khuyên xưa cũ là: "Con người, hãy hiểu rõ bản thân mình!". Nếu bạn muốn tiếp thị hàng hóa thành công, bạn phải hiểu loại hàng hóa đó. Quảng bá sức lao động cá nhân cũng vậy, bạn phải biết tất cả những điểm yếu của mình để có thể khắc phục hay xóa bỏ nó hoàn toàn. Bạn phải biết điểm mạnh của mình để nhấn mạnh vào nó khi quảng bá năng lực cá nhân. Bạn chỉ có thể hiểu được bản thân qua sự phân tích một cách chính xác.

Sau đây là câu chuyện về một người trẻ tuổi đi xin việc. Anh ta đã gây ấn tượng rất tốt cho tới khi người giám đốc hỏi về mức lương mà anh ta mong đợi. Anh ta trả lời rằng anh ta không có con số cụ thể nào cả (thiếu một mục tiêu rõ ràng). Người giám đốc bèn nói: "*Chúng tôi sẽ trả lương xứng đáng với năng lực của anh sau khi anh thử việc ở đây một tuần*".

"Tôi sẽ không chấp nhận điều này", người xin việc trả lời, "bởi vì tôi xứng đáng được hưởng nhiều hơn chỗ mà tôi đang làm việc".

Câu chuyện này có vẻ hài hước nhưng lại nói lên một vấn đề rất nghiêm túc. Ngay trước khi bạn đàm phán để có được mức lương cao hơn vị trí hiện tại của bạn hay tìm một việc làm khác, hãy chắc chắn là bạn đáng giá nhiều hơn những gì bạn đang được hưởng.

Ham muốn tiền bạc thì ai cũng có, nhưng giá trị thật sự lại là một vấn đề hoàn toàn khác. Nhiều người nhầm tưởng những gì họ muốn chính là những gì họ đáng được hưởng. Nhu cầu kinh tế không liên quan gì đến giá trị của bạn cả. Giá trị của bạn được hình thành hoàn toàn do khả năng làm được những công việc hữu ích và thuyết phục những người khác cùng làm những công việc như vậy.

Hãy khám phá bản thân

Phân tích bản thân hàng năm là điều rất cần thiết trong việc tiếp thị năng lực cá nhân một cách có hiệu quả, cũng giống như việc kiểm kê hàng hóa hàng năm vậy. Hơn nữa, bản phân tích hàng năm nên cho thấy những sai lầm đã giảm dần và những ưu điểm ngày càng tăng lên. Bản phân tích sẽ thể hiện bạn đang tiến lên, dừng lại hay thụt lùi trong cuộc sống. Mục tiêu của bạn đương nhiên là tiến lên phía trước. Phân tích bản thân hàng năm sẽ cho thấy bạn tiến bộ như thế nào, với mức độ ra sao, cũng như chỉ ra những bước thụt lùi mà bạn có thể đã mắc phải. Quảng bá năng lực cá nhân hiệu quả đòi hỏi bạn phải tiến lên phía trước, cho dù quá trình đó có chậm đi chăng nữa.

Bản phân tích cá nhân hàng năm của bạn nên được làm vào mỗi dịp cuối năm để bạn có thể thêm vào hướng giải quyết trong năm mới đối với những vấn đề cần cải thiện mà bản phân tích đã đề xuất. Hãy khám phá bản thân bằng cách tự hỏi mình những câu hỏi sau đây và kiểm tra những câu trả lời của bạn với sự giúp đỡ của một người khác, không để bạn tự đánh lừa chính bản thân mình.

Những câu hỏi để bạn tự phân tích và tìm hiểu bản thân

1. Tôi đã giành được mục tiêu mà tôi đặt ra trong năm nay chưa? (Bạn nên làm việc với một mục tiêu hàng năm rõ ràng như là một phần trong mục đích của cả cuộc đời bạn.)

2. Tôi đã làm việc với chất lượng tốt nhất trong khả năng của mình chưa, hay tôi có thể làm tốt hơn ở một phần nào đó của công việc này không?

3. Tôi đã làm việc với số lượng nhiều nhất mà khả năng tôi có thể thực hiện hay chưa?

4. Thái độ làm việc của tôi có hòa nhã và hợp tác với mọi người trong mọi lúc không?

5. Tôi có cho phép thói quen chần chừ làm giảm năng suất làm việc của mình hay không, và nếu có thì ở mức độ nào?

6. Tôi đã hoàn thiện nhân cách của mình chưa, và nếu có thì theo cách nào?
7. Tôi đã kiên trì theo đuổi kế hoạch cho đến lúc hoàn thành chưa?
8. Tôi đã quyết định một cách nhanh chóng và rõ ràng trong mọi tình huống chưa?
9. Tôi có cho phép bất cứ nỗi sợ nào trong sáu nỗi sợ căn bản làm giảm hiệu suất làm việc của tôi hay không?
10. Tôi có quá cẩn trọng, hay quá bất cẩn không?
11. Quan hệ của tôi với đồng nghiệp có thoải mái và dễ chịu hay không? Nếu không, thì lỗi lầm đó là hoàn toàn thuộc về tôi hay chỉ một phần nào đó thôi?
12. Tôi có phung phí năng lượng của mình do thiếu tập trung nỗ lực hay không?
13. Tôi có sẵn sàng tiếp thu cái mới và bao dung với mọi vấn đề hay không?
14. Tôi đã làm cách nào để phát triển khả năng làm việc của bản thân?
15. Tôi có lạm dụng bất cứ thói quen cá nhân nào hay không?
16. Tôi có biểu lộ, dù công khai hay âm thầm, bất cứ dấu hiệu nào của tính tự cao tự đại hay không?
17. Thái độ và cách cư xử của tôi với đồng nghiệp có làm cho họ tôn trọng tôi hay không?
18. Những ý kiến và quyết định của tôi dựa trên sự suy đoán hay trên sự phân tích đúng đắn và có suy nghĩ?
19. Tôi có thói quen tiết kiệm thời gian, tiền bạc hay không? Và tôi có thận trọng trong việc chi tiêu những khoản tiết kiệm đó?
20. Tôi đã dành ra bao nhiêu thời gian cho những nỗ lực vô ích mà tôi có thể dành cho những cái khác có ích hơn?
21. Làm sao tôi có thể tái phân bổ lại thời gian và thay đổi những thói quen của mình để có thể làm việc hiệu quả hơn trong những năm sắp tới?
22. Tôi có làm việc gì tội lỗi khiến lương tâm mình bị cắn rứt không?
23. Tôi đã làm việc nhiều hơn và tốt hơn so với những gì tôi được trả như thế nào?
24. Tôi có đối xử bất công với ai không, và nếu có thì là theo cách nào?
25. Nếu tôi là người bỏ tiền ra để mua chính khả năng làm việc của mình, tôi có hài lòng với quyết định mua đó không?
26. Tôi đã chọn đúng nghề chưa, và nếu chưa thì tại sao?
27. Người đã bỏ tiền ra để có được năng lực làm việc của tôi có hài lòng với những gì tôi đã làm không, và nếu không thì tại sao?
28. Hiện tôi có những phẩm chất gì trong những phẩm chất cơ bản dẫn đến thành công? (Hãy thực hiện sự đánh giá này một cách công bằng, thẳng thắn và hãy nhờ ai đó đủ dũng cảm để kiểm tra lại một cách chính xác.)

Sau khi đọc hết cuốn sách và thấu hiểu tất cả những kiến thức được cung cấp trong chương này, bạn sẽ sẵn sàng để tạo ra một kế hoạch thực tế quảng bá khả năng làm việc của mình. Bạn sẽ tìm thấy trong chương này những mô tả đầy đủ về mọi nguyên tắc cần thiết trong việc lên kế hoạch tiếp thị năng lực cá nhân. Những nguyên tắc này bao gồm những thuộc tính chủ yếu của sự lãnh đạo, những nguyên nhân phổ quát nhất dẫn đến thất bại trong lãnh đạo, các cơ hội cho phương pháp lãnh đạo mới, những nguyên nhân chính dẫn đến thất bại trong tất cả các ngành nghề và những câu hỏi quan trọng để tự phân tích bản thân.

Sở dĩ, cuốn sách trình bày chi tiết và trên một phạm vi rộng như vậy là do những kiến thức đó sẽ rất cần thiết cho bạn nếu như bạn bắt đầu làm giàu bằng cách "rao bán" năng lực cá nhân. Những người đã mất đi của cải và những người mới bắt đầu kiếm tiền đều không có gì ngoài năng lực cá nhân để đổi lấy tiền

bạc. Vì vậy, sẽ rất hữu ích nếu bạn có những kiến thức chính xác và thiết thực để "tiếp thị" sức lao động của mình một cách thuận lợi nhất.

Thấu hiểu và cảm nhận sâu sắc những kiến thức trên không những sẽ giúp bạn quảng bá năng lực cá nhân mà còn giúp bạn biết cách phân tích tốt hơn khi cần đánh giá người khác. Những kiến thức trên sẽ là vô giá đối với bạn nếu như bạn là một giám đốc điều hành luôn phải tuyển dụng nhân viên.

"PHÉP MÀU" MANG ĐẾN SỰ GIÀU CÓ VÀ TỰ DO

Chúng ta thường nghe những nhà chính trị tuyên bố về quyền tự do của người Mỹ khi họ ra tranh cử nhưng hiếm khi họ dành thời gian hay công sức để phân tích nguồn gốc của quyền tự do ấy. Ở đây, tôi muốn giúp bạn phân tích thẳng thắn về một sức mạnh bí ẩn, trừu tượng và thường bị hiểu lầm đó.

Tôi có quyền được phân tích nguồn gốc và tính chất của sức mạnh vô hình này bởi tôi biết rằng trong hơn nửa thế kỷ qua, nhiều người đã biết cách tổ chức sức mạnh ấy và hiện nhiều người đang có trách nhiệm duy trì nó.

Tên của nguồn sức mạnh bí ẩn ấy của loài người là vốn! Vốn không chỉ là tiền mà còn là một nhóm những người có trí tuệ được tổ chức tốt. Họ lên kế hoạch để đưa ra các cách thức và phương tiện nhằm sử dụng tiền bạc một cách hiệu quả vì lợi ích của cộng đồng cũng như cá nhân họ.

Những nhóm người này bao gồm các nhà khoa học, nhà giáo dục, nhà hóa học, nhà phát minh, chuyên gia phân tích kinh doanh, nhà báo, chuyên gia vận tải, kế toán, luật sư, bác sĩ và tất cả những ai có kiến thức chuyên môn sâu sắc trong tất cả mọi lĩnh vực liên quan đến kinh doanh và công nghiệp. Họ đi tiên phong, thử nghiệm và đặt nền móng cho những lĩnh vực mới đòi hỏi sự nỗ lực. Họ tài trợ và giúp đỡ các trường học, bệnh viện, xây dựng những con đường tốt, xuất bản những tờ báo, chi trả phần lớn các chi phí của chính phủ, quan tâm đến rất nhiều những khía cạnh nhỏ nhưng cần thiết trong quá trình phát triển của loài người.

Tiền bạc không đi kèm với trí tuệ luôn rất nguy hiểm. Nhưng nếu được sử dụng một cách hợp lý thì nó lại là yếu tố quan trọng nhất của xã hội văn minh.

Để có thể thấy tầm quan trọng của nguồn vốn được tổ chức tốt, hãy cố gắng tưởng tượng rằng bản thân bạn phải cung cấp và chuẩn bị một bữa sáng đơn giản cho gia đình mình nhưng lại không có chút vốn nào trong tay.

Để cung cấp trà, bạn phải thực hiện một chuyến đi đến Trung Quốc hay Ấn Độ, cả hai đều rất xa nước Mỹ. Trừ khi bạn là một tay bơi cực giỏi, bạn sẽ kiệt sức trước khi có thể thực hiện được chuyến về. Sau đó, một vấn đề khác có thể sẽ làm bạn gặp rắc rối. Bạn sẽ làm gì để có tiền ngay cả khi bạn có sức khỏe để bơi xuyên đại dương?

Để cung cấp đường, bạn phải bơi theo một lộ trình khác đến Cuba, đến các đảo ở Ca-ri-bê hay đi bộ đến khu trồng củ cải đường ở Utah. Nhưng ngay cả như vậy, thì sau đó bạn cũng có thể sẽ phải quay về mà không có đường bởi những nỗ lực và tiền bạc cần thiết để sản xuất đường đều không nói lên điều gì cả. Những điều đó không đủ để tinh lọc, vận chuyển và phân phối đường đến bất cứ bàn điểm tâm nào trong biên giới nước Mỹ.

Trứng, bạn có thể có được dễ dàng từ những trang trại gần đó, nhưng bạn phải đi bộ một quãng đường rất dài đến Florida hoặc California và quay về để phục vụ nước nho ép.

Bạn sẽ phải đi một đoạn đường dài đến Kansas hay các tiểu bang trồng lúa mạch khác khi bạn muốn làm bánh mì.

Ngũ cốc khô cũng có thể bị loại ra khỏi thực đơn vì nó sẽ không có sẵn nếu không có công sức lao động của những công nhân được đào tạo cùng những máy móc phù hợp, tất cả đều đòi hỏi phải có vốn.

Sau khi nghỉ ngơi, bạn sẽ phải tiếp tục bơi một đoạn đường ngắn xuống Nam Mỹ, nơi bạn có thể nhặt lấy vài quả chuối. Trên đường về, bạn sẽ đi bộ một quãng ngắn đến trại sản xuất bơ sữa gần nhất và mang về một ít bơ và kem. Sau khi làm hết những việc đó, gia đình của bạn mới có thể sẵn sàng ngồi xuống và dùng bữa sáng.

Nghe có vẻ thật ngớ ngẩn và lố bịch, đúng không? Vâng, nhưng sự thật, quá trình vừa mới được nói đến ở trên là cách duy nhất để những loại thức ăn đơn giản đó đến được với chúng ta nếu ta không có vốn.

Nền tảng về vốn đầu tư trong cuộc sống chúng ta

Tổng số tiền cần thiết cho việc xây dựng và bảo trì hệ thống giao thông bao gồm máy bay, xe tải, tàu hỏa và tàu thủy dùng để vận chuyển bữa sáng đơn giản đó đến với chúng ta vượt quá sức tưởng tượng của con người. Con số đó vào khoảng hàng tỷ đô-la, không tính đến cả "binh đoàn" những nhân viên được đào tạo để vận hành tất cả những phương tiện đó. Nhưng vận chuyển chỉ là một phần trong xã hội hiện đại của nước Mỹ đòi hỏi phải có vốn đầu tư. Trước khi có được cái gì đó để chuyên chở, phải có cái gì đó mọc lên từ mặt đất, cái gì đó được sản xuất và chuẩn bị đem bán ra thị trường. Có được những cái đó đòi hỏi hàng tỷ đô-la đầu tư cho trang thiết bị, máy móc, đóng gói, tiếp thị, và lương bổng cho hàng triệu người.

Hệ thống giao thông không tự mọc lên từ dưới đất và tự hoạt động. Nó xuất hiện để đáp ứng nhu cầu của xã hội. Hệ thống ấy được hình thành qua sức lao động, sự khéo léo và khả năng tổ chức của người có óc tưởng tượng, niềm tin, sự nhiệt tình, tính kiên quyết và lòng kiên trì. Những người đó chính là các nhà tư bản. Họ được thúc đẩy bởi khát khao xây dựng, hoàn tất và cung cấp những dịch vụ hữu ích qua đó kiếm lời và tích lũy tiền bạc. Và bởi vì họ cung cấp những dịch vụ mà xã hội văn minh không thể thiếu, họ đã tích lũy được khoản tài sản khổng lồ.

Để cho những thông tin ở trên trở nên đơn giản và dễ hiểu, tôi bổ sung thêm rằng những nhà tư bản này chính là những người thường bị lên án là "một nhóm những kẻ tham lam" hay còn gọi là "Phố Wall".

Tôi không cố đưa ra một trường hợp ủng hộ hay chống lại bất cứ một tổ chức hay một hệ thống kinh tế nào. Mục đích của cuốn sách này - một mục đích mà tôi đã cống hiến hết lòng vì nó trong hơn nửa thế kỷ - là giới thiệu cho những người thật sự ham hiểu biết một triết lý đáng tin cậy nhất để qua đó những cá nhân có thể tích lũy được bất cứ khoản tiền nào mà họ khát khao.

Tôi đã phân tích ở đây những lợi ích kinh tế của hệ thống tư bản chủ nghĩa vì những lý do sau:

1. Để chỉ ra rằng tất cả những người tìm kiếm sự giàu có phải nhận ra và tự thích nghi bản thân họ với hệ thống hiện đang kiểm soát tất cả những cách thức dẫn tới của cái, dù lớn hay nhỏ.
2. Để trình bày cho các bạn thấy mặt bên kia của bức tranh tư bản chủ nghĩa đối lập với mặt vẫn thường được các chính trị gia, những kẻ mị dân và giới truyền thông tô vẽ. Họ thường nhắc tới việc tập hợp và tổ chức lại nguồn vốn để sinh lời như một cái gì đầy độc hại.

Chỉ có một phương pháp đáng tin cậy để tích lũy và gìn giữ của cải một cách hợp pháp, đó là làm những việc hữu ích. Không có hệ thống nào được thiết lập mà ở đó người ta có thể trở nên giàu có một cách hợp pháp chỉ qua những con số mà không phải đánh đổi bằng một giá trị tương đương dưới dạng này hay dạng khác.

Tính tự mãn như một màn sương mù che phủ những phẩm chất thực của một con người khỏi tầm nhận thức của anh ta. Tự mãn làm yếu đi năng lực bẩm sinh và tăng thêm sự do dự.

CHƯƠNG 7: TÍNH QUYẾT ĐOÁN

LÀM CHỦ SỰ DO DỰ

Bước làm giàu thứ bảy

Việc phân tích thất bại trong cuộc sống của hơn 25.000 người cho thấy thiếu quyết đoán gần như đứng đầu danh sách ba mươi mốt nguyên nhân chủ yếu dẫn đến thất bại.

Do dự, trái ngược với quyết đoán, là kẻ thù chung mà hầu hết mọi người chúng ta đều phải chế ngự nếu muốn thành công.

Bạn sẽ có cơ hội kiểm định khả năng đưa ra những quyết định dứt khoát và rõ ràng sau khi đọc xong cuốn sách này và bắt đầu thực hành những nguyên tắc đã được miêu tả trong sách.

Phân tích của tôi về hàng trăm người có tài sản trên một triệu đô-la Mỹ cho thấy một thực tế là từng người trong số họ đều có thói quen ra quyết định rất nhanh chóng, và nếu có thay đổi thì họ thay đổi chúng rất chậm. Tất cả những người thất bại trong việc làm giàu đều có thói quen đưa ra quyết định rất chậm, nhưng lại thay đổi chúng rất nhanh chóng và thường xuyên.

Một trong những phẩm chất nổi bật nhất của Henry Ford là thói quen đưa ra quyết định chóng vánh, rõ ràng và rất ít khi chịu thay đổi chúng. Thói quen này đã ảnh hưởng tới Ford sâu sắc đến mức nó làm ông nổi tiếng vì sự ngoan cố và bướng bỉnh của mình. Chính đặc tính này đã thúc đẩy Ford tiếp tục sản xuất dòng xe Model T nổi tiếng của ông (kiểu xe... xấu nhất thế giới), trong khi tất cả các cổ vấn và khách hàng đều thúc giục ông thay đổi nó.

Có thể ngài Ford đã trì hoãn quá lâu việc thay đổi, nhưng ở một khía cạnh khác, những quyết định vững vàng của Ford đã giúp ông có được một gia tài kếch xù, trước khi việc thay đổi một kiểu xe nào đó trở nên thật sự cần thiết. Không còn nghi ngờ gì nữa, thói quen quyết định rõ ràng và nhất quán của Ford đã làm ông trở thành một người bướng bỉnh, nhưng điều này còn tốt hơn việc quyết định một cách chậm chạp và thay đổi chúng nhanh chóng.

ĐƯA RA QUYẾT ĐỊNH CỦA RIÊNG BẠN

Phần đông những người không kiếm đủ tiền để trang trải cho cuộc sống thường là những người dễ bị ảnh hưởng bởi ý kiến của người khác. Họ cho phép những chuyện ngòi lê đôi mách, những lời đồn đại, ý kiến của những người khác và của phóng viên báo chí suy nghĩ thay cho họ. Ý kiến là món hàng rẻ tiền nhất trên trái đất này. Mỗi người đều có một đồng ý kiến và sẵn sàng tặng cho những ai muốn nghe. Nếu bạn để mình bị tác động bởi ý kiến của người khác trong việc ra quyết định, bạn sẽ không thể thành công trong bất cứ việc gì, và cũng đừng nói đến việc biến khát khao của bạn thành tiền bạc.

Nếu bạn để ý kiến của người khác ảnh hưởng tới mình, bạn sẽ không có khát vọng nào cho riêng bản thân cả.

Hãy giữ vững lập trường khi bạn bắt đầu áp dụng những nguyên tắc được miêu tả ở đây, hãy đưa ra và thực hiện quyết định của riêng bạn. Đừng để ai ảnh hưởng đến niềm tin của bạn, ngoại trừ những thành viên trong "Nhóm trí tuệ ưu tú" của bạn. Hãy đảm bảo rằng bạn chỉ lựa chọn vào "Nhóm trí tuệ ưu tú" đó những người hoàn toàn thông hiểu và phù hợp với mục đích của mình.

Bạn thân và những người họ hàng dù không cố ý nhưng vẫn hay cản trở chúng ta bằng những "ý kiến" đủ loại và đôi khi bằng cả sự chế nhạo dù chỉ với mục đích đùa vui. Hàng ngàn người đã mang mặc cảm tự ti suốt đời chỉ bởi một vài người xung quanh tuy có ý tốt nhưng ngu xuẩn đã phá hủy công việc của họ bằng những "ý kiến" hay những lời chế nhạo.

Bạn có tâm hồn và khối óc của riêng mình. Hãy sử dụng nó và tự mình đưa ra quyết định. Trong những trường hợp cần tham khảo thông tin từ người khác để đưa ra quyết định, bạn hãy âm thầm thu thập thông tin và đừng tiết lộ mục đích của mình.

Một đặc điểm của những người có kiến thức nông cạn là họ luôn cố tỏ ra thông thái. Họ thường nói quá nhiều và ít khi chịu lắng nghe. Hãy nghe và quan sát thật nhiều nhưng nói ít thôi nếu bạn muốn tập được thói quen quyết định nhanh mọi vấn đề. Những người nói quá nhiều thường làm rất ít. Nếu bạn nói nhiều

hơn nghe, bạn không những bỏ qua các cơ hội tích lũy thêm những kiến thức bổ ích mà còn để lộ kế hoạch và mục đích của bạn cho người khác. Những người này sẽ rất khoái trá khi hạ được bạn vì họ luôn ngầm ghen tỵ với bạn.

Cũng cần nhớ rằng, mỗi khi bạn mở miệng nói trước một người có kiến thức uyên thâm có nghĩa là bạn đang cho người đó thấy kiến thức thực sự của bạn. Sự thông thái đích thực thường thể hiện qua tính khiêm tốn và im lặng.

Hãy lưu ý rằng mỗi người bạn cùng cộng tác, cũng như chính bản thân bạn, đều đang tìm kiếm cơ hội để tích lũy tiền bạc. Nếu bạn nói về kế hoạch của mình quá thoải mái, bạn cũng đừng ngạc nhiên khi thấy rằng một người nào đó đã đánh bại bạn chỉ vì họ đã thực hiện kế hoạch của bạn trước, kế hoạch mà bạn đã ngốc nghếch tiết lộ ra với họ.

Đọc xong cuốn sách này, hãy để quyết định đầu tiên của bạn là: từ nay sẽ học cách im lặng để lắng nghe và quan sát nhiều hơn.

Như một lời nhắc nhở, bạn hãy chép lại câu nói sau đây và đặt nó ở nơi bạn có thể nhìn thấy hàng ngày: *"Hãy cho cả thế giới biết những gì bạn muốn làm, nhưng trước hết hãy thực hiện những điều đó đã".*

Và đây là một câu tương tự: *"Hành động, chứ không phải lời nói, mới là thứ có giá trị nhất".*

Giá trị của những quyết định nằm ở lòng dũng cảm để thực hiện nó. Những quyết định vĩ đại làm nên móng cho văn minh nhân loại đã được đưa ra bất chấp những rủi ro lớn, thậm chí có khả năng phải hy sinh cả tính mạng của người dám đưa ra quyết định.

Quyết định ban hành Bản Tuyên ngôn Giải phóng nô lệ của Lincoln nhằm trả lại quyền tự do cho những người Mỹ gốc Phi vẫn được đưa ra mặc dù Lincoln hiểu rằng hành động đó có thể làm hàng ngàn người bạn và những người ủng hộ quay sang đối nghịch với ông.

Khi nhà cầm quyền Athens buộc Socrates phải lựa chọn giữa cái chết và việc chối bỏ những triết lý của mình, Socrates đã quyết định uống chén thuốc độc chứ không chịu phản lại niềm tin của mình. Đó là một quyết định dũng cảm. Một quyết định đi trước thời đại cả ngàn năm và mang lại cho các thế hệ sau quyền tự do tư tưởng và tự do ngôn luận.

NĂM MƯƠI SÁU NGƯỜI ĐỐI MẶT VỚI GIÁ TREO CỔ

Quyết định vĩ đại nhất của mọi thời đại mà bất kỳ công dân Mỹ nào cũng biết đã được đưa ra vào ngày 4 tháng 7 năm 1776 ở Philadelphia, khi năm mươi sáu người cùng ký tên vào một văn kiện mà họ biết rõ là: hoặc mang tự do đến cho toàn dân Mỹ, hoặc làm cho từng người trong số họ phải bước lên giá treo cổ!

Có thể bạn đã biết về văn kiện nổi tiếng này nhưng có lẽ bạn chưa rút ra được bài học tuyệt vời ẩn chứa trong nó. Đó chính là bản Tuyên ngôn Độc lập của nước Mỹ.

Hầu hết người Mỹ đều nhớ ngày mà quyết định trọng đại này đã được đưa ra, nhưng ít người biết rằng sự ra đời của quyết định này đòi hỏi những người soạn thảo phải có một lòng dũng cảm như thế nào. Các công dân Mỹ thuộc lịch sử, nhớ những ngày tháng, tên tuổi của những người đã chiến đấu và hy sinh vì nước Mỹ; nhớ những Thung lũng Forge, Yorktown; nhớ George Washington và Lord Cornwallis. Nhưng ít ai biết về sức mạnh thực sự đằng sau tất cả những tên tuổi, ngày tháng và địa danh này - cái sức mạnh đã đảm bảo cho người Mỹ quyền tự do một thời gian dài trước khi quân đội của Washington đến Yorktown.

Không có bi kịch nào bị các nhà chép sử bỏ qua, thậm chí ngay cả dấu hiệu nhỏ nhất của nguồn sức mạnh đã sinh ra và mang đến sự tự do cho nước Mỹ. Tôi nói đó là một bi kịch vì nó giống hệt như sức mạnh được sử dụng bởi từng cá nhân để khắc phục khó khăn trong cuộc sống và bất cuộc sống phải xoay chuyển theo ý chúng ta.

Chúng ta hãy xem xét lại một cách ngắn gọn sự kiện đã sinh ra nguồn sức mạnh này. Câu chuyện bắt đầu với một cuộc bạo động nổ ra ở Boston vào ngày 5 tháng 3 năm 1770. Lính Anh lúc đó đang tuần tra trên đường phố, sự hiện diện của họ công khai đe dọa người dân. Những người định cư đến vùng đất mới châu Mỹ đã nổi giận với những người có vũ trang hành quân ngay trong lãnh thổ của họ. Họ bắt đầu biểu lộ sự tức giận và phẫn nộ này một cách công khai, bằng cách ném đá cũng như những lời lẽ không mấy hay ho về đám quân lính đang hành quân cho tới khi viên sĩ quan chỉ huy ra lệnh: "Bật lưỡi lê... Tiến lên!".

Cuộc chiến đã nổ ra. Kết quả là rất nhiều người chết và bị thương. Cuộc bạo động đã gây ra một sự

giận dữ đến mức Hội đồng Bang (bao gồm những người định cư uy tín nhất) đòi hỏi phải có một cuộc họp với mục đích đưa ra những hành động rõ ràng và dứt khoát. Hai thành viên của Hội đồng là John Hancock và Samuel Adams. Họ đã tuyên bố một cách dũng cảm về sự cần thiết của một bước chuyển biến để đuổi lính Anh ra khỏi Boston.

Hãy nhớ điều này: quyết định của hai người đàn ông đó có thể coi như bước khởi đầu của quyền tự do mà nước Mỹ ngày nay được hưởng. Cũng hãy nhớ rằng, quyết định nguy hiểm đó đòi hỏi phải có niềm tin và lòng dũng cảm. Trước khi cuộc họp của Hội đồng kết thúc, Samuel Adams đã được chỉ định trở thành người đại diện để yêu cầu thống đốc của bang, Hutchinson, phải rút toàn bộ lính Anh ra khỏi Boston.

Lời yêu cầu được chấp thuận, nhưng xung đột vẫn chưa chấm dứt. Chính tình huống đó đã tạo ra một hoàn cảnh định mệnh thay đổi hoàn toàn xu hướng phát triển của xã hội.

Richard Henry Lee đã trở thành một nhân tố quan trọng trong câu chuyện này vì ông và Samuel Adams đã liên lạc thường xuyên (bằng thư từ) để chia sẻ một cách thoải mái những mối lo sợ và hy vọng của họ liên quan đến sự thịnh vượng của người dân trong nhiều vùng trên đất Mỹ. Từ thực tế này, Adams đã nảy ra một ý tưởng trao đổi thư từ thường xuyên giữa 13 bang. Ông hy vọng điều này sẽ giúp mang đến những nỗ lực hợp tác cần thiết nhằm đưa đến giải pháp cho các vấn đề của họ. Tháng 3 năm 1772, hai năm sau cuộc đụng độ với quân lính ở Boston, Adams đã trình bày ý tưởng này dưới dạng một bản kiến nghị trước Hội đồng Bang. Ông đề xuất thành lập một Ủy ban Liên lạc giữa các bang thuộc địa với những ủy viên thường trực được chỉ định rõ ràng trong mỗi bang. Mục đích của Ủy ban này là "một sự cộng tác thân thiện cho sự phát triển của các tiểu bang thuộc địa trên đất Mỹ".

Ủy ban đó là sự khởi đầu cho một tổ chức có ảnh hưởng rộng khắp được ra đời và mang đến tự do cho người Mỹ. Nhóm "Trí tuệ ưu tú" đã được hình thành, bao gồm Adams, Lee và Hancock.

Trong khi đó, người dân của những vùng thuộc địa đã phát động những cuộc đấu tranh tự phát chống lại binh lính Anh bằng những cuộc bạo động giống như vụ xung đột ở Boston, nhưng họ đã không thu được kết quả gì. Sự bất bình của từng cá nhân không được tập trung dưới cùng một liên minh "Trí tuệ ưu tú". Không có nhóm người nào hợp nhất được trái tim, lý trí, tâm hồn và thể xác của họ thành một khối thống nhất để giải quyết vấn đề khó khăn giữa họ với binh lính Anh cho đến khi Adams, Hancock và Lee đến với nhau.

Trong lúc đó, người Anh cũng không hề phung phí thời gian. Họ cũng có một số kế hoạch và hình thành liên minh "Trí tuệ ưu tú" của họ với lợi thế có sẵn là tiền bạc và lực lượng quân đội được tổ chức tốt.

Một quyết định thay đổi lịch sử

Hoàng đế Anh George III đã chỉ định Gage thay thế Hutchinson làm Thống đốc bang Massachusetts. Một trong những hành động đầu tiên của ngài thống đốc mới là gửi một sứ giả đến gặp Samuel Adams để cố gắng làm ông chùn bước vì sợ hãi.

Bạn có thể hiểu những gì đã xảy ra khi đọc đoạn trích ra từ cuộc đối thoại giữa Đại tá Fenton (sứ giả của Gage) và Adams.

Đại tá Fenton nói: "Tôi được Thống đốc Gage ủy quyền tới đây để bảo đảm với ngài rằng, Thống đốc sẽ trao cho ngài những lợi ích thỏa đáng (nỗ lực muốn mua chuộc Adams bằng lời hứa sẽ hối lộ ông) với điều kiện là ngài sẽ không tiếp tục chống đối các biện pháp của chính phủ. Đó là lời khuyên của Thống đốc dành cho ngài, ngài Adams, đừng gây thêm khó chịu cho Đức vua nước Anh nữa. Hành động của ngài có thể khiến ngài phải chịu những hình phạt theo đạo luật của vua Henry VIII, theo đó một người có thể bị dẫn độ về Anh quốc để xét xử vì tội phản quốc hay tiếp tay cho bọn phản quốc. Thống đốc bang hoàn toàn có quyền tự quyết định người nào thuộc diện như vậy. Nhưng, bằng cách thay đổi quan điểm chính trị của mình, ngài sẽ không chỉ nhận được những bổng lộc hậu hĩnh mà còn có thể sống hòa bình với Đức vua".

Samuel Adams có hai sự lựa chọn. Ông có thể ngừng đấu tranh và nhận hối lộ hoặc tiếp tục chiến đấu để có thể phải đối mặt với giá treo cổ!

Rõ ràng đây là lúc Adams phải đưa ra quyết định ngay lập tức, một quyết định có thể phải trả giá bằng mạng sống của mình. Adams yêu cầu Đại tá Fenton phải hứa danh dự là sẽ chuyển đến Thống đốc chính xác từng chữ câu trả lời của mình.

Adams trả lời: "*Đề nghị ngài nói với Thống đốc Gage rằng từ xưa tới nay tôi vẫn luôn hòa hiếu với*

Đức vua chỉ tôn. Nhưng không quyền lợi cá nhân nào có thể thuyết phục được tôi từ bỏ sự nghiệp chân chính của đất nước mình. Và hãy nói với Thống đốc Gage rằng đây là lời khuyên của Samuel Adams dành cho ông ta, đừng xúc phạm tới tình cảm của một con người đang giận dữ".

Khi Thống đốc Gage nhận được câu trả lời cay độc của Adams, ông ta giận run người và đưa ra lời tuyên bố sau: *"Tôi, nhân danh Đức vua, sẽ dành sự khoan hồng và độ lượng nhất cho tất cả những ai ngay lập tức buông vũ khí và quay về với công việc thanh bình hàng ngày của họ, ngoại trừ Samuel Adams và John Hancock. Những tội ác của chúng quá tàn nhẫn đến mức không thể tha thứ. Chúng đáng phải chịu những hình phạt thích đáng nhất".*

Adams và Hancock đang ở thế "cười trên lưng cọp". Mối đe dọa từ ngài Thống đốc đang giận dữ buộc họ phải đưa ra một quyết định khác, cũng nguy hiểm không kém. Họ nhanh chóng tổ chức một cuộc họp bí mật với những người trung thành nhất. Sau khi mọi người tề tựu, Adams khóa cửa, cất chìa khóa vào túi và thông báo về sự khẩn cấp phải tổ chức một Đại hội giữa những người khai hóa với nhau. Ông tuyên bố không ai có thể rời khỏi phòng cho đến khi quyết định cuối cùng về một Đại hội như thế được đưa ra.

Bầu không khí trở nên rất sôi động. Một số ủng hộ cân nhắc những hậu quả có thể có từ động thái cực đoan này. Số khác tỏ ra nghi ngờ về tính hiệu quả và xác đáng của một kế hoạch rõ ràng là công khai chống lại Đức vua như thế này. Bị khóa trong căn phòng đó còn có hai người "miễn dịch" trước sự sợ hãi, không hề thấy khả năng thất bại. Đó là Hancock và Adams. Với sự ảnh hưởng của họ, những người khác đã bị thuyết phục hoàn toàn và nhất trí với nhau rằng, Ủy ban Liên lạc, sẽ sắp xếp để Đại hội Lục địa lần thứ nhất của Hoa Kỳ được tổ chức tại Philadelphia vào ngày 5 tháng 9 năm 1774.

Các bạn hãy ghi nhớ ngày này vì nó còn quan trọng hơn cả ngày 4 tháng 7 năm 1776. Nếu không có quyết định tổ chức Đại hội Lục địa thì cũng không có Bản Tuyên ngôn Độc lập.

Trước kỳ họp thứ nhất của Đại hội, một nhà lãnh đạo khác ở một vùng khác của nước Mỹ đã rất khó khăn mới có thể cho xuất bản tiểu luận "Một cái nhìn tổng quát về quyền lợi của nước Mỹ thuộc Anh" (Summary View of the Rights of British America). Đó chính là Thomas Jefferson của bang Virginia, người mà mối quan hệ với Huân tước Dunmore (đại diện cho vua Anh ở Virginia) cũng căng thẳng như mối quan hệ giữa Adams và Hancock với Thống đốc Gage vậy.

Không lâu sau khi tiểu luận nổi tiếng của mình được xuất bản, Jefferson được thông báo cho biết rằng ông đã trở thành đối tượng bị truy tố vì tội danh phản bội lại chính phủ chính quốc dưới sự trị vì của Đức vua George III. Trước lời đe dọa đó, một trong những đồng sự của Jefferson, Patrick Henry, đã thẳng thắn bày tỏ quan điểm của mình bằng một câu nói bất hủ mãi mãi đi vào lịch sử: "Nếu người ta gọi đó là phản bội thì hãy tận dụng triệt để sự phản bội đó".

Họ là những người không có quyền lực, uy thế, tiềm lực quân sự lẫn tiền bạc nhưng đã ngồi lại cùng bàn bạc nghiêm túc về số phận của những vùng đất thuộc địa. Cuộc chiến đấu của họ bắt đầu từ phiên khai mạc Đại hội Lục địa lần thứ nhất và tiếp tục trong suốt hai năm cho đến ngày 7 tháng 6 năm 1776. Richard Henry Lee xuất hiện và làm cả chủ tịch lẫn Đại hội sôi sục vì bài phát biểu của mình:

"Thưa các quý ngài, tôi đã thảo một bản kiến nghị trong đó khẳng định rằng Liên hiệp các vùng thuộc địa ở Bắc Mỹ này có quyền được hưởng tự do, độc lập và được miễn trừ tất cả mọi bốn phận đối với Vương quốc Anh. Và tất cả các mối quan hệ chính trị giữa các bang thuộc địa với chính quốc phải được hoàn toàn xóa bỏ."

Quyết định quan trọng nhất từng được văn bản hóa

Bản kiến nghị gây kinh ngạc của Lee đã được thảo luận rất say sưa và mất nhiều thời gian đến nỗi ông bắt đầu mất kiên nhẫn. Cuối cùng, sau nhiều ngày tranh cãi, ông lại đứng lên và tuyên bố bằng một giọng nói rõ ràng và quyết đoán: "Thưa ngài chủ tịch, chúng ta đã thảo luận vấn đề này nhiều ngày qua. Đây là con đường duy nhất mà tất cả chúng ta sẽ phải đi theo. Vậy thì thưa ngài, tại sao chúng ta phải bàn thảo quá nhiều và tri hoãn quá lâu như vậy để có thể đưa ra quyết định? Tại sao phải thận trọng đến thế? Hãy để ngày hạnh phúc này là ngày khai sinh ra nước cộng hòa của chúng ta, nước Mỹ. Hãy để cho nước cộng hòa ấy phát triển không phải để phá hủy và chinh phạt mà để tái lập lại sự ngự trị của hòa bình và luật pháp".

Trước khi bản kiến nghị được thông qua, Lee bị gọi về Virginia vì người thân trong gia đình lâm bệnh nặng. Nhưng trước khi đi, Lee đã trao lại việc này cho bạn ông, Thomas Jefferson, người đã hứa là sẽ chiến đấu đến hơi thở cuối cùng để Đại hội có những hành động thuận với đề xuất của Lee. Không lâu sau đó,

Chủ tịch Đại hội là Hancock đã chỉ định Jefferson làm chủ tịch hội đồng soạn thảo bản Tuyên ngôn Độc lập của nước Mỹ.

Hội đồng đã làm việc vất vả trong một thời gian dài để có được một văn bản mà nếu được Đại hội thông qua sẽ đồng nghĩa với việc mỗi người ký tên vào đó cũng là ký tên vào giấy báo tử của chính mình. Nếu những người di cư thua trong cuộc chiến với Vương quốc Anh thì điều đó chắc chắn sẽ xảy ra.

Văn bản đã được thảo xong và vào ngày 28 tháng 6, bản thảo được công bố trước Đại hội. Nó được thảo luận, sửa đổi và hoàn thiện trong một vài ngày. Vào ngày 4 tháng 7 năm 1776, Thomas Jefferson đứng trước Hội đồng và mạnh dạn đọc quyết định quan trọng nhất từng được ghi thành văn bản.

"Trong quá trình phát triển của loài người, một dân tộc luôn cần phá bỏ những liên kết chính trị đã ràng buộc dân tộc đó với dân tộc khác, để nắm lấy giữa vô vàn nguồn sức mạnh trên trái đất này, quyền được tồn tại độc lập và bình đẳng mà tạo hóa đã ban tặng. Để thể hiện sự tôn trọng đúng mực trước quan điểm của nhân loại, họ cần tuyên bố những lý do thúc đẩy họ phải giành lấy quyền độc lập của mình."

Sau khi Jefferson đọc xong, văn bản này được lấy biểu quyết, thông qua và ký kết bởi năm mươi sáu người. Tất cả họ đều dám đánh cược mạng sống của mình khi quyết định ký vào văn kiện đó. Quyết định đó đã khai sinh ra một quốc gia với sứ mệnh mang đến cho nhân loại quyền tự quyết định vĩnh viễn vận mệnh của mình.

Phân tích những sự kiện dẫn đến sự ra đời của Bản Tuyên ngôn Độc lập Hoa Kỳ, ta có thể thấy đất nước mà ngày nay đang có được sự tôn trọng và ảnh hưởng đối với các quốc gia khác trên thế giới đã được sinh ra từ một quyết định được hình thành bởi một nhóm "Trí tuệ ưu tú" gồm 56 người. Hãy ghi nhớ rằng quyết định của họ đã đảm bảo chiến thắng cho quân đội của Washington bởi tinh thần của quyết định đó nằm trong trái tim của mỗi người lính ngoài mặt trận và trở thành một nguồn sức mạnh tinh thần to lớn. Sức mạnh tinh thần này không chấp nhận sự thất bại.

Và hãy nhớ rằng sức mạnh đã mang lại cho quốc gia này sự tự do cũng chính là nguồn sức mạnh phải được sử dụng bởi từng công dân, những con người của tự do. Nguồn sức mạnh đó được hình thành nhờ chính những nguyên tắc được đề cập đến trong cuốn sách này. Không khó để nhận thấy rằng trong câu chuyện về Bản Tuyên ngôn Độc lập có ít nhất sáu nguyên tắc sau đây: khát vọng, sự quyết đoán, niềm tin, lòng kiên trì, nhóm "Trí tuệ ưu tú" và khả năng tổ chức kế hoạch.

NẾU BIẾT RÕ MÌNH MUỐN GÌ, BẠN SẼ HOÀN TOÀN ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU ĐÓ

Triết lý này sẽ khiến bạn tự tìm thấy cho mình những lời gợi ý cho câu hỏi tại sao những khát vọng mãnh liệt được hậu thuẫn bởi cách nghĩ sẽ chuyển thành những giá trị vật chất tương đương. Câu chuyện về sự hình thành nước Mỹ cũng như sự hình thành Tập đoàn Thép Hoa Kỳ là những ví dụ hoàn hảo về phương pháp tạo nên bước chuyển đáng kinh ngạc đó.

Trong khi đi tìm bí quyết của phương pháp này, đừng chờ đợi một phép màu bởi vì bạn sẽ không thể tìm ra nó. Bạn chỉ có thể tìm thấy những luật tự nhiên vĩnh cửu. Những luật này có sẵn cho những người có niềm tin và lòng dũng cảm để sử dụng chúng. Chúng có thể được sử dụng để mang đến tự do cho một quốc gia hoặc sự giàu có cho mỗi con người.

Người có quyết định nhanh chóng và rõ ràng biết rất rõ họ muốn gì và thường đạt được chúng. Người lãnh đạo trong mọi lĩnh vực xã hội đều quyết định một cách nhanh chóng và chặt chẽ. Đó chính là lý do giải thích vì sao họ là lãnh đạo. Thế giới này có thói quen tạo cơ hội cho những người mà lời nói và hành động thể hiện rằng anh ta biết mình đang đi đến đâu.

Thiếu quyết đoán là thói quen thường bắt đầu khi còn trẻ. Thói quen này càng trở nên cố hữu hơn khi bạn cứ học hết tiểu học, trung học và thậm chí cả đại học mà không hề có một mục đích rõ rệt nào.

Thói quen thiếu quyết đoán đi theo sinh viên vào những ngành nghề mà họ lựa chọn. Nói chung, những người trẻ tuổi mới ra trường thường tìm bất cứ việc gì mà họ có thể làm được. Họ chọn công việc họ tìm thấy đầu tiên vì họ đã rơi vào thói quen thiếu quyết đoán. Đa số những người làm công ăn lương ngày nay đều đang nắm giữ những chức vị không thay đổi vì họ thiếu quyết tâm cho một kế hoạch rõ ràng nhằm vươn tới một vị trí khác. Họ cũng thiếu kiến thức để lựa chọn được một người lãnh đạo phù hợp.

Quyết định rõ ràng luôn đòi hỏi lòng dũng cảm, đôi khi phải cực kỳ can đảm. Năm mươi sáu người ký tên vào Bản Tuyên ngôn Độc lập đã đánh cược mạng sống của họ khi đặt bút ký lên văn kiện đó. Người

đưa ra quyết định tìm được một công việc cụ thể nào đó và bắt cuộc sống phải trả cho anh ta đúng với những gì anh ta đáng nhận được thì không đặt cược cuộc sống của mình vào quyết định đó. Nhưng anh ta đặt cược sự tự do kinh tế của mình. Sự độc lập về tài chính, sự giàu có hay một vị trí đáng mơ ước trong công việc không nằm trong tầm tay những người hờ hững, thiếu tham vọng, thiếu kế hoạch và không thật sự khao khát những điều đó. Người có niềm khát khao giàu có như Samuel Adams khao khát tự do cho các vùng thuộc địa chắc chắn sẽ trở nên giàu có.

**Không người nào đạt được những thành công vĩ đại mà
không sẵn lòng chấp nhận hy sinh.**

CHƯƠNG 8: LÒNG KIÊN TRÌ

NHỮNG NỖ LỰC LIÊN TỤC CẦN THIẾT ĐỂ TẠO LẬP NIỀM TIN

Bước làm giàu thứ tám

Lòng kiên trì là yếu tố cần thiết để biến khát khao thành các giá trị tiền bạc tương đương. Nền tảng của lòng kiên trì là sức mạnh của ý chí.

Sức mạnh ý chí và khát khao khi được kết hợp một cách đúng đắn sẽ tạo ra một cặp tính cách có sức mạnh vô địch. Những người giàu có thường được biết đến như những người có máu lạnh, và thậm chí đôi khi là những kẻ tàn nhẫn. Họ thường bị người khác hiểu lầm. Những gì họ có đơn giản là niềm khát khao mãnh liệt được hậu thuẫn bởi sức mạnh của ý chí, sức mạnh mà họ đã hòa trộn với lòng kiên trì. Sự kết hợp đó là nền tảng giúp họ đạt được những mục tiêu của mình.

Phần đông chúng ta thường sẵn sàng vứt bỏ mục tiêu và dự định của mình ngay từ dấu hiệu đầu tiên của sự phản đối hay những điều không may. Chỉ có một vài người vẫn vững vàng tiến bước bất chấp mọi lời phản đối cho đến khi họ đạt được mục đích của mình.

Có thể từ "kiên trì" không có ý nghĩa nào đặc biệt lớn lao, nhưng đây là phẩm chất cần cho tính cách của bạn, như carbon cần để biến sắt thành thép vậy.

Để trở nên giàu có, bạn cần ứng dụng tất cả mười ba nguyên tắc của triết lý làm giàu này. Tất cả những người giàu có đều thấu hiểu và áp dụng những nguyên tắc này với lòng kiên trì thực sự.

KIỂM TRA LÒNG KIÊN TRÌ CỦA BẠN

Nếu bạn đang đọc quyển sách này với mục đích nghiêm túc là muốn áp dụng những kiến thức được đề cập thì bài kiểm tra đầu tiên về lòng kiên trì của bạn sẽ đến khi bạn bắt đầu làm theo sáu bước được miêu tả trong Chương Khát vọng. Trừ khi bạn là một trong số ít người đã có sẵn một mục đích rõ ràng để nhắm tới và một kế hoạch cụ thể để theo đuổi, bạn có thể đọc hướng dẫn này mà không bao giờ ứng dụng chúng vào cuộc sống hàng ngày của bạn.

Thiếu kiên trì là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến thất bại. Hơn nữa, kinh nghiệm của hàng ngàn người cho thấy, thiếu kiên trì là điểm yếu chung của hầu hết mọi người. Tuy nhiên, nó là một điểm yếu có thể khắc phục được bằng sự nỗ lực. Khắc phục tính thiếu kiên trì có dễ dàng hay không phụ thuộc hoàn toàn vào mức độ mãnh liệt trong khát khao của mỗi người.

Điểm khởi đầu của mọi thành quả đều là khát vọng. Hãy luôn nhớ lấy điều này. Những khát khao yếu ớt mang lại những kết quả yếu ớt, giống như một đốm lửa nhỏ chỉ có thể mang lại một chút ấm áp mà thôi. Nếu bạn nhận thấy mình thiếu kiên trì, hãy khắc phục bằng cách nhóm lên một ngọn lửa lớn hơn cho những khát vọng của bạn.

Bạn cứ tiếp tục đọc đến hết, rồi quay lại Chương 1 và lập tức làm theo sáu bước được hướng dẫn. Bạn càng ham muốn làm theo những hướng dẫn này thì càng chứng tỏ một cách rõ ràng là bạn thật sự khát khao tích lũy tiền bạc. Nếu bạn thấy mình quá thờ ơ và lãnh đạm, bạn có thể tin chắc rằng mình chưa có được "ý thức về tiền bạc". Đó là điều bạn cần phải có để trở nên giàu có.

Tiền bạc bị hút về phía những người luôn sẵn sàng đón nhận chúng, điều đó cũng giống như mọi con sông đều đổ về biển vậy.

Nếu bạn thấy mình thiếu lòng kiên trì, hãy tập trung vào những hướng dẫn trong Chương 9, Sức mạnh của nhóm Trí tuệ ưu tú. Tập hợp xung quanh bạn một nhóm Trí tuệ ưu tú, thông qua những nỗ lực hợp tác của các thành viên trong nhóm, bạn có thể phát triển lòng kiên trì của mình. Bạn sẽ tìm thấy những hướng dẫn bổ sung trong Chương 3, Tự kỷ ám thị và Chương 11, Tiềm thức. Hãy làm theo những hướng dẫn trong chương này cho đến khi bạn xây dựng được cho mình thói quen truyền đến tiềm thức bức tranh rõ ràng về khát khao của bạn. Từ thời điểm đó trở đi, bạn sẽ không còn thiếu kiên trì nữa.

Tiềm thức của bạn làm việc liên tục, khi bạn thức và ngay cả trong lúc bạn đang ngủ.

Bạn ý thức được tiền bạc hay chỉ ý thức được sự nghèo khổ?

Nếu bạn nỗ lực áp dụng những luật nhưng không đều đặn và liên tục sẽ không mang lại giá trị gì. Để đạt được kết quả, bạn phải áp dụng tất cả các luật cho đến khi chúng trở thành một thói quen cố định đối với bạn. Không có cách nào khác để phát triển "ý thức tiền bạc" cả.

Giống như tiền bạc luôn bị thu hút về phía những người có suy nghĩ tích cực nhằm đạt được nó, nghèo khổ luôn gắn liền với người có nếp nghĩ tiêu cực. Phát triển ý thức về sự giàu có cần một chủ định rõ ràng, phát triển ý thức nghèo khổ thì không. Ý thức nghèo khổ có thể tự phát triển mà không cần phải luyện tập một cách có ý thức những thói quen cần thiết để củng cố nó. Ý thức về sự nghèo khổ sẽ tự xâm chiếm tâm trí của những người không có ý thức rõ ràng về tiền bạc.

Nếu bạn hiểu đầy đủ ý nghĩa của những điều được nói ở đoạn trên, bạn sẽ nhận ra tầm quan trọng của lòng kiên trì trong việc tích lũy tiền bạc. Không có lòng kiên trì, bạn sẽ bị đánh bại ngay trước khi bạn bắt đầu. Ngược lại, có lòng kiên trì, bạn sẽ chiến thắng.

Nếu bạn đã từng trải qua một cơn ác mộng, bạn sẽ nhận thấy giá trị của lòng kiên trì. Bạn nằm trên giường, nửa tỉnh nửa mê, với cảm giác như sắp chết ngạt. Bạn không thể thoát ra hay cử động được tứ chi của mình. Bạn nhận thấy rằng bạn phải kiểm soát được lại các cơ bắp của mình. Qua những nỗ lực bền bỉ của sức mạnh ý chí, cuối cùng thì bạn cũng có thể cử động được những ngón tay. Bằng cách tiếp tục cử động ngón tay, bạn dần điều khiển được một cánh tay cho đến khi bạn nâng được cánh tay đó lên. Sau đó bạn lại tiếp tục điều khiển cánh tay còn lại cũng với cách thức như vậy. Cuối cùng bạn sẽ điều khiển được một chân và dần dần sẽ là chân còn lại. Sau đó, bằng một sức mạnh cực lớn của ý chí, bạn sẽ điều khiển được toàn bộ hệ thống các cơ bắp của mình và thoát ra khỏi cơn ác mộng. Các động tác đã được thực hiện từng bước một.

Bạn sẽ thấy việc loại bỏ sức ỳ tâm lý là cần thiết. Quá trình cũng tương tự như vậy: thực hiện chậm lúc đầu, sau đó tăng dần tốc độ cho đến khi bạn hoàn toàn điều khiển được ý chí của mình. Hãy kiên trì và cho dù có chậm thế nào đi nữa, bạn phải tiếp tục cố gắng. Sự kiên trì sẽ mang đến thành công.

Làm sao để gạt bỏ sức ỳ tâm lý?

Nếu bạn lựa chọn nhóm Trí tuệ ưu tú của mình cẩn thận, bạn sẽ có ít nhất một người trong số họ có thể giúp bạn phát triển lòng kiên trì. Một số trong những người rất giàu có đã có được lòng kiên trì chỉ vì tính cách đó cần thiết với họ. Họ đã phát triển được thói quen kiên trì bởi những hoàn cảnh và tình huống buộc họ phải kiên trì như vậy.

Những người có thói quen kiên trì dường như không hề thất bại. Cho dù họ có bị đánh bại bao nhiêu lần đi chăng nữa, họ cũng sẽ leo lên đến nấc thang cuối cùng. Đôi khi dường như có một người hướng dẫn giấu mặt có nhiệm vụ kiểm tra con người bằng tất cả những thất bại khiến họ có thể phải nản lòng. Những người đã đứng lên sau thất bại và tiếp tục cố gắng đã về đến đích, để rồi thế giới phải thốt lên: "Hoan hô! Tôi biết là bạn có thể làm được mà!". Người hướng dẫn giấu mặt không để cho ai tận hưởng thành quả mà không kiểm tra lòng kiên trì của họ. Những người không vượt qua phần kiểm tra này đơn giản là do không đủ độ kiên trì để vượt qua.

Những người có thể vượt qua thất bại được tặng thưởng một cách hào phóng cho sự kiên trì của họ. Họ đạt được mục đích mà họ theo đuổi. Và điều này vẫn chưa phải là tất cả! Họ nhận được một thứ quan trọng hơn nhiều so với những phần thưởng vật chất. Đó là sự hiểu biết rằng: "Mỗi thất bại đều mang trong nó hạt giống của một lợi ích tương đương".

HÃY ĐỨNG LÊN SAU NHỮNG LẦN VẤP NGÃ

Những người nhận thức được từ kinh nghiệm tầm quan trọng của lòng kiên trì chỉ chấp nhận thất bại một cách tạm thời. Họ là những người luôn giữ được khát khao bền bỉ đến mức mọi thất bại cuối cùng cũng biến thành chiến thắng.

Chúng ta đã thấy vô số người gục ngã sau thất bại và không bao giờ có thể gượng dậy được nữa. Chúng ta chỉ thấy một số ít người biết đón nhận sự trừng phạt của thất bại như một lời thúc giục cho những nỗ lực mạnh mẽ hơn. Nhưng những gì mà chúng ta không thấy và phần đông chúng ta không bao giờ hoài nghi về sự tồn tại của nó là một nguồn sức mạnh thầm lặng nhưng không thể cưỡng lại được. Chính nguồn sức mạnh đó là yếu tố nâng đỡ những người đang phải chiến đấu với sự chán nản và ngã lòng. Nếu phải gọi tên sức mạnh này, chúng ta nên gọi nó là lòng kiên trì. Một điều chắc chắn rằng nếu một người không có lòng kiên trì, người đó sẽ không thể nhận được thành công đáng kể trong bất kỳ nghề nghiệp nào.

Trong khi đang viết những dòng chữ này, tôi có thể đưa mắt qua cửa sổ và nhìn thấy cách đó chưa tới một khu nhà là khu sân khấu kịch nghệ nổi tiếng nhất thế giới: Broadway vĩ đại và bí ẩn. Người ta gọi nó bằng cả cái tên "Ngôi mộ của những niềm hy vọng đã chết" lẫn "Cánh cổng phía trước của cơ hội". Từ khắp nơi trên thế giới, người ta đã đến Broadway để tìm kiếm danh vọng, tiền tài, quyền lực, tình yêu hay bất cứ thứ gì con người gọi là thành công. Thi thoảng mới có ai đó đi hết chặng đường dài của quá trình tìm kiếm để được thế giới công nhận là đã vượt qua được cửa ải Broadway. Nhưng Broadway không dễ dàng và nhanh chóng bị chinh phục đến thế. Nó chỉ thừa nhận những tài năng thực sự và trả công xứng đáng cho họ chỉ sau khi người đó không chấp nhận bỏ cuộc. Bí quyết chinh phục Broadway luôn gắn liền với một từ: kiên trì!

TỰ KHÁM PHÁ LÒNG KIÊN TRÌ CỦA BẠN

Kiên trì là một trạng thái tinh thần, vì vậy nó có thể được trau dồi và rèn luyện. Như tất cả những trạng thái tinh thần khác, lòng kiên trì dựa trên những động cơ rõ ràng như:

a. Mục đích rõ ràng. Biết mình muốn gì là bước đầu tiên và quan trọng nhất để phát triển lòng kiên trì. Một động cơ mạnh mẽ luôn giúp ta vượt qua được nhiều ghềnh thác.

b. Khát vọng: Lòng kiên trì có thể đạt được và duy trì khá dễ dàng nếu bạn theo đuổi một mục đích mà bạn khát khao mãnh liệt.

c. Sự tự lực. Tin vào khả năng của bản thân có thể tiến hành một kế hoạch khuyến khích bạn theo đuổi kế hoạch đó với lòng kiên trì. (Tính độc lập có thể được phát triển qua nguyên tắc được miêu tả trong Chương 3 về tự kỷ ám thị).

d. Có kế hoạch rõ ràng. Những kế hoạch được tổ chức, dù lỏng lẻo và hoàn toàn không thực tế, cũng khuyến khích lòng kiên trì.

e. Có hiểu biết đúng đắn. Biết được rằng những kế hoạch của mình là đúng đắn dựa trên kinh nghiệm và sự quan sát cũng khuyến khích lòng kiên trì; "suy đoán" thay cho "hiểu biết" sẽ tiêu diệt sự kiên trì.

f. Sự hợp tác. Cảm thông, thấu hiểu và hợp tác với những người khác có khuynh hướng phát triển lòng kiên trì.

g. Sức mạnh ý chí. Thói quen tập trung suy nghĩ vào xây dựng kế hoạch để đạt được một mục đích rõ ràng cũng dẫn đến lòng kiên trì.

h. Thói quen. Lòng kiên trì là kết quả trực tiếp của thói quen. Tâm trí hấp thu và trở thành một phần của những trải nghiệm hàng ngày dựa trên những gì mà nó nuôi dưỡng. Sự sợ hãi - kẻ thù tệ hại nhất - có thể được khắc chế một cách hiệu quả bằng những hành động dũng cảm lặp đi lặp lại. Những người đã từng tham gia chiến đấu trong chiến tranh đều biết rõ điều này.

Hãy tự khám phá bản thân bạn và xác định xem những động lực nào bạn còn thiếu để có được phẩm chất rất quan trọng này. Hãy đánh giá bản thân bạn một cách dũng cảm, từng điểm một, để xem bạn thiếu bao nhiêu yếu tố trong tám yếu tố trên. Sự phân tích này sẽ giúp bạn hiểu rõ bản thân mình hơn và biết những gì bạn cần có để có thể tiến lên.

Dưới đây là danh sách những kẻ thù thực sự sẽ cản đường bạn đến với thành công. Bạn sẽ tìm thấy không chỉ những "triệu chứng" báo hiệu điểm yếu về sự kiên trì mà còn biết được những nguyên nhân ẩn sâu trong tiềm thức gây ra điểm yếu đó. Hãy tìm hiểu danh sách trên một cách cẩn thận và đối mặt thẳng thắn với bản thân nếu bạn muốn biết mình là ai và có khả năng gì. Sau đây là những điểm yếu phải được kiểm soát đối với những ai muốn tích lũy tiền bạc để trở nên giàu có:

1. Thất bại trong việc nhận ra và xác định rõ ràng bản thân muốn những gì.
2. Sự do dự dù có hay không có nguyên nhân (Thường được hậu thuẫn bởi một chuỗi những lời biện minh và xin lỗi).
3. Thiếu quan tâm đến việc tích lũy kiến thức chuyên sâu.
4. Thiếu quyết đoán, có thói quen "bỏ qua" thay vì thẳng thắn đối mặt với vấn đề (Cũng được hậu thuẫn bởi những lời biện minh và xin lỗi).
5. Thói quen dựa vào những lời biện minh thay vì tạo ra những kế hoạch rõ ràng để giải quyết vấn đề.

6. Thái tự mãn. Có rất ít phương pháp khắc phục được điều này và không có hy vọng nào cho những người mắc phải nó.
7. Sự thờ ơ thường được thể hiện qua việc bạn sẵn sàng thỏa hiệp trong mọi trường hợp hơn là đối mặt và chiến đấu để vượt qua những khó khăn.
8. Thái quen đổ lỗi cho người khác những sai lầm của mình và chấp nhận những hoàn cảnh bất lợi như một sự thật hiển nhiên.
9. Khát khao yếu ớt vì không chú ý tới việc lựa chọn những động cơ thúc đẩy hành động.
10. Sẵn lòng bỏ cuộc ngay từ dấu hiệu đầu tiên của thất bại (Dựa trên một hay nhiều hơn sáu nỗi sợ hãi cơ bản).
11. Thiếu những kế hoạch rõ ràng được viết ra để phân tích cụ thể.
12. Không để tâm đến việc thực hiện ý tưởng hay trong việc nắm bắt cơ hội khi nó xuất hiện.
13. Chỉ biết trông chờ thay vì quyết tâm thực hiện điều mình muốn.
14. Thái quen thỏa hiệp với sự nghèo khó thay vì nhắm đến sự giàu có, thiếu tham vọng sở hữu của cải.
15. Tìm đường tắt để giàu có nhanh, chỉ biết nhận về mà không biết bỏ ra những nỗ lực tương đương. Tính cách này thường thể hiện qua thói quen cờ bạc hoặc cố gắng tìm kiếm những thương vụ không công bằng theo kiểu mua rẻ bán đắt.
16. Sợ bị chỉ trích. Thất bại trong việc tạo lập kế hoạch và thực hiện chúng vì sợ ý kiến chỉ trích và hành động ngăn cản của những người khác. Đây là một trong những kẻ thù nguy hiểm nhất bởi nó luôn tồn tại trong tiềm thức con người và bạn thậm chí có thể không nhận ra sự hiện diện của nó (Hãy xem sáu nỗi sợ hãi cơ bản trong chương trước).

NẾU BẠN SỢ BỊ CHỈ TRÍCH

Chúng ta hãy kiểm tra vài triệu chứng của nỗi sợ bị chỉ trích. Phần đông người ta cho phép họ hàng, bạn bè và dư luận gây ảnh hưởng lên họ nhiều đến mức họ không thể có cuộc sống riêng của mình bởi họ sợ bị phê phán.

Rất nhiều người gặp những vấn đề trong hôn nhân nhưng vẫn tiếp tục chung sống một cách khô sở và bất hạnh bởi vì họ sợ những lời phê phán. Bất cứ ai trải qua nỗi sợ hãi này đều biết rõ những thiệt hại không thể cứu vãn mà nó gây ra. Sự sợ hãi tiêu diệt tham vọng và khát khao vươn tới thành công của mỗi cá nhân.

Hàng triệu người đã không dám quay lại học tập để có thêm những kiến thức mới sau khi ra trường bởi vì họ sợ bị chê cười.

Vô số người cho phép người thân phá hủy cuộc sống của chính họ dưới danh nghĩa trách nhiệm gia đình bởi vì họ sợ bị chỉ trích. Trách nhiệm không yêu cầu bất cứ ai phải tiêu diệt tham vọng cá nhân và quyền được sống theo cách riêng của người đó.

Nhiều người từ chối chớp lấy những cơ hội kinh doanh vì họ sợ những lời bình phẩm nếu họ thất bại. Nỗi sợ bị bình phẩm trong những trường hợp này mạnh hơn khát khao thành công.

Quá nhiều người đã không dám đặt mục tiêu cao cho bản thân họ bởi họ sợ những lời phê phán của họ hàng và bạn bè, những người có thể nói: *"Đừng đặt mục tiêu quá cao, người ta sẽ nghĩ là bạn bị điên đấy"*.

Khi Andrew Carnegie đề nghị tôi công hiến hai mươi năm cho việc định hình một triết lý thành công cho mỗi cá nhân, suy nghĩ đầu tiên của tôi là lo sợ về những gì người ta sẽ nói. Lời đề nghị của Carnegie lớn hơn nhiều so với bất kỳ ý tưởng nào tôi đã từng hình thành trong tâm trí. Bản năng khiến tôi ngay lập tức đưa những lời biện minh, tất cả chúng đều bắt nguồn từ nỗi sợ cố hữu của con người đối với những lời phê phán. Một tiếng nói nào đó từ trong tôi vang lên rằng: *"Bạn không thể làm được, công việc này quá lớn lao và đòi hỏi quá nhiều thời gian. Họ hàng của bạn sẽ nghĩ gì? Bạn sẽ kiếm sống bằng cách nào? Chưa có ai từng hình thành trước đó một triết lý về sự thành công, bạn có quyền gì mà tin rằng bạn sẽ làm được? Bạn là ai mà hướng tới một mục đích cao như vậy? Hãy nhớ là bạn xuất thân từ tầng lớp dưới trong xã hội, bạn biết gì về những triết lý thành công? Người ta sẽ nghĩ là bạn điên (và họ đã nghĩ như vậy)."* Vì

sao từ trước đến giờ chưa có ai làm công việc này?".

Những câu hỏi đó và nhiều câu hỏi khác cứ quay cuồng trong đầu tôi. Dường như cả thế giới đang chú ý đến tôi, giằng cọt hòng làm tôi từ bỏ khát khao thực hiện những lời đề nghị của ngài Carnegie.

Sau này, khi đã phân tích cuộc sống của hàng ngàn người, tôi mới khám phá ra rằng phần lớn các ý tưởng thường chết yểu. Để phát triển, ý tưởng cần được tiếp sức bằng hơi thở của sự sống thông qua những kế hoạch rõ ràng và được thực hiện một cách nhanh chóng. Thời điểm thích hợp để nuôi dưỡng một ý tưởng là ngay lúc nó được sinh ra.

Mỗi giây phút mà ý tưởng sống, hãy cho nó một cơ hội tốt hơn để tồn tại. Sợ bị phê bình là nguyên nhân giết chết hầu hết các ý tưởng chưa được lên kế hoạch và thực hiện.

TỰ TẠO RA NHỮNG "BƯỚC NGOẶT"

Nhiều người tin rằng thành công là kết quả của những bước ngoặt may mắn. Không thể hoàn toàn phủ nhận sự may mắn nhưng nếu chỉ trông chờ vào may mắn thì gần như bạn sẽ luôn thất vọng. Bước ngoặt duy nhất mà bất kỳ ai cũng có thể dựa vào là bước ngoặt do chính họ tạo ra. Bước ngoặt sẽ đến nếu bạn áp dụng những nguyên tắc kiên trì. Điểm khởi đầu của tất cả là một mục tiêu thật rõ ràng.

Hãy hỏi một trăm người đầu tiên mà bạn gặp trên đường phố xem họ muốn điều gì nhất trong đời, chín mươi tám người trong số họ sẽ không thể trả lời bạn được. Nếu bạn cứ thúc ép buộc họ phải trả lời, một số sẽ nói là sự yên ổn, nhiều người cho rằng đó là tiền bạc, vài người khác sẽ nói là hạnh phúc, những người khác nữa sẽ nhắc đến danh vọng và quyền lực. Một số sẽ nói cho bạn rằng họ muốn được xã hội công nhận, sống thoải mái, có khả năng ca hát, nhảy múa hay viết lách gì đó v.v. Nhưng không ai trong số họ đề cập đến dù chỉ dấu hiệu nhỏ nhất của một kế hoạch giúp họ đạt được những mơ ước được biểu đạt một cách rõ ràng. Sự giàu sang không trả lời cho những điều ước. Chúng chỉ đáp lại những kế hoạch rõ ràng được hậu thuẫn bởi khát khao rõ ràng thông qua sự kiên định giữ vững mục tiêu đã chọn.

LÀM SAO ĐỂ XÂY DỰNG LÒNG KIÊN TRÌ?

Có bốn bước cơ bản dẫn đến thói quen kiên trì. Chúng không đòi hỏi một trí thông minh tuyệt đỉnh, một trình độ học vấn đặc biệt hay tiêu tốn của bạn quá nhiều thời gian cũng như nỗ lực. Những bước cần thiết này là:

1. Một mục đích xác định được hậu thuẫn bởi một khát khao cháy bỏng nhằm thực hiện được nó.
2. Một kế hoạch rõ ràng được thể hiện qua những hành động liên tục.
3. Một tâm trí miễn dịch với những ảnh hưởng tiêu cực và gây nản lòng, bao gồm cả những lời bình phẩm thiếu tích cực của họ hàng, bạn bè hay những mối quen biết.
4. Kết giao thân thiện với một hay nhiều người cùng chí hướng sẽ khuyến khích bạn tiếp tục theo đuổi kế hoạch cũng như mục đích của mình.

Bốn bước này rất cần thiết để có thể thành công trong bất kỳ lĩnh vực xã hội nào. Mục đích quan trọng của mười ba nguyên tắc trong triết lý làm giàu này có thể giúp bạn thực hiện được bốn bước trên như một thói quen.

Đó là những bước giúp bạn kiểm soát được sự thịnh vượng của mình.

Đó là những bước dẫn đến tự do và độc lập trong suy nghĩ.

Đó là những bước dẫn đến giàu sang dù ở các mức độ khác nhau.

Đó là những bước dẫn tới quyền lực, danh vọng và được xã hội công nhận.

Đó là bốn bước tạo ra những bước ngoặt thuận lợi. Đó là những bước biến giấc mơ thành hiện thực.

Đó là những bước cần thiết để làm chủ nỗi sợ hãi, sự ngã lòng và tính thờ ơ.

Phần thưởng kỳ diệu sẽ dành cho những người biết cách thực hiện bốn bước này. Bạn có đặc quyền được tự định giá bản thân mình và bắt cuộc đời phải trả cái giá mà bạn yêu cầu.

KIỂM SOÁT KHÓ KHĂN NHƯ THẾ NÀO?

Sức mạnh bí ẩn nào đã cho con người có lòng kiên trì khả năng kiểm soát được những khó khăn? Liệu lòng kiên trì có tạo ra trong tâm trí bạn những dạng thức hoạt động tâm linh, tinh thần hay hóa học cho phép bạn kết nối được với sức mạnh siêu nhiên hay không? Miên Trí tuệ vô biên có đứng về phía những người vẫn cố sức chiến đấu trong khi dường như cả thế giới đang chống lại họ?

Những câu hỏi tương tự như vậy cứ nảy ra trong tâm trí khi tôi quan sát Henry Ford, người đã xây dựng nên một đế chế công nghiệp khổng lồ từ hai bàn tay trắng với gần như không gì khác hơn là lòng kiên trì. Hay Thomas A. Edison, người chỉ được học ở trường lớp có ba tháng nhưng vẫn trở thành nhà phát minh hàng đầu thế giới. Ông đã biến lòng kiên trì của mình thành máy hát, máy chiếu phim, bóng đèn và hàng trăm phát minh khác.

Tôi đã có cơ hội được phân tích sự nghiệp của cả Edison và Ford một cách mật thiết với tư cách cá nhân trong một thời gian dài. Cho nên tôi có thể nói từ hiểu biết của mình rằng tôi không thấy có phẩm chất nào ngoài lòng kiên trì chính là nguyên nhân sâu xa và chính yếu dẫn đến những thành công kỳ diệu của họ.

Khi bạn đề ý tìm hiểu một cách công bằng cuộc đời và sự nghiệp của những người sáng lập ra các giáo phái, các triết gia hay những lãnh tụ tôn giáo trong quá khứ, bạn sẽ rút ra được một kết luận hiển nhiên rằng chính lòng kiên trì, sự tập trung nỗ lực và mục đích rõ ràng là những nguồn gốc quan trọng dẫn đến những thành công của họ.

Ví dụ, bạn hãy đề ý đến câu chuyện hấp dẫn về Mohammed. Hãy phân tích cuộc đời ông, so sánh với những người thành công trong thời đại công nghiệp và tài chính này, bạn sẽ thấy tất cả họ đều có một đặc điểm chung, đó là lòng kiên trì. Nếu bạn thật sự muốn tìm hiểu sức mạnh của lòng kiên trì và ảnh hưởng của nó, tôi thật sự khuyên bạn hãy đọc tiểu sử của Mohammed, đặc biệt là cuốn sách do Essad Bey viết. Đoạn giới thiệu tóm tắt quyển sách này do Thomas Sugrue viết trên tờ Herald - Tribune sẽ cho bạn một cái nhìn đặc biệt thú vị và đầy đủ về một trong những ví dụ điển hình nhất cho sức mạnh của lòng kiên trì mà con người từng được biết đến cho tới ngày nay.

NHÀ TIÊN TRI VĨ ĐẠI CUỐI CÙNG

Mohammed là một nhà tiên tri nhưng ông chưa bao giờ làm một phép lạ. Ông không phải là một người thần bí. Ông không được học hành đàng hoàng và chỉ bắt đầu sứ mạng của mình khi đã bốn mươi tuổi. Khi Mohammed tuyên bố rằng ông là sứ giả của Chúa, là người mang đến những lời giáo huấn thật sự của Chúa, ông đã bị người đời nhạo báng và bị xem như một kẻ mất trí. Trẻ con ngáng chân làm ông ngã còn phụ nữ thì ném rác rưởi về phía ông. Ông bị trục xuất khỏi thành phố quê hương Mecca. Các tín đồ của ông bị bức đoạt hết tài sản và tống ra ngoài sa mạc. Ông đã giảng đạo trong mười năm nhưng chẳng được gì ngoài sự nghèo khó, bị chế nhạo và trục xuất. Tuy nhiên, chưa đến mười năm sau, ông trở thành người lãnh đạo tối cao của cả vùng Ả Rập rộng lớn, thống trị Mecca và đứng đầu một tôn giáo mới được truyền bá đến tận dòng Danube và dãy Pyrenees của châu Âu ngay cả trước khi ông dốc hết nỗ lực của mình. Động lực đó bao gồm ba yếu tố: sức mạnh lời nói, hiệu quả của lời cầu nguyện và lòng thành tâm của con người đối với Chúa Trời.

Hoàn cảnh xuất thân của ông không có ý nghĩa gì đối với sự nghiệp mà ông đã tạo dựng nên. Ông vốn được sinh ra trong một gia đình có thế lực nhưng đã khánh kiệt ở Mecca. Mecca, ngã tư của thế giới, nơi có tảng đá thần Kaaba, thành phố thương mại và là trung tâm của những con đường giao thương, không được vệ sinh và sạch sẽ cho lắm nên trẻ con trong thành được gửi đến sa mạc cho những người Ả Rập du mục nuôi dưỡng. Mohammed cũng nằm trong hoàn cảnh đó. Ông lớn lên khỏe mạnh nhờ dòng sữa của những người mẹ nuôi du mục. Ông đi chăn cừu và nhanh chóng được một người góa phụ giàu có tên là Khadija thuê làm người dẫn đường cho đoàn lữ hành của bà. Ông đã đặt chân đến hầu hết các vùng đất phương Đông, nói chuyện với nhiều người thuộc nhiều tôn giáo khác nhau và chứng kiến đạo Cơ Đốc bị chia rẽ thành những giáo phái xung đột với nhau. Khi Mohammed hai mươi tám tuổi, người góa phụ đã đem lòng yêu ông và họ quyết định kết hôn. Cha Khadija phản đối cuộc hôn nhân của họ, vì thế Khadija đã chuốc rượu ông đến say mềm và xốc nách ông đứng thẳng dậy để ban lời chúc phúc cho đôi vợ chồng mới cưới. Trong mười hai năm tiếp theo, Mohammed sống như một thương gia thành công, giàu có và được mọi người kính trọng. Sau đó, ông lang thang trong sa mạc và một ngày nọ, ông trở về với đoạn thơ đầu tiên của kinh Koran và nói với Khadija rằng tổng thiên thần Gabriel đã xuất hiện và tuyên bố ông được chọn làm sứ giả của Chúa.

Kinh Koran, những lời mặc khải của Chúa là chỉ tiết mang tính huyền bí và màu nhiệm nhất trong cuộc đời của Mohammed. Ông không phải là thi sĩ và không có năng khiếu thi ca. Nhưng những vần thơ của kinh Koran ông đã được mặc khải và thuật lại với các tín đồ hay hơn bất cứ vần thơ nào mà thi sĩ của các bộ tộc thời đó có thể sáng tác ra. Điều này đối với người Ả Rập là cả một phép màu kỳ diệu. Đối với họ, năng khiếu thi ca là món quà quý giá nhất, thi sĩ luôn là người có ảnh hưởng và uy tín rất lớn. Ngoài ra kinh Koran còn nói rằng, tất cả mọi người đều bình đẳng trước Chúa và toàn thế giới là một nhà nước dân chủ, đạo Hồi ra đời từ đó. Vì tư tưởng dị giáo chính trị này cộng với ý muốn phá hủy 360 tượng thần ở Kaaba, Mohammed bị trục xuất. Những tượng thần này đã mang các bộ tộc sa mạc đến với Mecca, nhờ đó thành phố này mới có nền thương mại phát triển như vậy. Vì thế các thương nhân Mecca trong thành đều chống lại Mohammed mặc dù ông cũng là một thương nhân. Ông buộc phải rút về sa mạc và kêu gọi quyền chiếm hữu tuyệt đối trên toàn thế giới.

Thời kỳ hưng thịnh của Hồi giáo đã bắt đầu. Từ sa mạc khô cằn và khắc nghiệt nổi lên một ngọn lửa không bao giờ tắt, một đạo quân chiến đấu như một khối thống nhất và sẵn sàng chết mà không do dự. Mohammed đã mời cả người Do Thái và người Cơ Đốc tham gia vì ông không có ý tạo ra một tôn giáo mới. Ông kêu gọi tất cả những người tin vào một Chúa duy nhất hãy cùng liên hiệp với nhau dưới một đức tin duy nhất. Nếu người Do Thái và người Cơ Đốc giáo chấp nhận tham gia thì có lẽ đạo Hồi đã chinh phục được cả thế giới. Nhưng họ đã không làm như vậy. Thậm chí họ còn không chấp nhận sự cách tân của Mohammed về một cuộc chiến tranh mang tính nhân đạo. Khi quân đội của nhà tiên tri tiến vào thành Jerusalem, không một người dân nào bị giết vì đức tin của họ. Nhưng nhiều thế kỷ sau, khi lính thập tự chinh tiến vào thành phố, không một người Hồi giáo nào kể cả phụ nữ và trẻ em được tha mạng. Song người Cơ Đốc đã chấp nhận một ý tưởng của người Hồi giáo, đó là ý tưởng về trường đại học, một nơi chuyên dành cho việc học tập.

Chỉ ít người đạt đến nấc thang cao nhất của thành công.

CHƯƠNG 9: SỨC MẠNH CỦA NHÓM TRÍ TUỆ ƯU TÚ

SỨC MẠNH DẪN DẮT

Bước làm giàu thứ chín

Sức mạnh bảo đảm sự thành công trong quá trình tích lũy tiền bạc. Mọi kế hoạch sẽ trở nên vô dụng nếu không đủ sức mạnh để biến nó thành hành động. Chương này sẽ miêu tả phương pháp giúp một người có thể đạt được và áp dụng sức mạnh đó.

Sức mạnh có thể được định nghĩa là "kiến thức được tổ chức tốt và định hướng một cách thông minh". Sức mạnh, theo nghĩa được sử dụng ở đây, muốn nói đến những nỗ lực có tổ chức đủ để giúp một cá nhân có thể biến khát khao thành giá trị tiền bạc tương đương. Những nỗ lực có tổ chức hình thành qua sự phối hợp những nỗ lực của hai hay nhiều người cùng làm việc để hướng tới một mục đích rõ ràng trên tinh thần hòa hợp.

Sức mạnh rất cần thiết trong quá trình tích lũy tiền bạc. Sức mạnh cũng cần thiết để giữ lại tiền bạc sau khi đã tích lũy được chúng.

Nếu sức mạnh là "kiến thức được tổ chức", chúng ta hãy kiểm tra nguồn gốc của kiến thức này:

a. Miền Trí tuệ Vô biên. Bạn có thể tiếp cận nguồn tri thức này với sự trợ giúp của óc tưởng tượng sáng tạo thông qua tiềm thức. Điều này đã được đề cập đến trong các chương trước về niềm tin, tự kỷ ám thị, khả năng tưởng tượng và sẽ được nói đến chi tiết hơn trong chương 11, Tiềm thức và chương 12, Não bộ.

b. Những kinh nghiệm được tích lũy. Những kinh nghiệm đã được tích lũy của con người có thể được tìm thấy trong bất kỳ một thư viện công cộng nào được trang bị tốt. Một phần quan trọng của các kinh nghiệm này được phân loại và tổ chức giảng dạy trong trường học.

c. Thử nghiệm và nghiên cứu. Trong lĩnh vực khoa học và trong thực tế cuộc sống, con người thu thập, phân loại, tổ chức những sự kiện và thông tin mới hàng ngày. Đây là nguồn kiến thức bạn phải tận dụng khi chúng không sẵn có qua "kinh nghiệm đã được tích lũy". Lúc này, trí tưởng tượng sáng tạo cần phải được sử dụng.

Kiến thức có thể đạt được từ bất cứ nguồn nào được nói đến ở trên. Chúng có thể được biến thành sức mạnh bằng cách tổ chức thành những kế hoạch rõ ràng và biến những kế hoạch đó thành hành động.

Khảo sát ba nguồn kiến thức trên, bạn sẽ thấy rằng nếu chỉ dựa vào những nỗ lực cá nhân sẽ rất khó để có được tất cả những kiến thức cần thiết đó và biến chúng thành những kế hoạch hành động cụ thể. Nếu những kế hoạch của bạn lớn và toàn diện, nhìn chung bạn phải thuyết phục được những người khác hợp tác với mình để có thể tổ chức những kiến thức đó thành sức mạnh.

TÌM KIẾM SỨC MẠNH THÔNG QUA NHÓM TRÍ TUỆ ƯU TÚ

Trí tuệ ưu tú có thể được định nghĩa là "*sự phối hợp giữa kiến thức và nỗ lực trên tinh thần hòa hợp giữa hai hay nhiều người nhằm đạt được một mục đích xác định*".

Không có cá nhân nào có thể đạt được một sức mạnh to lớn nếu không sử dụng Trí tuệ ưu tú. Trong Chương 6, Lập kế hoạch, tôi đã dẫn giải cho các bạn thấy làm thế nào để tạo ra những kế hoạch nhằm biến khát khao thành giá trị tiền bạc tương đương. Nếu bạn tiến hành những hướng dẫn đó với lòng kiên trì và trí thông minh đồng thời lựa chọn đúng đắn nhóm Trí tuệ ưu tú của mình, thì mục đích của bạn đã đạt được một nửa, thậm chí ngay cả trước khi bạn bắt đầu nhận ra điều đó.

Để bạn hiểu rõ hơn sức mạnh tiềm tàng nếu như lựa chọn đúng đắn nhóm Trí tuệ ưu tú, tôi sẽ giải thích hai lợi điểm khi áp dụng những nguyên tắc nhóm Trí tuệ ưu tú, một là lợi thế kinh tế, hai là lợi thế tinh thần.

Lợi thế kinh tế: Thuộc tính kinh tế là hiển nhiên. Những người tập hợp được xung quanh mình một nhóm những cá nhân ưu tú sẵn lòng cống hiến tất cả những gì họ có thể trên tinh thần hòa hợp tuyệt đối và luôn nhận được những lời khuyên răn, tư vấn cũng như hợp tác từ nhóm đó chắc chắn sẽ nhận được những lợi ích kinh tế tương đương. Dạng liên minh hợp tác nói trên là nền tảng của hầu hết mọi gia tài lớn. Thấu

hiểu chân lý vĩ đại này có thể quyết định hoàn toàn tình trạng tài chính của bạn.

Lợi thế tinh thần: Những gì tôi đề cập đến về lợi ích tinh thần của trí tuệ ưu tú khó lĩnh hội hơn một chút. Bạn có thể hiểu hơn về ý nghĩa của nó qua lời phát biểu sau: "Không có hai trí tuệ nào đến với nhau mà không tạo ra một sức mạnh thứ ba, một sức mạnh vô hình và trừu tượng có thể được so sánh như một bộ não thứ ba". Trí tuệ con người cũng là một dạng năng lượng. Khi trí tuệ của hai người phối kết với nhau trên tinh thần hòa hợp, năng lượng của trí tuệ này dường như "kích thích" năng lượng của trí tuệ kia, tạo ra hiệu ứng tinh thần đặc biệt của nhóm Trí tuệ ưu tú.

Chính Andrew Carnegie là người đầu tiên truyền đạt cho tôi những nguyên tắc Trí tuệ ưu tú hay đúng hơn là những đặc trưng kinh tế của nó hơn năm mươi năm về trước. Việc khám phá ra nguyên tắc này đã quyết định đến sự lựa chọn sự nghiệp của cuộc đời tôi.

Nhóm Trí tuệ ưu tú của ngài Carnegie gồm khoảng năm mươi người luôn sát cánh bên ông để chiến đấu cho một mục tiêu rõ ràng là sản xuất và kinh doanh thép. Andrew Carnegie biết rất ít về phương diện kỹ thuật của ngành thép, điểm mạnh của ông là khả năng kết nối và tập hợp những người khác cùng làm việc trên tinh thần hòa hợp để cùng hướng tới một mục tiêu chung. Ông cho rằng tất cả gia tài mà ông có được là nhờ sức mạnh mà ông đã tích lũy được thông qua nhóm Trí tuệ ưu tú của mình.

Nếu bạn phân tích thành công của bất cứ người nào đã tích lũy được một gia tài lớn và cả những người tích lũy được một gia tài khiêm tốn hơn, bạn sẽ thấy rằng tất cả họ đều sử dụng một cách ý thức hoặc vô thức sức mạnh của nguyên tắc Trí tuệ ưu tú.

Những sức mạnh to lớn chỉ có thể được tích lũy qua nguyên tắc này!

Làm sao để tăng sức mạnh não bộ của bạn?

Bộ não của con người có thể được so sánh như một viên pin. Chúng ta biết rằng nhiều viên pin sẽ cung cấp nhiều năng lượng hơn so với một viên. Và mỗi viên pin chỉ cung cấp một mức năng lượng giới hạn mà thôi và mức năng lượng đó cũng khác nhau ở mỗi viên pin khác nhau.

Bộ não cũng vậy, hiệu quả làm việc của bộ não ở mỗi người một khác. Nhiều bộ não cùng phối hợp và liên kết với nhau trên tinh thần hòa hợp sẽ cung cấp nhiều năng lượng tư duy hơn so với một bộ não đơn độc, giống như một bộ pin bao giờ cũng cung cấp nhiều năng lượng điện hơn chỉ một chiếc pin đơn lẻ.

Qua phép ẩn dụ này, bạn có thể thấy rằng nguyên tắc Trí tuệ ưu tú nắm giữ bí mật của nguồn sức mạnh mà những người có khả năng tập hợp những trí tuệ ưu việt quanh mình đã sử dụng để trở nên giàu có.

Hơn nữa, khi một nhóm nhiều bộ não phối hợp với nhau để cùng làm việc một cách hòa hợp, từng cá nhân trong nhóm đều có thể tận dụng năng lượng tăng thêm được tạo ra bởi trí tuệ tập thể của cả nhóm.

Hầu như ai cũng biết Henry Ford đã khởi nghiệp trong nghèo khó, không được học hành đến nơi đến chốn và thiếu nhiều kiến thức cần thiết. Nhưng chỉ trong vòng mười năm ngắn ngủi, Henry Ford đã vượt qua được cả ba khó khăn đó và trong vòng hai mươi lăm năm ông đã trở thành một trong những người giàu nhất nước Mỹ.

Ford đã làm thế nào để đạt được điều kỳ diệu đó? Đây là một nguyên nhân quan trọng: Henry Ford đã có những bước tiến dài và nhanh nhất kể từ khi ông trở thành bạn của nhà phát minh nổi tiếng Thomas A. Edison. Câu chuyện về thành công của Ford là dấu hiệu đầu tiên cho thấy một trí tuệ có thể ảnh hưởng thế nào lên một trí tuệ khác. Hãy bước một bước xa hơn và bạn sẽ tìm thấy nhiều bằng chứng hơn nữa chứng tỏ sức mạnh lớn lao được tạo ra thông qua một liên minh những Trí tuệ ưu tú. Thực tế là những thành quả nổi bật nhất của Ford bắt đầu từ khi ông quen với Harvey Firestone, John Burroughs và Luther Burbank (tất cả họ đều là những người có trí tuệ vượt bậc).

Con người thường bị ảnh hưởng bởi tính cách, thói quen và sức mạnh tư duy của những người mà họ cùng cộng tác trên tinh thần thông cảm và hòa hợp. Sự cộng tác với Edison, Burbank, Burroughs và Firestone đã mang thêm đến cho trí tuệ của Ford sự thông thái, kinh nghiệm, kiến thức và các sức mạnh tinh thần khác. Ford đã sử dụng những nguyên tắc Trí tuệ ưu tú theo đúng những phương pháp được miêu tả trong cuốn sách này.

Nguyên tắc này luôn sẵn sàng cho bạn sử dụng.

Tôi đã nhắc đến Mahatma Gandhi ở phần trước của cuốn sách. Bây giờ tôi muốn nhắc lại những

phương pháp mà ông đã sử dụng để đạt được nguồn sức mạnh to lớn của mình. Phương pháp đó có thể được giải thích chỉ bằng vài từ ngắn ngủi. Ông có được sức mạnh đó bằng cách thuyết phục hơn hai trăm triệu người cùng hòa chung tâm hồn và thể xác trên tinh thần đoàn kết vì một mục đích rõ ràng.

Nói một cách ngắn gọn, Gandhi đã thực hiện được một điều kỳ diệu là thuyết phục được hai trăm triệu người cùng cộng tác với nhau trên tinh thần hòa hợp mà không ép buộc họ. Nếu bạn không tin đó là điều kỳ diệu, hãy thử thuyết phục dù chỉ hai người cùng hợp tác với nhau một cách hòa hợp trong một khoảng thời gian nhất định.

Những người từng điều hành công ty đều biết rằng rất khó để nhân viên cùng làm việc với nhau một cách hòa hợp dù theo nghĩa rộng nhất của từ này.

Tìm kiếm những thành viên cho nhóm Trí tuệ ưu tú của bạn

Hãy tập hợp xung quanh bạn càng nhiều người mà bạn cần càng tốt để thành lập được một nhóm Trí tuệ ưu tú có thể giúp bạn tạo ra và tiến hành một hay nhiều kế hoạch tích lũy tiền bạc. Tuân theo sự chỉ dẫn này là tối cần thiết để thành công.

Hãy lựa chọn để cộng tác với những người chia sẻ những giá trị, mục tiêu và mối quan tâm chung với bạn, đặc biệt họ cần có một khát vọng mãnh liệt muốn cống hiến và đóng góp vào nỗ lực chung. Thử nghiệm và lỗi lầm là không thể tránh khỏi nhưng có hai phẩm chất bạn phải luôn ghi nhớ trong khi lựa chọn các thành viên cho nhóm Trí tuệ ưu tú của mình.

Đầu tiên là khả năng làm việc. Đừng lựa chọn những người cho nhóm của bạn chỉ vì đơn giản là bạn biết họ và thích họ. Những người như thế có giá trị với bạn bởi họ làm cho cuộc sống của bạn phong phú và tốt đẹp hơn, nhưng họ không phù hợp hay cần thiết cho một liên minh Trí tuệ ưu tú. Người bạn tốt nhất của bạn có thể sẽ không phải là người tiếp thị chuyên nghiệp nhất nhưng anh ta hay cô ta có thể giới thiệu cho bạn những người cần thiết.

Thứ hai là khả năng làm việc trên tinh thần hòa hợp với người khác. Cần có sự tâm đầu ý hợp và không có sự nghi ngại lẫn nhau. Những tham vọng của mỗi cá nhân phải phù hợp và phụ thuộc vào việc liệu mục đích mà cả nhóm đặt ra có thành công hay không.

Bạn cũng phải không ngừng đề phòng và cảnh giác. Một số người có thể để lộ ý tưởng, đơn giản chỉ bởi họ có thói quen ngồi lê đôi mách. Bạn không cần những người đó trong nhóm của bạn.

Hãy luôn biết cách hòa mình vào từng thành viên trong nhóm để thấu hiểu họ. Hãy thử tưởng tượng bạn sẽ ứng xử thế nào trong một tình huống mà bạn ở vào vị trí của anh ta hay cô ta.

Hãy chú ý đến ngôn ngữ cơ thể. Đôi khi vẻ mặt và các cử chỉ nói lên nhiều điều về suy nghĩ của một người hơn là những gì anh ta nói.

Hãy nhạy cảm với những gì không được nói ra. Đôi khi những điều không được nói đến lại quan trọng hơn nhiều so với những điều đã được đề cập.

Đừng cố gắng ép buộc những người trong nhóm phải đồng thuận với nhau một cách quá nhanh chóng. Hãy cho phép những người muốn thể nghiệm những ý tưởng mới được quyền kịch liệt phản đối những ý tưởng của bạn hay các thành viên khác.

Đền đáp lại nhóm Trí tuệ ưu tú của bạn

Trước khi thành lập nhóm Trí tuệ ưu tú của mình, bạn hãy quyết định xem bạn có thể cung cấp cho các cá nhân trong nhóm những lợi ích gì để đổi lấy sự hợp tác của họ.

Không ai có thể làm việc vô hạn định mà không được đền đáp. Cũng không có người thông minh nào yêu cầu hoặc chờ đợi người khác làm cho mình mà không đền đáp họ một cách đầy đủ và xứng đáng.

Sự giàu có tất nhiên sẽ là điều hấp dẫn các thành viên trong nhóm nhất. Hãy công bằng và rộng lượng khi phân chia lợi nhuận.

Sự công nhận của người khác và cơ hội được thể hiện mình cũng quan trọng không kém tiền bạc đối với một số thành viên trong nhóm.

Hãy luôn nhớ rằng, trong những sự cộng tác như thế này, việc cố gắng làm nhiều hơn và tốt hơn so với

những gì nhận được là đặc biệt quan trọng. Là người lãnh đạo, bạn phải là tấm gương để những người khác noi theo.

Mỗi thành viên phải thống nhất ngay từ đầu về khoản đóng góp của mỗi người cũng như phân chia rõ ràng các lợi ích và lợi nhuận. Hãy lưu ý rằng, nếu bất đồng xảy ra, bạn sẽ làm lãng phí thời gian của tất cả mọi người, chôn vùi tình bạn đồng thời phá vỡ cả dự án kinh doanh của bạn.

Gặp gỡ nhóm Trí tuệ ưu tú

Hãy sắp xếp để gặp gỡ với các thành viên của nhóm Trí tuệ ưu tú ít nhất hai lần một tuần và thường xuyên hơn nếu có thể, cho đến khi bạn và cả nhóm cùng hoàn thiện xong một hoặc nhiều kế hoạch cần thiết nhằm tích lũy tiền bạc.

Buổi gặp gỡ đầu tiên nên tập trung vào phân tích cụ thể những điểm mạnh và điểm yếu cũng như thống nhất và hiệu chỉnh lại các kế hoạch của cả nhóm.

Nhóm của bạn phải sẵn sàng làm bất kỳ điều tốt đẹp và có ích nào. Định ra trách nhiệm cụ thể và các bước hành động cần triển khai.

Khi nhóm Trí tuệ ưu tú trưởng thành hơn và sự hòa hợp giữa các thành viên trong nhóm phát triển, bạn sẽ nhận thấy rằng những cuộc gặp gỡ luôn tạo ra hàng loạt những ý tưởng mới.

Đừng để những cuộc gặp gỡ trở nên quá thường xuyên và mang tính nghi thức đến nỗi không còn chỗ cho những cuộc điện thoại hay các hình thức liên lạc ít nghi thức hơn.

Duy trì nhóm Trí tuệ ưu tú

Luôn nỗ lực hoàn thiện hơn nữa sự hòa hợp giữa bạn và các thành viên trong nhóm Trí tuệ ưu tú của bạn. Nếu như bạn không thể thực hiện theo chỉ dẫn này, bạn chắc chắn sẽ phải đối mặt với thất bại. Nguyên tắc Trí tuệ ưu tú không thể được áp dụng thành công nếu như tinh thần hòa hợp không chi phối hoàn toàn nhóm của bạn.

Tạo ra một môi trường làm việc an toàn và cởi mở. Khai thác tất cả mọi ý tưởng với sự quan tâm một cách bình đẳng tới suy nghĩ và cảm xúc của những người nghĩ ra các ý tưởng đó.

Mọi người phải đối xử với nhau hoàn toàn trên cơ sở đạo đức. Không thành viên nào được đòi hỏi những lợi ích không công bằng so với các thành viên khác.

Là một người lãnh đạo, bạn phải biết cách khích lệ niềm tin trong các thành viên của nhóm bằng cách cống hiến hết mình vì khát vọng chung, mục tiêu chung của nhóm. Các thành viên phải biết chắc rằng bạn là người đáng tin cậy và trung kiên.

Cuối cùng, khi bạn phải trình bày kết quả những nỗ lực của cả nhóm trước các nhà đầu tư, người mua và công chúng nói chung, bạn sẽ phải đối mặt với một thách thức lớn nhất với tư cách một người lãnh đạo để có thể duy trì sự đồng thuận và hòa hợp trong nhóm. Những nỗ lực của nhóm sẽ được đánh giá bởi người ngoài, bị đánh giá như vậy bao giờ cũng đòi hỏi mỗi thành viên phải có lòng dũng cảm và kiên trì. Lòng can đảm của mỗi thành viên riêng lẻ không thể so sánh được với lòng can đảm của cả một nhóm đoàn kết lại. Bạn càng duy trì được sự hòa hợp trong nhóm thì sức mạnh mà lòng quả cảm đem đến càng lớn. Sức mạnh đó càng lớn thì nhóm của bạn càng vượt qua được nhiều trở ngại khó khăn hơn trên đường tới thành công.

Hôn nhân và nhóm Trí tuệ ưu tú

Một liên minh Trí tuệ ưu tú với chính người mà bạn yêu thương nhất có ý nghĩa cực kỳ quan trọng. Nếu như bạn đã kết hôn và không xây dựng quan hệ hôn nhân của bạn trên nền tảng những nguyên tắc hòa hợp rất quan trọng với bất kỳ liên minh nào, bạn cần thay đổi cách ứng xử với bạn đời của mình. Hãy dành thời gian hàng ngày để nói với cô ấy hay anh ấy về những gì bạn muốn đạt được trong cuộc sống và bạn dự định làm gì để hướng tới mục tiêu đó. Hãy dựa vào sự kiên định đối với mục đích của bạn để xây dựng nền tảng cho khả năng thuyết phục vợ hoặc chồng bạn về lợi ích của công việc bạn đang làm. Không có gì đảm bảo rằng công việc của bạn không ảnh hưởng đến vợ hoặc chồng bạn theo một khía cạnh nào đó, và bạn tuyệt đối không được kéo người bạn đời của bạn miễn cưỡng tham gia vào bất cứ cuộc phiêu lưu nào.

Hãy áp dụng những nguyên tắc Trí tuệ ưu tú vào chính cuộc hôn nhân của bạn ngay từ đầu. Điều đó sẽ

hỗ trợ và giúp bạn trở nên vững vàng hơn trong những thời khắc đen tối nhất trên con đường sự nghiệp. Trong thực tế, gia đình của bạn cũng phải trở thành một phần trong liên minh của bạn. Thiếu hòa hợp trong gia đình có thể gây ảnh hưởng tới sự nghiệp. Một gia đình đoàn kết là một hậu phương lớn vững chắc của bạn.

Nhóm Trí tuệ ưu tú và nguồn Trí tuệ vô biên

Đứng đầu danh sách những nguồn chủ yếu mà qua đó bạn có thể tìm thấy sức mạnh để đi tới thành công là nguồn Trí tuệ vô biên. Khi hai hay nhiều người cùng hợp tác trên tinh thần hòa hợp và cùng làm việc vì một mục đích xác định, họ tự đặt mình vào vị trí mà qua đó họ có thể hấp thu được sức mạnh trực tiếp từ miền Trí tuệ vô tận. Đây là nguồn sức mạnh vĩ đại nhất. Đó là nguồn mà các bậc vĩ nhân cũng như các nhà lãnh đạo đều tận dụng dù cho họ có ý thức được điều đó hay không.

Trong Chương 11, Tiềm thức và Chương 12, Não bộ, các phương pháp để tiếp xúc với miền Trí tuệ vô biên sẽ được trình bày một cách rất cụ thể và rõ ràng. Đó không phải là một bài giảng về tôn giáo. Không chỉ nguyên tắc Trí tuệ vô biên mà bất kỳ nguyên tắc nào được mô tả trong cuốn sách này nên được hiểu là đều không có ý muốn can thiệp vào, tán thành với hay chối bỏ bất kỳ niềm tin tôn giáo nào của con người. Cuốn sách này hoàn toàn chỉ hướng dẫn cho người đọc biết cách làm sao để biến khát vọng làm giàu của họ thành tiền hoặc những giá trị tiền bạc tương đương.

Hãy đọc và suy ngẫm về những điều bạn đọc được. Vấn đề sẽ mở ra trước mắt bạn một cách rõ ràng và bạn sẽ thấy bức tranh toàn cảnh của nó. Hiện tại bạn chỉ thấy chi tiết qua từng chương riêng biệt.

SỨC MẠNH CỦA NHỮNG CẢM XÚC TÍCH CỰC

Tiền bạc rất "nhút nhát" và khó "chinh phục". Những phương pháp được sử dụng để "theo đuổi" và "chinh phục" nó không khác bao nhiêu so với phương pháp mà những kẻ si tình thường sử dụng để chinh phục cô gái mà anh ta yêu. Đó là sức mạnh của những cảm xúc tích cực. Sức mạnh đó muốn được sử dụng thành công trong việc tìm kiếm tiền bạc phải được hòa trộn với niềm tin, khát vọng và lòng kiên trì. Nó phải được áp dụng qua một kế hoạch và kế hoạch đó phải được hiện thực hóa bằng hành động cụ thể.

Khi tiền bạc đến với bạn với số lượng lớn, nó đến dễ dàng như thác lũ đổ từ trên cao xuống. Có một dòng sức mạnh vô hình nhưng vĩ đại đang tồn tại. Sức mạnh đó có thể so sánh với một dòng sông chảy theo hai hướng khác nhau. Một bên mang theo tất cả những người đang xuôi theo dòng chảy đó về phía giàu có. Dòng kia chảy theo hướng ngược lại, mang theo những người không may rơi vào nó (mà không thể tự thoát ra được) về phía khổ đau và nghèo khó.

Mỗi người đã tích lũy được một gia tài lớn đều nhận ra sự tồn tại của dòng chảy này trong cuộc sống. Nó bao gồm quá trình suy nghĩ và tư duy của con người. Những cảm xúc tích cực tạo nên dòng chảy mang con người đến với của cải. Những suy nghĩ tiêu cực, ngược lại, mang con người ta xuống vực thẳm của nghèo khó và khổ đau.

Điều này vô cùng quan trọng đối với những người đọc cuốn sách này với mục đích tích lũy tiền bạc.

Nếu bạn đang ngụp lặn trong dòng chảy dẫn đến sự nghèo khổ, thì cuốn sách này có thể giống như một mái chèo giúp đẩy bạn về phía dòng chảy bên kia. Nhưng cuốn sách chỉ có thể giúp bạn nếu bạn biết ứng dụng và thực hiện những nguyên tắc được trình bày trong đó. Chỉ đọc và nhận xét thoáng qua, dù theo cách này hay cách khác, sẽ không mang đến lợi ích gì cho bạn.

Nghèo khổ và giàu có thường đổi chỗ cho nhau. Khi giàu có giành lấy chỗ của nghèo khổ, sự thay đổi đó chỉ xảy ra thông qua những kế hoạch được hình thành một cách bài bản và thực hiện một cách cẩn trọng. Ngược lại, sự nghèo khổ không cần có kế hoạch nào cả. Nghèo khổ luôn rất "táo tợn", "tàn nhẫn" và không cần ai trợ giúp. Giàu có thì ngược lại, rất "rụt rè" và "nhút nhát", nên muốn có được nó bạn cần phải mất công "chinh phục".

**Vàng được khai thác từ trong tư tưởng con người nhiều hơn vạn lần so
với số vàng được khai thác từ lòng đất.**

CHƯƠNG 10: TÌNH DỤC

SỨC THU HÚT VÀ TÍNH SÁNG TẠO

Bước làm giàu thứ mười

SỨC THU HÚT

Thế giới được cai trị, và các nền văn minh được thiết lập, từ những cảm xúc của con người. Con người chịu ảnh hưởng của tình cảm nhiều hơn là lý trí. Óc sáng tạo của bạn được chuyển hóa thành hành động hoàn toàn là nhờ cảm xúc, chứ không phải do lý trí lạnh lùng.

Trí não con người phản ứng lại những tác nhân kích thích, qua đó nó được tăng cường theo hướng có những phẩm chất như lòng nhiệt tình, óc tưởng tượng sáng tạo và những khát khao mạnh mẽ. Những yếu tố kích thích mà tâm trí con người phản ứng lại một cách tự nhiên nhất có thể kể là:

1. Ham muốn tình dục
2. Tình yêu
3. Khát khao cháy bỏng danh vọng, quyền lực, và sự giàu có
4. Âm nhạc
5. Tình bạn thân thiết và/hoặc sự ngưỡng mộ của người khác đối với mình
6. Một liên minh Trí tuệ ưu tú dựa trên sự phối hợp hài hòa giữa hai hay nhiều người, cùng liên kết với nhau vì sự tiến bộ
7. Đồng cam cộng khổ, như trường hợp những người cùng bị ngược đãi
8. Tự kỷ ám thị
9. Nỗi sợ hãi
10. Ma túy và rượu

Ham muốn tình dục đứng đầu danh sách những yếu tố kích thích tâm trí và làm quay "bánh xe" hành động. Những cảm xúc nào có liên quan đến động cơ tình dục sẽ hình thành nên một trạng thái tâm lý. Khi có động cơ là sự ham muốn, con người sẽ chứng tỏ lòng can đảm, sức mạnh ý chí, tính kiên trì, óc tưởng tượng, và khả năng sáng tạo mà bình thường họ không có. Mạnh mẽ và thúc bách nhất là ham muốn nhục dục, đến mức con người có thể dễ dàng mạo hiểm tính mạng và cả danh dự của bản thân vì nó.

Một con sông có thể bị đắp đập be bờ và dòng chảy của nó có thể bị chặn lại trong một khoảng thời gian nhất định, nhưng rồi nó sẽ tìm một lối thoát. Những xúc cảm liên quan đến tình dục cũng vậy. Nó có thể bị ức chế, nhưng bản chất tự nhiên buộc nó phải tự tìm cách giải tỏa.

Khát khao tình dục là bẩm sinh và tự nhiên trong mỗi con người. Khát khao này không thể, và không nên bị đè nén hay loại bỏ. Nhưng nó nên được giải tỏa bằng những lối thoát có lợi cho thể xác, tâm hồn và trí tuệ của con người. Khi được khai thác và định hướng đúng là khi xung lực này được dùng như một lực đẩy sáng tạo trong văn chương, nghệ thuật, và các sự nghiệp khác, kể cả sự nghiệp làm giàu.

Một giảng viên từng đào tạo hơn 30 nghìn nhân viên bán hàng đã đi đến kết luận rằng những người tự tin nhất về khả năng tình dục của mình là những người bán hàng hiệu quả nhất. Lý do là, phẩm chất được gọi là "sức hút cá nhân" thực ra là biểu hiện của năng lượng tình dục.

Khi tuyển nhân viên bán hàng, một giám đốc bán hàng giỏi thường đặt ra yêu cầu đầu tiên là sức hút cá nhân hay sức hấp dẫn về tình dục. Những người thiếu loại năng lượng tình dục này sẽ không bao giờ có sự nhiệt tình, hoặc không bao giờ có thể kích động người khác bằng lòng nhiệt tình của mình. Mà nhiệt tình là một trong những điều kiện tiên quyết, quan trọng nhất trong hoạt động bán hàng, cho dù bạn bán sản phẩm gì đi nữa.

Những người chuyên thuyết trình trước công chúng như diễn giả, nhà truyền đạo, luật sư, hay những

người bán hàng mà thiếu sự quyến rũ về mặt giới tính sẽ thất bại, ít nhất là trong việc gây ảnh hưởng đến người khác. Điều này, cộng với việc phần lớn con người bị ảnh hưởng bởi sự hấp dẫn của người khác phái, sẽ dễ dàng thuyết phục bạn về tầm quan trọng của năng lượng tình dục như là một phần của khả năng bán hàng. Những người bán hàng bậc thầy có khả năng bán hàng tốt vì họ chuyển hóa được năng lượng tình dục thành lòng nhiệt tình bán hàng một cách có ý thức hoặc vô thức!

Luận điểm này giải thích ý nghĩa thực sự, thực tiễn của khái niệm "chuyển hóa năng lượng tình dục".

"Chuyển hóa", nói một cách đơn giản, là "sự thay đổi hoặc làm cho một thành tố, hoặc một dạng năng lượng này trở thành một dạng vật chất hay năng lượng khác". Sự chuyển hóa năng lượng tình dục khiến cho tâm trí chuyển từ những ý nghĩ có lý trí, thành những ý nghĩ có bản chất khác.

Những người bán hàng biết cách khai thác năng lượng tình dục là những người đã nắm được nghệ thuật chuyển hóa năng lượng tình dục, cho dù có thể họ không biết đến điều đó. Phần lớn những người bán hàng khi chuyển hóa năng lượng tình dục của họ đều không nhận thức được họ đang làm gì, hay họ đang làm điều đó như thế nào.

Bạn có thể nuôi dưỡng và phát triển khả năng này trong quan hệ với mọi người. Thông qua sự bồi dưỡng và thấu hiểu, sức mạnh thiết yếu đó có thể được huy động để mang lại những lợi ích lớn lao trong các mối quan hệ xã hội. Năng lượng này có thể được truyền sang người khác qua những cách như:

1- *Cái bắt tay*. Sự tiếp xúc của hai bàn tay sẽ chứng tỏ ngay lập tức bạn có hay không có sức hấp dẫn giới tính.

2- *Giọng nói*. Sức hấp dẫn, hay năng lượng tình dục, là yếu tố chính mà nhờ nó, giọng nói có thể mang âm sắc, hoặc có nhạc tính và quyến rũ.

3- *Tư thế và dáng điệu cơ thể*. Người có khả năng tình dục cao sẽ chuyển động một cách lanh lợi, duyên dáng và nhẹ nhàng.

4- *Sự rung động tư tưởng*. Người có khả năng tình dục cao thể hiện năng lượng tình dục thông qua tính cách của mình, theo một cách rất có ảnh hưởng đến những người xung quanh.

5- *Phong cách ăn mặc*. Người có bản năng tình dục cao thường rất chăm chút về bề ngoài của họ. Họ lựa chọn quần áo theo phong cách riêng phù hợp với cá tính, vóc dáng, màu da, v.v. của mình.

SỰ SÁNG TẠO

Có một điều rất thú vị khi tôi phát hiện ra rằng thật sự tất cả những nhà lãnh đạo lớn mà tôi may mắn được phân tích về họ đều là những người đàn ông mà thành tựu của họ lấy cảm hứng chủ yếu từ một người phụ nữ. Trong phần lớn trường hợp người phụ nữ đó là vợ của họ, hoặc một người công chúng ít nghe nói tới, thậm chí chẳng biết là ai. Trong một số trường hợp khác thì người đó là "một người phụ nữ khác, ngoài người vợ".

Lịch sử vẫn còn ghi lại rất nhiều trường hợp những người đàn ông vĩ đại mà thành tựu của họ có thể được truy nguyên trực tiếp từ ảnh hưởng của những người phụ nữ. Phụ nữ chính là những người đã đánh thức khả năng tưởng tượng sáng tạo trong tâm trí đàn ông. Napoleon Bonapart là một trong những người đàn ông đó. Khi được người vợ đầu tiên của ông - Josephine - truyền cảm hứng, ông trở thành người hùng bất khả chiến bại. Khi sự "suy xét thận trọng" hay là lý trí xúi giục ông bỏ rơi Josephine, ông bắt đầu suy sụp. Chẳng bao lâu sau ông thua trận và bị đẩy ra đảo St. Helena.

Abraham Lincoln là ví dụ đáng chú ý về một nhà lãnh đạo vĩ đại, người đã trở thành vĩ đại nhờ việc khám phá ra và sử dụng óc tưởng tượng sáng tạo của mình. Gần như tất cả các sách viết về Lincoln đều nói rằng ông đã khám phá và bắt đầu sử dụng năng lực tưởng tượng là nhờ tình yêu mà ông được ném trái khi gặp Anne Rutledge. Điều này còn hơn là một sự thật lịch sử, nó là bằng chứng quan trọng cho thấy vai trò mà tình dục có trong sự hình thành một thiên tài.

Ở nơi nào có bằng chứng nêu bật mối liên hệ với cuộc đời của các vĩ nhân, thì các bằng chứng đó đều cho thấy một cách đầy thuyết phục rằng họ có bản năng tình dục phát triển mạnh. Phân tích thông tin rút từ các tiểu sử và ghi chép lịch sử cho phép đi đến kết luận sau đây:

1- Những người thành đạt vĩ đại nhất là những người có bản năng tình dục phát triển cao, song họ đã học được nghệ thuật chuyển hóa năng lượng tình dục.

2- Những người tích lũy được những gia tài lớn và tên tuổi được thừa nhận trong lĩnh vực văn học, nghệ thuật, công nghiệp, kiến trúc và nhiều chuyên ngành khác, đều được truyền cảm hứng từ người tình của họ.

Khi được những xúc cảm đó dẫn dắt, con người sẽ nhận được một sức mạnh siêu việt để hành động. Nếu bạn hiểu điều này, bạn cũng sẽ hiểu ra một điều nữa, rằng sự chuyển hóa năng lượng tình dục kia chứa đựng bí quyết sáng tạo.

Chắc chắn điều này không có nghĩa là tất cả những người có khả năng tình dục cao đều là thiên tài. Con người trở thành thiên tài khi, và chỉ khi, anh ta kích thích trí não của mình sử dụng những sức mạnh sẵn có, thông qua khả năng sáng tạo của trí tưởng tượng. Mặc dù là tác nhân kích thích, hay là động cơ chủ yếu, nhưng chỉ sở hữu năng lượng tình dục cao mà thôi thì không đủ để sản sinh ra một thiên tài. Năng lượng đó phải được chuyển hóa từ khát khao quan hệ thể xác thành những niềm khát khao và hành động khác, rồi mới nâng con người đó lên tầm thiên tài.

THIÊN TÀI VÀ TRÍ TƯỞNG TƯỢNG SÁNG TẠO

Có thể định nghĩa thiên tài là "người khám phá ra cách làm tăng cường sức mạnh tư tưởng đến điểm mà anh ta có thể liên hệ một cách thoải mái với những nguồn kiến thức chưa được biết khác, thông qua suy nghĩ ở mức bình thường".

Định nghĩa trên sẽ làm nảy sinh ra một số câu hỏi trong đầu người đọc cuốn sách này. Câu hỏi đầu tiên sẽ là: *"Làm sao một người có thể kết nối với những nguồn kiến thức không có sẵn nếu chỉ tư duy ở mức bình thường?"*.

Câu hỏi kế tiếp là: *"Có những nguồn kiến thức đã biết nào chỉ dành riêng cho những thiên tài hay không, và nếu có thì những nguồn kiến thức ấy là gì, và chính xác là làm thế nào con người bình thường có thể có được nó?"*.

Tôi sẽ đưa ra những phương pháp mà bạn có thể thử nghiệm và tự chứng minh xem có đúng hay không. Trong quá trình làm như vậy, bạn sẽ có câu trả lời cho cả hai câu hỏi trên.

Sự tồn tại của giác quan thứ sáu đã được xác định khá rõ nét. Giác quan thứ sáu là trí tưởng tượng sáng tạo. Phần đông con người không bao giờ sử dụng khả năng tưởng tượng sáng tạo trong suốt cuộc đời mình, và nếu có, thường chỉ là do tình cờ mà thôi. Chỉ vài người biết tận dụng trí tưởng tượng sáng tạo một cách có chủ ý. Những người sử dụng khả năng này một cách tự nhiên, đồng thời có sự am tường về công dụng của nó, thì đều là thiên tài.

Trí tưởng tượng sáng tạo là mắt xích trực tiếp nối trí tuệ giới hạn của con người với một thứ mà tôi tạm gọi là Trí tuệ Vô biên. Tất cả những cái được gọi là sự mặc khải, hay tất cả những khám phá về những điều căn bản hay các nguyên lý mới trong lĩnh vực phát minh, đều diễn ra thông qua năng lực của trí tưởng tượng sáng tạo.

Khi một ý nghĩ, hay một ý tưởng chọt lướt qua tâm trí bạn, nó chỉ có thể đến từ một hay nhiều nguồn gốc sau đây:

- 1- Từ tâm trí của một người khác - người vừa đưa ra ý kiến, ý tưởng đó - qua tư duy có ý thức.
- 2- Từ tiềm thức của bạn, nơi chứa đựng mọi ý nghĩ và cảm giác mà não bộ của bạn đã tiếp nhận thông qua 5 giác quan.
- 3- Từ tiềm thức của một người khác.
- 4- Từ Trí tuệ Vô biên.

Không có cội nguồn nào khác để ta có thể nhận được những ý kiến "đầy cảm hứng" hay "những trực giác sáng tạo".

Khi hoạt động của trí óc bị kích thích bởi một hay nhiều trong số mười tác nhân kích thích trí tuệ (đã liệt kê ở đầu chương này), nó sẽ có tác dụng nâng một cá nhân lên khỏi đường biên tư duy thông thường, và cho phép người đó hình dung ra khoảng cách, phạm vi, và tính chất của những ý tưởng vốn không có sẵn ở một mặt bằng kiến thức thấp hơn, giống như khi bạn đang giải quyết những khó khăn thường gặp trong kinh doanh vậy.

Khi bạn đã lên đến tầm tư duy cao cấp này, thì nhờ các tác nhân kích thích trí tuệ, bạn sẽ cất cánh như khi ngồi trên máy bay. Bạn sẽ có thể nhìn xa và bao quát tới tận chân trời, vượt ra khỏi những phạm vi giới hạn tầm nhìn của bạn trên mặt đất. Không chỉ có thế, mà khi đã ở tầm tư duy cao này, bạn thậm chí không còn biết tới những vấn đề mà bạn vẫn thường phải vật lộn - đấu tranh để được đáp ứng đủ 3 nhu cầu tối thiểu ăn, mặc, ở. Khi đó bạn đang sống trong một thế giới của tư duy, mà trong đó những ý nghĩ bình thường, thường nhật đã bị gạt bỏ, cũng như những ngọn đồi và thung lũng vốn cản trở tầm nhìn của bạn khi bạn ở trên mặt đất, đã bị gạt bỏ khi bạn ngồi trên máy bay.

Khi bạn ở tầm tư duy này, khả năng sáng tạo của bạn được tự do vận hành. Con đường cho giác quan thứ sáu hoạt động đã được dọn quang. Nó mở ra đón nhận những ý tưởng mà bình thường thì không thể đến với bạn trong bất kỳ hoàn cảnh nào khác. Giác quan thứ sáu đánh dấu sự khác biệt giữa một thiên tài và một người bình thường.

Phát triển trí tưởng tượng sáng tạo của bạn

Tác nhân kích thích trí tuệ là bất kỳ một tác động nào làm tăng cường khả năng suy nghĩ của con người, tạm thời hoặc vĩnh viễn. Mười tác nhân kích thích chủ yếu mà tôi đã liệt kê ở trên là mười tác nhân được sử dụng phổ biến nhất. Qua những nguồn này bạn có thể giao hòa với Trí tuệ Vô biên, thâm nhập vào tiềm thức của chính mình, thậm chí có thể vào tiềm thức của cả người khác. Đó là toàn bộ những yếu tố cần có để trở thành một thiên tài.

Bạn càng sử dụng khả năng sáng tạo của mình thì nó càng trở nên sắc sảo và tinh nhạy đối với những yếu tố nảy sinh ở ngoài ý thức của bạn. Và càng sử dụng, bạn càng có khả năng dựa nhiều hơn vào nó để có được những ý tưởng mới. Khả năng này chỉ có thể được hình thành và phát triển thông qua việc sử dụng thường xuyên.

Các nghệ sĩ, nhà văn, nhà soạn nhạc và nhà thơ lớn trở nên vĩ đại bởi vì họ đã tập được thói quen lắng nghe những tiếng nói thì thầm phát ra từ bên trong họ, thông qua khả năng tưởng tượng sáng tạo. Bất kỳ ai có trí tưởng tượng nhạy bén đều biết rằng những ý tưởng tốt nhất của họ hình thành nhờ cái gọi là "linh cảm".

Một nhà hùng biện nổi tiếng từng thừa nhận rằng các bài diễn văn của ông chỉ thành công rực rỡ khi ông nhắm mắt lại và bắt đầu dựa hoàn toàn vào trí tưởng tượng của mình. Khi được hỏi là tại sao ông lại nhắm mắt khi sắp trình bày đến phần cao trào của bài diễn văn, ông trả lời: *"Tôi làm như vậy vì khi đó, tôi diễn thuyết thông qua những ý tưởng đến với tôi từ bên trong"*.

Một trong những nhà tài phiệt thành công và nổi tiếng nhất nước Mỹ có thói quen nhắm mắt 2-3 phút trước khi đưa ra một quyết định nào đó. Khi được hỏi tại sao lại làm như vậy, ông trả lời: "Khi nhắm mắt, tôi có thể tiếp cận với những nguồn trí tuệ cao hơn".

Tiến sĩ Elmer R. Gates - người vùng Chevy Chase, Maryland - đã có hơn 200 phát minh hữu ích, nhờ quá trình sử dụng và phát huy khả năng sáng tạo. Phương pháp của ông vừa ý nghĩa vừa thú vị đối với những người mong muốn trở thành thiên tài, mà tiến sĩ Gates là một trong số đó. Ông là một trong những nhà khoa học vĩ đại nhất thế giới, dù không được nhiều người biết đến.

Trong phòng thí nghiệm của mình, Gates đã có được cái mà ông gọi là "phòng thông tin liên lạc cá nhân". Phòng được cách âm, và được thiết kế sao cho ánh sáng không thể lọt vào. Trong phòng có một cái bàn nhỏ, trên đó Gates để một tập giấy viết tay của ông. Trước cái bàn, trên tường, là một cái nút điện điều khiển ánh sáng. Khi tiến sĩ Gates muốn có được sức mạnh thông qua trí tưởng tượng sáng tạo, ông sẽ vào căn phòng này, ngồi xuống bên cái bàn, tắt hết đèn và tập trung suy nghĩ về những đặc tính hiện có của phát minh mà ông đang nghiên cứu. Ông sẽ tiếp tục như thế cho đến khi các ý tưởng liên quan đến những đặc tính còn chưa biết của phát minh này bắt đầu lóe lên trong tâm trí ông.

Một lần nọ, ý tưởng đến quá nhanh bắt buộc ông phải viết liên tục trong vòng gần ba giờ đồng hồ. Khi những ý nghĩ ngừng tuôn chảy, ông xem lại ghi chép của mình và nhận thấy đó là một sự miêu tả tỉ mỉ về những nguyên tắc không hề giống với bất kỳ kiến thức đã biết nào trong thế giới khoa học. Hơn nữa, câu trả lời cho vấn đề của ông đã được hiện rõ trong những ghi chép đó.

Tiến sĩ Gates kiếm sống bằng cách "ngồi nghĩ ý tưởng" cho các cá nhân và công ty, và một số người thông minh nhất, cũng như một số tập đoàn lớn nhất nước Mỹ đã trả lương cho ông chỉ để "ngồi nghĩ ra ý tưởng".

Khả năng suy luận thường không hoàn hảo, bởi vì nó được dẫn dắt bởi kinh nghiệm mà một người nào đó tích lũy được. Không phải mọi kiến thức con người tích lũy qua kinh nghiệm đều là chính xác. Rất nhiều lần, các ý tưởng mà bạn sáng tạo ra lại đáng tin cậy hơn, bởi chúng đến từ những nguồn đáng tin cậy hơn bất cứ nguồn nào khác mà óc suy luận sử dụng.

Bạn luôn có trong tay những phương pháp từng được các thiên tài sử dụng

Khác biệt chủ yếu giữa thiên tài và nhà phát minh bình thường là thiên tài tận dụng cả khả năng tưởng tượng tổng hợp lẫn tưởng tượng sáng tạo.

Ví dụ, nhà phát minh bắt đầu một phát minh khoa học bằng cách sắp xếp lại và kết hợp những kiến thức đã biết, hay những nguyên tắc được tích lũy nhờ kinh nghiệm, thông qua khả năng tổng hợp (hay khả năng suy luận). Nếu những kiến thức được tích lũy này vẫn chưa đủ, thì khi đó nhà phát minh thiên tài sẽ huy động những nguồn kiến thức có được thông qua khả năng sáng tạo. Phương pháp thì có thể thay đổi theo từng cá nhân, nhưng bản chất của quá trình đó là:

1- Nhà phát minh kích thích trí não của mình để nó vận hành ở mức độ cao hơn bình thường, thông qua một hay nhiều yếu tố trong mười yếu tố kích thích trí tuệ đã được nói đến ở trên.

2- Sau đó, họ tập trung vào những yếu tố đã biết (phần đã hoàn thành) trong phát minh, và hình thành trong đầu một bức tranh hoàn hảo những yếu tố chưa biết (phần chưa hoàn thành) của phát minh ấy. Họ giữ hình ảnh này trong đầu cho đến khi nó được tiềm thức đón nhận, sau đó họ thư giãn, gạt bỏ mọi ý nghĩ khỏi đầu, và chờ đến khi câu trả lời "lóa" lên trong tâm trí.

Đôi khi kết quả xuất hiện rất rõ ràng và nhanh chóng. Nhưng cũng có lúc kết quả thu được rất ít, tùy thuộc vào sự phát triển của giác quan thứ sáu, hay còn gọi là khả năng sáng tạo.

Edison đã từng thử nghiệm hơn mười nghìn cách kết hợp khác nhau các ý tưởng của ông, thông qua khả năng tổng hợp của trí tưởng tượng, trước khi ông thật sự "kích hoạt" khả năng sáng tạo, và kết quả thu được đã hoàn thiện phát minh của ông về bóng đèn điện dây tóc. Quá trình ông phát minh ra chiếc máy hát cũng tương tự.

Tạo hóa đã trang bị cho tâm thức chúng ta những chất kích thích từ bên trong, có khả năng kích thích trí tuệ con người hưng phấn một cách an toàn để tạo nên những ý tưởng tốt đẹp và mới lạ. Chúng ta chưa tìm ra cái gì có thể thay thế một cách thỏa đáng cho những tác nhân kích thích mà tạo hóa đã ban cho con người.

Tuy vậy, lịch sử không thiếu những trường hợp thiên tài xuất hiện như là kết quả của việc sử dụng những tác nhân kích thích trí tuệ nhân tạo (không phải của tạo hóa). Edgar Allan Poe viết tác phẩm nổi tiếng Con quạ khi đang say rượu, đang "mơ những giấc mơ mà ngay cả người chết cũng chưa từng dám mơ". Samuel Taylor Coleridge viết tác phẩm Kubla Khan trong một giấc mơ say vì ma túy, và Robert Burns viết bài thơ Auld Lang Syne tuyệt vời khi đang say sưa.

Đúng là họ, và nhiều thiên tài khác, đã phụ thuộc vào những tác nhân kích thích trí tuệ nhân tạo đó. Nhưng chúng ta cần nhớ một bài học quan trọng hơn, là có biết bao nhiêu người đã tự hủy hoại cuộc đời mình vì chất kích thích.

Bất kỳ người có trí tuệ nào cũng đều hiểu rằng sử dụng thái quá chất kích thích, dưới hình thức rượu hoặc ma túy, là tự hủy hoại bản thân. Trong nhiều trường hợp, tình dục trác táng cũng tàn phá con người không kém. Một người bị ám ảnh tình dục không hoàn toàn khác với một người nghiện rượu hay ma túy. Cả hai đều mất khả năng kiểm soát lý trí.

Xúc cảm tình dục là một sức mạnh thôi thúc người ta hành động, nhưng những xung lực mà nó tạo ra thì mạnh như một cơn lốc - gần như không thể kiểm soát hoàn toàn. Khi một người được dẫn dắt bởi những cảm xúc liên quan đến tình dục, người đó có thể đạt được nhiều thành tựu to lớn, nhưng hành động của anh ta thường lộn xộn và có sức mạnh hủy diệt.

Đúng là con người có thể theo đuổi thành công về mặt tài chính hay kinh doanh nhờ sức mạnh dẫn dắt của năng lượng tình dục không bị kiểm soát. Nhưng lịch sử đầy rẫy những bằng chứng cho thấy rằng những người như thế chắc chắn có đặc điểm gì đó trong tính cách, sẽ lấy đi khả năng giữ được tài sản hoặc tận hưởng tài sản đó của mình. Sự thiếu hiểu biết về mối họa tiềm ẩn này đã khiến hàng nghìn người phải trả giá - đánh mất hạnh phúc - mặc dù họ giàu sang.

Sau khi phân tích hơn 25.000 trường hợp, tôi khám phá ra rằng những người thành công nổi bật nhất thường không thành đạt thực sự trước khi qua tuổi bốn, năm mươi. Điều này làm tôi ngạc nhiên đến mức phải bỏ công tìm hiểu một cách cẩn thận nguyên nhân của hiện tượng trên.

Nghiên cứu của tôi cho thấy lý do chủ yếu khiến nhiều người không thành công sớm là vì họ có khuynh hướng tiêu hao năng lượng quá mức vào cuộc sống trác táng. Phần đông người ta không bao giờ hiểu được rằng tình dục có những khả năng khác ngoài sự biểu lộ nhục thể. Hầu hết những người đã khám phá ra được điều này chỉ thành công sau khi đã lãng phí quá nhiều thời gian trong quãng đời mà năng lượng tình dục của họ ở vào mức mạnh nhất.

Nhiều người biết điều này một cách tình cờ, và nhiều người thậm chí không biết họ đã khám phá ra được sức mạnh đó. Họ có thể nhận thấy năng lực của mình thay đổi hẳn, nhưng họ không biết nguyên nhân nào tạo ra thay đổi đó. Họ chỉ mơ hồ nhận ra rằng tạo hóa đã bắt đầu hòa hợp tình yêu và tình dục, để họ có thể tận dụng những sức mạnh lớn lao này, biến chúng thành những tác nhân kích thích họ hành động.

TÂM QUAN TRỌNG CỦA TÌNH YÊU

Tình yêu, sự lãng mạn và tình dục đều là những xúc cảm có thể dẫn dắt con người đến những thành quả phi thường. Khi được kết hợp lại với nhau, ba xúc cảm này có thể biến một người bình thường thành thiên tài.

Tất cả những người từng rung động vì tình yêu đích thực đều biết rằng tình yêu sẽ để lại những dấu vết vĩnh viễn trong trái tim họ. Những ai không thể được kích thích bởi tình yêu để đạt những thành quả to lớn, là người tuyệt vọng - họ đã chết, dù họ có vẻ vẫn đang sống.

Nếu bạn tự cho mình là người kém may mắn vì bạn đã từng yêu và thất bại, thì bạn sai rồi. Người đã yêu thật sự không bao giờ thất bại hoàn toàn. Tình yêu vốn kỳ lạ và thất thường. Nó đến một cách tự nhiên, và ra đi không hề báo trước. Hãy chấp nhận và tận hưởng khi có nó, nhưng đừng phí thời gian lo lắng về sự ra đi của nó nữa. Lo lắng cũng không bao giờ mang tình yêu trở lại được.

Cũng phải gạt bỏ cái ý nghĩ rằng tình yêu chỉ đến một lần duy nhất trong đời. Tình yêu có thể đến rồi đi, không biết bao nhiêu lần, nhưng không có cuộc tình nào tác động đến bạn giống cuộc tình nào. Có thể tồn tại một cuộc tình để lại dấu ấn sâu đậm nhất so với những cuộc tình khác, nhưng tất cả những cuộc tình đều để lại cho bạn những kinh nghiệm tích cực, trừ trường hợp những người trở nên thù hận hoặc chán đời khi tình yêu ra đi.

Ngay cả những kỷ niệm về tình yêu cũng có thể nâng bạn lên và kích thích trí tuệ của bạn. Thỉnh thoảng bạn hãy trở về với quá khứ, và để tâm hồn bạn ngập chìm trong những kỷ ức tuyệt đẹp về tình yêu đã ra đi. Điều đó sẽ xua tan đi những âu lo và muộn phiền hiện tại, và cho bạn một lối thoát ra khỏi thực tại không mấy tốt đẹp. Và có thể, trong cuộc rút lui tạm thời này, rút lui vào thế giới ảo huyền, cõi vô thức của bạn sẽ mang đến cho bạn những ý tưởng hoặc kế hoạch có khả năng thay đổi hoàn toàn tình thế hiện tại của bạn về tiền tài cũng như tinh thần.

Đừng nên thất vọng về tình yêu, và sẽ không có sự thất vọng nào cả nếu người ta hiểu được sự khác biệt giữa xúc cảm tình yêu và tình dục. Tình yêu là một cảm xúc mang rất nhiều sắc độ, cung bậc, nhưng mạnh mẽ và nồng cháy nhất là khi có sự hòa trộn giữa xúc cảm yêu thương và tình dục.

Những cuộc hôn nhân hoặc những mối quan hệ theo thỏa thuận, không có sự hòa hợp giữa tình yêu và tình dục, sẽ không thể hạnh phúc và hiếm khi kéo dài. Chỉ tình yêu, hoặc chỉ tình dục không thôi đều không mang lại hạnh phúc. Tình yêu thuộc về tâm linh, tình dục thuộc về sinh lý. Không có trải nghiệm nào động chạm tới cảm xúc của con người với một sức mạnh tâm linh lại có thể gây hại cho con người, trừ phi là thông qua sự ngu dốt và ghen tuông.

Nếu trong tâm trí có một hoặc nhiều cảm xúc tiêu cực, điều đó sẽ đầu độc tâm trí con người, tiêu diệt ý thức của họ về lẽ công bằng và sự hành xử đúng mực. Cũng giống như một nhà hóa học có thể điều chế một chất độc chết người bằng cách trộn lẫn một số đơn chất vô hại. Xúc cảm tình dục và ghen tuông, khi được hòa trộn với nhau, cũng có thể trở thành một chất độc chết người như thế.

Tình yêu là một tình cảm có tác dụng như van an toàn, mang lại cân bằng, lý trí và tinh thần xây dựng. Không còn nghi ngờ gì nữa, tình yêu là kinh nghiệm vĩ đại nhất trong cuộc sống. Nó giúp bạn liên thông được với Trí tuệ Vô biên. Khi tình yêu dẫn dắt cảm xúc, nó sẽ đưa bạn đến với các nỗ lực sáng tạo. Con đường trở thành thiên tài bao gồm sự phát triển, điều khiển và sử dụng tình dục, tình yêu và sự lãng mạn.

Nói một cách ngắn gọn, quá trình này có thể được diễn tả như sau:

Hãy khuyến khích sự hiện diện những xúc cảm tích cực, để chúng là những ý nghĩ chi phối tâm trí bạn, và hãy ngăn cản những xúc cảm tiêu cực. Trí tuệ là một sinh vật sống theo thói quen. Nó lớn mạnh được là nhờ sự nuôi dưỡng của những ý nghĩ chi phối nó. Nhờ sức mạnh ý chí, con người có thể ngăn chặn cũng như khuyến khích bất kỳ xúc cảm nào. Kiểm soát trí tuệ qua sức mạnh ý chí hoàn toàn không khó. Sự kiểm soát này sẽ đến từ lòng kiên trì và thói quen. Bí quyết của việc kiểm soát nằm ở việc hiểu rõ quá trình chuyển hóa năng lượng tình dục. Khi bất cứ xúc cảm tiêu cực nào hiện diện trong tâm trí bạn, bạn có thể chuyển hóa nó thành một xúc cảm tích cực, đơn giản bằng cách thay đổi suy nghĩ của mình.

Khi bên cạnh xúc cảm tình yêu và tình dục mà có thêm sự lãng mạn thì rào cản giữa trí tuệ hữu hạn của con người và Trí tuệ Vô biên được dỡ bỏ. Khi đó, thiên tài xuất hiện!

**Thành công không đòi hỏi lời giải thích.
Thất bại không cho phép lời biện minh.**

CHƯƠNG 11: TIỀM THỨC

MỐI LIÊN KẾT TƯ DUY VÀ HÀNH ĐỘNG

Bước làm giàu thứ mười một

Tiềm thức là một lĩnh vực thuộc nhận thức trong đó mọi xung lực tư tưởng trong ý thức được phân loại và lưu trữ thông qua một trong năm giác quan. Tiềm thức sẽ thu nhận và sắp xếp các ấn tượng có được qua cảm giác, hoặc các suy nghĩ, bất kể bản chất của chúng là gì.

Bạn có thể cấy vào trong tiềm thức của mình bất cứ kế hoạch, ý tưởng hay mục đích nào mà bạn khát khao muốn biến thành các giá trị vật chất hay tiền bạc tương đương. Khao khát được kết hợp với cảm xúc và niềm tin vào khả năng của mình sẽ là những khao khát mạnh mẽ nhất. Bởi thế, đó cũng là những khát khao đầu tiên mà tiềm thức đáp ứng.

Tiềm thức hoạt động cả ngày lẫn đêm, và bằng một cách thức nào đó mà hiện nay con người vẫn chưa hiểu hoàn toàn, tiềm thức dựa vào Trí tuệ Vô biên để có được sức mạnh biến khát vọng thành các giá trị vật chất tương đương. Quá trình đó được thực hiện theo những cách thức trực tiếp và thực tế nhất.

Bạn không thể điều khiển hoàn toàn tiềm thức của mình, nhưng bạn có thể truyền đạt cho nó bất kỳ kế hoạch, khát khao hay mục đích nào mà bạn muốn biến thành những giá trị vật chất cụ thể. Hãy đọc lại những hướng dẫn về việc sử dụng tiềm thức trong Chương 3, Tự kỷ ám thị.

Từ những nghiên cứu cá nhân, tôi đi đến kết luận rằng tiềm thức là mắt xích kết nối giữa trí tuệ hữu hạn của con người và Trí tuệ Vô biên. Nó là trung gian để qua đó bạn có thể sử dụng nguồn sức mạnh của Trí tuệ Vô biên. Chỉ có tiềm thức chứa đựng quá trình mà qua đó các ý nghĩ được biến đổi và chuyển hóa thành năng lượng tinh thần tương đương. Chỉ có nó là con đường trung gian để một lời nguyện ước (khát vọng) được truyền đến nơi có thể đáp ứng (miền Trí tuệ Vô biên).

CÁCH KÍCH THÍCH TIỀM THỨC ĐỂ GIA TĂNG SỨC MẠNH SÁNG TẠO

Bạn sẽ có một khả năng vô cùng lớn khi liên kết được những nỗ lực sáng tạo với tiềm thức.

Tôi chưa bao giờ bàn về tiềm thức mà không cảm thấy mình thật nhỏ bé và thấp kém, bởi sự thật là tất cả kho tàng kiến thức nhân loại về chủ đề này tiếc thay còn rất hạn hẹp.

Trước hết, bạn phải chấp nhận sự tồn tại thực tế của tiềm thức và hiểu được nó có thể làm gì cho bạn. Điều đó sẽ giúp bạn hiểu được khả năng tiềm thức có thể trở thành trung gian để biến đổi khát khao của bạn thành những giá trị vật chất hay tiền bạc tương đương. Và sau đó, bạn sẽ lĩnh hội được ý nghĩa đầy đủ của những hướng dẫn đã được cung cấp cho bạn trong Chương Khát vọng. Bạn cũng sẽ hiểu được tầm quan trọng của việc làm cho những khát khao của mình trở nên rõ ràng và viết chúng ra giấy. Bạn cũng sẽ hiểu được sự cần thiết của lòng kiên trì trong việc thực hiện theo những hướng dẫn này.

Mười ba nguyên tắc - cơ sở của cuốn sách này - là những tác nhân kích thích mà nhờ chúng, bạn có khả năng tác động lên tiềm thức của mình. Đừng nản lòng nếu bạn không thành công trong lần cố gắng đầu tiên. Hãy nhớ rằng tiềm thức chỉ có thể được chỉ huy thông qua thói quen. Bạn chưa có đủ thời gian để kiểm soát được niềm tin. Hãy kiên nhẫn. Hãy bền chí.

Nhiều điều đã được nói đến trong Chương Niềm tin và Tự kỷ ám thị sẽ được nhắc lại ở đây để thấu hiểu hơn tiềm thức của mình. Hãy nhớ rằng, tiềm thức của bạn hoạt động bất kể bạn có cố gắng tác động đến nó hay không. Điều này có nghĩa là những ý nghĩ về sự sợ hãi và nghèo khổ, và tất cả những ý nghĩ tiêu cực đều là các tác nhân kích thích tiềm thức của bạn, trừ khi bạn kiểm soát được những xung lực tư tưởng này và nuôi dưỡng tiềm thức của bạn bằng những "món ăn" tích cực hơn.

Tiềm thức sẽ không ngừng làm việc! Nếu bạn không đặt những khát khao vào tiềm thức của mình, thì tiềm thức sẽ được nuôi dưỡng bằng bất cứ ý nghĩ nào nó nhận được. Đó là kết quả của sự xao lãng trong bạn. Các ý nghĩ, cả tích cực lẫn tiêu cực, đều liên tục chạm đến tiềm thức con người. Chúng đến từ bốn nguồn: 1) một cách có ý thức từ người khác; 2) vô thức của bạn; 3) một cách vô thức từ người khác; 4) miền Trí tuệ Vô biên.

Hàng ngày, các xung lực của ý nghĩ va chạm với tiềm thức của bạn mà bạn không hay biết. Một số ý

nghĩ là tiêu cực, một số khác là tích cực. Ngay bây giờ bạn phải tập trung cố gắng "khóa" những ý nghĩ tiêu cực lại, và hành động một cách tích cực để tác động vào tiềm thức của mình thông qua các khao khát mang tính tích cực.

Khi làm được điều này, bạn sẽ có được chiếc chìa khóa mở cánh cửa dẫn vào tiềm thức của bạn. Hơn nữa, bạn sẽ hoàn toàn kiểm soát cánh cửa đó mà không một ý nghĩ vẩn vơ, không được mong muốn nào có thể làm ảnh hưởng đến tiềm thức của bạn.

Mọi thứ con người tạo ra bắt đầu dưới dạng một ý niệm. Bạn không thể tạo ra cái mà bạn không hình dung được trong tâm trí mình. Với sự giúp đỡ của trí tưởng tượng, các ý nghĩ có thể được sắp xếp lại thành những kế hoạch. Trí tưởng tượng, khi được kiểm soát, có thể được sử dụng để tạo ra những kế hoạch hay mục đích dẫn đến sự thành công trong cuộc sống của bạn.

Tất cả những ý nghĩ mà bạn muốn biến thành thành công, và được "cấy" vào tiềm thức, phải đi qua giai đoạn tưởng tượng, và được hòa trộn với niềm tin (niềm tin của bạn vào khả năng của mình). Sự kết hợp giữa niềm tin với một kế hoạch, hay mục đích, để đến được với tiềm thức, phải qua giai đoạn tưởng tượng.

Từ những điều này, bạn sẽ dễ dàng nhận thấy rằng, nếu muốn tận dụng tiềm thức, sẽ phải có sự phối hợp và áp dụng cả 13 nguyên tắc thành công - nền tảng của cuốn sách này.

BIẾT SỬ DỤNG NHỮNG CẢM XÚC TÍCH CỰC MỘT CÁCH CÓ LỢI NHẤT

Tiềm thức con người dễ bị ảnh hưởng bởi những ý nghĩ được hòa trộn với "cảm xúc" hay tình cảm - hơn là chịu tác động bởi những ý nghĩ chỉ xuất phát từ lý trí. Trong thực tế, có nhiều bằng chứng ủng hộ giả thuyết rằng chỉ có những suy nghĩ được "xúc cảm hóa" mới có thể tác động lên tiềm thức của con người. Thực tế là đa số chúng ta bị tình cảm chi phối. Nếu đúng là tiềm thức phản ứng tốt hơn và nhanh hơn với những ý nghĩ được hòa quyện tốt với cảm xúc, thì bạn cần phải biết rõ tình cảm nào là quan trọng hơn.

Có bảy xúc cảm tích cực và bảy xúc cảm tiêu cực chủ yếu. Những xúc cảm tiêu cực tự động hòa nhập với các ý nghĩ của bạn và đi thẳng vào tiềm thức mà không cần một sự trợ giúp nào từ phía bạn. Những xúc cảm tích cực thì cần phải được bạn "tiêm" vào những ý nghĩ mà bạn muốn đưa vào tiềm thức, thông qua nguyên tắc tự kỷ ám thị.

Những xúc cảm này, còn được gọi là xung động cảm giác, có thể được so sánh như men trong một ổ bánh mì. Chúng là những yếu tố có khả năng chuyển ý nghĩ từ trạng thái bị động sang chủ động. Đó là lý do tại sao các ý nghĩ được hòa trộn với cảm xúc sẽ được mọi người tuân theo một cách sẵn sàng hơn là các ý nghĩ chỉ xuất phát thuần túy từ "lý trí lạnh lùng".

Bạn đang chuẩn bị để tự mình có thể gây ảnh hưởng và điều khiển "đối tượng bên trong" là tiềm thức của bạn, để truyền cho nó khát khao về tiền bạc, khao khát mà bạn muốn biến thành những giá trị tiền bạc tương đương. Vì thế việc hiểu được phương pháp tiếp cận "đối tượng bên trong" này là rất cần thiết. Bạn phải nói được bằng tiếng nói của nó. Nó hiểu rõ nhất ngôn ngữ của tình cảm hay cảm xúc.

Dưới đây là bảy xúc cảm tích cực và tiêu cực chủ yếu. Tôi liệt kê chúng ra để bạn có thể thu lấy những gì tích cực, và tránh xa những cái tiêu cực, khi ra lệnh cho tiềm thức của bạn.

Bảy xúc cảm tích cực chủ yếu:

Khao khát Tin tưởng

Yêu thương

Ham muốn tình dục

Nhiệt tình

Lãng mạn

Hy vọng

Có những xúc cảm tích cực khác, nhưng trên đây là bảy xúc cảm mạnh mẽ nhất, và được sử dụng thường xuyên nhất trong nỗ lực sáng tạo. Hãy kiểm soát bảy xúc cảm này (chúng chỉ có thể được kiểm soát

thông qua việc sử dụng

thường xuyên), và những xúc cảm tích cực khác sẽ sẵn sàng có mặt khi bạn cần chúng. Hãy nhớ rằng bạn đang tìm hiểu một quyển sách nhằm mục đích giúp bạn phát triển được "ý thức làm giàu" bằng cách lấp đầy tâm trí bạn những xúc cảm tích cực.

Bảy cảm xúc tiêu cực chủ yếu cần tránh

Sợ hãi

Ghen tị Thù hận

Trả thù

Tham lam

Mê tín

Giận dữ

Những xúc cảm tích cực và tiêu cực không thể hoạt động trong tâm trí con người cùng một lúc. Một trong hai thứ phải chiếm ưu thế hơn. Bạn có trách nhiệm phải chắc chắn rằng những xúc cảm tích cực tạo nên ảnh hưởng vượt trội trong tâm trí bạn. Ở đây, luật thói quen sẽ hỗ trợ bạn. Hãy tạo lập thói quen huy động những xúc cảm tích cực! Cuối cùng, chúng sẽ kiểm soát hoàn toàn tâm trí bạn đến mức những xúc cảm tiêu cực không thể thâm nhập vào được.

Chỉ có bằng cách làm đúng theo những hướng dẫn này một cách thường xuyên liên tục, bạn mới kiểm soát được tiềm thức của mình. Chỉ cần một tính tiêu cực tồn tại trong tiềm thức cũng đủ phá hoại tất cả những cơ hội được tiềm thức giúp đỡ.

Chúng ta hình thành nên thói quen nhờ cường độ cũng có thói quen. Không có đánh giá đạo đức nào đối với thói quen, chúng chỉ có hoặc là tốt hoặc là xấu. Cả hai loại đều được hình thành thông qua cơ chế "lặp đi lặp lại hành động". Nếu chúng ta thử cái gì đó và hài lòng với kết quả, bạn có thể sẽ hành động chủ động thay vì thụ động, và có thể sẽ tạo nên bất kỳ thói quen nào bạn muốn. Các ý nghĩ của bạn là thứ duy nhất bạn có thể kiểm soát hoàn toàn nếu bạn muốn như vậy. Bạn có thể kiểm soát ý nghĩ để tiến đến kiểm soát thói quen.

BÍ QUYẾT CẦU NGUYỆN HIỆU QUẢ

Nhiều người phải viện đến lời cầu nguyện chỉ sau khi mọi thứ đã sụp đổ và thất bại! Hoặc cũng có thể, họ cầu nguyện như một nghi thức với những lời lẽ vô nghĩa. Và, bởi vì nhiều người chỉ cầu nguyện khi đã thất bại, nên họ luôn cầu nguyện với đầu óc ngập tràn sự sợ hãi và nghi kỵ, những xúc cảm mà tiềm thức của họ dựa vào đó để hoạt động và giao tiếp với Trí tuệ Vô biên.

Nếu bạn nguyện cầu một điều gì đó, nhưng khi cầu nguyện lại sợ rằng bạn có thể không nhận được nó, hay lời cầu nguyện sẽ không được Trí tuệ Vô biên thực hiện, thì lời cầu nguyện của bạn sẽ là vô ích.

Đôi khi lời cầu nguyện đưa đến kết quả là một sự nhận thức rõ ràng về điều ta đang cầu nguyện. Nếu bạn đã từng một lần cầu được ước thấy, hãy hỏi tường về trạng thái tâm lý thực tế của bạn lúc đang cầu nguyện đó, bạn sẽ thấy rằng điều tôi đang nói này còn hơn cả một lý thuyết.

Phương pháp bạn có thể sử dụng để giao tiếp với Trí tuệ Vô biên rất giống với cách sóng radio truyền những xung động âm thanh trong không khí. Âm thanh sẽ không thể truyền được qua khí quyển nếu như nó chưa được chuyển đổi thành một dạng dao động với tần số rất cao. Máy thu sóng nhận lấy giọng nói của con người, và chỉnh sửa nó bằng cách khuếch đại dao động lên hàng triệu lần. Sau quá trình chuyển đổi đó, năng lượng (mà ban đầu vốn là một hình thức dao động của âm thanh) sẽ được truyền đi dưới dạng tín hiệu vô tuyến. Khi đầu máy nhận được tín hiệu này, nó sẽ lại chuyển đổi năng lượng đó về dao động tần số thấp ban đầu, và khi đó, dao động đó sẽ làm rung màng chắn của loa, cho ra âm thanh chính là giọng người nói ban đầu.

Tiềm thức là trung gian biến lời cầu nguyện hoặc khao khát của con người thành những khái niệm mà Trí tuệ Vô biên có thể đón nhận, và sẽ trả lời con người bằng việc mang

tới cho họ một kế hoạch hay một ý tưởng rõ ràng thay vì ban cho con người đối tượng cụ thể trong lời nguyện cầu của họ. Khi hiểu nguyên tắc này, bạn sẽ biết tại sao những lời cầu nguyện in thành sách (ý nói các bài kinh cầu) không thể, và không bao giờ là trung gian liên kết giữa trí tuệ con người với Trí tuệ Vô biên.

Đừng bao giờ lo lắng rằng khó khăn sẽ đến với mình, và dù nó có trở thành một thực tế hiển nhiên thì cũng không được phép nản lòng.

CHƯƠNG 12: NÃO BỘ

TRẠM THU PHÁT SÓNG TƯ TƯỞNG

Bước làm giàu thứ mười hai

Chính là khi nghiên cứu về tiến sĩ Alexander Graham Bell và tiến sĩ Elmer R. Gates, mà tôi đưa ra ý kiến rằng bộ não con người vừa là trạm thu, vừa là trạm phát "sóng tư tưởng".

Cũng tương đồng ở một nét nào đó với nguyên tắc hoạt động của một chiếc máy thu thanh, bộ não của mọi con người đều có khả năng đón nhận những nhịp xung động trong tư tưởng phát ra từ bộ não người khác (những xung động đó là các linh cảm, các ý tưởng đột sáng trong trực giác).

Như tôi đã giải thích ở các chương trước, chính trí tưởng tượng sáng tạo của bạn là "bộ nhận tín hiệu" của não. Nó đón nhận những ý nghĩ nằm sâu trong vô thức của bạn, và trong những hoàn cảnh nhất định, nó có thể nắm bắt ý nghĩ trong bộ não của người khác. Trí tưởng tượng sáng tạo là trạm liên kết giữa ý thức, hay còn gọi là lý trí của bạn, với 4 nguồn khác - là những nguồn tạo ra các tác nhân kích thích tư duy của bạn. Bốn nguồn đó là: 1) ý thức của người khác; 2) vô thức của bạn; 3) vô thức của người khác; 4) Trí tuệ Vô biên.

Khi được kích thích, hay là khi bị thúc đẩy đến một nhịp xung động cao hơn, bộ não con người trở nên cởi mở và dễ đón nhận hơn những ý nghĩ đến từ các nguồn bên ngoài. Quá trình này diễn ra thông qua những cảm xúc tích cực và tiêu cực. Thông qua cảm xúc, nhịp xung động của trí não, tức là khả năng suy nghĩ, sẽ có thể tăng lên.

Bộ não khi đã được kích thích bởi cảm xúc sẽ hoạt động ở một cường độ nhanh, mạnh hơn là khi không có cảm xúc. Kết quả là khả năng suy nghĩ sẽ được tăng lên một mức mà tại đó, trí tưởng tượng sáng tạo trở nên rất dễ đón nhận ý tưởng mới.

Mặt khác, khi não bộ hoạt động với cường độ cao, nó cũng sẽ mang cảm xúc đến cho chính những ý nghĩ của bạn, thứ cảm xúc rất cần thiết để khiến tiềm thức có thể đón nhận các ý nghĩ đó và hành động theo đúng những tư tưởng mà nó nhận được.

Tiềm thức là "trạm phát tín hiệu" của não bộ. Nhờ tiềm thức mà những nhịp xung động trong tư tưởng được truyền đi. Tự kỷ ám thị là phương tiện để thông qua đó bạn đưa "trạm phát sóng" này vào hoạt động. Trí tưởng tượng sáng tạo là "đầu nhận tín hiệu", nơi tập hợp sức mạnh của ý nghĩ, của tư tưởng.

NHỮNG LỰC MẠNH NHẤT ĐỀU VÔ HÌNH

Trong quá khứ, chúng ta đã phụ thuộc quá nhiều vào các giác quan, và đã tự hạn chế kiến thức của mình bằng cách thu gọn trong thế giới vật chất, bao gồm những thứ chúng ta có thể nhìn thấy, chạm vào, cân đo đong đếm được.

Tôi tin rằng chúng ta đang bước vào thời đại rực rỡ nhất trong mọi thời đại, một thời đại mở ra cho nhân loại những hiểu biết về những xung lực vô hình của thế giới quanh chúng ta. Có lẽ rồi chúng ta sẽ biết rằng có một "cái tôi thứ hai" còn mạnh hơn người mà chúng ta nhìn thấy mỗi khi soi gương kia.

Nhiều người không tin là có những thế lực vô hình đó - những sức mạnh mà họ không thể cảm nhận được nhờ các giác quan. Tuy nhiên, phủ nhận những thế lực vô hình hoặc không thể giải thích được là phớt lờ một sự thật rằng tất cả chúng ta hàng ngày đều bị chi phối bởi những thế lực vô hình, không trông thấy được.

Toàn thể nhân loại đều không đủ sức mạnh để đương đầu hay kiểm soát những xung lực vô hình cuộn sâu trong sóng nước đại dương. Chúng ta cũng không phải đã hiểu hết sức mạnh vô hình của trọng trường trái đất, sức mạnh đã giữ cho trái đất nhỏ bé này lơ lửng trong vũ trụ và giữ cho chúng ta không bị văng khỏi trái đất, và chúng ta lại càng không có khả năng điều khiển trọng lực. Chúng ta hoàn toàn khuất phục lực vô hình do sấm sét tạo ra, và chúng ta cũng chẳng thể làm gì trước sức mạnh vô hình của dòng điện. Chúng ta không biết gì về xung lực vô hình (hay là trí tuệ vô hình) ẩn sâu trong lớp đất đá của trái đất - xung lực đã mang lại cho chúng ta từng miếng ăn, từng manh áo, và từng đồng tiền trong túi chúng ta.

Và cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, với tất cả nền giáo dục và văn hóa mà chúng ta đã

được hưởng, chúng ta cũng vẫn hiểu biết rất ít, hay là chẳng hiểu gì, về thể lực mạnh nhất trong những thể lực vô hình: ý nghĩ của con người. Tuy nhiên, chúng ta cũng đã bắt đầu tìm hiểu khá nhiều về hoạt động vô hình của não bộ, và kết quả thu được rất lạc quan. Chúng ta biết rằng bảng điều khiển trung tâm của bộ não là một "tổng đài" có số "thuê bao", tức các sợi liên kết các tế bào thần kinh với nhau, lên tới con số 10 15 triệu, tức số 1 và 15 triệu số 0 theo sau.

Tiến sĩ C. Judson Herrick thuộc Đại học Chicago nói:

"Con số này kỳ lạ đến mức những con số của vũ trụ, có thể lên tới hàng trăm triệu năm ánh sáng, cũng không đáng kể nếu đem so sánh với nó... Các nhà khoa học đã xác định có khoảng từ 10 đến 14 tỷ tế bào thần kinh bên trong vỏ não con người và chúng đều được sắp xếp theo những mô hình cố định. Sự sắp xếp đó không hề ngẫu nhiên mà có trật tự".

Tôi thật khó mà hình dung được rằng một hệ thống máy móc ngầm như thế có thể tồn tại chỉ với mục đích duy nhất là thực hiện các hoạt động sinh lý của cơ thể con người, phục vụ quá trình sinh trưởng và phát triển của thể xác. Liệu có khả năng nào là cũng chính hệ thống đó, một hệ thống cung cấp các phương tiện cho hàng tỷ tế bào não liên lạc với nhau, còn cung cấp cả các phương tiện thông tin liên lạc với những thể lực vô hình?

Sau khi tôi hoàn thành bản thảo cuốn sách này và chuẩn bị đem đi xuất bản, tờ The New York Times đã đăng một bài xã luận cho thấy có ít nhất một trường đại học lớn và một nhà nghiên cứu tài năng trong lĩnh vực tâm linh, đang thực hiện một nghiên cứu bài bản mà từ đó, họ đã rút ra những kết luận có nhiều điểm tương đồng với những gì tôi nói ở đây và trong chương tiếp theo. Bài xã luận đã phân tích một cách ngắn gọn công trình nghiên cứu mà Tiến sĩ J. B. Rhine cùng các cộng sự tại Đại học Duke thực hiện:

THẦN GIAO CÁCH CẢM LÀ GÌ?

Cách đây một tháng, chúng tôi đã trích đăng vài kết quả đáng ghi nhận mà Giáo sư Rhine và cộng sự tại Đại học Duke thu được qua hơn một trăm ngàn cuộc thử nghiệm xác định sự tồn tại của "thần giao cách cảm" (telepathy) và "khả năng thấu thị" (clair-voyance). Các kết quả này đã được tổng kết thành hai bài viết đầu tiên đăng trên "Tạp chí Harper". Trong bài báo thứ hai, tác giả E. H. Wright đã cố gắng tóm tắt những gì ông ghi nhận được hay những gì có thể suy luận ra một cách hợp lý, về bản chất thực của các phương pháp tri giác "ngoại cảm" này.

Căn cứ vào kết quả nghiên cứu của Tiến sĩ Rhine thì, đối với một số nhà khoa học, dường như sự tồn tại thực tế của thần giao cách cảm và khả năng thấu thị là rất có thể. Những người có khả năng ngoại cảm được đề nghị đọc, càng nhiều càng tốt, tên các lá bài trong một bộ bài tây đặc biệt mà không nhìn hay sử dụng bất cứ một giác quan thông thường nào. Và cuộc thử nghiệm đã phát hiện ra khoảng hai chục người đàn ông và phụ nữ có thể thường xuyên gọi đúng tên rất nhiều lá bài, mà "không có một cơ may nào, cho dù xác suất có là một trên hàng triệu triệu, để họ thành công nhờ may mắn hay ngẫu nhiên".

Nhưng họ đã làm được điều đó như thế nào? Những xung lực này, giả thiết rằng chúng đang tồn tại, dường như không thể cảm nhận được bằng năm giác quan thông thường. Và cũng không có cơ quan nào của cơ thể đóng vai trò đó. Các thí nghiệm dù được thực hiện ở cách xa hàng trăm dặm hay trong cùng một căn phòng đều cho kết quả như nhau. Theo tác giả Wright, kết quả này cũng triệt tiêu các cố gắng giải thích hiện tượng thần giao cách cảm và khả năng thấu thị bằng bất kỳ lý thuyết nào về bức xạ. Tất cả các dạng năng lượng bức xạ được biết trước đây đều suy giảm về cường độ, tỷ lệ nghịch với bình phương khoảng cách mà nó đi qua. Thần giao cách cảm và khả năng thấu thị thì không. Nhưng chúng có sự khác nhau do các nguyên nhân thuộc về thể chất, cũng như các loại sức mạnh tinh thần khác của chúng ta vậy. Đối nghịch với những lập luận được thừa nhận rộng rãi, chúng không phát triển khi các nhà ngoại cảm buồn ngủ hay đang ở trạng thái mơ màng mà ngược lại, khi họ ở trạng thái cực kỳ minh mẫn và tỉnh táo. Rhine khám phá ra rằng một lý trí trong trạng thái mơ màng, nửa mê nửa tỉnh, lúc nào cũng hạ thấp điểm thành công của một nhà ngoại cảm, trong khi một ý chí hưng phấn luôn nâng nó lên cao hơn. Người có khả năng ngoại cảm đáng tin cậy nhất cũng không thể đoán đúng được gì trừ phi anh ta nỗ lực cao độ.

Khả tự tin, Wright kết luận rằng thần giao cách cảm và khả năng thấu thị thực ra chỉ là một. Nghĩa là, khả năng "nhìn xuyên" qua một lá bài úp trên bàn cũng giống hệt khả năng "đọc" được ý nghĩ của người khác. Có nhiều cơ sở để tin vào kết luận này. Cho đến nay, người nào được phát hiện có một trong hai khả năng này cũng sẽ có cả khả năng kia. Và nếu một người có cả hai khả năng thì chúng đều mạnh ngang nhau. Vách ngăn, bức tường, khoảng cách đều không có ảnh hưởng đối với các khả năng ngoại cảm này. Wright còn có "linh cảm" rằng các khả năng ngoại cảm khác, những điềm báo mộng, những linh cảm về

tại họa sắp xảy đến, hay những chuyện đại loại như thế, cũng là một phần của loại năng lực tinh thần này. Là độc giả, bạn không cần phải chấp nhận những kết luận này trừ khi bạn cảm thấy cần thiết, nhưng phải thừa nhận rằng các chứng cứ do Rhine thu thập được quả là rất ấn tượng.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KẾT NỐI TRÍ TUỆ TRONG MỘT NHÓM?

Xem xét công bố của Rhine về các điều kiện cần để trí tuệ phản ứng lại trước phương pháp mà ông gọi là "tri giác ngoại cảm", giờ đây tôi thấy cần phải bổ sung thêm vào đó những quan sát và nghiên cứu riêng của mình. Tôi cùng các đồng nghiệp cũng đã khám phá ra những điều kiện lý tưởng cho sự kích thích trí tuệ để hình thành và hoạt động của giác quan thứ sáu theo những cách thức thực tế nhất.

Để bắt đầu, tôi nên giải thích cho các bạn rằng luôn có liên minh khăng khít giữa tôi và hai cộng sự trong nhóm của tôi. Qua thực nghiệm và thực tế, chúng tôi tìm được cách kích thích trí tuệ của mình để hòa trộn trí tuệ của cả ba người thành một, nhằm tìm ra giải pháp tối ưu cho các tình huống muôn màu muôn vẻ do các khách hàng của chúng tôi yêu cầu.

Rất đơn giản. Chúng tôi cùng ngồi vào bàn họp, sau đó nêu rõ bản chất của từng vấn đề chúng tôi đang thụ lý, và tiến hành phân tích mổ xẻ. Mỗi người có thể đóng góp bất cứ ý tưởng gì chợt nảy ra trong đầu mình (bằng cách áp dụng những nguyên tắc dùng để kết nối với những "cố vấn vô hình" sẽ được mô tả trong chương tiếp theo). Cái hay của phương pháp kích thích trí tuệ này là nó đặt từng người trong nhóm chúng tôi vào mối quan hệ với những nguồn kiến thức chưa từng được biết đến và nằm hoàn toàn ngoài kinh nghiệm của cá nhân mỗi người.

Nếu bạn nắm vững nguyên tắc đã được mô tả ở Chương Sức mạnh của Nhóm trí tuệ ưu tú, chắc chắn bạn sẽ nhận ra nguyên tắc hội nghị bàn tròn vừa nói trên đây như một ứng dụng thực tế của Nhóm trí tuệ ưu tú.

Phương pháp kích thích trí tuệ qua việc thảo luận về những chủ đề rõ ràng giữa một nhóm 3 người, chính là những phương thức đơn giản và thực tiễn nhất của nguyên tắc Nhóm trí tuệ ưu tú. Khi bạn đã tiếp cận được sức mạnh của Nhóm trí tuệ ưu tú, bạn sẽ hiểu ra rằng bạn càng tiếp tục làm việc nhiều cùng nhau, mỗi thành viên càng học được cách thấy trước được những ý tưởng của người khác và liên kết ngay lập tức với sự nhiệt tình và khát vọng mãnh liệt của họ. Bạn không thể kiểm soát hoàn toàn quá trình này, nhưng bạn càng áp dụng nó thì hiệu quả thực tế càng cao.

Bằng cách chấp nhận và thực hành theo một kế hoạch tương tự, bạn sẽ sử dụng được công thức làm giàu nổi tiếng của Carnegie đã được miêu tả từ đầu quyển sách. Nếu lần đọc này chẳng mang lại lợi ích gì cho bạn, hãy đánh dấu trang này và đọc lại lần nữa sau khi bạn đọc xong một lượt cuốn sách.

Những thành công vĩ đại nhất thường bắt nguồn từ những hy sinh lớn lao và không bao giờ là kết quả của sự ích kỷ.

CHƯƠNG 13: GIÁC QUAN THỨ SÁU

CÁNH CỬA DẪN VÀO NGÔI ĐỀN CỦA SỰ KHÔN NGOAN

Bước làm giàu thứ mười ba

Giác quan thứ sáu là nguyên tắc làm giàu thứ mười ba được kể đến, chính nhờ nó mà Trí tuệ Vô biên có thể giao tiếp một cách tự nguyện mà không cần một nỗ lực hay yêu cầu nào từ chủ thể - con người.

Đây là nguyên tắc đỉnh điểm của toàn bộ triết lý làm giàu. Tuy nhiên, nó chỉ có thể được tiếp nhận, thấu hiểu, và ứng dụng khi bạn làm chủ trọn vẹn mười hai nguyên tắc đầu tiên.

Giác quan thứ sáu là một phần của tiềm thức vốn được đề cập như trí tưởng tượng sáng tạo. Nó cũng được xem là bộ thu tín hiệu chuyên ghi nhận và truyền những ý kiến, kế hoạch và tư tưởng vào bộ não con người. Những cuộc truyền phát nhanh những thông tin như thế còn được gọi là linh cảm hay cảm hứng.

Không có định nghĩa về giác quan thứ sáu! Nó không thể được diễn đạt cho những người chưa thông suốt các nguyên tắc khác của triết lý làm giàu trong quyển sách này, bởi vì họ không đủ kiến thức và kinh nghiệm có thể so sánh được với giác quan thứ sáu. Hiểu biết về giác quan thứ sáu chỉ có thể đạt được thông qua suy ngẫm bằng phương pháp phát triển trí tuệ từ bên trong mỗi con người.

Sau khi nắm vững tất cả các nguyên tắc được mô tả trong quyển sách này, bạn sẽ sẵn lòng chấp nhận một chân lý có thể không tương đối với bạn, đó là: Nhờ sự hỗ trợ của giác quan thứ sáu, bạn sẽ được cảnh báo về những hiểm họa đang treo lơ lửng trên đầu để phòng tránh, cũng như được thông báo đúng lúc những cơ hội để cho bạn nắm bắt.

Giác quan thứ sáu mang đến cho bạn sự trợ giúp và thi hành mệnh lệnh của bạn như một "thiên thần hộ mệnh", một sức mạnh lúc nào cũng sẵn sàng mở toang cánh cửa dẫn vào ngôi đền của sự khôn ngoan.

SỰ MÀU NHIỆM CỦA GIÁC QUAN THỨ SÁU

Tôi không phải là người tin hay ủng hộ "phép lạ", bởi đơn giản tôi có đủ kiến thức về thiên nhiên để hiểu rằng Tạo hóa không bao giờ vượt quá các quy luật của chính nó. Tuy nhiên, tôi tin rằng có vài quy luật khó hiểu đến mức, chúng "sản sinh" ra những điều mà người ta thấy như thể những "phép màu". Giác quan thứ sáu quả thực xuất hiện gần giống một phép lạ từ những điều tôi đã từng kinh qua.

Nhưng điều này thì tôi biết rõ - đó là có một quyền lực, một Căn nguyên của vạn vật, hay một Trí tuệ siêu hình nào đó đang lan tỏa đến từng nguyên tử của vật chất và xâm chiếm từng đơn vị năng lượng mà con người có thể nhận thức được. Tôi biết rằng chính Trí tuệ Vô biên đã chuyển hóa quả sồi thành cây sồi, làm cho nước chảy từ cao xuống thấp theo quy luật trọng trường, làm cho ngày và đêm nối tiếp nhau, làm cho đông qua xuân tới, và từng sự vật hiện tượng đều duy trì vị trí và mối quan hệ tương đối của nó với nhau. Qua các nguyên tắc của triết lý trong cuốn sách này, Trí tuệ có thể giúp chuyển hóa khát vọng thành các dạng vật chất cụ thể. Tôi đã thụ đắc được kiến thức này, bởi vì tôi đã từng thử nghiệm và kinh qua nó.

Từng chương, từng chương một, giờ đây bạn đã được dẫn dắt tới nguyên tắc cuối cùng này. Nếu bạn đã nắm vững các nguyên tắc trước thì giờ đây bạn sắp sửa chấp nhận không một chút nghi ngờ về những xác tín kỳ diệu trong chương này. Nếu bạn chưa làm chủ được các nguyên tắc đó, bạn phải đọc lại trước khi bạn có thể khẳng định rõ ràng rằng những tuyên bố trong quyển sách này là đúng hay sai.

HÃY HỌC CÁC BẠC VĨ NHÂN ĐỂ ĐỊNH HÌNH CUỘC SỐNG CỦA BẠN

Tôi chưa bao giờ tự gạt bỏ hoàn toàn thói quen tôn thờ chủ nghĩa anh hùng cá nhân. Khi tôi trải qua giai đoạn tôn thờ chủ nghĩa anh hùng cá nhân, tôi cảm thấy mình luôn cố gắng bắt chước những nhân vật mà tôi ngưỡng mộ. Kinh nghiệm dạy tôi rằng để trở thành người vĩ đại thật sự, điều hay nhất nên làm là hãy tập trở thành người vĩ đại, cố gắng hành động giống như họ, sống như họ, suy nghĩ như họ càng nhiều càng tốt.

Rất lâu trước khi tôi viết sách đề xuất bản và bắt đầu thuyết trình trước công chúng, tôi đã có thói quen tái định hình tính cách của mình bằng cách bắt chước chín người đàn ông mà cuộc đời và sự nghiệp của họ để lại trong tôi ấn tượng sâu sắc nhất. Họ là Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford và Carnegie. Trong nhiều năm liền, đêm nào tôi cũng triệu tập một cuộc họp của "Hội đồng tưởng

tượng" gồm những người nằm trong một nhóm mà tôi gọi là nhóm "Cổ vấn vô hình" của tôi.

Trình tự như thế này, vào mỗi buổi tối, trước khi ngủ, tôi nhắm mắt tưởng tượng các cổ vấn vô hình đang ngồi quanh tôi trong một hội nghị bàn tròn. Ở đó, tôi không chỉ có cơ hội được ngồi gần những con người vĩ đại, mà tôi còn điều khiển được họ trên cương vị chủ tọa.

Tôi có mục đích rất rõ ràng trong việc sử dụng trí tưởng tượng của mình theo cách đó. Đó là tái xây dựng tính cách riêng của mình từ sự tổng hợp tính cách của các cổ vấn vô hình của tôi. Sớm nhận ra rằng tôi phải chịu đựng sự bất lợi ngay từ lúc được sinh ra trong một môi trường ngu muội và mê tín, tôi đã cân nhắc kỹ lưỡng và tự trao cho mình trách nhiệm "tái sinh" cuộc sống thông qua phương pháp này.

Xây dựng tính cách bằng phép tự kỷ ám thị

Dĩ nhiên, tôi biết rằng bản chất con người ra sao thì họ sẽ trở nên như vậy, do các tư tưởng và khát vọng chi phối bên trong họ. Tôi biết rằng mỗi khát khao thầm kín đều có tác dụng làm cho chủ thể của nó tìm cách biểu hiện ra ngoài để có thể được chuyển hóa thành thực tiễn. Tôi biết tự kỷ ám thị là một nhân tố mạnh mẽ trong quá trình xây dựng tính cách; hay nói cách khác, đó là nguyên tắc duy nhất để xây dựng tính cách.

Bằng sự hiểu biết về các nguyên tắc hoạt động của trí tuệ, tôi được trang bị khá tốt những phương tiện cần thiết để xây dựng tính cách của mình. Qua các cuộc họp hội đồng cổ vấn tưởng tượng này, tôi kêu gọi từng thành viên trong "nội các" đóng góp ý kiến cũng như kiến thức của họ và khẳng định với họ bằng những lời lẽ rõ ràng như sau:

Thưa ngài Emerson, tôi khao khát có được kiến thức uyên thâm của ngài về thiên nhiên, những kiến thức đã xây dựng nên tên tuổi của ngài. Tôi đề nghị ngài khắc sâu vào tiềm thức của tôi bất cứ phẩm chất nào đã từng giúp ngài hiểu và thích ứng tốt với các quy luật của tự nhiên.

Thưa ngài Burbank, tôi đề nghị ngài chuyển cho tôi những kiến thức đã giúp ngài hòa hợp cuộc sống của mình với các quy luật của tự nhiên, kiến thức mà ngài đã sử dụng để làm cho những cây xương rồng phải rụng gai và trở thành thực phẩm. Hãy cho tôi tiếp cận với những kiến thức đã giúp ngài làm cho hai ngọn cỏ có thể mọc lên ở nơi mà trước kia chỉ có một ngọn duy nhất có thể mọc được.

Thưa ngài Napoleon, tôi khao khát được học hỏi ở ngài khả năng truyền cảm hứng cho người khác cũng như khả năng khuấy động họ vì một tinh thần chiến đấu quên mình. Tôi cũng ao ước có được tinh thần tạo dựng niềm tin bền vững đã từng giúp ngài chuyển bại thành thắng, cũng như vượt qua mọi khó khăn trở ngại trong cuộc đời và sự nghiệp lẫy lừng của ngài.

Thưa ngài Paine, tôi mong có được đầu óc tự do, lòng can đảm, và sự trong sáng của ngài, những phẩm chất đã biến ngài trở thành một con người vĩ đại.

Thưa ngài Darwin, tôi ước gì mình có được lòng kiên nhẫn tuyệt vời và khả năng nghiên cứu các sự vật hiện tượng trong mối quan hệ nhân - quả với một tinh thần không thiên vị và định kiến mà ngài là một minh chứng tiêu biểu trong ngành khoa học tự nhiên.

Thưa ngài Lincoln, tôi khao khát xây dựng cho mình ý thức công bằng tuyệt đối, tinh thần kiên trì không mệt mỏi, óc khôi hài, sự thông hiểu con người sâu sắc và lòng bao dung vô bờ bến, những tính cách làm ngài trở thành một người nổi bật trong số ít những vĩ nhân trên thế giới.

Thưa ngài Carnegie, tôi mong sao có được sự am tường của ngài về các nguyên tắc tổ chức mà ngài đã sử dụng hết sức thành công trong việc xây dựng nên một tập đoàn công nghiệp số một thế giới.

Thưa ngài Ford, tôi mơ có được tinh thần kiên định, sự quyết đoán, tư thế đĩnh đạc và lòng tự tin, những đức tính đã giúp ngài đẩy lui sự nghèo khó và tổ chức, thống nhất, đơn giản hóa những nỗ lực của con người. Tôi mong được như ngài để tôi có thể giúp đỡ những người khác đi theo con đường của ngài.

Thưa ngài Edison, tôi ước mong có được niềm tin tuyệt đối như ngài, niềm tin mà nhờ đó ngài đã khám phá ra vô số những bí mật của tự nhiên, cũng như tinh thần lao động không ngừng nghỉ đã từng nhiều lần giúp ngài giành lấy vinh quang từ thất bại.

Sức mạnh đáng kinh ngạc của trí tưởng tượng

Tôi có cách nói chuyện khác nhau với từng thành viên trong nội các tưởng tượng của mình, tùy thuộc

vào đặc điểm tính cách nào mà tôi muốn học hỏi nhất vào lúc đó. Tôi nghiên cứu tỉ mỉ cuộc đời và sự nghiệp của họ. Sau nhiều tháng theo đuổi các cuộc họp đêm, tôi từng sốt khảm phá ra rằng những con người trong trí tưởng tượng của tôi hình như đã trở thành người thật tự bao giờ.

Từng người trong chín thành viên nói trên đều phát triển các đặc điểm cá nhân khiến tôi rất ngạc nhiên. Ví dụ, Lincoln dần dà có thói quen đi trễ và hay bước vòng quanh bàn họp trông oai vệ như đang điểu binh. Gương mặt ông luôn toát lên vẻ nghiêm nghị và hiếm khi tôi thấy ông mỉm cười.

Nhưng Burbank và Paine thì khác. Họ thường sa vào những cuộc đối đáp hóm hỉnh đôi khi có vẻ gây sốc đối với những thành viên khác. Có lần Burbank đến trễ và trông rất hồ hởi, ông giải thích rằng ông trễ là do bận làm một cuộc thí nghiệm mà ông hy vọng có khả năng ghép tảo trên bất kỳ loại cây nào để sinh quả.

Paine luôn nhắc nhở mình rằng quả tảo là nguồn gốc phát sinh mọi rắc rối giữa đàn ông và đàn bà. Darwin cười khùng khục và bảo Paine rằng ông nên cẩn thận với mấy con rắn con mỗi khi vào rừng thu hoạch tảo, vì chúng sẽ biến thành những con rắn lớn. Emerson nhận xét: "Không có rắn, không có tảo". Còn Napoleon bình luận: "Không có tảo, không có quốc gia!".

Những cuộc họp này ngày càng trở nên thật đến mức tôi thấy sợ khi nghĩ tới hậu quả của nó. Thế là tôi quyết định ngưng trong vài tháng. Các kinh nghiệm vượt quá mong đợi và tôi e rằng nếu tiếp tục, tôi sẽ đánh mất cái nhìn thực tế rằng các cuộc họp chẳng qua chỉ là sự phản ánh các kinh nghiệm nằm trong trí tưởng tượng của tôi mà thôi.

Viết cuốn sách này cũng là lần đầu tiên tôi có đủ can đảm nói ra điều đó. Tôi biết rằng, xét thái độ của riêng tôi trong mối liên hệ với các vấn đề như thế, tôi sẽ bị hiểu lầm nếu mô tả kinh nghiệm bất thường của mình.

Giờ đây, tôi có đủ dũng cảm để viết ra tất cả trong cuốn sách này, vì tôi không còn quan tâm nhiều đến những điều "họ nói" như những năm trước đây.

Cho dù các thành viên trong "nội các" của tôi hoàn toàn là hư cấu và các cuộc họp nội các cũng chỉ là tưởng tượng, chúng đã dẫn dắt tôi vào những cuộc phiêu lưu đầy vinh quang, chúng nhen nhóm lại cái chân giá trị của sự vĩ đại, và khuyến khích những nỗ lực sáng tạo cũng như thể hiện tư tưởng của mình một cách chân thật và thẳng thắn.

KHOI NGUỒN CẢM HỨNG

Đâu đó trong cấu trúc tế bào não là một cơ quan nhận các xung tư tưởng thường được gọi là "linh cảm". Cho tới nay, khoa học vẫn chưa khám phá được giác quan thứ sáu nằm ở vị trí nào trong não bộ của chúng ta. Song, điều đó không quan trọng. Thực tế là con người đang nhận được những thông tin chính xác thông qua những nguồn khác ngoài năm giác quan thông thường. Nhìn chung những kiến thức đó được thu nhận khi tâm trí chúng ta chịu ảnh hưởng của những kích thích mạnh. Bất kỳ sự khẩn cấp nào khuấy động cảm xúc và làm cho tim đập nhanh hơn đều có thể và nói chung sẽ kích hoạt giác quan thứ sáu hoạt động. Bất cứ ai đã từng đối diện với tai nạn giao thông trong đường tơ kẽ tóc đều biết rằng chính giây phút đó giác quan thứ sáu thường xuất hiện và cứu sống họ trong tích tắc.

Mục đích cơ bản khi tôi thực tập các cuộc họp hội đồng cổ vấn tưởng tượng của mình là sử dụng phép tự kỷ ám thị để ghi dấu vào tiềm thức của mình những tính cách mà tôi muốn có được. Trong những năm gần đây, những thử nghiệm đó của tôi chuyển sang một hướng hoàn toàn khác. Tôi bàn thảo trực tiếp với các cổ vấn vô hình của mình những vấn đề khó khăn mà tôi cũng như các khách hàng của tôi đang phải đối mặt. Trong cuộc họp với những cổ vấn vô hình đó, tôi thấy đầu óc mình trở nên dễ dàng tiếp thu nhất các ý kiến, tư tưởng và kiến thức thông qua giác quan thứ sáu. Kết quả thường rất bất ngờ mặc dù tôi không hoàn toàn dựa vào kiểu tham vấn như thế này.

Giác quan thứ sáu không phải là một chiếc áo con người có thể tùy ý mặc vào hay cởi ra. Khả năng sử dụng sức mạnh to lớn này chỉ đến dần dần thông qua việc thực hành những nguyên tắc khác, đã được nêu rõ trong quyển sách này.

Dù bạn là ai hay mục đích của bạn là gì khi đọc những trang sách này, bạn vẫn có thể hưởng lợi nhờ nó ngay cả khi bạn chưa hiểu rõ tại sao và bằng cách nào mà nguyên tắc được mô tả trong chương này có thể vận hành. Điều này đặc biệt đúng nếu mục đích chính của bạn là tích lũy tiền bạc và những của cải vật chất khác.

Tôi viết chương nói về giác quan thứ sáu bởi vì quyển sách này được thiết kế với mục đích giới thiệu một phương pháp làm giàu toàn diện mà mỗi người biết cách tự học một cách chính xác đều có thể đạt được bất cứ thứ gì trong đời. Điểm xuất phát của mọi thành tựu là khát vọng. Còn đích đến là loại hình kiến thức dẫn đến sự hiểu biết - biết mình, biết người, hiểu các quy luật tự nhiên cũng như thừa nhận và thấu hiểu chân giá trị của hạnh phúc.

Những hiểu biết như trên chỉ có được khi bạn quen thuộc và sử dụng những nguyên tắc giác quan thứ sáu.

Sau khi đọc xong chương này, bạn có thể đã cảm thấy rằng tinh thần của bạn được kích thích cao độ. Thật là tuyệt vời! Sau một tháng, hãy mở sách ra và đọc lại một lần nữa để thấy rằng tâm trí bạn lại được nâng cao thêm một cấp độ. Cứ lặp đi lặp lại kinh nghiệm này thường xuyên, đừng quan tâm bạn học được nhiều hay ít sau mỗi lần đọc. Cuối cùng, thế nào bạn cũng sẽ thấy mình đang sở hữu một sức mạnh cho phép bạn vượt qua sự nản lòng và làm chủ được nỗi sợ hãi, vượt qua sự chần chừ do dự, và mặc sức tương tượng về tương lai. Rồi sau đó bạn sẽ cảm nhận được mình đang chạm vào "những điều gì đó" chưa từng được biết đến vốn là kim chỉ nam của mọi nhà tư tưởng, nhà lãnh đạo, nghệ sĩ, nhạc sĩ, văn sĩ và các chính trị gia vĩ đại. Rồi bạn sẽ thấy mình đang ở vào một vị trí có thể chuyển hóa khát vọng thành các dạng tiền bạc hay của cải vật chất tương đương dễ dàng như trở bàn tay.

**Biết rõ các mục tiêu trong đời là đi được hơn một nửa chặng
đường đến thành công.**

CHƯƠNG 14: SÁU BÓNG MA SỢ HÃI

CÓ BAO NHIÊU "BÓNG MA" ĐANG CHẪN NGANG CON ĐƯỜNG CỦA BẠN?

Để áp dụng thành công bất kỳ phần nào của triết lý làm giàu này, bạn phải có tinh thần sẵn lòng đón nhận nó. Việc này không khó. Nó bắt đầu từ sự nghiên cứu, phân tích và thấu hiểu ba đối thủ mà bạn cần phải hạ gục. Đó là tính thiếu quyết đoán, ngò vực và sợ hãi.

Giác quan thứ sáu sẽ không bao giờ hoạt động nếu một trong ba thái độ tiêu cực trên tồn tại trong đầu bạn. Các thành viên của bộ tam này có quan hệ mật thiết với nhau. Nếu một kẻ xuất hiện thì hai kẻ kia thế nào cũng quanh quẩn đầu đó.

Thiếu quyết đoán là mầm mống của sợ hãi! Hãy ghi nhớ điều đó. Thiếu quyết đoán dẫn đến ngò vực, và hai yếu tố này pha trộn với nhau tạo thành nỗi sợ hãi. Quá trình "pha trộn" thường diễn ra chậm và đó là lý do tại sao ba kẻ thù giấu mặt này tỏ ra rất nguy hiểm. Chúng sinh sôi nảy nở nhưng thường không dễ nhận ra sự hiện diện đó.

Phần còn lại của chương này mô tả trạng thái tinh thần bạn cần có được trước khi có thể áp dụng triết lý làm giàu này vào thực tế. Chương này cũng phân tích một điều kiện đã từng giúp giảm đáng kể số lượng người nghèo khó, và nêu lên một chân lý mà tất cả những ai muốn tích lũy của cải đều phải thấu hiểu, của cải ở đây có thể được hiểu dưới dạng tiền bạc hay một trạng thái tinh thần nào đó nhiều khi có giá trị hơn cả tiền bạc.

Mục đích của chương này là nhằm mổ xẻ nguyên nhân và cách chữa trị sáu nỗi sợ hãi cơ bản của con người. Trước khi có thể khuất phục địch thủ, chúng ta phải biết hắn là ai, có những thói quen gì và đồn trú nơi đâu. Trong quá trình đọc, hãy tự phân tích bản thân một cách cẩn thận để xem có nỗi sợ nào trong sáu nỗi sợ hãi trên đang tồn tại trong bạn. Hãy luôn nhớ rằng đôi khi những nỗi sợ hãi đó ẩn náu trong tiềm thức của bạn, nơi chúng rất khó bị phát hiện và tiêu diệt.

SÁU NỖI SỢ HÃI CƠ BẢN

Có sáu nỗi sợ căn bản và vài kiểu kết hợp giữa chúng mà mỗi người chúng ta đã hoặc sẽ phải chịu đựng lúc này lúc khác trong đời. Hầu hết mọi người đều may mắn nếu họ không phải đương đầu với cả sáu nỗi sợ hãi này cùng một lúc. Xếp theo thứ tự về tính phổ biến, chúng bao gồm:

Nỗi sợ nghèo khó

Nỗi sợ bị chỉ trích

Nỗi sợ đau ốm

Nỗi sợ bị mất tình yêu thương của người khác

Nỗi sợ tuổi già

Nỗi sợ chết

Ngoài ra còn có những nỗi sợ hãi khác, nhưng chúng thường chỉ là những biến thể của một trong các nỗi sợ cơ bản trên.

Lo sợ không gì khác hơn là một trạng thái tinh thần của con người. Và trạng thái tinh thần lại nằm trong tầm kiểm soát và định hướng của bạn.

Con người có thể không sáng tạo ra được gì cả nếu anh ta không nhận thức và được thúc đẩy bởi một luồng tư tưởng nào đó. Và phát biểu sau còn có ý nghĩa quan trọng hơn: Các luồng tư tưởng của con người có thể ngay tức khắc tự chuyển hóa thành các dạng vật chất tương đương bất kể những tư tưởng đó là chủ động hay bị động. Thậm chí những luồng tư tưởng được cóp nhặt một cách tình cờ (tư tưởng có thể do người khác truyền bá) cũng quyết định số phận tài chính, kinh doanh, nghề nghiệp hay xã hội của bạn giống hệt các luồng tư tưởng do chính bạn tự hình thành và phát triển.

Điều này giải thích tại sao một số người có vẻ như may mắn trong khi những người khác có năng lực

ngang bằng thậm chí giỏi hơn, được đào tạo bài bản hơn, kinh nghiệm hơn, thông minh hơn thì dường như luôn đồng hành với vận rủi. Thực tế này có thể được lý giải bằng lời khẳng định mọi người đều có khả năng kiểm soát hoàn toàn tâm trí của mình, và bằng sự kiểm soát này ai cũng có thể mở rộng đầu óc để khám phá các luồng tư tưởng của những trí tuệ khác hoặc đóng chặt tâm hồn và chỉ thừa nhận tư tưởng của mình mà thôi.

Thiên nhiên đã ban cho con người quyền kiểm soát tuyệt đối chỉ một thứ mà thôi, đó là tư tưởng. Điều này, cộng thêm với một thực tế khác là mọi thứ do con người tạo ra đều bắt nguồn dưới hình thức một tư tưởng, sẽ dẫn dắt chúng ta đến rất gần với nguyên tắc làm chủ nỗi sợ hãi.

Nếu quan điểm cho rằng tất cả các tư tưởng đều có khuynh hướng tự nguy trang dưới lớp áo của những trạng thái vật chất tương đương là sự thật (không còn nghi ngờ gì nữa, điều này luôn đúng), thì rõ ràng các luồng tư tưởng về sợ hãi và nghèo đói không thể được chuyển hóa thành lòng can đảm và của cải vật chất được.

NỖI SỢ HÃI CƠ BẢN ĐẦU TIÊN: SỢ NGHÈO KHÓ

Không thể có sự thỏa hiệp giữa nghèo khổ và giàu sang! Hai con đường dẫn tới sự nghèo khó và giàu sang luôn ngược chiều nhau. Nếu bạn muốn được giàu có, bạn phải từ chối bất cứ hoàn cảnh nào có thể làm bạn trở nên nghèo khó. (Từ "của cải" ở đây được sử dụng theo nghĩa rộng nhất, ám chỉ sự giàu có về cả vật chất lẫn tinh thần). Xuất phát điểm của con đường dẫn đến sự giàu sang là khát vọng. Ở Chương 1, bạn đã được hướng dẫn đầy đủ cách sử dụng đúng đắn khát vọng của mình. Trong chương nói về nỗi sợ hãi này, bạn sẽ được chỉ dẫn toàn diện để chuẩn bị tinh thần cho việc vận dụng khát vọng một cách thiết thực nhất.

Vậy thì, đây là lúc tự bạn nhận lấy thử thách để đánh giá xem bạn hấp thu triết lý làm giàu này đến đâu. Đây là thời điểm bạn có thể trở thành nhà tiên tri và tiên đoán một cách chính xác rằng tương lai sẽ mang đến cho bạn những gì. Nếu sau khi đọc xong chương này, bạn vẫn sẵn sàng chấp nhận sự nghèo khó thì bạn đã quyết lòng cam chịu nghèo khó rồi. Có lẽ đó là số phận của bạn.

Nếu bạn cho rằng mình nhất định phải giàu có, trước hết hãy xác định hình thức và quy mô sự giàu có mà bạn mong muốn. Bạn đã biết con đường dẫn tới giàu sang. Bạn đã được trao cho tấm bản đồ chỉ dẫn chi tiết lộ trình đó. Nếu bạn ngần ngại không xuất phát hoặc dừng lại trước khi về đến đích thì hãy tự trách mình. Đó là trách nhiệm của bạn. Không có lý do nào có thể biện minh cho việc bạn trốn tránh trách nhiệm khi không thể hay từ chối quyền được giàu có trong cuộc sống. Tất cả những gì bạn cần chỉ là một điều, một điều duy nhất bạn có thể kiểm soát được, đó là trạng thái tinh thần của bạn. Trạng thái tinh thần là một cái gì phụ thuộc hoàn toàn vào bạn. Bạn phải tự tạo ra nó chứ không thể bỏ tiền ra mua từ người khác.

Nỗi sợ hãi mang tính hủy diệt nhất

Sợ nghèo khó là một trạng thái tâm lý không hơn không kém, nhưng nó cũng đủ sức hủy hoại các cơ hội thành công của con người.

Nỗi sợ này làm tê liệt khả năng suy luận, hủy hoại sức tưởng tượng, giết chết tính tự lực, làm xói mòn lòng nhiệt tình và làm mất thể chủ động. Ngoài ra, nó còn dẫn tới sự thiếu kiên định trong mục đích, khuyến khích sự trì hoãn, vô hiệu hóa khả năng tự kiểm soát, tước đi sức hấp dẫn của một tính cách, hủy hoại khả năng tư duy chính xác, làm phân tán sự tập trung nỗ lực và biến sức mạnh ý chí thành thứ vô dụng. Lại nữa, nỗi sợ nghèo khó hủy hoại tham vọng, che lấp ký ức và "mời gọi" mọi kiểu thất bại. Tồi tệ hơn, nó giết chết tình yêu thương và gây phương hại đến những cảm xúc tốt đẹp nhất của bạn, nó làm bạn trần trọc, khốn đốn và bất hạnh hàng đêm - bất kể sự thật hiển nhiên rằng bạn đang sống trong một thế giới luôn có thừa mọi thứ mà bạn mong muốn. Không có gì đứng chắn giữa bạn và khát vọng của mình, ngoại trừ sự thiếu một mục đích rõ ràng.

Vì vậy, không còn nghi ngờ gì nữa, sợ nghèo đói được xếp đứng đầu danh sách sáu nỗi sợ căn bản có sức hủy diệt lớn nhất. Nỗi sợ hãi này đứng đầu danh sách vì nó là nỗi sợ hãi khó chế ngự nhất. Sợ nghèo đói xuất phát từ khuynh hướng vốn được kế thừa của con người, đó là khuynh hướng "bóc lột" đồng loại về mặt kinh tế. Gần như mọi động vật cấp thấp đều có động cơ thúc đẩy là bản năng, nhưng khả năng "tư duy" của chúng bị hạn chế, vì vậy chúng sát hại lẫn nhau. Con người, nhờ trực giác cấp cao cùng với khả năng tư duy và suy luận, không "ăn thịt" đồng loại của mình theo nghĩa thông thường. Họ chỉ cảm thấy thỏa mãn hơn khi "nuốt" được nhau trên phương diện tài chính. Hám lợi là một trong các bản chất của con người. Vì vậy, có hàng ngàn loại luật lệ được đặt ra để bảo vệ con người trước đồng loại của mình.

Con người luôn muốn có được một gia tài lớn và sẽ tìm đủ mọi cách để thực hiện điều đó, trong khuôn khổ pháp luật, nếu có thể hoặc bằng mọi thủ đoạn nếu cần.

Phép tự phân tích bản thân có thể làm bộc lộ các điểm yếu mà bạn không muốn thừa nhận. Nhưng tự đánh giá rất cần thiết cho những ai không muốn có một cuộc sống tầm thường và nghèo đói. Hãy nhớ rằng, khi lục vấn bản thân từng điểm một, thì bạn vừa là bồi thẩm đoàn, vừa là quan tòa, vừa là công tố viên lại vừa là luật sư bào chữa; vừa là nguyên đơn lại vừa là bị đơn; và trên tất cả, bạn đang đứng trước một phiên tòa. Hãy đối diện với sự thật. Hãy hỏi dứt khoát và trả lời rõ ràng. Khi cuộc "thẩm vấn" kết thúc, bạn sẽ hiểu rõ mình hơn. Nếu bạn cảm thấy mình không thể làm một quan tòa công minh trong cuộc phán xử này, hãy nhờ một người nào đó hiểu rõ bạn làm giúp trọng trách đó. Bạn đang đứng trước sự thật. Hãy tìm ra nó bằng mọi giá mặc dù nhất thời nó có thể làm bạn bối rối và xấu hổ!

Đa số con người, khi được hỏi rằng họ sợ điều gì nhất, đều đồng loạt nói rằng "Tôi chẳng sợ gì cả". Một câu trả lời... không chính xác, bởi vì ít ai chịu nhận rằng mình có những điểm hạn chế, khiếm khuyết hay đang bị giầy vò về mặt tinh thần và thể xác bởi một nỗi sợ hãi nào đó. Cảm giác sợ hãi ẩn nấp một cách tài tình và kín đáo đến mức con người có thể sống cả một đời mà không nhận ra sự hiện diện của nó. Chỉ có một cuộc phân tích hết sức dũng cảm mới có thể phơi bày bộ mặt thật của con ma sợ hãi - kẻ thù chung của tất cả chúng ta. Khi tiến hành một cuộc phân tích như thế, hãy nghiên cứu tỉ mỉ tính cách của bạn. Dưới đây là danh sách những dấu hiệu mà bạn cần lưu ý:

Các dấu hiệu của nỗi sợ đói nghèo

Lãnh đạm. Thường thể hiện qua sự thiếu tham vọng; cam chịu nghèo khó; chấp nhận những gì cuộc sống ban cho mà không một lời phản đối; bạc nhược về cả thể xác lẫn tinh thần; thiếu sáng kiến, trí tưởng tượng cũng như lòng nhiệt thành và tính tự chủ.

Thiếu quyết đoán. Thói quen cho phép người khác suy nghĩ thay cho mình, còn mình thì đứng ngoài và không có quan điểm rõ ràng.

E ngại. Thường được thể hiện qua những chứng cứ ngoại phạm và những lời bào chữa nhằm thanh minh, che đậy, hoặc xin lỗi vì thất bại của mình. Đôi khi, sự e ngại thể hiện qua lòng đố kỵ với những người thành đạt hoặc chỉ trích họ.

Lo lắng. Thường được thể hiện bằng việc bối lung tìm vết ở người khác, khuynh hướng tiêu xài quá tay, thiếu chăm sóc về bề ngoài của bản thân, hay cúi bần và nhả nhỏ, luôn căng thẳng, thiếu cân bằng trong cuộc sống, thiếu ý thức về bản thân và thường xuyên uống nhiều rượu và sử dụng ma túy.

Thận trọng thái quá. Đó là thói quen luôn nhìn thấy mặt tiêu cực của một vấn đề, chỉ nghĩ và nói về những khả năng thất bại có thể xảy ra thay vì tập trung tìm kiếm phương tiện đi đến thành công. Biết hết mọi con đường dẫn tới thảm họa nhưng không bao giờ tìm ra kế hoạch phòng tránh thất bại. Luôn trông chờ "thời cơ chín muồi" để bắt đầu nhưng rồi cuối cùng "thời cơ chín muồi" không bao giờ đến và việc chờ đợi này trở thành một thói quen cố hữu tự lúc nào. Luôn nhớ tới những người từng thất bại và luôn quên những tấm gương thành công. Chỉ nhìn thấy lỗ tròn ở giữa chiếc bánh mà không để ý tới phần bánh xung quanh.

Do dự. Thói quen để lại ngày mai những gì có thể làm được từ... năm ngoài. Dành khá nhiều thời gian để bào chữa cho những việc đã làm sai hơn là bắt tay vào công việc mới. Dấu hiệu này cũng gần giống tính thận trọng thái quá, e ngại và lo lắng. Từ chối nhận trách nhiệm. Có ý muốn thỏa hiệp hơn là đấu tranh. Thỏa hiệp với khó khăn thay vì đương đầu với chúng và xem chúng là những bậc thang để tiến lên. Mặc cả từng xu với cuộc đời thay vì mưu cầu sự an khang, thịnh vượng, giàu có mãn nguyện và hạnh phúc. Luôn hoạch định những việc cần làm phòng khi thất bại thay vì triệt thoái mọi đường rút lui có thể. Thiếu, thậm chí hoàn toàn không có sự tự tin, sự kiên định, sự tự chủ, óc sáng tạo, lòng nhiệt thành, tham vọng, tính cần kiệm và khả năng lý luận sắc bén. Chỉ chờ đợi sự nghèo khó mà không ra sức tìm kiếm của cải. Thường kết giao với những người bạc nhược chấp nhận nghèo khổ thay vì tìm kiếm những người bạn luôn mưu cầu sự thịnh vượng.

Khi tiền bạc lên tiếng!

Có người hỏi: "Tại sao ông lại viết quyển sách nói về tiền bạc này? Tại sao sự giàu có chỉ được đo bằng tiền?". Một số người tin rằng có nhiều hình thức giàu có khác còn đáng được ao ước hơn cả tiền bạc.

Đúng vậy, có những tài sản không thể đo bằng tiền, tuy nhiên, cũng có hàng triệu người phản đối ý

kiến này với lý lẽ: "Có tiền mua tiên cũng được!".

Lý do chính để tôi viết quyển sách này là trên thực tế, có hàng triệu người, nam có nữ có, đang... chết khiếp vì nỗi sợ nghèo khó. Nỗi sợ hãi này tác động đến con người ra sao đã được nhà báo Westbrook Pegler mô tả khá rõ nét:

"Tiền bạc đôi khi chỉ là những vỏ sò, những miếng kim loại hay những mảnh giấy. Chúng không thể mua được những báu vật của trái tim và tâm hồn. Nhưng rất nhiều người, trong lúc túng bấn, không thể nhớ tới điều này và giữ vững tinh thần của họ. Khi một người sa cơ phải sống vất vưởng ngoài đường, không thể tìm được một việc để làm, thì những gì đang diễn ra trong đầu anh ta đều có thể được nhìn thấy qua vẻ ủ rũ và chán nản từ đôi vai, chiếc mũ, dáng đi đến cái nhìn. Anh ta không thể thoát khỏi mặc cảm tự ti khi nhìn những người có công ăn việc làm ổn định, ngay cả khi biết rằng họ không hơn anh ta nếu xét về tính cách, khả năng và trí thông minh.

Mặt khác, những người này (trong đó thậm chí có cả bạn bè của anh ta) lại có cảm giác kẻ cả và đôi khi coi anh ta như một tai ương cần tránh xa một cách vô ý thức. Anh ta có thể vay mượn ai đó một lần, nhưng chẳng thấm vào đâu nếu chỉ tiêu như thường lệ, và anh ta cũng không thể hỏi mượn mãi. Tự bản thân việc vay mượn, trong trường hợp một người vay mượn để sống qua ngày, là một kinh nghiệm đau thương; đồng tiền vay mượn đó thiếu sức sinh sôi nảy nở để có thể giúp anh ta lấy lại tinh thần. Tất nhiên, không nguyên tắc nào trong cuốn sách này có thể áp dụng cho những kẻ ăn không ngồi rồi hay những người vô tích sự, mà chỉ áp dụng đối với những người chỉ ít có một ước vọng bình thường và có lòng tự trọng.

Phụ nữ ở cùng hoàn cảnh lại là những người hoàn toàn khác. Chúng ta thường không nghĩ về phụ nữ khi đề cập đến những người thất bại. Họ hiếm khi để mình rơi vào cảnh cơ hàn, hiếm khi chúng ta nhìn thấy họ đi ăn xin, và thật khó nhận ra họ trong đám đông qua những dấu hiệu rõ ràng thường được dùng để nhận diện những người đàn ông sa cơ lỡ vận. Dĩ nhiên, tôi không đề cập đến ở đây những "mụ phù thủy" đang lê bước trên đường phố, tương tự như cánh đàn ông vô công rồi nghề đã nhắc tới ở trên. Tôi muốn nói đến các phụ nữ trẻ, những người đứng đắn và thông minh. Chắc chắn có nhiều người trong số họ thất bại, nhưng nỗi thất vọng của họ không lộ ra ngoài.

Khi một người đàn ông sa cơ thất thế, anh ta mới có thời gian để nghiền ngẫm. Anh ta sẽ đi hàng dặm để xin việc làm và khám phá ra rằng chỗ ấy đã tuyển được người rồi, hoặc đó chỉ là công việc không có lương cứng mà chỉ được hưởng khoản hoa hồng còm cõi nhờ bán những món linh tinh mà sở dĩ có người chịu mua chẳng qua là vì họ động lòng trắc ẩn. Bỏ qua những công việc đó, anh ta lại thấy mình quay về với đường phố, đi lang thang khắp nơi mà chẳng biết đi đâu. Anh ta cứ đi, đi mãi. Anh ta nhìn chằm chằm vào những ô kính của cửa hiệu trưng bày những loại hàng hóa xa xỉ không dành cho anh ta và cảm thấy tự ti, rồi nép mình nhường chỗ cho những người khác vào ngắm nhìn và say sưa chọn lựa. Anh ta thần vào một nhà ga xe lửa hoặc ghé vào một thư viện công cộng nào đó nghỉ chân và hưởng nhờ chút hơi ấm lò sưởi, nhưng đó không phải là đi tìm việc, và anh ta lại tiếp tục đi. Có thể anh ta không biết, nhưng sự lang thang vô định đó "tổ giấc" tình trạng thất nghiệp của anh ta dù rằng đáng về anh ta chưa bộc lộ điều gì cả. Có thể anh ta vẫn chài chuốt trong những bộ quần áo thời còn có việc làm ổn định, nhưng những bộ quần áo không che giấu được vẻ chán nản của con người.

Anh ta gặp hàng ngàn người khác nhau, từ những nhân viên kế toán, thư ký, dược sĩ đến cả những người lao động chân tay, tất cả mọi người đều bận rộn với công việc của mình và từ tận đáy lòng anh ta ghen tị với họ. Họ có sự độc lập về mặt tài chính, lòng tự trọng, nhân cách. Còn anh ta không thể thuyết phục được bản thân rằng mình cũng là người tốt, mặc dù cứ vài giờ anh ta lại tranh luận với chính mình và đưa ra một "phán quyết" hết sức vừa ý.

Chính tiền bạc đã tạo ra sự khác biệt ở con người đó. Chỉ cần có một ít tiền thôi, anh ta sẽ lại là chính mình."

NỖI SỢ HÃI CƠ BẢN THỨ HAI: SỢ BỊ CHỈ TRÍCH

Tại sao con người lại có nỗi sợ này, không ai biết! Nhưng có điều chắc chắn là nỗi sợ này rất phát triển trong mỗi cá nhân.

Tôi luôn cho rằng nỗi sợ hãi cơ bản này là một phần trong bản chất tự nhiên của con người, nỗi sợ hãi này làm ta không những tìm mọi cách tước đoạt của cải hay tài sản của đồng loại mà còn biện minh cho hành động của mình bằng cách chỉ trích tính cách của họ. Có một thực tế ai cũng biết, rằng kẻ trộm thường chỉ trích người mà hắn ăn trộm, các chính trị gia mưu cầu chức vị không phải bằng năng lực và phẩm cách

của mình, mà bằng cách gièm pha công kích các đối thủ của họ.

Các nhà thiết kế thời trang và sản xuất quần áo đã nhanh chóng lợi dụng nỗi sợ hãi căn bản này. Kiểu dáng của mỗi mùa luôn thay đổi. Vậy, ai tạo ra những kiểu dáng đó? Dĩ nhiên không phải là người mua, mà là các nhà sản xuất và thiết kế. Tại sao họ lại thường thay đổi như vậy? Câu trả lời thật hiển nhiên: để bán được nhiều hơn.

Nỗi sợ bị chỉ trích cướp mất sự sáng tạo của con người, hủy hoại óc tưởng tượng, hạn chế cá tính, làm mất dần tính tự lực, và gây ra hàng trăm kiểu thiệt hại khác nữa. Các bậc cha mẹ thường gây cho con cái những tổn thương không thể bù đắp được qua những lời chỉ trích mắng mỏ. Mẹ của một người bạn cùng phòng thời niên thiếu của tôi thường phạt roi cậu ấy mỗi ngày và luôn kết thúc bằng câu: "Rồi mày sẽ phải vào trại cải tạo trước tuổi hai mươi thôi con ạ!". Kết cục là cậu ấy bị vào trại cải huấn thật, vào năm mười bảy tuổi.

Mỗi người đều có cả kho những lời chỉ trích và sẵn sàng biểu không cho bất cứ ai dù người bị chỉ trích có yêu cầu hay không. Những người thân nhất với bạn lại thường là những người có lỗi lớn nhất. Chỉ trích phải được xem là một tội ác (trên thực tế nó là tội ác xấu xa nhất) đối với bất kỳ bậc cha mẹ nào cố tình tạo ra mặc cảm tự ti trong đầu óc con cái mình bằng những lời chỉ trích không cần thiết. Những ông chủ hiểu rõ bản chất con người thường nhận được kết quả tốt nhất nhờ biết cách góp ý xây dựng thay vì chỉ trích nhân viên. Các bậc cha mẹ cũng có thể nhận được kết quả đó từ con cái mình. Hãy nhớ, chỉ trích chỉ gieo nỗi sợ hãi hay oán hận vào trái tim con người mà không mang lại thiện cảm hay tình yêu thương.

Các dấu hiệu của nỗi sợ bị chỉ trích

Nỗi sợ này cũng phổ biến như nỗi sợ nghèo khó và tác động tiêu cực của nó tới sự thành công của mỗi cá nhân cũng mạnh không kém gì nỗi sợ nghèo khó, chủ yếu là do nỗi sợ này hủy diệt sức sáng tạo và làm thui chột khả năng vận dụng óc tưởng tượng. Những dấu hiệu chính là:

E dè. Thường biểu hiện qua sự căng thẳng, rụt rè nhút nhát trong các cuộc đối thoại hay hội họp với người lạ, cử chỉ vụng về, mắt chớp liên hồi.

Thiếu tự tin. Lạc giọng, căng thẳng trước sự hiện diện của người khác, bộ dạng khúm núm, trí nhớ kém.

Thiếu cá tính. Thiếu quyết đoán, thiếu sức lôi cuốn và khả năng diễn đạt ý kiến một cách rành mạch. Có thói quen né tránh vấn đề thay vì quyết tâm đối mặt với vấn đề. Dễ dàng thuận theo ý kiến người khác mà không cần xem xét cẩn thận.

Mặc cảm tự ti. Có thói quen tự chấp thuận và tự bằng lòng như một phương cách để che giấu cảm giác tự ti. Thích dùng những từ ngữ "đao to búa lớn" để gây ấn tượng với người khác (và thường không hiểu được nghĩa thực sự của từ mình nói). Hay bắt chước cách ăn mặc, lời ăn tiếng nói và phong cách của người khác. Thích khoe khoang những thành tích tự tưởng tượng ra, thích tỏ ra rằng mình hơn người để che giấu mặc cảm tự ti.

Thích chơi ngông. Có thói quen cổ tỏ ra "bằng chị bằng em", tiêu xài quá khả năng thu nhập.

Thiếu sáng kiến. Thường thất bại trong việc nắm bắt các cơ hội để tự thăng tiến, sợ thể hiện chính kiến, thiếu tự tin vào lập trường của mình, hay có những câu trả lời thoái thác trước những câu hỏi của cấp trên, luôn do dự trong cử chỉ và lời nói, thậm chí gian dối trong cả ngôn từ cũng như hành vi.

Không có tham vọng. Tinh thần và thể xác bạc nhược, không dám tự khẳng định mình, chậm trễ trong việc đưa ra các quyết định, dễ bị tác động, có thói quen chấp nhận thất bại mà không phản kháng, thường rút lui khi vấp phải sự chỉ trích. Có thói quen nói xấu sau lưng và xu nịnh trước mặt người khác, nghi ngờ người khác mà không có lý do, thiếu tế nhị trong lời nói và hành động, không có thành ý chấp nhận những lời phê bình về lỗi lầm do mình gây ra.

NỖI SỢ HÃI CƠ BẢN THỨ BA: SỢ ĐAU ÓM

Nỗi sợ này có căn nguyên về cả mặt thể chất lẫn mặt xã hội của nó. Nó liên hệ mật thiết với nỗi sợ tuổi già và cái chết. Chúng ta sợ đau ốm bởi những hình ảnh khủng khiếp in đậm trong trí óc chúng ta về những gì xảy ra khi thần chết đột ngột gõ cửa. Chúng ta sợ còn vì những khoản chi phí khổng lồ từ các hóa đơn tiền thuốc.

Một thầy thuốc ước tính rằng 75% số người đi khám chuyên khoa mắc chứng nghi bệnh, tức là họ chỉ tưởng tượng ra rằng mình có bệnh chứ thực ra không làm sao cả. Điều này chứng tỏ một cách thuyết phục rằng nỗi sợ bệnh tật, ngay cả khi không có mảy may một triệu chứng nhỏ nào, cũng làm phát sinh những triệu chứng sợ hãi một cách rất tự nhiên.

Tâm trí con người quả thật mạnh mẽ ghê gớm! Nó có thể vừa xây dựng lại vừa hủy diệt.

Qua một loạt các thí nghiệm được tiến hành vài năm trước đây, các nhân viên của tôi chứng minh được rằng con người có thể bị bệnh thật vì những lời chẩn đoán giả tạo. Chúng tôi cho ba người quen tiếp xúc với "các bệnh nhân mắc chứng nghi bệnh". Họ được dặn dò từ trước là hãy hỏi vài câu đại khái như, "Ông/bà có bệnh gì à?", hay "Ông/bà trông có vẻ ốm nặng đấy". Người hỏi đầu tiên thường chỉ khiến người kia cười và trả lời một cách vô tư "Ồ, không có gì, tôi không sao cả!". Người thứ hai đặt câu hỏi thường nhận được câu trả lời là, "Tôi cũng không biết nữa, nhưng tôi cảm thấy không được khỏe cho lắm". Còn người thứ ba khi chưa hỏi dứt câu đã nhận được sự thừa nhận lập tức rằng ông/bà ta thực sự thấy không khỏe trong người.

Có những chứng cứ hùng hồn chứng minh rằng bệnh tật đôi khi bắt nguồn từ những suy nghĩ tiêu cực. Những suy nghĩ đó "thẩm thấu" dần vào tâm trí bạn qua ý kiến của người khác hoặc do bản thân tự tạo ra.

Các bác sĩ thường chuyển bệnh nhân của họ vào những môi trường mới, bởi vì sự thay đổi "thái độ tinh thần" là cần thiết.

Mầm mống của nỗi sợ hãi bệnh tật luôn tồn tại trong tâm trí mỗi chúng ta. Lo lắng, sợ hãi, mất tinh thần và thất vọng có thể là nguyên nhân làm cho những hạt giống đó nảy mầm và phát triển.

Các dấu hiệu của nỗi sợ bị đau ốm

Các triệu chứng của nỗi sợ hãi phổ biến này bao gồm:

Tự kỷ ám thị. Có thói quen sử dụng phép tự kỷ ám thị một cách tiêu cực bằng cách tìm kiếm và chờ đợi triệu chứng của đủ các loại bệnh. "Thích" tưởng tượng ra rằng mình mắc phải những căn bệnh và luôn nói về nó như thể mình đang bệnh thật. Có thói quen thử những trò quái đản hay lý thuyết kỳ cục mà người khác gợi ý là có tác dụng chữa bệnh. Hay tán chuyện với người khác về các cuộc giải phẫu, các vụ tai nạn hay các loại bệnh tật khác. Thích thực hành ăn kiêng, tập thể dục, tự làm giảm cân mà không hề tham vấn ý kiến của bác sĩ chuyên môn. Thích tự chữa trị tại nhà, dùng các loại thuốc độc quyền, và đôi khi cả những loại thuốc "lang băm".

Chứng nghi bệnh (thuật ngữ chuyên môn chỉ chứng tưởng tượng rằng mình có bệnh). Thói quen hay nói về bệnh tật và luôn dồn hết tâm trí vào bệnh tật đến nỗi luôn trong trạng thái như đang đón chờ bệnh đến. Không thuốc gì có thể chữa được bệnh này. Nó phát sinh từ lối suy nghĩ tiêu cực và chỉ có những ý nghĩ tích cực mới có thể chữa lành. Người ta cho rằng chứng nghi bệnh gây tổn hại cho sức khỏe như một căn bệnh nan y thực sự.

Thể dục. Sợ đau ốm thường gây trở ngại cho việc tập thể dục đúng cách và hậu quả là làm tăng cân.

Tính nhạy cảm. Sợ đau ốm làm con người giảm sức đề kháng đối với bệnh tật và tạo điều kiện thuận lợi cho bệnh tật xâm nhập cơ thể dễ dàng hơn. Nỗi sợ bệnh tật liên hệ mật thiết với nỗi sợ nghèo đói, đặc biệt trong trường hợp những người mắc chứng nghi bệnh. Họ luôn lo lắng về các hóa đơn viện phí, tiền thuốc men phải trả. Tuýp người này thường dành nhiều thời gian để chờ đón bệnh tật, luôn nói về cái chết và dành dụm tiền bạc để lo chuyện hậu sự cho mình.

Tự nuông chiều bản thân. Có thói quen dùng căn bệnh tưởng của mình để tìm sự thương cảm nơi người khác. Họ thường viện cớ đau ốm để biện minh cho sự lười biếng và thiếu tham vọng của mình (Con người thường hay dùng "mẹo" này để trốn tránh công việc).

Sống bê tha. Có thói quen mượn rượu và ma túy để làm giảm các cơn đau thay vì tìm cách loại bỏ nguyên nhân gây ra nó.

Thói quen đọc các sách nói về bệnh tật và lo lắng thái quá về khả năng bị bệnh tật đánh quỵ.

NỖI SỢ HÃI CƠ BẢN THỨ TƯ: SỢ BỊ MẤT ĐI TÌNH YÊU THƯƠNG

Ghen tuông và một số dạng khác của chứng loạn thần kinh phát sinh từ nỗi sợ bị mất đi tình yêu

thương của người khác. Đây là nỗi sợ hãi đau đớn nhất trong số sáu nỗi sợ hãi cơ bản. Có lẽ nó có sức tàn phá ghê gớm nhất đối với cơ thể và tinh thần con người so với những nỗi sợ khác.

Các dấu hiệu của nỗi sợ bị mất tình yêu thương

Các dấu hiệu rõ rệt có thể nhận thấy là:

Ghen tuông. Có thói quen nghi ngờ vô cớ bạn bè và người mình yêu thương. Hay buộc tội vợ hoặc chồng không chung thủy mà không có chứng cứ xác đáng. Nói chung, họ nghi ngờ mọi người và không tin tưởng tuyệt đối ai cả.

Tìm lỗi nơi người khác. Có thói quen tìm kiếm lỗi lầm của bạn bè, người thân, các đối tác và cả người yêu của mình khi thoáng bị khiêu khích, hoặc chẳng cần một nguyên do nào cả.

Máu đỏ đen. Có thói quen cờ bạc, ăn cắp, lừa đảo, bằng không thì cũng tận dụng mọi trò may rủi khác để kiếm tiền chu cấp cho người yêu vì tin rằng tiền bạc có thể mua được tình yêu. Có thói quen chi tiêu quá khả năng thu nhập, mắc nợ như chúa chổm, thích gây ấn tượng với tình nhân bằng quà cáp. Thường bị chứng mất ngủ, thần kinh căng thẳng, thiếu kiên trì, ý chí yếu ớt, thiếu khả năng tự kiểm chế, thiếu tự lực, hay cầu kinh.

NỖI SỢ CƠ BẢN THỨ NĂM: SỢ TUỔI GIÀ

Nỗi sợ này chủ yếu xuất phát từ hai nguồn. Một là, mọi người thường nghĩ rằng tuổi già đi đôi với nghèo khó. Hai là, sự lo lắng về những gì chờ đợi họ ở thế giới bên kia.

Nguyên nhân phổ biến nhất của nỗi sợ tuổi già có liên quan đến khả năng bị nghèo đói. "Nhà nghèo" không phải là một từ dễ nghe. Nó làm người ta rùng mình khi đối mặt với ý nghĩ rằng họ sẽ sống những ngày cuối đời trong cảnh túng quẫn và phải dựa vào nguồn từ thiện.

Khả năng bị đau ốm cũng dễ xảy ra hơn khi con người già đi và chính nó cũng góp phần gây nên nỗi sợ hãi về tuổi già. Nguy cơ suy giảm tình dục theo tuổi tác cũng gây ra nỗi sợ tuổi già, vì không ai muốn mình sẽ mất đi ham muốn tình dục cả.

Một nguyên nhân khác góp phần làm tăng nỗi sợ tuổi già là khả năng bị mất tự do và độc lập, vì tuổi già thường đi kèm với sự lệ thuộc về mặt thể xác và tài chính.

Các dấu hiệu của nỗi sợ tuổi già

Những dấu hiệu thông thường nhất của nỗi sợ tuổi già là:

Thiếu nhiệt huyết. Đó là khuynh hướng trở nên chậm chạp và hình thành cảm giác tự ti, tin tưởng một cách sai lầm rằng bạn đang "trượt dài" vì tuổi tác. Thói quen giết chết mọi sự sáng tạo, trí tưởng tượng và tính tự lực vì sai lầm nghĩ rằng mình đã quá già để duy trì những phẩm chất đó.

Tự biện hộ. Có thói quen tự biện hộ một cách đầy nuôi tiếc rằng mình "già rồi", đơn giản bởi vì bạn đang bước qua tuổi bốn hoặc năm mươi, thay vì lật ngược quy luật tuổi tác và vui mừng vì đã đạt đến độ tuổi của khôn ngoan và hiểu biết toàn diện.

Ăn mặc và hành động không phù hợp. Cố gắng tỏ ra trẻ trung hơn nhiều so với tuổi của mình bằng cách luôn cố bắt chước theo một vài phong cách của tuổi trẻ.

NỖI SỢ HÃI CƠ BẢN THỨ SÁU: SỢ CÁI CHẾT

Với nhiều người, đây là nỗi sợ ác nghiệt nhất trong tất cả các nỗi sợ cơ bản. Nguyên do thật rõ ràng. Những đau đớn khủng khiếp của nỗi sợ hãi gắn liền với ý nghĩ về cái chết, trong đa số các trường hợp, có thể xuất phát từ tâm lý cuồng tín tôn giáo. Những người được coi là "thiếu văn minh" lại ít sợ chết hơn so với những người được xem là "văn minh". Hàng trăm triệu năm qua, con người vẫn không ngừng hỏi những câu hỏi vẫn chưa có lời đáp, "tôi từ đâu đến?" và "tôi sẽ đi về đâu?".

Trong các thời kỳ u mê tăm tối của quá khứ, không ít những kẻ khôn ranh và gian trá đã không chậm trễ đưa ra câu trả lời cho các câu hỏi trên nhưng với một cái giá.

"Hãy bước vào lễ của ta, tin vào giáo lý của ta, chấp nhận những tín điều của ta, ta bảo đảm anh sẽ được một chỗ trên thiên đường sau khi chết", một lãnh tụ tôn giáo đã nói thế. Ông ta tiếp tục: "Cứ đứng

bên ngoài đi, rồi quý sẽ bắt anh đi và vĩnh viễn thiêu đốt anh dưới địa ngục".

Ý nghĩ về sự trừng phạt vĩnh viễn nơi địa ngục hủy hoại mọi thú vui trong cuộc sống và làm hạnh phúc trở nên hão huyền.

Mặc dù không có gì chứng minh các lãnh tụ tôn giáo có khả năng dẫn ai đó lên thiên đàng hay xuống địa ngục, nhưng cái khả năng bị đẩy xuống địa ngục dường như vẫn khủng khiếp tới mức chỉ thoáng nghĩ về nó thôi cũng đủ khiến người ta có những liên tưởng như thể điều khủng khiếp đó đang diễn ra thật. Cảm giác tâm lý đó làm tê liệt lý trí và tạo ra nỗi sợ hãi về cái chết.

Ngày nay, nỗi sợ chết không phổ biến như trong thời kỳ xã hội không có các trường cao đẳng và đại học. Các nhà khoa học đã soi rọi ánh sáng chân lý lên khắp thế giới và chân lý nhanh chóng giải thoát con người khỏi nỗi sợ cái chết. Những người trẻ tuổi được học tập trong các trường cao đẳng và đại học không còn cảm thấy kinh sợ khi nhìn thấy lửa và lưu huỳnh. Nhờ sự tiến bộ của khoa học, những nỗi sợ hãi từng ám ảnh tâm trí con người trong thời kỳ mông muội đã bị xua tan.

Toàn bộ thế giới này được tạo thành bởi bốn yếu tố: thời gian, không gian, năng lượng và vật chất. Vật lý cơ bản cho chúng ta biết rằng cả vật chất lẫn năng lượng (hai yếu tố duy nhất con người có thể biết) đều không thể được tạo ra hay bị hủy diệt. Chúng có thể được chuyển hóa từ dạng này sang dạng khác nhưng không mất đi.

Cuộc sống là năng lượng, nếu không muốn nói là tất cả mọi thứ cũng được tạo thành từ năng lượng. Nếu năng lượng và vật chất đều không thể bị hủy diệt, thì cuộc sống con người cũng vậy. Cuộc sống, một dạng khác của năng lượng, có thể được chuyển hóa hoặc thay đổi qua nhiều quy trình khác nhau, nhưng không thể bị hủy hoại. Vì thế, chết cũng là một sự chuyển hóa.

Và nếu cái chết không phải là một sự thay đổi, hay chuyển hóa thuần túy thì không có gì xảy ra sau cái chết ngoài việc đó là một giấc ngủ bình yên và bất tận, một giấc ngủ chẳng có gì đáng sợ cả. Nếu như bạn có thể chấp nhận lô-gic này, bạn đã vĩnh viễn xóa bỏ nỗi sợ hãi về cái chết trong tâm trí mình.

Các dấu hiệu của nỗi sợ cái chết

Các dấu hiệu thường thấy của nỗi sợ này là:

Thói quen nghĩ về chuyện chết chóc thay vì tận hưởng tối đa những gì tốt đẹp nhất của cuộc sống. Lý do nói chung là do sống không mục đích, không có nghề nghiệp phù hợp. Nỗi sợ này thường bắt gặp ở những người có tuổi nhưng thỉnh thoảng những người trẻ tuổi cũng là nạn nhân của nó. Phương thuốc hiệu nghiệm nhất chữa nỗi sợ này là khát vọng cháy bỏng vươn tới thành công cộng thêm với sự giúp đỡ hữu ích của những người xung quanh. Những người bận rộn hiếm khi có thời gian để nghĩ đến cái chết bởi họ luôn thấy cuộc sống quá sống động và thú vị.

Đôi khi nỗi sợ cái chết liên hệ mật thiết với nỗi sợ nghèo đói, bởi cái chết của một người có thể làm cho những người thân thiết còn lại rơi vào cảnh cơ hàn.

Trong các trường hợp khác, nỗi sợ cái chết thường xuất phát từ bệnh tật và sự suy giảm sức đề kháng của cơ thể.

Nguyên nhân phổ biến nhất của nỗi sợ cái chết là sức khỏe kém, nghèo đói, không có nghề nghiệp phù hợp, thất tình, bệnh tâm thần và cuồng tín trong tôn giáo.

THẨM HỌA CỦA SỰ LO LẮNG VÀ SUY NGHĨ TIÊU CỰC

Lo lắng là một trạng thái tinh thần có cơ sở từ nỗi sợ hãi. Nó tiến triển chậm, nhưng âm ỉ. Nó xảo quyệt và tinh vi. Nó từng bước tự giấu mình cho tới khi làm tê liệt khả năng suy luận, hủy hoại sự tự tin và óc sáng tạo của bạn. Lo lắng là một hình thức của nỗi sợ hãi được duy trì liên tục gây ra bởi sự thiếu quyết đoán. Do đó, nó là một trạng thái tinh thần có thể kiểm soát được.

Trí não trong trạng thái bất ổn không có khả năng hoạt động tốt. Thiếu quyết đoán tạo ra trạng thái bất ổn đó. Hầu hết mọi người đều thiếu sức mạnh ý chí để có thể quyết định ngay lập tức cũng như sẵn sàng bảo vệ quyết định của mình sau đó.

Chúng ta không lo lắng về hoàn cảnh một khi đã đạt được quyết định và có phương án hành động dứt khoát. Có lần tôi phỏng vấn một tử tù sắp lên ghế điện hai giờ sau đó. Ông ta là người điềm tĩnh nhất trong

số tám từ tội cùng xà-lim với mình. Sự bình tĩnh của ông ta thúc giục tôi đặt câu hỏi rằng ông ta cảm thấy thế nào khi sắp bước sang thế giới bên kia chỉ trong chốc lát nữa thôi. Với một nụ cười đầy tự tin, ông ta nói: *"Tôi cảm thấy rất tốt đẹp. Hãy nghĩ xem, anh bạn, các rắc rối của tôi sẽ sớm qua đi. Tôi chẳng có gì trên đời này ngoài toàn những chuyện rắc rối. Việc tìm kiếm miếng cơm manh áo thật quá gian nan. Chẳng bao lâu nữa tôi sẽ không còn cần những thứ ấy. Tôi cảm thấy thoải mái hơn bao giờ hết từ khi biết mình chắc chắn phải chết. Tôi đã chuẩn bị tâm trạng để sẵn sàng chấp nhận số phận của mình một cách thanh thản nhất".*

Ông ta vừa nói vừa ăn ngấu nghiến bữa ăn tối cuối cùng tương đương khẩu phần cho ba người. Ông ta ăn từng miếng ngon lành như thể chẳng có tai họa nào sắp xảy đến. Đức tính kiên quyết đã khiến người đàn ông này cam chịu số phận của mình. Quyết đoán cũng có thể ngăn cản một người chấp nhận những hoàn cảnh không mong muốn.

Sáu nỗi sợ hãi cơ bản này tạo ra trạng thái lo lắng thông qua sự thiếu quyết đoán. Hãy tự làm dịu đi mãi nỗi sợ cái chết bằng cách quyết định chấp nhận cái chết như một biến cố không ai tránh được. Hãy loại bỏ nỗi sợ tuổi già bằng cách chấp nhận nó không phải như một điều bất lợi mà như niềm hạnh phúc lớn lao vì tuổi già mang đến sự khôn ngoan, tự chủ và uyên thâm mà những người trẻ tuổi không thể có được. Hãy làm chủ nỗi sợ bị mất tình yêu bằng quyết định sống thẳng thắn. Hãy chặn đứng nỗi sợ bị chỉ trích bằng cách không lo lắng về những gì người khác nói hay nghĩ về mình. Hãy vượt qua nỗi sợ bệnh tật bằng quyết định quên đi mọi dấu hiệu của đau ốm. Hãy xua tan nỗi sợ nghèo đói bằng sự bằng lòng với bất cứ món của cải nào bạn có thể tích lũy được mà không phải lo lắng gì.

Hãy tiêu diệt thói quen lo lắng dưới mọi hình thức bằng cách quyết định rằng không điều gì xảy ra trong cuộc sống này là đáng để bạn phải lo lắng. Quyết định đó sẽ mang đến cho bạn sự cân bằng, tự tin, bình an trong tâm hồn và yên tĩnh trong tư tưởng. Đó là những yếu tố tạo nên hạnh phúc cho bạn.

Nếu tâm trí bạn đầy rẫy những nỗi sợ hãi, bạn không chỉ phá hủy các cơ hội đưa ra những quyết định khôn ngoan của cá nhân mình mà còn lan truyền các xung động hủy diệt ấy đến những người mà bạn tiếp xúc, hủy hoại cả cơ hội của họ.

Ngay cả một con chó hay một con ngựa cũng nhận ra khi nào người chủ của chúng mất dũng khí. Chó và ngựa bắt được những rung động sợ hãi do người chủ của chúng phát ra và chúng cũng hành xử y như vậy.

Các xung động của sự sợ hãi truyền từ người này sang người khác cũng nhanh và chắc chắn như âm thanh của giọng nói con người truyền từ đài phát thanh tới một chiếc radio.

Người luôn nói về những ý nghĩ tiêu cực và không mang tính xây dựng trên thực tế phải gánh chịu hậu quả từ chính những lời nói đó dưới hình thức những "đòn đáp trả" tiêu cực không kém. Thậm chí những xung lực tư tưởng không mang tính xây dựng - chỉ riêng điều đó thôi chứ chưa cần tác động của lời nói - cũng đủ tạo ra những hệ quả xấu theo nhiều cách khác nhau. Điều trước tiên, và có lẽ là quan trọng nhất cần nhớ là, những ý nghĩ không mang tính xây dựng sẽ phá hủy khả năng tưởng tượng sáng tạo. Thứ hai là, sự hiện diện trong tâm trí bạn bất kỳ cảm xúc tiêu cực nào cũng làm phát sinh một tính cách tiêu cực, làm người khác khó chịu và thường biến họ thành người đối kháng với bạn. Hậu quả thứ ba là những suy nghĩ tiêu cực không chỉ ảnh hưởng tới người khác mà còn khắc sâu vào tiềm thức của người suy nghĩ và dần dà trở thành một phần trong tính cách của anh ta.

Công việc của bạn trong cuộc sống là mưu cầu sự thành đạt. Để thành đạt, bạn phải tìm thấy sự bình an trong tâm hồn, có được những nhu cầu vật chất thiết yếu của cuộc sống, và trên tất cả, bạn phải được hạnh phúc. Toàn bộ những dấu hiệu của thành công nêu trên đều bắt nguồn dưới hình thức của những xung lực tư tưởng.

Bạn có thể kiểm soát được tâm trí mình, bạn có quyền đưa vào tâm trí mình bất kỳ xung lực tư tưởng nào bạn muốn. Trách nhiệm sử dụng tâm trí một cách xây dựng cũng đi đôi với đặc quyền này. Bạn là người làm chủ số phận của mình. Điều đó cũng chắc chắn như bạn có quyền kiểm soát tư tưởng của riêng mình. Bạn có thể gây ảnh hưởng, định hướng và cuối cùng là kiểm soát môi trường tinh thần của riêng mình, làm cho cuộc sống của bạn trở thành hình mẫu mà bạn mong muốn. Hoặc bạn cũng có thể không để ý gì đến quyền được lựa chọn cuộc sống để rồi tự buông mình vào bao la "bê khô", nơi bạn bị vùi dập ba chìm bảy nổi như một mảnh gỗ nhỏ trên đầu những con sóng đại dương.

Những ảnh hưởng tiêu cực

Ngoài sáu nỗi sợ hãi cơ bản trên, con người còn phải chịu đựng một tai họa khác nữa. Đó là một mảnh đất phì nhiêu cho các hạt mầm thất bại sinh sôi nảy nở. Và sự hiện diện của nó thường không dễ nhận ra. Nó ăn sâu và thường nguy hiểm hơn tất cả sáu nỗi sợ hãi cơ bản kia. Nếu bạn muốn gọi tai họa đó ra bằng một cái tên, chúng ta hãy tạm gọi nó là Tính dễ nhiễm trước những tác động tiêu cực.

Những người tự tạo lập được một gia tài lớn luôn có ý thức bảo vệ chính mình chống lại những tác động tiêu cực. Ngược lại, những người nghèo khó không bao giờ có khả năng đó. Những người thành đạt ở bất kỳ lĩnh vực nào phải học cách tỉnh táo để sẵn sàng đối phó với những tác động đó. Nếu bạn đọc cuốn sách này để tìm cách làm giàu, hãy xét mình cẩn thận, xem bạn có phải là người dễ bị nhiễm những ảnh hưởng tiêu cực hay không. Nếu bạn lơ là trong việc tự phân tích bản thân, bạn sẽ mất quyền đạt được những mục tiêu mà bạn đang khao khát.

Hãy nghiên cứu kỹ bản phân tích sau. Khi đọc hệ thống câu hỏi, bạn hãy trả lời một cách trung thực nhất. Hãy làm điều đó một cách thận trọng như bạn đang tìm kiếm những kẻ thù phục kích bạn trong bụi rậm và đứng cầm đuơng đầu với những khuyết điểm của bạn như đuơng đầu với kẻ thù đích thực.

Bạn có thể dễ dàng bảo vệ mình trước những kẻ thù trong cuộc sống bởi đã có pháp luật, cảnh sát và tòa án đối phó với chúng. Nhưng "tai họa thứ bảy" này rất khó chế ngự bởi nó tấn công trong khi bạn không để ý đến sự hiện diện của nó, khi bạn ngủ và cả lúc bạn thức. Thêm vào đó, vũ khí tấn công của nó là vô hình vì chỉ đơn thuần là một trạng thái tinh thần. Những ảnh hưởng tiêu cực rất nguy hiểm vì nó tấn công con người bằng nhiều hình thức khác nhau. Đôi khi nó xâm nhập đầu óc bằng những lời lẽ đầy thiện ý của bạn bè hay người thân. Ở những thời điểm khác, nó lại đến từ bên trong qua trạng thái tinh thần riêng của một cá nhân. Nhưng nói chung, những ảnh hưởng tiêu cực cũng như những chất độc chết người, mặc dù không phải lúc nào cũng là một cái chết ngay tức khắc.

Làm thế nào để tự bảo vệ mình trước những ảnh hưởng tiêu cực?

Để tự bảo vệ bản thân trước những tác động tiêu cực, dù đó là do bạn tự tạo ra hay là ảnh hưởng từ những người xung quanh, hãy nhớ rằng sức mạnh ý chí chính là tấm lá chắn. Bạn phải sử dụng nó một cách thường xuyên liên tục cho tới khi ý chí dựng nên một bức tường miễn dịch trước những ảnh hưởng tiêu cực trong tâm trí bạn.

Hãy nhận thức rằng bạn, cũng như mọi người khác, về bản chất vốn lười biếng, lãnh đạm và dễ nhiễm trước mọi cám dỗ có vẻ "tương thích" với các điểm yếu của mình.

Hãy nhận thức rằng về bản chất bạn rất dễ nhiễm tất cả những nỗi sợ hãi cơ bản và bạn cần tạo cho mình thói quen chống lại tất cả những nỗi sợ hãi đó.

Hãy nhận thức rằng các thói hư tật xấu thường tác động đến bạn thông qua tiềm thức vì thế chúng rất khó bị phát hiện. Thế nên, hãy "bế quan tỏa cảng" trước những người muốn làm bạn ngã lòng hay mất can đảm bằng mọi cách.

Hãy dọn sạch tủ thuốc của bạn và ngừng ngay việc nghĩ đến những cơn cảm cúm, đau nhức và các căn bệnh tương tự khác.

Hãy cố gắng kết bạn với những người có thể giúp bạn suy nghĩ tích cực và hành động vì chính bản thân mình.

Đừng trông chờ những phiên muộn trễ trở vì chúng luôn có khuynh hướng làm bạn thất vọng.

Không còn nghi ngờ gì nữa, điểm yếu phổ biến nhất của con người là thói quen mở rộng tâm hồn mình cho những ảnh hưởng tiêu cực từ những người xung quanh. Điểm yếu này càng gây thiệt hại nặng nề hơn vì hầu hết con người đều không nhận ra rằng họ đã bị ảnh hưởng bởi những suy nghĩ tiêu cực đó.

Danh sách các câu hỏi sau đây được soạn ra để giúp bạn nhìn nhận rõ ràng hơn con người thực của mình. Hãy đọc qua hệ thống câu hỏi ngay bây giờ và hãy dành trọn một ngày mà bạn có đủ thời gian đọc lại kỹ càng các câu hỏi và trả lời chúng một cách trọn vẹn. Khi bạn làm điều đó, tôi khuyên bạn nên đọc câu hỏi và trả lời thật lớn tiếng để bạn có thể nghe giọng nói của chính mình. Điều này sẽ khiến bạn dễ dàng trung thực với chính mình hơn.

CÁC CÂU HỎI TỰ PHÂN TÍCH BẢN THÂN

- Bạn có thường than phiền là "cảm thấy mọi việc tồi tệ"? Nếu có thì đâu là nguyên nhân?

- Bạn có bối lung tìm vết người khác mỗi khi gặp sự khiêu khích dù nhỏ nhất?
- Bạn có thường phạm lỗi trong công việc không? Nếu có thì tại sao?
- Bạn có mĩa mai và công kích trong khi đối thoại với mọi người không?
- Bạn có cố tình tránh kết giao với ai không? Nếu có thì tại sao?
- Bạn có thường cảm thấy không thể thấu hiểu người khác và chính mình không? Nếu có thì nguyên nhân do đâu?
- Bạn có cho rằng cuộc sống là vô ích và tương lai vô vọng không?
- Bạn có thích nghề nghiệp của mình không? Nếu không thì vì sao?
- Bạn có hay tự thương hại mình không? Nếu có thì tại sao?
- Bạn có đổ kỵ với những người giỏi hơn mình không?
- Bạn dành nhiều thời gian để nghĩ về điều gì nhất: thành công hay thất bại?
- Bạn cảm thấy tự tin hơn hay mất tự tin khi ngày càng lớn tuổi?
- Bạn có học được bài học nào từ lỗi lầm không?
- Bạn có cho phép người thân hay người quen làm bạn lo lắng không? Nếu có thì tại sao?
- Bạn có thỉnh thoảng cảm thấy phản kích với cuộc sống nhưng đôi khi lại chìm sâu trong sự chán nản không?
- Ai là người truyền cảm hứng cho bạn nhiều nhất? Tại sao?
- Bạn có nhân nhượng trước những ảnh hưởng tiêu cực mà nếu muốn bạn vẫn có thể tránh được?
- Bạn có cầu thả trong vẻ bề ngoài của mình không? Nếu có, lúc nào và tại sao?
- Bạn có biết cách phớt lờ mọi phiền muộn bằng cách làm cho mình bận rộn đến mức không còn quan tâm gì đến nó nữa?
- Bạn có cho rằng bạn là "một sinh vật yếu đuối" khi để người khác suy nghĩ và quyết định mọi chuyện thay mình?
- Có bao nhiêu điều phiền toái có thể ngăn chặn được quấy nhiễu bạn? Tại sao bạn lại chịu đựng chúng?
- Bạn có mượn rượu bia, thuốc lá, ma túy và các chất kích thích khác để "xoa dịu thần kinh" của mình không? Nếu có, tại sao bạn đã không thử sử dụng sức mạnh của ý chí?
- Có ai "làm tình làm tội" bạn không? Tại sao?
- Bạn có mục đích sống rõ ràng nào không? Đó là gì và đâu là kế hoạch thực hiện nó?
- Bạn có chịu đựng bất kỳ nỗi sợ hãi nào trong số sáu nỗi sợ hãi cơ bản nêu trên không? Hãy kể ra nếu có.
- Bạn có phương cách gì bảo vệ chính mình trước những ảnh hưởng tiêu cực từ người khác không?
- Bạn có chủ động sử dụng phép tự kỷ ám thị để làm phần chấn tinh thần bạn không?
- Bạn đánh giá điều gì quan trọng nhất, sở hữu của cải vật chất hay sở hữu đặc quyền kiểm soát những suy nghĩ cá nhân?
- Bạn có dễ bị ảnh hưởng bởi người khác không, những người luôn chống lại quan điểm riêng của bạn?
- Hôm nay bạn có gặt hái thêm được chút gì cho kho tàng kiến thức hay tâm hồn của bạn không?

- Bạn có sẵn sàng đối mặt với những nghịch cảnh làm bạn bất hạnh, hay lảng tránh trách nhiệm?
- Bạn có thường phân tích lỗi lầm và thất bại để rút ra các bài học kinh nghiệm, hay cho rằng đó không phải là việc của bạn?
- Bạn có thể kể tên ba điểm yếu lớn nhất của bạn không? Bạn đang làm gì để sửa đổi chúng?
- Bạn có khích lệ người khác chia sẻ những lo lắng của họ với bạn để nhận được sự cảm thông từ bạn không?
- Từ những kinh nghiệm thường ngày, bạn có chọn ra được những bài học hay những ảnh hưởng giúp bạn vượt lên chính mình không?
- Sự hiện diện của bạn có luôn luôn gây ảnh hưởng xấu đến người khác không?
- Thói quen nào của người khác làm bạn khó chịu nhất?
- Bạn tự thiết lập ý kiến riêng của mình hay chấp nhận chịu ảnh hưởng của người khác?
- Bạn có biết cách tạo ra một trạng thái tinh thần có thể bảo vệ bạn khỏi mọi tác động làm bạn nhụt chí không?
- Nghề nghiệp của bạn có truyền cho bạn niềm tin và hy vọng không?
- Bạn có ý thức được rằng nếu sở hữu một sức mạnh tinh thần đủ mạnh có thể làm bạn miễn nhiễm trước mọi hình thức sợ hãi không?
- Tôn giáo của bạn có giúp bạn suy nghĩ tích cực không?
- Bạn có cảm thấy rằng bạn có bốn phần chia sẻ lo lắng của người khác không? Nếu có thì tại sao?
- Nếu bạn tin rằng "ngưu tầm ngưu, mã tầm mã", bạn biết gì về chính mình qua việc học hỏi từ những người bạn thân thiết?
- Bạn có nhận ra mối liên hệ nào giữa những người bạn chơi thân nhất của mình với bất kỳ nỗi bất hạnh nào bạn đã trải qua?
- Có thể nào một người được bạn xem là bạn bè nhưng trên thực tế là kẻ thù không đội trời chung với bạn vì những ảnh hưởng tiêu cực người đó gây ra cho bạn?
- Bạn căn cứ vào đâu để đánh giá ai là người tốt, ai là kẻ xấu?
- Cộng sự thân tín của bạn vượt trội hay thấp kém hơn bạn về trí tuệ?
- Bạn dành bao nhiêu thời gian trong một ngày để:
 - a. Cho công việc
 - b. Để ngủ
 - c. Vui chơi, thư giãn
 - d. Thu thập kiến thức hữu ích
 - e. Những việc vô ích
- Ai trong số những người bạn quen biết a. Khích lệ bạn nhiều nhất
- b. Khuyên răn bạn nhiều nhất
- c. Làm bạn nhụt chí nhất
- Nỗi lo lắng lớn nhất của bạn là gì? Tại sao bạn chịu đựng nó?
- Khi người khác tự nguyện cho bạn những lời khuyên, bạn chấp nhận chúng mà không hề hỏi tại sao

hay phân tích động cơ của họ?

• Bạn ao ước điều gì nhất? Bạn có ý định đạt được điều đó không? Bạn có sẵn sàng đặt những mong muốn khác xuống dưới khát vọng lớn nhất đó không? Bạn bỏ ra bao nhiêu thời gian mỗi ngày để thực hiện khát vọng đó?

• Bạn có hay thay đổi ý kiến không? Nếu có thì tại sao?

• Bạn có thường hoàn thành mọi công việc mà bạn bắt tay vào không?

• Bạn có dễ bị ấn tượng bởi thành tích kinh doanh, học hàm học vị, bằng cấp hoặc tài sản của người khác không?

• Bạn có dễ bị tác động bởi những gì người khác nói hay nghĩ về bạn không?

• Bạn có dễ dàng cúi mình trước người khác chỉ vì địa vị xã hội hay tình trạng tài chính của họ?

• Bạn tin ai là người vĩ đại còn sống? Người này hơn bạn ở phương diện nào?

• Bạn mất bao lâu để trả lời các câu hỏi này? (Ít nhất một ngày để phân tích và trả lời toàn bộ các câu hỏi).

Nếu bạn trả lời tất cả các câu hỏi này một cách trung thực, bạn sẽ hiểu rõ chính mình hơn đại đa số những người khác. Hãy đọc kỹ các câu hỏi và quay lại với chúng mỗi tuần một lần trong vài tháng liên tiếp, bạn sẽ ngạc nhiên vì giá trị to lớn của những kiến thức bổ sung mà bạn thu lượm được từ việc trả lời một cách thành thật những câu hỏi đó. Nếu bạn không chắc chắn về một số câu trả lời cho một vài câu hỏi nào đó, hãy tham khảo ý kiến của những người hiểu rõ bạn, nhất là những người không có động cơ xu nịnh tăng bốc bạn và chỉ nhìn bạn qua con mắt khách quan của họ. Kinh nghiệm này sẽ làm bạn ngạc nhiên đấy.

ĐIỀU DUY NHẤT BẠN CÓ THỂ TUYỆT ĐỐI KIỂM SOÁT

Bạn nắm quyền kiểm soát tuyệt đối một thứ duy nhất, đó là tư tưởng của bạn. Đó là một thực tế có ý nghĩa và mang tính khích lệ nhất mà con người từng biết. Nó phản ánh bản chất tuyệt diệu của con người. Đặc quyền thiêng liêng này là công cụ duy nhất mà nhờ đó con người có thể kiểm soát được số phận của mình. Nếu bạn thất bại trong việc kiểm soát tâm trí của mình, bạn chẳng thể kiểm soát được cái gì khác. Tâm trí là tài sản tinh thần của bạn! Hãy bảo vệ và sử dụng nó cẩn thận với niềm tin tuyệt đối. Bạn đã được ban cho một sức mạnh ý chí để thực hiện mục đích đó.

Thật không may là pháp luật không có điều khoản nào bảo vệ con người trước những kẻ, vô tình hay cố ý, đầu độc tâm hồn người khác bằng những lời khuyên bảo tiêu cực.

Những người có đầu óc tiêu cực từng cố thuyết phục Edison rằng ông không thể chế tạo được một chiếc máy có thể thu và phát lại giọng nói con người, "bởi vì", họ nói, "từ trước tới nay chưa từng có người chế tạo ra được chiếc máy đó". Edison không tin điều đó. Ông biết rằng trí tuệ con người có thể tạo ra bất cứ thứ gì nó tưởng tượng ra được và tin tưởng. Nhận thức đó chính là sự khác biệt đã nâng Edison thành người vĩ đại so với những người cùng thời.

Những người có đầu óc tiêu cực từng bảo F. W. Woolworth rằng ông sẽ phá sản khi cố điều hành một cửa hiệu bán những món hàng chỉ với mức giá cố định năm đô-la và mười xu. Nhưng ông không tin. Ông biết rằng ông có thể thực hiện được mọi kế hoạch nếu như có niềm tin. Bỏ ngoài tai mọi lời nói ra nói vào của người khác, ông đã tích lũy được một gia tài lên đến hơn một trăm triệu đô-la Mỹ.

Thomases đa nghi đã nhạo báng một cách đầy khinh miệt khi Henry Ford lần đầu tiên chạy thử chiếc xe hơi được thiết kế thô kệch trên đường phố Detroit. Nhiều người nói, chuyện này không bao giờ trở thành thực tế cả. Người khác lại nói không ai bỏ tiền để mua chiếc máy kỳ cục ấy. Ford đáp: "Tôi sẽ phủ lên khắp trái đất này những chiếc xe hơi đáng tin cậy đó". Và ông đã làm được điều đó! Vì lợi ích của những ai muốn có những gia tài khổng lồ, hãy nhớ rằng trên thực tế, sự khác biệt duy nhất giữa Henry Ford và phần đông các công nhân của ông là: Ford có đầu óc và biết kiểm soát nó, còn những người khác cũng có đầu óc nhưng họ không thích kiểm soát chúng.

Kiểm soát tâm trí là kết quả của tính tự giác và thói quen. Nếu bạn không thể kiểm soát được tâm trí mình, bạn sẽ bị nó kiểm soát. Không có sự thỏa hiệp nửa vời nào cả. Phương pháp thực tế nhất để kiểm soát tâm trí là thói quen làm cho đầu óc luôn bận rộn với một mục đích rõ ràng được hỗ trợ bởi một kế

hoạch xác định. Hãy nghiên cứu tiểu sử của bất kỳ người nào từng đạt được những thành công đáng ghi nhận, bạn sẽ thấy rằng người đó đã kiểm soát tốt tâm trí của anh ta, và hơn thế nữa, anh ta sử dụng quyền kiểm soát đó và hướng nó tới việc giành được mọi mục tiêu đã định.

Không có sự kiểm soát tâm trí, không có thành công!

NĂM MƯƠI LĂM LỜI BIỆN MINH SỬ DỤNG MÊNH ĐỀ "NẾU"

Những người không thành đạt trong cuộc sống đều có chung một đặc điểm rất nổi bật. Đó là họ biết tất cả mọi lý do dẫn đến thất bại và luôn viện dẫn những chứng cứ hết sức chặt chẽ để biện minh cho việc họ không thể thành công.

Một số lời biện minh tỏ ra rất tài tình, trong khi một số khác lại được thực tiễn kiểm chứng là đúng. Nhưng mọi lời biện minh đều không thể được sử dụng để làm ra tiền. Thế giới này chỉ cần biết có một điều duy nhất: bạn có thành công hay không.

Một chuyên gia phân tích tính cách con người đã lập một bản liệt kê những lời biện minh được sử dụng phổ biến nhất. Khi đọc danh sách này, bạn hãy tự kiểm điểm mình thật cẩn thận và quyết định xem những lời biện minh nào bạn đã từng sử dụng. Hãy nhớ rằng, triết lý làm giàu được trình bày trong quyển sách này sẽ làm mất tác dụng của tất cả mọi lời biện minh.

- 1- NẾU tôi không có vợ và gia đình...
- 2- NẾU tôi có đủ "lợi thế"...
- 3- NẾU tôi có tiền...
- 4- NẾU tôi được học hành đàng hoàng....
- 5- NẾU tôi có thể tìm được việc làm....
- 6- NẾU tôi có sức khỏe tốt....
- 7- NẾU tôi có thời gian....
- 8- NẾU ở vào một thời điểm tốt hơn....
- 9- NẾU mọi người hiểu tôi....
- 10- NẾU hoàn cảnh quanh tôi khác đi...
- 11- NẾU tôi có thể sống một cuộc đời nữa...
- 12- NẾU tôi đã không sợ những điều "họ" nói...
- 13- NẾU tôi đã có một cơ hội...
- 14- NẾU bây giờ tôi có một cơ hội...
- 15- NẾU người khác đã không "áp đặt" tôi...
- 16- NẾU không có chuyện xảy ra ngăn trở tôi...
- 17- NẾU tôi trẻ hơn...
- 18- NẾU tôi đã có thể làm điều tôi muốn...
- 19- NẾU tôi được sinh ra trong giàu có...
- 20- NẾU tôi có thể gặp "đúng người cần gặp"...
- 21- NẾU tôi có tài năng như một số người...
- 22- NẾU tôi đã dám tự khẳng định mình...
- 23- NẾU tôi nắm bắt được các cơ hội trước đây...

- 24- NẾU người ta không làm tôi nổi xung thiên...
- 25- NẾU tôi không phải giữ nhà và trông con...
- 26- NẾU tôi đã có thể dành dụm được ít tiền...
- 27- NẾU sếp tôi đã đánh giá đúng năng lực của tôi...
- 28- NẾU đã có ai đó giúp tôi...
- 29- NẾU gia đình tôi hiểu tôi...
- 30- NẾU tôi sống ở một thành phố lớn...
- 31- NẾU tôi có thể bắt đầu lại...
- 32- NẾU tôi còn tự do...
- 33- NẾU tôi có được cá tính của một số người...
- 34- NẾU tôi không quá béo phì như thế này...
- 35- NẾU tài năng của tôi được mọi người biết đến...
- 36- NẾU tôi có được một "bước đột phá"...
- 37- NẾU tôi thoát được cảnh nợ nần...
- 38- NẾU tôi không thất bại...
- 39- NẾU tôi biết được cách làm thế nào...
- 40- NẾU mọi người đã không phản đối tôi...
- 41- NẾU tôi không có quá nhiều lo lắng...
- 42- NẾU tôi cười được đúng người...
- 43- NẾU người ta đã không quá ngu xuẩn...
- 44- NẾU gia đình tôi không quá phung phí tiền của...
- 45- NẾU tôi đã tin ở bản thân mình...
- 46- NẾU may mắn đã mỉm cười với tôi...
- 47- NẾU tôi không bị ngôi sao xấu chiếu mệnh...
- 48- NẾU câu nói quen thuộc "điều gì đến ắt sẽ đến" là không đúng...
- 49- NẾU tôi đã không phải làm việc quá cực khổ...
- 50- NẾU tôi đã không bị mất tiền...
- 51- NẾU tôi đã sống ở một khu vực khác...
- 52- NẾU tôi đã không có một "quá khứ"...
- 53- NẾU tôi có được một doanh nghiệp của riêng mình...
- 54- NẾU người khác chịu nghe tôi...

55- NẾU... và đây là cái NẾU lớn nhất trong tất cả ... Nếu tôi có can đảm nhìn vào con người thật của mình, *tôi sẽ nhận ra tôi sai ở đâu và tôi đã sửa chữa lỗi lầm đó*. Khi nhận ra những sai lầm của mình, tôi sẽ có cơ hội vươn tới những thành công mà tôi khao khát. Lẽ ra tôi nên dành thời gian phân tích những điểm yếu của mình, thay vì mất thời gian đi tìm những chứng cứ để biện minh cho chúng.

Xây dựng các "chứng cứ ngoại phạm" để biện minh cho thất bại là trò tiêu khiển rất phổ biến của con

người. Thói quen này có tuổi bằng tuổi của nhân loại và cực kỳ nguy hiểm đối với thành công! Tại sao con người cứ bám vào những chứng cứ mà họ ưa thích như thế? Câu trả lời thật hiển nhiên: họ bảo vệ các "chứng cứ ngoại phạm" do chính họ sáng tạo ra! Chúng là sản phẩm của trí tưởng tượng của riêng từng người. Và bản chất của con người là luôn bảo vệ những đứa con tinh thần của họ.

Xây dựng "chứng cứ ngoại phạm" là một thói quen thâm căn cố đế của con người. Thói quen khó thay đổi, đặc biệt khi chúng cung cấp lý lẽ nguy hiểm cho những việc chúng ta đã làm. Triết gia Plato đã thấu hiểu chân lý đó khi nói rằng, *"Chiến thắng đầu tiên và vinh quang nhất là chiến thắng chính mình. Không thể vượt qua chính mình là điều tồi tệ và đáng xấu hổ nhất"*.

Một triết gia khác cũng có cùng tư tưởng đó khi ông viết: *"Tôi thật kinh ngạc khi phát hiện ra rằng những điều xấu xa nhất mà tôi nhìn thấy ở người khác lại là hình ảnh phản chiếu bản chất của chính tôi"*.

Còn triết gia Elbert Hubbard, tác giả, chủ bút tờ tạp chí The Fra đồng thời là người sáng lập ra Hội nghệ sĩ Roycrofters, thì nói rằng: *"Tôi vẫn lấy làm lạ rằng tại sao người ta thường dành quá nhiều thời gian để cố tình tự lừa dối mình bằng cách tạo ra các chứng cứ ngoại phạm để che đậy các điểm yếu. Nếu được sử dụng khác đi, thời gian đó đủ để sửa chữa mọi sai lầm mà không cần tìm tòi chứng cứ gì cả!"*.

Để chia tay, tôi muốn nhắn nhủ với các bạn rằng: *"Cuộc sống là một bàn cờ, và đối thủ của bạn là thời gian. Nếu bạn ngập ngừng trước mỗi nước đi hoặc lơ đãng không nhanh chóng đi những nước cờ quyết định, quân của bạn sẽ bị tiêu diệt bởi đối thủ Thời gian. Bạn đang chơi với một đối thủ không hề biết khoan nhượng trước sự thiếu quyết đoán của bạn!"*.

Trước đây, bạn có thể có một lời bào chữa hợp lô-gic vì đã không có một cuộc sống như ý, nhưng lời bào chữa đó giờ đây đã lỗi thời, bởi vì bạn đã sở hữu chiếc Chìa Khóa Vạn Năng có thể mở tung mọi cánh cửa dẫn tới một cuộc sống giàu có.

Chiếc chìa khóa vạn năng này vô hình, nhưng đầy sức mạnh! Bạn có đặc quyền được tạo ra trong tâm trí mình khát khao cháy bỏng về một cuộc sống thịnh vượng theo quan niệm riêng của bạn. Không có khoản lệ phí phải trả nào để sử dụng chiếc chìa khóa này, nhưng nếu không sử dụng nó, bạn sẽ phải trả giá. Cái giá đó là thất bại. Những phần thưởng vô cùng to lớn đang chờ đợi bạn nếu bạn sử dụng chiếc chìa khóa này. Đó là sự toại nguyện dành cho tất cả những ai biết vượt qua chính mình và làm chủ cuộc sống.

Phần thưởng sẽ xứng đáng với nỗ lực của bạn. Liệu bạn có tin vào chân lý đó không và đã sẵn sàng để bắt đầu?

Emerson bắt từ từng nói: *"Nếu hiểu nhau, chúng ta sẽ gặp nhau"*. Để kết thúc, tôi xin mượn lời của ông, rằng: *"Nếu hiểu nhau, thì tôi và các bạn đã gặp nhau rồi đấy, ngay trên những trang sách này"*.

Hãy luôn nhớ rằng sự giàu có thực sự không được đo bằng những gì bạn đang có mà bằng những gì bạn mong muốn trở thành.

Table of Contents

[Lời giới thiệu](#)

[Lời tác giả](#)

[Lời mở đầu](#)

[CHƯƠNG 1: KHÁT VONG](#)

[CHƯƠNG 2: NIỀM TIN](#)

[CHƯƠNG 3: TỰ KỶ ÁM THI](#)

[CHƯƠNG 4: KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN](#)

[CHƯƠNG 5: ỨC TƯỢNG TƯỢNG](#)

[CHƯƠNG 6: LẬP KẾ HOẠCH](#)

[CHƯƠNG 7: TÍNH QUYẾT ĐOÁN](#)

[CHƯƠNG 8: LÒNG KIÊN TRÌ](#)

[CHƯƠNG 9: SỨC MẠNH CỦA NHÓM TRÍ TUỆ UUUUU](#)

[CHƯƠNG 10: TÌNH DỤC](#)

[CHƯƠNG 11: TIỀM THỨC](#)

[CHƯƠNG 12: NÃO BỘ](#)

[CHƯƠNG 13: GIÁC QUAN THỨ SÁU](#)

[CHƯƠNG 14: SÁU BÓNG MA SỢ HÃI](#)