



Thái độ quyết định tất cả



Thái độ, một sức mạnh có tác dụng kích thích bạn
Trước thái độ thách thức trước cái tồi yếu ớt



Thất bại là khởi điểm
của sự thành công



Thái độ đúng dẫn nhân tố tạo nên
thành công



Nhà xuất bản Lao Động



LỜI NÓI ĐẦU

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

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

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

Có rất nhiều việc, khi chưa đạt được kết quả, việc đầu tiên bạn sẽ nghĩ đến là dùng cách gì đó để đạt được kết quả một cách nhanh nhất. Bản thân điều suy nghĩ đó không có gì sai. Nhưng, không phải tất cả những suy nghĩ đó đều có hiệu quả. Kết quả là do thái độ quyết định. Điều này chính là bí quyết mà những người muốn thành công cần biết.

"Thái độ" muốn nói đến ở đây, chính là tinh thần khi người ta làm một công việc nào đó. Không khéo vận dụng phương thức, chu đáo và tỉ mỉ để thực hiện thành công những việc mà người khác làm không thành trong rất nhiều điều kiện đã mang lại sự thành công. Chúng tôi muốn nói đến: Thái độ quyết định hết thảy.

Có một số người, giống như một thợ săn vụng về. Anh ta muốn săn được con vật với một khẩu súng săn hoen rỉ trong tay. Liệu có bắn trúng nó không? Việc trước tiên bạn hãy lau sạch khẩu súng đó đã, mới mong bắn trúng con vật mà bạn đang rắp tâm săn đuổi. Xem như vậy ta đủ hiểu, "thái độ" không phải là một cái gì đó, có cũng được không cũng được; mà là một từ rất mấu chốt, cần được coi trọng. Chúng tôi xin nêu một số nét sau đây để bạn tham khảo.

1) Thái độ và mục tiêu: Bạn nhìn được bao xa, bạn sẽ đi bằng ngần ấy. Khi bạn đã đi đến nơi mà mắt bạn nhìn tới, bạn phát hiện ra rằng bạn có thể còn đi được xa hơn. Mỗi người trong chúng ta, đều cảm nhận được tầm quan trọng của việc xây dựng mục tiêu cuộc sống. Thế nhưng, có thể do chịu ảnh hưởng của người khác, hoặc bạn thờ ơ đối với cuộc sống. Ở trên đường phố có một số đông những người, đang bị cuốn hút theo dòng người hối hả và chẳng có mục đích gì cả, dần dần cuộc sống lặng lẽ trôi qua. Nhưng, khi chúng ta đang theo đuổi một mục tiêu với tất cả nhiệt huyết của nó, thì bạn có thể gặp rất nhiều chuyện. Chỉ cần bạn có niềm tin "mình sẽ không thất bại". Niềm tin đó sẽ trở thành nhân tố hết sức có lợi giúp chúng ta vượt qua được nhiều thử thách của cuộc sống. Một công việc nào đó, chỉ cần bản thân thấy nó có ý nghĩa, rất quan trọng, là một mục tiêu bạn cần bỏ công sức để theo đuổi.

2) Thái độ và thời cơ: Xô - lô - môn (Solomon) đã từng nói: "Mắt của con người hiểu biết, mọc ở trên đầu; còn mắt của con người ngu dốt, mọc ở sau lưng". Có một số người, vinh quang đi trên con đường thành công, có thể là họ gặp thời cơ. Nhưng, với bản thân họ, quả thật là những con người có sẵn tài năng để đoạt được cơ hội thành công. Nếu không chuẩn bị chu đáo hoặc không đổ nhiều mồ hôi, thì rất có thể bạn chỉ giương mắt nhìn một vận hội tốt đi qua ngay trước mắt mình. Bạn cần biết rằng, khi bạn đi tìm thời cơ, chỉ có khi nào bạn làm thật đầy đủ công tác chuẩn bị, thì thời cơ mới đến với bạn. Như Xô-cơ-rát (Socrates) đã nói: "Những người có hy vọng thành công lớn nhất không phải tất cả đều có tài năng xuất chúng, mà là những con người khéo khai thác và tận dụng thời cơ".

3) Thái độ và cách giải quyết: Tâm trạng và thái độ tiêu cực vẫn là nguyên nhân chính dẫn tới thất bại. Chỉ cần cố gắng nhiều hơn một chút, là ta đã có thể thu được một số năng lượng. Nó giống như bộ phận tăng tốc của chiếc ô tô, chỉ cần chúng ta dậm chân vào bàn ga, nó sẽ tạo ra một lực đẩy mạnh. Trên thực tế, rất ít người muốn dốc tâm, dốc sức của mình, nhất là dốc tất cả tiềm lực về tinh thần. Đồng thời, mỗi người cũng thừa nhận rằng: bản thân mình cũng rất ít dốc toàn bộ sức lực ra giải quyết vấn đề. Đờ Gôn (De Gaulle) đã từng nói: "Vấp vấp, thường hấp dẫn những con người kiên cường. Khi họ không trốn tránh những vấp vấp đó, chính là lúc họ càng hiểu sâu thêm về mình".

4) Thái độ và tỷ lệ thành công: Con người thông minh nhanh nhạy mới dự tính được hệ số rủi ro để làm tốt công tác chuẩn bị đối phó với rủi ro, thì có thể tin là chắc thắng. Nếu như không chủ động, sẵn sàng đương đầu với sự thách thức của rủi ro, bạn có thể thụ động ngồi chờ rủi ro ập tới. Chỉ khi nào bạn có ý thức một cách đầy đủ về rủi ro, dám vượt lên nó để giành được thắng lợi, bạn mới thực sự cảm nhận điều thú vị nhất trong cuộc sống.

Qua những phần phân tích ở trên, nếu bạn không có một thái độ thật tốt thì bạn không thể tạo dựng được một cuộc sống hoàn mỹ. Cuộc sống con người không phải không có sự ủng hộ của thái độ mà là sự chấp hành của thái độ ưu tú. Hy vọng bạn đọc khi đứng trước những khó khăn của cuộc sống, bạn hãy nhớ kỹ câu "Thái độ quyết định hết thắng" và khơi dậy trong bạn một chất men tích cực.

THÁI ĐỘ - MỘT SỨC MẠNH CÓ TÁC DỤNG KÍCH THÍCH BẠN

SỨC MẠNH TO LỚN TIỀM ẨN TRONG MỖI CON NGƯỜI

Rất nhiều người oán thán về số phận của mình sao hẩm hiu, họ chán sống. Một cuộc sống vốn đang chất chứa mọi bi thương, nhưng có thể chuyển biến thành một cuộc sống chứa chan hy vọng, tràn đầy hạnh phúc. Từ thất bại bạn có thể vươn lên, đi tới thành công.

Cuộc sống quả thật có nhiều gian nan vất vả. Cuộc sống là một chuỗi dài của sự đấu tranh.

Trong bạn, luôn luôn tiềm ẩn một sức mạnh to lớn khiến người khác phải kinh ngạc. Sức mạnh đó, nếu được sử dụng một cách thích đáng sẽ mang lại cho bạn một niềm tin không phải hổ thẹn với lương tâm, một sự trầm tĩnh đến lạ kỳ, bạn sẽ không bao giờ rối trí, bình thản như không và dễ thích nghi. Sự trầm tĩnh về tâm lý không vấn vương nỗi khổ đau.

Rất nhiều người oán thán, sao số phận mình hẩm hiu. Họ chán ghét cuộc sống và cách xoay vần của thế giới xung quanh họ. Ngược lại, họ chưa cảm nhận được: Trong bản thân họ tiềm ẩn một sức mạnh. Sức mạnh đó giúp họ giành được cuộc sống mới.

Mỗi khi bạn cảm nhận được sự tồn tại của sức mạnh đó và bạn bắt đầu sử dụng nó. Bạn có thể làm xoay chuyển toàn bộ cuộc sống của bạn, cuộc sống lúc bấy giờ khiến bạn cảm thấy sao đáng yêu đến thế. Một cuộc sống đang chất chứa bao điều bi thương nay chuyển thành một cuộc sống chứa chan hy vọng, tràn đầy niềm lạc quan. Thất bại đã chuyển hóa thành thành công.

Một lúc nào đó nổi tung quần gậm nhấm cuộc sống của bạn. Bạn hãy bình tĩnh biến nó thành một cơ may; hãy biết sự rút rè e thẹn thành niềm tin. Cuộc sống trước đây đối với bạn vốn đang đầy rẫy những điều thất vọng nay nảy sinh bao điều khiến bạn thấy thích thú, gánh nặng chất chồng nay bạn sẽ cảm thấy tự do.

Cuộc sống luôn tiếp diễn, một con người có thể một hay nhiều lần gặp nghịch cảnh. Họ có thể sa vào một loạt khó khăn, họ không thể không đương đầu với những phiền phức kiểu này hay kiểu kia. Dần dà, họ chiêm nghiệm rằng: Cuộc sống là gian nan vất vả, cuộc sống là đấu tranh. Cái điều mà cuộc sống ban tặng cho họ, họ hầu như không vượt qua được... Vậy, thử hỏi cố sức để làm việc này hay việc kia phỏng có ích gì... Một tâm trạng dè dặt: "Mình không thể là người thắng cuộc." Con người đó sẽ tiêu ma ý chí. Họ khư khư ôm lấy quan niệm, mình chẳng làm được bất cứ việc gì. Sau khi mằm hy vọng thành công trong cuộc sống của anh ta bị tiêu tan, họ dồn tất cả sự chú ý vào giới nữ với hy vọng tìm thấy trong cuộc sống của họ có cái gì đó khác. Có lúc, lối suy nghĩ đó trở thành cách giải quyết riêng của chính bản thân họ - Thế nhưng, những đứa con của họ lại rơi vào cách sống giống như cuộc đời của bố chúng. Lần này, qua lần khác con người đó rút ra được kết luận: Chỉ có cách duy nhất để giải quyết một vấn đề đó tự kết thúc cuộc sống của mình: tự sát.

Suốt cuộc đời, con người đó không đủ sức để cảm nhận, để phát hiện ra sức mạnh to lớn có thể làm thay đổi cuộc đời của anh ta. Anh ta không để phân biệt được sức mạnh đó, thậm chí anh ta không biết được sự tồn tại của sức mạnh đó. Anh ta chỉ nhìn thấy hàng ngàn, hàng vạn con người đang vật lộn với cuộc sống theo cách giống như anh ta. Và cuối cùng anh ta cho rằng đó là cuộc sống.

Lây-mô-đô Đéc-ao-uyt-xơ đã từng kể một câu chuyện sau: Khi thư viện của A-lêc-xăng-dra bị cháy, chỉ còn lại một cuốn sách, nhưng không phải là một cuốn sách có giá trị. Thế rồi, có một con người vừa nghèo khổ lại chỉ biết dăm ba chữ, đối bản khắc đồng lấy cuốn sách đó. Toàn bộ cuốn sách không lấy gì làm hay cho lắm, duy chỉ có một dòng ngắn trên một trang có nội dung rất thú vị, nói về hòn đá thử vàng, đây là một mẫu đá nhỏ ở bãi biển Hắc Hải, nó nằm

trong hàng trăm hàng ngàn hòn đá giống như nó. Nhưng điều bí mật là ở chỗ: Một hòn đá thử vàng này thật sự có sức ấm lạ kỳ, còn các mẫu đá khác thì lạnh tanh. Sau đó, người này đã bán đi tất cả cơ ngơi không có gì đáng giá lắm để mua sắm một số thiết bị giản đơn, dựng lên một túp lều bên cạnh bãi biển và bắt đầu kiểm nghiệm phân loại các mẫu đá đó. Ông ta có cả một kế hoạch. Ông ta biết khi nhặt lên một mẫu đá nào đó mà sờ thấy lạnh ngắt, bèn vứt xuống biển. Ông ta đã nhặt lên hàng ngàn, hàng vạn lần những mẫu đá lạnh lẽo đó. Làm bền bỉ ngày này qua ngày khác ông ta vẫn chưa nhặt được mẫu nào đúng là hòn đá thử vàng. Hết năm này qua năm khác, ông ta vẫn kiên trì công việc sàng đãi, và quảng đi biết bao nhiêu hòn đá lạnh ngắt. Thế rồi, một buổi sáng ông ta nhặt lên một hòn đá, ông ta sờ vào thấy ấm, nhưng như đã thành một phản xạ tự nhiên ông ta vẫn quảng nó đi. Thói quen quảng tất cả là một thói quen tai hại, nó đã làm cho thời cơ đã nằm chắc trong tay mà vẫn bị tuột mất.

Ồ. Thử hỏi trong chúng ta đã bao lần sờ được sức mạnh đó nhưng chúng ta không nhận ra nó. Đã có bao lần, chúng ta nắm nó trong ta nhưng lại quảng nó đi chỉ vì chúng ta không nhận ra sức mạnh đó. Có bao nhiêu lần nó đã xuất hiện trước mắt ta. Có bao nhiêu lần sức mạnh to lớn đó, mắt chúng ta nhìn thấy và được bày ra trước mặt ta. Thế nhưng, chúng ta vẫn không cảm nhận được, chưa thấy hết được lợi ích mà nó mang tới hoặc chưa thấy được khả năng không gì không đạt được của nó - khả năng tạo nên một kỳ tích.

Đó chính là nguyên nhân, trước đây chúng ta đã phải sử dụng những luận văn chuyên đề để thảo luận về sức mạnh to lớn đó.

Đó là sức mạnh vĩ đại, vốn có của loài người.

Trong cuốn sách nói về: "Vùng đất mỏ kim cương" của Công- rây-ơ đã kể lại câu chuyện của một nông dân sống ở một vùng đất mà ông ta đã kiếm được rất nhiều tiền và có một gia đình rất hạnh phúc. Hàng năm với vật nuôi và cây trồng, họ đã thu hoạch và tích lũy được một số vốn; trong nhà họ không thiếu một thứ gì, cuộc sống của họ thật có ý nghĩa và hạnh phúc. Thế nhưng có một hôm, một tu sĩ đến nói với ông ta rằng: "Nếu ông tìm được một vùng đất nào có nước chảy qua vùng cát trắng, thì ông sẽ nhặt được kim cương. Nếu khai thác được kim cương, con gái cưng của ông sẽ giàu có hơn bất kỳ một công chúa nào, con trai quý của ông sẽ giàu có hơn bất kỳ một hoàng tử nào."

Đêm hôm đó, người nông dân trần trọc không sao ngủ được. Lần đầu tiên từ trước tới nay, ông ta trằn trọc trên giường, và cuối cùng, khi vừa rạng sáng ông đã quyết định bán đứt nông trường của mình để đi tìm kim cương, và gửi gắm gia đình nhờ vào sự giúp đỡ của người hàng xóm. Khi đã cầm được tiền bán ruộng đất, ông đi khắp nơi để tìm kim cương. Đến lúc, khi trong túi chỉ còn lại một số tiền nhỏ, ông cảm thấy căm ghét bản thân và những việc làm vừa qua của mình và ông đã tự sát. Lúc đó, nhà tu sĩ kia lại xuất hiện ở nông trường. Ông ta bước vào căn nhà và ngược nhìn lên bệ chiếc lò sưởi gần tường, cất tiếng hỏi "Ông chủ cũ của nông trường đã trở về chưa?" Người chủ mới của nông trường đáp "Chưa; ông ta không về nữa". Người tu sĩ ấy lại nói: "Không nhất định ông ấy về rồi, nếu không có sao trên bệ lò sưởi lại bày nhiều kim cương đến vậy" "Ồ, không - Người chủ mới thốt lên như vậy và nói tiếp - "Điều đấy không thể có... Những hòn đá ấy là do tôi nhặt ở sau vườn bày lên đấy mà thôi!" Nhà tu sĩ quả quyết nói với ông chủ mới: "Đúng đấy! Những hòn đá ấy là kim cương"

Mỏ kim cương Kimberley ở châu Phi đã được phát hiện như vậy.

Bạn tất nhiên hiểu được ý nghĩa của câu chuyện muốn nói trên. Chúng ta mất bao nhiêu công sức, tiền của đi khắp nơi để săn lùng kim cương, trong khi đó kim cương nằm ngay sau vườn nhà ta. Suốt cuộc đời của chúng ta luôn luôn săn lùng sức mạnh ấy để làm thay đổi triệt để cuộc sống, nhưng rất nhiều người trong chúng ta, suốt cả cuộc đời không tìm thấy. Thế nhưng, nó ở ngay trước mắt ta. Điều mà chúng ta cần làm là nhận ra nó và sử dụng nó. Vấn đề là ở chỗ đó.

Rốt cuộc, trước hết là việc tôi muốn kể cho bạn nghe về sức mạnh to lớn đó. Tôi, trước tiên muốn kể cho bạn nghe một câu chuyện khác đã xảy ra ở châu Phi. Có một nhà thám hiểm khi ông ta đến một vùng hoang sơ của châu Phi, ông mang theo những đồ trang sức không đáng

giá lắm, với ý định làm quà cho thổ dân ở đó. Trong đó có hai chiếc gương một lớn, một nhỏ soi rất thật mặt. Ông ta đặt ngay ngắn hai chiếc gương đó vào gốc cây. Sau đó, ông ta ngồi bàn công việc thám hiểm với cấp dưới. Lúc đó, đoàn thám hiểm chú ý tới một thổ dân cầm trên tay chiếc giáo đi đến trước chiếc gương. Khi người thổ dân đó thấy hình thù mình trong gương giống như một người hoang dã khác đang lăm lăm giết mình, anh ta liền xông vào đối thủ. Và tất nhiên người thổ dân đó đã đập tan chiếc gương. Lúc đó, đoàn thám hiểm đi về phía người thổ dân hỏi anh ta sao lại đập vỡ chiếc gương. Người thổ dân đáp: "Nó đang muốn giết tôi, tôi phải giết chết nó trước". Đoàn thám hiểm giải thích cho anh ta hiểu: "Đây là chiếc gương, nó không làm việc giết người", rồi dẫn anh ta đến trước một chiếc gương khác. Một người trong đoàn giải thích: "Hãy xem, đây là chiếc gương, anh nhìn vào nó, anh sẽ thấy tóc anh đã chải chưa, dầu màu đã đánh đều, bôi đều trên mặt chưa? Bộ ngực của anh sao mà vạm vỡ thế, cơ bắp của anh phát triển đẹp quá". Người thổ dân ngượng ngùng đáp lại: "Ồ! Tôi không biết"

Hàng trăm hàng vạn người cũng muốn làm như vậy. Tình hình của họ cũng như người thổ dân nọ. Họ vật lộn với cuộc sống suốt cả cuộc đời. Trước mỗi bước ngoặt của cuộc sống, họ đều cho rằng có một cuộc chiến đấu. Thực tế, cuối cùng quả đúng như vậy. Họ dự kiến sẽ có kẻ thù và thực tế họ đã gặp những kẻ thù đó. Họ sớm nhận biết khó khăn sẽ nổi gót khó khăn và sự việc cũng đúng như vậy.

Nếu sự việc không như thế này, ắt sẽ như thế kia, nói tóm lại nó sẽ xảy ra điều gì đó.

Đối với hàng ngàn, hàng vạn người không có khả năng để nhận biết sức mạnh đó, sự việc trôi qua sẽ là như thế và tương lai của họ cũng sẽ như vậy. Sức mạnh to lớn đó cũng giống như những viên kim cương mà thổ dân kia đã tìm được ở sau vườn nhà mình. Nó ẩn giấu trong lòng đất.

Hàng ngàn, hàng vạn con người sống một cuộc sống bình thường hoặc đau khổ, bởi vì sức mạnh to lớn đó đã lặng lẽ trôi qua. Họ không nắm được nó. Bạn không vượt qua những thử thách của cuộc sống. Bạn cũng đã từng làm như vậy và hàng ngàn, hàng vạn người cũng làm như vậy và họ đều thất bại. Vậy thì, đáp án ở đây là gì?! Đáp án chính là chúng ta phải hiểu cho được cuộc sống, nếu như chúng ta muốn phát huy đầy đủ sức mạnh của cuộc sống. Điều khiến người ta phải kinh ngạc về sức mạnh đó là bất kỳ ai trong chúng ta đều có thể sử dụng nó. Nó không cần bất kỳ một sự huấn luyện đặc biệt hay sự giáo dục nào, không đòi hỏi anh cần phải có một tư chất đặc biệt gì, đó cũng không phải là khả năng vốn có của một số người đặc biệt nào đó. Khi sử dụng sức mạnh đó bạn không cần một gia sản hay uy danh nào cả. Đó là loại khả năng của mỗi một con người đến với cuộc sống. Bất luận anh ta nghèo khổ hay giàu sang, thành công hay thất bại và cũng bất kể anh ta sinh ra nơi quyền quý hay nghèo hèn. Nếu chúng ta nhận thức sức mạnh đó càng sớm; chúng ta sẽ nhanh chóng đi đúng quỹ đạo cuộc sống và số người trong chúng ta bước đi đúng quỹ đạo cuộc sống cũng sẽ nhiều hơn. Hy vọng về cuộc sống nhen nhóm lên trong tâm tư của những người khác cũng lớn hơn. Họ sẵn sàng đón nhận kiểu sống lành mạnh đó.

Có rất nhiều người không ý thức được khi chọn lựa. Khi vào được một cửa hàng bán giày, họ có thể chọn mua được một đôi giày đen và cũng có thể chọn mua một đôi giày nâu. Khi họ bước vào một hiệu thời trang họ có thể mua một chiếc áo khoác màu nhạt và cũng có thể chọn mua một chiếc màu sẫm. Khi họ mở máy thu thanh, họ có thể chọn nghe chương trình này hoặc chương trình kia. Khi vào một cửa hàng bán kem, họ có thể mua kem sô cô la hoặc nước dừa có gas. Khi họ đi xem phim, họ có thể đến một rạp gần hoặc xa để xem.

Đúng vậy, chính xác trăm phần trăm là như vậy. Nếu là bạn chọn lựa đi nghỉ, bạn sẽ chọn bãi biển hay leo núi. Khi bạn cần mua một chiếc xe hơi cho gia đình, bạn có thể chọn loại đã có danh tiếng; cũng có thể chọn mua loại xe con ở hãng buôn. Nói tóm lại, sức mạnh lớn nhất của một con người có được là sức mạnh lựa chọn.

SỨC MẠNH CỦA SỰ CHỌN LỰA SẼ GIÚP CHÚNG TA

GIÀNH ĐƯỢC CUỘC SỐNG MỚI.

Khi một ai đó đưa ra sự lựa chọn và tin tưởng thương để sẽ rủ lòng thương họ. Lúc bấy giờ sẽ xảy ra chuyện gì?

Mỗi khi anh ta cảm thấy có đáng thương để rủ lòng thương, anh ta sẽ khỏi bệnh.

Vâng, bất kỳ tín ngưỡng của bạn là gì, bạn đều có sức mạnh này. Khi bạn chọn giày, xe ô tô, chương trình phát thanh phim ảnh, cách nghỉ lễ, bạn bè.v.v... Không có bất kỳ một điều gì ngoài bạn có thể bắt buộc bạn đưa ra những quyết định đó. Bạn đưa ra được quyết định vì bạn đã có sự lựa chọn. Bạn đưa ra sự lựa chọn đó bởi vì bạn mong muốn nó sẽ là như vậy. Nếu sự lựa chọn đó là sai thì liệu chúng ta có thể trách móc ai, trách móc cái gì? Thế là, có người bảo: "Đó là ý trời" Nhưng, có đúng vậy không? Bạn có thể rất quen với câu nói cửa miệng đó.

Bất cứ một loại truyền thuyết nào có liên quan tới đáng thương để, chúng ta có thể tin hoặc không tin, hoặc suy cho cùng chúng ta tin bao nhiêu. Đáng thương để đã ban tặng cho đàn ông và đàn bà quyền tự cứu hay nói một cách khác là quyền lựa chọn.

Henri-Delamande trong cuốn "Sự vĩ đại nhất trên thế giới" đã kể lại câu chuyện về một cậu bé mắc bệnh hiểm nghèo. Cậu bé đã gần như đi vào cõi chết, bố mẹ của cậu bé đau lòng vô cùng. Bác sĩ đã chịu bó tay, vô phương cứu chữa. Có một hôm, một tín đồ cuồng tín bước vào nhà; ông ta phát hiện ra rằng trong ngôi nhà này, mọi người rất ủ ê buồn bã. Ông bèn hỏi những con người uể oải, âu sầu phiền não đó. Họ kể cho ông ta nghe về đứa con yêu quý của mình mắc bệnh hiểm nghèo, khó lòng qua khỏi. Ông già thành tâm đó hỏi xem cậu bé nằm ở phòng nào. Họ liền dẫn ông tới phòng cậu bé nằm. Đến bên giường bệnh ông ta sờ tay lên trán cậu bé và nói: "Con yêu quý của ta, thương để yêu quý con, chẳng nhẽ con không biết điều đó sao?!" Nói xong, ông ta rời phòng ngủ và nhanh chóng rời ngôi nhà này. Sau khi ông ta đã đi khỏi, cháu bé vốn ốm thập tử nhất sinh đó, tự nhiên bừng tỉnh từ trên giường nhảy xuống, chạy tung tăng trong phòng và hét lên: "thương để yêu ta..., thương để yêu ta..." Và cậu bé không còn mang bệnh nữa, trở nên mạnh khỏe như thường.

Đây là một thí dụ rất sinh động, nó muốn nói với mọi người rằng: Khi một ai đó đã gửi trọn niềm tin là thương để yêu anh ta thì sẽ xảy ra điều gì? Không còn nghi ngờ gì nữa, cậu bé đã làm một số việc sai trái, nhưng không nên dùng cái chết để trừng phạt nó, cậu bé cho rằng thương để đã trừng phạt mình. Thế nhưng, một khi cậu ta đã nhận ra rằng thương để vẫn còn yêu quý mình, bệnh của cậu ta tiêu tan. Cậu bé đã vận dụng sức mạnh to lớn đó- sức mạnh lựa chọn. Nhờ đó mà cậu bé đã từ cõi chết sống lại; trút được gánh nặng tang tóc đau khổ của gia đình.

Có rất nhiều người có tập quán xấu. Họ nói với con cái rằng: Nếu chúng làm sai trái điều gì thì sẽ bị trời phạt. Tâm lý con trẻ bị nhồi nhét một nỗi khiếp sợ, khiếp sợ thương để và chúng đã chọn: Sợ thương để. Đứa trẻ đó đến tuổi trưởng thành vẫn ám ảnh nỗi kinh hoàng đó. Sau đó, nó lại lặp lại, nói với con cái chúng sau này những điều như thế, làm những việc như thế. Thế là, cứ như vậy mà truyền từ kiếp này sang kiếp khác. Những ông bố bà mẹ đó không còn đủ khả năng để ý thức được sức mạnh lựa chọn có thể làm thay đổi cuộc sống của chúng ta vì vậy họ đã làm cho nỗi khiếp sợ đó lưu truyền. Nếu như bảo ông trời có mắt, sẽ trừng phạt ai đó có tội và lời nói đó có thể làm cho bọn trẻ không làm điều xằng bậy thì cũng đáng nói. Nhưng, hãy nhìn xung quanh xem. Điều đó chẳng mang lại hiệu quả gì. Mặt khác, nếu chúng ta ý thức được rằng nếu làm sai sẽ gắn liền với sự trừng phạt, thì chúng ta sẽ lựa chọn việc làm đúng đắn. Bởi vì, như vậy chúng ta sẽ thấy rõ: Không phải thương để muốn trừng phạt chúng ta mà chính là sự lựa chọn sai lầm của chúng ta đã lôi kéo theo sự trừng phạt. Nếu ngay từ đầu đã có sự lựa chọn chính xác, thì làm gì lại xảy ra sai lầm.

Đã từng có một sự việc: Một người đàn bà có cậu con trai rất đáng yêu. Bà có thói quen dọa con rằng, nếu nó làm điều gì sai trái thì bị trời phạt. Kết quả, đứa bé đó thường xuyên bị cảm. Người mẹ đó quả thật đến phát điên lên và bà ta cũng không biết nên nói với con thế nào cho tốt. Sau đó bà ta chợt nhận ra là không nên nói với con điều đó. Bà nên nói với đứa trẻ là thương để luôn ban phước lành cho con. Bà ta bắt đầu nói với con như vậy và kết quả cậu con

trai cưng của bà hết cảm. Bà ta cảm thấy hết sức kinh ngạc, thậm chí còn sinh ra hoảng sợ. Qua đó chúng ta thấy rằng: Chỉ cần bà mẹ chọn cách nói với con là ông trời sẽ trừng phạt, đứa bé sẽ bị cảm. Còn khi bà ta đổi lại cách nói: Thương để luôn yêu thương, che chở cho con; thì sự việc đã khác. Điều gì đã mang lại sự thay đổi đó. Phải chăng, đáng thương để đã làm thay đổi tất cả? Không phải, đó là do người mẹ. Bà ta đã chọn một phương pháp đúng là đem đến cho đứa trẻ tình thương yêu, điều đó đã làm thay đổi cuộc sống của đứa trẻ và cũng thay đổi cả cuộc sống của người mẹ.

Vậy thì, chúng ta cần ý thức được rằng: Không có một điều gì, một vật gì ở bên ngoài có thể làm tổn thương chúng ta. Đáng thương để không hề làm hại, thương để bảo vệ, yêu quý chúng ta. Vậy thì điều gì làm tổn thương chúng ta... Đó là sự lựa chọn sai lầm của chính mình.

Nếu như chúng ta chọn ăn nhiều rồi từ đó sinh bệnh, biết trách ai bây giờ? Nếu chúng ta chọn việc phóng xe thật nhanh dẫn tới mất tay lái. Nên trách ai bây giờ? Nếu bạn chọn cách làm cho tính cách của bạn nhơ bẩn, khiến cho mọi người ghét bỏ xa lánh bạn. Nên trách ai bây giờ? Nếu chúng ta muốn mang rất nhiều tiền vào quan tài để rồi trở thành người giàu sang ở chốn địa ngục và từ đó bạn sinh ra ốm đau bệnh tật. Chúng ta nên trách ai bây giờ? Trách ông trời ư! Không, không thể trách bất cứ một ai. Thương để bảo hộ bạn, thương yêu bạn, không hề làm bạn tổn thương. Chúng ta không sử dụng đúng sức mạnh mà thương để đã ban cho chúng ta: Khả năng lựa chọn như vậy, tức là chúng ta đã làm tổn thương chính mình.

TIỀM LỰC TO LỚN CỦA CẢI SẼ GIÚP CON NGƯỜI THOÁT KHỎI NGHÈO ĐÓI.

Xây dựng đủ các loại phương án, kế hoạch và cũng đã trải nghiệm qua nhiều cách khác nhau, những mong mình giàu lên.

Hàng ngàn, hàng vạn người vẫn bị hãm sâu trong cảnh đói nghèo. Điều này có gì là lạ không? Họ đã lựa chọn tiếp tục sống trong cảnh bần hàn.

Nguồn tài chính của chúng ta, đầu tiên mới chỉ là điều mong ước, dần dà mới trở thành hiện thực.

Hàng ngàn hàng vạn con người đang đổ công đổ sức để làm ra của cải. Họ hy vọng có một ngày nào đó, có thể tự nói với mình rằng: "Bây giờ, ta không còn phải sầu muộn về vấn đề tiền nong nữa rồi". Nếu quả thật, không vì đồng tiền mà buồn phiền nữa, chắc hẳn họ sẽ vô cùng phấn khởi, sung sướng. Thế nhưng, họ đã vạch ra đủ các phương án, kế hoạch và cũng đã trải nghiệm qua các cách khác nhau những mong mình giàu có lên. Nhưng, hết thấy những điều đó chưa mang lại hiệu quả. Kết quả, họ sẽ nản lòng, cho rằng mình xui xẻo, không có vận may. Không thể vươn tới vị trí để mọi người ngưỡng mộ thậm chí ghen tỵ. Họ đã gắng trải nghiệm bằng mọi cách. Nhưng lại chưa trải nghiệm cách thay đổi nếp nghĩ của mình, mà đó lại là con đường duy nhất có thể làm thay đổi mọi việc.

Một thời gian trước đây, tôi tiếp xúc với một anh bạn. Lúc đó anh ta đang phải đối mặt với một số vấn đề tài chính. Vợ anh ta oán thán: Cô ta rất sợ tiếng gõ cửa. Vì mỗi lần mở cửa ra, cô ta chỉ toàn gặp người đến đòi nợ. Tình cảnh đó, quả thật làm cho người ta nhụt chí. Tôi đưa cho họ một cuốn sách. Hy vọng cuốn sách ấy sẽ giúp họ thay đổi cách suy nghĩ. Vợ anh ta liếc mắt nhìn cuốn sách và nói "Tôi sẽ không đọc loại sách trò chơi đó... đọc nó chẳng ích lợi gì?" Còn anh chồng thì bảo: "Tôi muốn đọc thử xem, anh cứ để lại đây!" Kết quả là anh ta đã bắt đầu dùng một phương pháp để nhìn nhận suy nghĩ vấn đề. Một năm sau, họ chuyển đến chỗ ở tốt hơn, đã mua sắm đồ dùng gia đình mới xịn cho toàn bộ ngôi nhà, thậm chí đã thanh toán xong tiền đặt cọc một chiếc xe mới.

Chúng ta chưa hề giúp người đàn ông đó một xu nào. Tất nhiên, tiền sẽ giúp ích cho anh ta nhiều. Nhưng cách giúp đỡ đó chỉ là tạm thời. Điều mà chúng ta làm là làm sao người giúp đàn ông đó vững tiến trên con đường lựa chọn cách suy nghĩ đúng để cải thiện tình hình kinh tế của chính mình. Đây, mới đúng là điều chúng ta cần. Nếu chúng ta không thay đổi cách suy nghĩ về

sự việc thì vĩnh viễn chúng ta không có hy vọng để cải thiện tình hình kinh tế. Nếu chúng ta thay đổi nếp nghĩ ở bên trong bản thân mình về vấn đề kinh tế, thì sự thay đổi ở bên ngoài sẽ xuất hiện. Vì vậy, chúng ta hãy lựa chọn thật tốt và lành mạnh nếp nghĩ có liên quan với vấn đề tiền nong và tài chính.

Qua việc vận dụng chính xác sức mạnh lựa chọn to lớn đó, chắc chắn bạn sẽ thay đổi được khả năng về tài chính và tiền nong của bạn. Còn rất nhiều người không đủ sức sử dụng sức mạnh to lớn đó mà điều đó lại đúng với điều kiện làm cho họ trở thành kẻ phụ thuộc vào những gì mà họ đang muốn tránh.

Có một bạn trẻ, cuộc sống của anh rất gian nan, vất vả, như đang giẫy giụa trong biển khổ, có một quãng thời gian dài anh không có công ăn việc làm. Về sau, tìm được một việc, nhưng công việc đó không có một tí gì đáng để tự hào. Anh bạn trẻ đó đã lấy vợ và sinh được một đứa con, thế nhưng anh ta lại lì lợm bảo: "Tôi không muốn giàu". Mỗi ngày, anh ta cố thử tiết kiệm mấy xu. Cứ như vậy, đến khi con anh ta lớn có tiền vào Đại học. Quả thật anh bạn trẻ ấy có chí, anh ta chọn con đường tích góp tiền để làm vốn cho con sau này vào Đại học. Nếu nói cuộc sống của anh ta đang trong cơn giẫy giụa là hãy còn nhẹ.

Anh ta không dám đến các rạp phồn hoa trong thành phố để xem phim mà chỉ đến các bãi chiếu bóng ngoài trời. Như vậy sẽ tiết kiệm được hai hào rưỡi. Hầu như họ chưa bao giờ đến cửa hàng ăn kha khá một tý; bởi vì nơi đó sẽ phải tiêu nhiều tiền. Khi đi xem diễn kịch anh ta không dám mua vé hạng sang, bởi vì anh chỉ mua nổi những loại vé hạng thấp thôi. Khi anh ta mua xe cũng vậy, chỉ mua loại xe tiết kiệm tiền nhất. Chưa bao giờ, anh ta dám cho cả nhà đi nghỉ mát, vì anh ta lấy đâu ra tiền. Thế mà anh ta vẫn lì lợm bảo: "Tôi không cần giàu"

Vậy thì, hàng ngàn hàng vạn người vẫn sống trong cảnh bần cùng. Điều đó có lấy gì làm lạ không?! Họ vẫn tiếp tục chọn lựa cuộc sống trong cảnh bần hàn. Nếu không ý thức được điều đó, họ không bao giờ nhận ra sức mạnh to lớn đó. Chưa hề có ai, trong cuộc sống biết tiết kiệm lại bị chỉ trích cả. Có rất nhiều người không thể không tiết kiệm. Bởi lẽ, nếu không làm như vậy, họ không sống nổi. Những con người đó vốn dĩ có thể sử dụng sức mạnh lựa chọn to lớn đó. Họ vốn dĩ có thể bắt đầu tạo dựng trong tâm trí mình những điều tốt đẹp của cuộc sống.

Thế nhưng, hàng ngày chúng tôi vẫn nghe thấy: Tôi rất muốn mua thứ này, thứ kia, nhưng mua không nổi. "Tôi mua không nổi" - Đó là câu nói chân thực. Nhưng, bạn đừng nên nói như vậy. Nếu bạn vẫn còn nói câu: "Tôi mua không nổi", thì bạn sẽ làm bạn suốt đời với câu nói đó. Chọn một cách suy nghĩ tích cực hơn, giả dụ bạn nói: "Tôi sẽ cố gắng mua cho được nó, tôi phải mua được nó." Khi bạn tiến dần từng bước để có được nó, khi bạn đã có ý nghĩ mua được nó, bạn sẽ dần dần xây dựng nên nếp nghĩ của sự mong đợi. Bạn xây dựng được niềm hy vọng. Bạn tuyệt đối không được đánh mất niềm hy vọng. Nếu bạn đánh mất niềm hy vọng, vô tình bạn đã tạo nên một cuộc sống chất đầy khó khăn và thất bại.

Có một bạn trẻ một xu không dính túi đã nói: "Sẽ có một ngày, tôi đi châu Âu". Lúc đó, các bạn cùng ngồi đã cười rũ ra và bảo rằng: "Hãy xem kìa! Ai đang ba hoa, đang khua môi múa mép đấy!" Lúc đó, anh bạn trẻ đó lẩm bẩm: "Tôi muốn đi châu Âu, nhưng tôi thấy không đủ sức trả nổi khoản chi phí đó." Anh ta mang theo hy vọng, niềm hy vọng đó đã tạo cho anh ta động lực; động lực đó thúc đẩy anh ta làm một số việc. Như vậy, anh ta sẽ có khả năng đi châu Âu. Khi bạn nói: "Tôi mua không nổi", mọi việc sẽ ngừng lại, không nhúc nhích, không có hy vọng, đầu óc trở nên dần độn, không có động lực nữa rồi. Nếu sau này chúng ta có chọn lựa niềm tin gì đó, nó sẽ không xảy ra. Thế nhưng, có một sức mạnh to lớn. Sức mạnh lựa chọn đó sẽ mang đến cho bạn những hy vọng, động lực cần thiết và còn mang đến cho bạn cả dũng khí hành động cần có. Nó giúp bạn giành được những điều mà trong cuộc sống bạn đang thực sự cần tới.

Trong cuốn sách nhỏ của mình "Con người của suy tư" Airon có viết: "Tư tưởng là một dạng vật chất". Chúng tôi định sửa nó thành "Tư tưởng biến thành vật chất".

Trước khi điện thoại chưa ra đời, nó đã là dòng suy nghĩ thai nghén trong đầu của Bell. Máy gạt đập trước khi trở thành máy gạt đập thực sự cũng là dòng suy nghĩ trong óc của MiKe. Bóng đèn điện trước khi trở thành bóng đèn điện thực sự, nó là dòng suy nghĩ trong óc của

Êđi-xơn (Edison). Khi John.D Rockefeller trong túi chỉ còn lại mấy hào bạc, ông ta nói: "Có một ngày tôi sẽ trở thành triệu phú" và quả thật ông ta đã trở thành triệu phú. Vì vậy bạn nên ý thức rằng: Một số điều trong cuộc sống mà bạn mong muốn, trước khi trở thành vật chất, nó phải là những suy nghĩ được thai nghén trong bộ não của bạn. Tình hình tài chính của bạn cũng như vậy, trước hết nó là điều bạn thường suy nghĩ, sau đó nó mới dần dần trở thành hiện thực. Nếu chúng ta muốn cải thiện tình hình tài chính, việc trước tiên, cần phải thay đổi cách suy nghĩ. Khi ta đã lựa chọn để thay đổi cách suy nghĩ từ bên trong... thì tình hình bên ngoài cũng thay đổi theo. Đó là một điều có tính nguyên tắc. Khi bạn lựa chọn "Tôi không mua nổi" thì vĩnh viễn bạn cũng sẽ không có nó...

Khi bạn lựa chọn "Tôi là một anh chàng nghèo kiệt xác vui tính" tức là bạn đã bịt kín mọi ngã đường mang đến lợi ích và giá trị.

Chọn cách nghĩ của bản thân, bạn có thể làm được. Thay đổi cách nghĩ của mình - bạn có thể làm được và lúc cần, ngay từ khi bắt đầu bạn có thể vận dụng thật đầy đủ sức mạnh tưởng tượng của mình. Bạn sẽ không bao giờ phải hối hận vì điều đó. Trước đây, bạn cho rằng những sự việc nào đó tuyệt đối không thể xảy ra trước mắt bạn; bạn có thể cho rằng, những sự thay đổi không thể xảy ra trong cuộc sống của bạn. Không còn nghi ngờ gì nữa: Bạn sẽ có cơ hội đoạt được một lần sống lại.

Tiềm lực to lớn đó, tiềm lực lựa chọn đó, nếu bạn sử dụng đúng mức, có thể có vô số lần làm thay đổi cuộc sống của một con người theo hướng mà anh ta đang theo đuổi; điều đó làm cho người ta phải kinh ngạc.

Có một chàng trai trẻ đã từng chiêm nghiệm một sự việc xảy ra hết sức lạ thường. Anh ta phát hiện, khi mình tích lũy được khoảng 70USD, thì trước sau cũng xảy ra chuyện gì đó. Có thể là tai nạn xe cộ... hoặc có một khó khăn ngoài dự kiến... Điều này đã khiến anh ta rơi vào tâm trạng lo âu không dám tích lũy tới 70USD. Trừ phi anh bạn trẻ này sử dụng đến sức mạnh to lớn đó - Sức mạnh lựa chọn, hoặc dùng một cách khác để suy nghĩ vấn đề. Nếu không, anh ta suốt đời phải đối mặt với vấn đề đáng sợ và khó khăn như vậy.

Có một thanh niên khác là con người năng động, anh ta có thể làm tốt mọi công việc và bất cứ việc gì cũng đều làm rất thành công, duy chỉ có một điều là anh ta chẳng kiếm được đồng tiền nào cả. Người ta không giải thích nổi, vì sao lại như vậy?! Anh ta có chí lớn, khiến mọi người yêu mến và tính cách anh ta cũng rất đáng yêu. Nhưng về mặt tiền tài, thì quả thật anh ta phí công phần đầu năm này qua năm khác và cuối cùng, anh ta phải nhờ người chỉ giùm vấn đề của mình. Suy đến cùng đã xảy ra chuyện gì? Anh ta bực bực với mọi người: "Trừ việc kiếm ra tiền, còn việc gì tôi cũng làm tốt." Ban đầu anh ta cho rằng vấn đề của anh ta thực sự rất giản đơn, chỉ là do anh ta đã chọn cách suy nghĩ đã có chỗ không thỏa đáng. Sau đó sự việc có thay đổi. Anh ta không còn nhắc đến câu: "Trừ việc kiếm tiền ra, còn việc gì tôi cũng làm tốt" mà bắt đầu nói "Việc gì tôi cũng làm tốt, kể cả kiếm tiền". Chỉ trong thời gian có mấy năm, tình hình tài chính của anh đã có chuyển biến đáng kể. Anh ta đã kiếm được một số tiền, tài chính đã trội hơn hẳn người khác và bây giờ người ta nói anh ta đã là người giàu có. Con người đó vốn dĩ mọi việc trong đời đều làm tốt, duy chỉ có việc kiếm tiền là anh ta không làm được. Khi anh ta nhận thức được rằng bản thân mình đã lựa chọn cách suy nghĩ sai lầm và đã tích cực thay đổi suy nghĩ sai lầm đó, thì tình hình tài chính của anh ta bắt đầu có thay đổi theo hướng tốt dần lên. Sức mạnh lựa chọn có thể mang đến cho bạn khả năng kiếm tiền tốt hơn và có hiệu quả hơn.

TÍNH CÁCH ĐƯỢC NHÀO NẠN THÀNH CÔNG SẼ TẠO DỰNG NÊN MỘT THỂ HỆ CON NGƯỜI VĨ ĐẠI

Gia đình tan vỡ, tình bạn bị cắt bỏ, trải qua không biết bao nhiêu khó khăn để có công ăn việc làm. Tất cả những điều đó là do xung đột về tính cách gây nên.

Khi thấy mình đã thành công và kiên quyết loại bỏ những thói hư tật xấu. Anh ta đã xóa sổ

được những ung nhọt ấy.

Mỗi người trong chúng ta đều chọn lựa việc đảm bảo sự hoà thuận với người khác, mỗi một người đều lựa chọn: Có thể làm được tốt hơn, sẽ làm tốt hơn.

Vấn đề lớn nhất trong cuộc đời con người đó là tính cách. Hầu như, mọi loại tính cách liên tục xảy ra xung đột. Tất cả những khó khăn, phiền toái trong cuộc sống của chúng ta đều bắt nguồn từ tính cách. Do vậy giữa người với người không sống hòa thuận với nhau được. Gia đình tan vỡ, tình bạn bị cắt bỏ, trải qua không biết bao nhiêu khó khăn để có công việc làm. Tất cả những điều đó là do xung đột về tính cách gây nên, thậm chí xảy ra chiến tranh cũng bởi các quốc gia khác nhau có cách nhìn khác nhau về một vấn đề nào đó.

Vấn đề về tính cách, nhân loại có một sức mạnh vĩ đại nhất - Sức mạnh lựa chọn lại một lần nữa phát huy tác dụng vô cùng quan trọng. Không cần suy nghĩ gì thêm về vấn đề này nữa, bạn có thể chọn cách ứng xử tốt với người khác và cũng có thể chọn: Không ứng xử tốt với người khác. Bạn có thể chọn: Sẵn lòng giúp đỡ người và cũng có thể chọn: Không giúp ai hết. Bạn có thể chọn: Sẵn sàng hợp tác và cũng có thể chọn sự cô chấp riêng của mình. Bạn có thể chọn: Mủi lòng trước một việc gì đó hoặc có thể chọn thái độ phớt lờ tất cả. Bạn có thể chọn: Nổi cáu hoặc có thể coi thường những gì thường ngày khiến bạn không thoải mái. Bạn có thể chọn: Là một con người tay bắt mắt mừng khi gặp bạn bè cũng có thể là một con người cô độc. Bạn có thể chọn: Đôi môi luôn mỉm cười, hoặc có thể: mặt đăm chiêu đi đi lại lại. Bạn có thể chọn: Tin người hoặc có thể luôn luôn hoài nghi. Bạn có thể chọn: Tin người đã từng dối đầu với bạn hoặc có thể: Tin những ai luôn tỏ ra thích bạn. Bạn có thể chọn: Là một con người khi nào cũng sạch sẽ thơm mát hoặc có thể là một người tùy tiện, nhếch nhác. Bạn có thể chọn: Một con người có chí hoặc có thể là một con người lười biếng. Không cần suy nghĩ nhiều về nó nữa. Chẳng phải bạn đã đưa ra sự chọn lựa rồi sao? Tất nhiên là như vậy. Dưới đây xin giới thiệu một câu chuyện cực kỳ lý thú.

Benjamin Franklin cảm thấy lạ khi bắt đầu phát hiện ra một số bạn bè xa lánh dần ông ta và đã nhận thức ra rằng: Mình đã thường xuyên tranh luận với người khác. Mình đã không sống hòa hợp với người khác. Có một hôm, có lẽ một ngày giáp Tết, mọi người đang chuẩn bị đón Tết. Franklin ngồi viết một bản liệt kê. Trong bản liệt kê đó nêu lên tất cả những đặc điểm về tính cách của ông ta đã bị người đời ghét bỏ. Ông ta sắp xếp những đặc điểm đó theo thứ tự. Xếp những đặc điểm quan trọng nhất lên hàng đầu; cứ thế mà xếp theo thứ tự, đặc điểm ít tác hại nhất xếp cuối bảng. Ông ta kiên quyết xóa sổ từng đặc điểm một. Mỗi lần thấy mình đã đoạn tuyệt thành công với thói xấu đó, ông liền xóa tên nó trên bảng thống kê. Ông cứ kiên trì, làm như thế cho đến khi xóa sổ toàn bộ. Và, ông ta đã trở thành người có tư cách hoàn mỹ nhất nước Mỹ.

Mọi người ai cũng tôn kính ông, sùng bái ông. Khi Franklin đến Pháp, dân chúng Pháp yêu quý ông vô cùng, thậm chí ông yêu cầu gì có nấy. Ngày nay trên mọi cuốn sách đề cập đến việc tạo dựng tư cách, bạn đều thấy trong đó có tên Franklin. Ông được chọn làm tấm gương điển hình, kiệt xuất về mặt này.

Thế nhưng, ta hãy đặt một giả thiết, nếu Frankiln đã chọn suốt cả cuộc đời không có một sự thay đổi nào về tính cách của mình, nếu như ông đã làm những điều giống như biết bao nhiêu người đang làm. Ông trời và cha mẹ ban cho một tính cách như thế nào, vẫn giữ nguyên tính cách đó. Và Franklin vẫn tiếp tục giữ tính cách tranh luận như vậy để giao lưu với mọi người... thì ông không thể nào thuyết phục nổi nước Pháp giúp đỡ các nước thuộc địa. Và có lẽ phải viết lại toàn bộ lịch sử nước Mỹ. Tính cách của mỗi con người, có một ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với một đất nước, một dân tộc. Thế nhưng, vẫn còn vô số người vừa đi đi lại lại lẩm bẩm: "Tôi, có thể như thế nào đây?! Tôi nên làm gì đây?! Bạn làm sao biết, cứ năm này qua năm khác; đáng lý ra bạn có thể làm được một số việc". Lincoln nói: "Tôi phải chuẩn bị thật tốt, sẽ có một ngày, cơ hội sẽ đến với tôi". Quả thực, cơ hội đã đến. Ông đã chuẩn bị sẵn niềm tin. Chỉ ít hãy làm cho mọi người sống quanh ta cảm nhận được cuộc sống luôn tràn đầy những điều thú vị và hợp tình hợp lý. Chỉ ít, chúng ta không gây phiền toái cho những người sống xung quanh ta.

Đã bao lần, một thành viên nào đó trong gia đình đã mang lại nỗi đau cho mọi người trong nhà. Đã có bao lần, một ông bố, thậm chí cả bà mẹ nữa gần như cạn tình cạn nghĩa đối với đứa con mình rút ruột sinh ra, khiến cho chúng nghĩ rằng: Tốt nhất mình không nên sinh ra trong gia đình này.

Một con người có thể hủy hoại cả gia đình hoặc có thể làm cho cuộc sống gia đình điều đứng. Thế nhưng, cũng con người đó nếu biết sử dụng sức mạnh to lớn do thương để ban tặng - Sức mạnh chọn lựa. Có thể làm cho mọi người xung quanh, nhất là những người trong gia đình họ có một cuộc sống hạnh phúc, êm đẹp.

Nếu mỗi chúng ta ai cũng làm cho cuộc sống gia đình trở thành một chuỗi ngày tràn đầy niềm vui, thì toàn bộ thế giới này sẽ có những chuyển biến to lớn trong một thời gian ngắn.

Rất nhiều người, trong cuộc sống từng đối mặt với những vấn đề bị mất những người mình yêu quý. Nhiều người cảm thấy đau lòng khi rời xa bố mẹ, anh em, bạn bè và những người thân thích; khiến họ cảm thấy cuộc sống chẳng còn ý nghĩa gì nữa. Họ tự hỏi: "Bây giờ, sống để làm gì?!". Họ không ý thức được, họ có sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn. Họ chọn cách đã lựa chọn trước đây, tiếp tục sống như vậy. Sự lựa chọn đó đã làm cho cuộc sống của họ trở thành gánh nặng cho chính họ và những người xung quanh. Bởi không thể trách họ; bởi lẽ mất mát của họ quá lớn. Đòn giáng quá bất ngờ và chẳng có lấy một tí đạo lý. Họ không có đủ lý trí để phân tích vì sao lại xảy ra như thế. Có nhiều khi cũng khó phân tách rạch ròi tại sao lại xảy ra những chuyện như vậy. Nhưng, bất luận chúng ta có thể phân tích sự việc đó một cách rõ ràng hay không thì việc trước mắt, rất quan trọng chúng ta cần làm là làm sao cho cuộc sống của những người đang sống trở lại thăng bằng, bình tĩnh.

Chúng ta thấy cần giải đáp vấn đề này. Cách tốt nhất, không ngoài việc kể cho mọi người nghe câu chuyện mà chúng tôi đã gặp cách đây không lâu. Trước cuộc thi đấu lớn khoảng một tuần, mẹ của ngôi sao bóng đá của đội bóng trường đại học chết. Ông bầu không biết nên xử trí ra sao cho đúng. Từ trước đến nay, ông chưa bao giờ gặp sự việc như thế và cuối cùng ông đã để ngôi sao bóng đá trẻ tự giải quyết vấn đề. Nếu cậu ta quyết định ở lại thi đấu, đó là điều tốt nhất đối với ông bầu. Nhưng nếu cậu ta cảm thấy đây là một mất mát quá lớn và quyết định không tham gia thi đấu, thì ông bầu cũng tôn trọng ý kiến cậu ta. Ngày thi đấu đã đến. Cả đội bóng đã kéo ra và dàn đội hình trên sân; trong đó có cả ngôi sao bóng đá. Khi đội bóng bắt đầu làm một số động tác khởi động, ngôi sao bóng đá rời đội đi về phía khán đài. Đến trước hàng số 12 trên khán đài và dừng lại ở chỗ ngồi có dính mảnh băng đen. Chằm chú nhìn vào chỗ ngồi đang bỏ trống có dính băng tang và lẩm bẩm: "Mẹ kính yêu! Trận đấu này, con sẽ vì mẹ mà đá hết mình". Sau đó, anh cùng đồng đội lao vào trận đấu và giành thắng lợi giòn giã.

Câu chuyện này đã thể hiện khá rõ nét về sức mạnh của sự lựa chọn. Anh bạn trẻ đó, có thể vì đau xót mà ngồi ôm mặt khóc, anh cũng được đồng đội đồng tình, anh cũng có thể làm cho mọi người buồn lây; thậm chí còn làm ảnh hưởng đến tinh thần thi đấu của toàn đội và thua trận. Nhưng, anh đã chọn cách mang lại lợi ích cho tất cả, bản thân anh cũng có lợi. Đội bóng của anh cũng có lợi. Còn mẹ anh, bất kỳ là người mẹ như thế nào cũng cảm thấy tự hào về con mình. Anh đã sống như mẹ anh mong đợi. Và đó cũng chính là đáp án của vấn đề. Sau nỗi đau buồn về người đã khuất, chúng ta sẽ làm gì đây? Chúng ta sẽ sống theo cách mà mọi người mong đợi. Bất kỳ họ hiện đang ở phương trời nào. Hãy làm cho họ cảm thấy tự hào đối với chúng ta. Đương nhiên, chúng ta không thể nào điều khiển được tình hình xung quanh ta, nhưng chúng ta có quyền được lựa chọn. Chỉ cần ta chủ động nắm quyền đó, chúng ta có thể làm cho cuộc sống đầy ắp lạc quan và hứng thú, một cuộc sống đầy ý nghĩa. Không chỉ cho riêng ta mà còn dành cho mỗi người xung quanh ta.

Chúng ta đang nhìn thẳng vào mọi khó khăn của cuộc sống. Thoạt nhìn, những khó khăn đó vô phương khắc phục. Nhìn khắp lượt, chúng ta muốn biết cuộc sống của mình có đáng sống hay không? Có người, đã giải quyết một cách cực đoan, thậm chí còn thốt ra những câu đại để cho rằng cuộc sống ngày càng tồi đi chứ không tốt lên. Mỗi khi chúng ta chọn con đường làm cho thế giới ngày càng hoàn mỹ, thì thế giới ngày càng hoàn mỹ. Không nên chỉ ngồi đợi người khác đi cải tạo thế giới; đừng chờ người hàng xóm của bạn tự cải tạo, mà hãy bắt đầu từ bạn.

Nếu, mỗi người trong chúng ta đều lựa chọn cách tự cải tạo, tức chúng ta đã cải tạo được cái thế giới nhỏ bé của mình rồi. Mỗi người trong chúng ta đang sống trong thế giới nhỏ bé của mình. Đó là khoảng trời rất thiêng liêng của mỗi người và đó cũng là thế giới nhỏ bé mà ta cần cải tạo nó. Mỗi người có thể có từ 5 đến 105 mối quan hệ. Nếu ta giành từ 5 đến 105 cho mỗi quan hệ đó, một điều khiến ai cũng cảm thấy hả hê, tức là chúng ta đã gây được ấn tượng tốt, có tác động tốt đối với họ và giúp họ phát triển theo hướng tốt và chính họ lại là những người sẽ dùng cách đó để tác động vào những người khác, thúc đẩy họ tiến lên... cải tạo thế giới này thành một không gian sinh tồn đẹp đẽ hơn. Có lẽ điều đó không đến nỗi gian nan như bạn tưởng và cũng chẳng tốn nhiều thời gian như bạn nghĩ.

Cách đây không lâu, chúng tôi tình cờ được xem một bài đăng trên báo, Chính phủ có ý định cải tạo một con đường nọ thành đường cây bóng mát. Kế hoạch đã xong xuôi; mọi người ngồi chờ cơ quan có thẩm quyền ra lệnh. Trước hết, phải bắt tay vào những cải tạo cần thiết đối với nó. Đây là một con đường lớn chi phí cải tạo ngốn hàng triệu đô la. Nhưng, đã xảy ra một số việc, quan chức nhà nước phát hiện nếu vẫn thực hiện kế hoạch đó thì không có khả năng. Thế là, kế hoạch cải tạo con đường bóng mát bị gác lại. Một người sống trên cung đường đó đã chọn một số cách để cải tạo nó. Anh ta nghĩ, nếu quan chức nhà nước không còn nghĩ đến việc làm đẹp cho toàn bộ cung đường đó thì chí ít mình cũng có thể làm đẹp đoạn ngay trước cửa nhà mình. Anh đã làm như vậy; trước cửa nhà anh là một đoạn đường lôi cuốn sự chú ý của mọi người nhất trên cung đường đó. Các hộ lân cận thấy anh ta làm đẹp quá, họ cũng học theo anh làm đẹp con đường trên địa bàn của mình. Và cứ thế phát triển. Cả cung đường đã trở thành một con đường đẹp giống như kế hoạch. Ai đã làm nên việc đó? Thực tế, chỉ có một người. Anh đã chọn sứ mệnh dẫn đầu để bắt tay vào việc. Người khác làm theo anh. Đừng nên nói, bạn không có khả năng cải tạo thế giới này. Bạn có thể cải tạo thế giới nhỏ bé của mình. Đó là điều quan trọng nhất. Bạn xác định, bạn chọn lựa, có thể cải tạo được nó... người xung quanh cũng nghĩ như bạn. Việc đã được ấp ủ. Bạn sẽ là đầu tàu. Bắt đầu từ gia đình bạn, khu phố bạn ở, thậm chí từ đất nước bạn.

Thực tế, chỉ cần bạn bằng lòng lựa chọn cách dựa theo một kiến nghị đơn giản để bắt tay làm, thì vấn đề của mỗi loại tính cách sẽ được giải quyết thỏa đáng. Trên đời này, đâu phải tất cả mọi việc đều giống nhau, đều mát mái xuôi chèo. Hàng ngàn cặp vợ chồng đã phải sống trong cảnh gia đình đau khổ. Bởi lẽ, sự khác nhau là rất đa dạng. Con người đã dùng trăm phương ngàn kế, miệt mài giải quyết sự khác nhau đó. Công việc bước đầu bao giờ cũng bận rộn. Nếu những con người đó bằng lòng lựa chọn sức mạnh to lớn mà đáng thương để đã ban tặng cho nhân loại - Sức mạnh lựa chọn. Chẳng phải chúng ta sống trên đời này mỗi người sống một cách nào đó?! Từ xa xưa, có một triết nhân uyên bác đã nói: "Nếu chúng ta nhất định không đồng ý... thì chúng ta hãy chọn lựa cách không đồng ý nào, đừng để người đời phải khinh ghét..."

Nếu ta ý thức được ta là một cá thể, là một cặp vợ chồng khi sống chung với nhau, khó tránh khỏi những ý kiến bất đồng, sự bất đồng đó hoàn toàn có thể chấp nhận được. Nhưng, không đến nỗi khiến người ta ghét bỏ... Bức tranh hôn nhân của toàn thế giới này cũng có thể trong một đêm thay đổi hết. Hôn nhân có thể làm cho con người thoải mái lên nhiều; cuộc sống gia đình lúc bấy giờ sẽ có ý nghĩa; tác động đối với con trẻ cũng rất ghê gớm. Tỷ lệ ly hôn sẽ giảm đi rõ rệt, mức độ giảm của nó khiến người ta khó tin. Ý kiến bất đồng giữa công nhân với nhau cũng khá lớn, dẫn đến rất nhiều người khi công tác cảm thấy không thoải mái. Rất nhiều người và rất nhiều lần chiêm nghiệm mình yêu thích công việc của mình; họ quyến luyến với môi trường xung quanh; họ bằng lòng với mức thu nhập của mình. Nhưng, họ không có cách nào công tác nổi với một số đồng sự nào đó. Rất nhiều người đã phải chuyển đổi công tác chỉ vì ý kiến bất đồng với người khác. Nếu họ bằng lòng chọn sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn; đồng thời họ biết cách xử sự không làm người khác phật lòng kể cả khi họ không đồng ý, họ sẽ cảm thấy họ sống thoải mái hơn hiện đang sống rất nhiều. Khi họ lao vào công việc tuy có gian khổ, song họ vẫn cảm thấy thoải mái. Trong giao lưu, họ cảm thấy tự tin, thoải mái như trút bỏ được gánh nặng trên đôi vai. Bởi vì họ không cần phải đấu đá, đối phó với người xung quanh. Ngược lại, họ sẵn sàng chia sẻ sự thông cảm với mọi người; lắng nghe ý kiến họ.

- Sức mạnh của sự lựa chọn, đã làm cho cuộc sống của chúng ta trở nên vui vẻ và có ý nghĩa, cũng giống như chúng ta đã sử dụng sức mạnh mà chúng ta đã chọn để làm cho cuộc sống của gia đình ta vui vẻ và hòa thuận. Các nước trên thế giới có thể biến những gia đình do chúng ta tổ chức, trở thành một gia đình lớn. Điều này, nghe ra có cái gì đó quá mỹ miều và không chân thực không?! Nếu chúng ta chọn cách làm như vậy, chúng ta có thể làm được.

Vì sao, chúng ta có thể tự tin đến như vậy?! Khi chúng ta đi nghe nhạc giao hưởng hoặc ngồi trước màn hình tivi để nghe nhạc giao hưởng. Bạn có thể thấy những gì?

Hàng trăm con người đang cùng hoà tấu một ca khúc lớn. Nếu bạn chú ý quan sát kỹ hơn một chút, bạn sẽ thấy nhiều loại nhạc cụ khác nhau, mỗi thứ phát ra một âm thanh huyền diệu khác nhau của riêng nó. Nhưng, tất cả như hòa quyện vào nhau, cống hiến hết sức mình để tạo thành một âm thanh chung, một sức sống chung của bản giao hưởng. Nhạc cụ khác nhau... Vâng... Nhưng, không hòa tấu được, thì chẳng là cái gì cả. Mỗi một nhạc công đang nỗ lực diễn tấu để cho bản hòa tấu đạt được hiệu quả nhất... Không trống đánh xuôi, kèn thổi ngược, mà tất cả đều rất hài hòa. Mỗi nhạc công như gửi gắm vào trong đó niềm hy vọng, sao cho bản hòa tấu này vang vọng nhất trong những ca khúc mà họ đã từng hòa tấu. Mỗi người mang theo một niềm vui, niềm say mê trong suốt cả quá trình hòa tấu. Khi bản hòa tấu sắp kết thúc, trong lòng mỗi nhạc công rạo rực cảm giác tự hào.

Chúng ta hãy phân tích kỹ hơn buổi hòa tấu của dàn nhạc giao hưởng lớn này, ta thấy: Mỗi nhạc công đều chọn dàn nhạc này để diễn tấu và mỗi người chọn cho mình một thứ nhạc cụ và mỗi người trong số họ đã chọn sự hài hòa giữa anh ta với mọi người; và họ đã chọn càng chơi càng hay càng tốt; mỗi người cố gắng tuân theo cái gậy chỉ huy. Bởi lẽ, trong suốt buổi hòa tấu, từ đầu chí cuối nó có tác dụng dẫn dắt, hòa quyện.

CHON LỰA HẠNH PHÚC TẠO NÊN KỶ TÍCH TRONG CUỘC SỐNG

Những người đã có được hạnh phúc, luôn cảm thấy phấp phỏng lo âu, thậm chí sợ niềm hạnh phúc này.

Có rất nhiều người, khi có cuộc sống đầy thuận lợi luôn cảm thấy không nén nổi sự kích thích của khát vọng.

Con người cần ý thức điều quan trọng nhất trong cuộc sống là cuộc đời. Do vậy, trước hết họ cần phải tự chăm lo cho cuộc đời của mình.

Sau khi nhận thức rõ và ý thức được bản thân có một sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn, hầu hết ai nấy đều cảm thấy cuộc sống của mình vui vẻ, thoải mái hơn trước đây rất nhiều. Có rất nhiều người sau khi đã phấp phỏng cảm nhận được mình có chút ít hạnh phúc; họ cố giữ thật chặt hạnh phúc nhỏ nhoi đó. Có một số người sau khi cảm nhận rằng mình đã có niềm vui, niềm hạnh phúc, thì rất kỳ quặc họ lại loay hoay đi tìm cớ chỗ nào sơ suất không? Và, bắt đầu hoài nghi, liệu cảm giác hạnh phúc đó có bền lâu không? Ở nhà hát kịch Bách Lão Hối đã diễn một vở kịch - Vai diễn chính là một người con gái bước ra sàn diễn (Lúc này, cô ta vừa đi hưởng tuần trăng mật về). Cô gái cảm thấy mình hạnh phúc tràn trề, tưởng như phát điên lên và kỳ quặc thay "Cô ta muốn chết". Bạn thử tưởng tượng xem, sao lại có một con người như vậy. Cô ta sẵn lòng hạnh phúc và khi hạnh phúc đã đạt được, cô ta lại "muốn chết". Đó là vì, cô ta làm dụng sức mạnh lựa chọn một cách đáng sợ.

Ồ! Còn chúng ta, hạnh phúc trong mắt chúng ta chỉ nhỏ nhoi như vậy, thì làm sao có thể có điều kỳ quặc ấy được?!

Những con người đã có được hạnh phúc, luôn cảm thấy phấp phỏng lo âu, thậm chí sợ tuột khỏi tầm tay niềm hạnh phúc. Họ cảm thấy khoảnh khắc có được hạnh phúc đó sẽ nhanh chóng tan biến.

Cách đây không lâu, một bạn trẻ đã kể cho chúng tôi nghe một câu chuyện: "Tôi đã yêu một

người, tình cảm giữa chúng tôi rất mặn nồng, chúng tôi quyết định lấy nhau. Khi mới cưới, chúng tôi cảm thấy hạnh phúc vô cùng và chúng tôi sử dụng việc hôn nhân như một phương tiện để đẩy hạnh phúc lên đỉnh cao. Sau khi lấy nhau, chúng tôi bàn nhau mua một căn hộ tập thể tuy nhỏ nhưng đáng yêu. Thực tế, bạn bè tôi có nhiều người ghen tị với tôi về căn phòng đó. Ngày ngày, hai vợ chồng tôi đi làm. Chúng tôi đã mua sắm được ô tô và tích lũy được một chút ít tiền. Quả thật, chúng tôi như đang sống ở chốn thiên đường. Nhưng, khi tôi ngồi tán gẫu với bạn bè. Họ đều tỏ ra hoài nghi, cuộc sống đó không thể kéo dài được. Họ nói với tôi: "Cậu cứ xem hai vợ chồng nhà Kings thì đủ thấy; mới lấy nhau được mấy tháng sao hạnh phúc thế! Bây giờ, thử xem chúng ra sao? Buồn, chán hết chỗ nói. Lại xem gia đình nhà cậu XMit (Smith). Có một dạo, họ sống hạnh phúc trong mấy tháng đầu khi mới cưới. Cậu, thử xem bây giờ họ sống với nhau như thế nào?!" Những chuyện đại để như thế, tôi nghe khá nhiều. Đến nỗi, tôi cảm thấy họ đã sống một cuộc sống bình thường, còn vợ chồng tôi đã sống không bình thường. Cuộc sống thiên đường ở trần gian của vợ chồng tôi giống như quả bóng, có thể vỡ tan bất cứ khi nào. Mỗi lần, sau khi cùng bạn khác bàn về "Cuộc sống quá tốt đẹp đó không thể kéo dài được." Về nhà, tôi lại kể cho vợ tôi nghe và tỉ tê: "Em à! cuộc sống của chúng ta phải chẳng đẹp quá? Những ngày đó chắc không dài lâu đâu. Chúng ta như đang sống ở chốn thiên đường. Cuộc sống như vậy không có khả năng duy trì mãi được."

Chẳng bao lâu sau, không việc này thì việc kia đã xảy ra: Vợ tôi mất việc, rồi đến lượt tôi cũng vậy. Chúng tôi đành phải bán xe. Chúng tôi đành nhượng lại căn phòng êm ấm ấy và buộc lòng phải trở về quê sống cùng bố mẹ, điều gay go hơn nữa, vợ tôi đã có thai. Giả dụ, mỗi lần bạn vừa xoay chuyển được tình thế, lại xảy ra một điều gì đó xóa sạch mọi nỗ lực của bạn vừa qua, tất nhiên, bạn sẽ gào lên "Sống như thế này còn có ý nghĩa gì nữa?!" Tôi định tự sát. Tôi nghĩ: Nếu cuộc sống là như vậy, thì mình cũng nên kết thúc nó đi".

Tôi đã nhỏ nhẹ khuyên anh bạn trẻ đó, nếu anh biết vận dụng sức mạnh to lớn - sức mạnh lựa chọn. Anh có thể tránh được sự gay gắt. Anh không nhất thiết phải chọn niềm tin như bạn bè anh đã gieo rắc cho anh: "Cuộc sống hạnh phúc sau khi lấy nhau không thể kéo dài được". Tôi bảo: Có một nhà văn nữ đã viết những câu hết sức màu mè bóng bẩy trong cuốn: "Trò chơi của cuộc sống và quy tắc của trò chơi" ở cuối cuốn sách đó viết: "Chẳng có lý do gì để tin, một sự việc vì nó quá tốt đẹp mà không thể tồn tại lâu được". Chúng tôi nói với anh: "Nếu anh sử dụng chính xác, khả năng chọn lựa của mình, thì không bây giờ lại xảy ra việc hủy hoại cuộc sống được." Nếu anh vận dụng tiềm lực của anh, lựa chọn niềm tin: Không có một điều nào vì sự tốt đẹp của nó mà lại không thể tồn tại lâu dài được. Đối với anh, mọi điều trong cuộc sống đều có thể trở nên thuận lợi và tốt đẹp, thậm chí còn ngọt ngào hơn cả giấc mơ. Điều này có thể làm cho người ta sững sốt, nhưng nó có thực. Đó là điều bí mật đã làm cho sự việc phát triển thuận lợi. Nhưng, mỗi khi sự việc phát triển đến chỗ không có lối thoát, không có tiền đồ và bạn không bị ràng buộc bởi một trở lực nào, bạn hãy luôn nhắc nhở mình: Sự việc vốn dĩ là như vậy. Các ngôi sao không vận động trên quỹ đạo của mặt trăng, mặt trăng không vận động trên quỹ đạo của mặt trời và mặt trời không vận động trên quỹ đạo của trái đất. Ngay cả khi chúng vận động với tốc độ lớn, chúng cũng không thể va vào nhau được. Vậy thì, tại sao chúng ta lại không thể sống một cách thuận lợi?! Không chịu những ảnh hưởng của sự xung đột mà những người khác đã từng hứng chịu? Chỉ cần chúng ta ý thức được hàm ý tổng thể của sức mạnh lựa chọn, cuộc sống của chúng ta nhất định sẽ thuận lợi hơn lên. Nếu bạn sử dụng sức mạnh lựa chọn và tin rằng không có bất cứ một điều nào chỉ vì sự tốt đẹp của nó mà không tồn tại lâu dài được, lúc đó cuộc sống của bạn có sự chuyển biến, một sự chuyển biến lớn khác xa với trí tưởng tượng của bạn có thể đạt tới. Có một người đã tự hỏi "Thiên đường trần gian ở kia kìa! Nhưng vấn đề là ở chỗ, phần lớn họ không có ý thức để sử dụng nó"

Bất kỳ bạn đi tới đâu, bạn đều nghe thấy: Có một người vốn trước đây sống rất tốt về sau gặp bao trắc trở? Những trắc trở đeo đẳng cuộc sống của họ không hề buông tha. Có một bạn trẻ công tác rất xuất sắc, việc hôn nhân cũng rất hạnh phúc, anh có tiền gửi ngân hàng, có xe hơi hạng sang. Cuộc sống đạt tới đỉnh cao. Nhưng, anh ta liệu có chịu đựng nổi mọi điều không? Không thể. Anh cũng tự nhận thấy chưa ai có cuộc sống thuận lợi như anh ta. Anh ta có thể mạnh hơn nhiều người. Anh quá tự tin vào mình, quá tự tin thường có nhiều sơ hở. Sơ hở đã dẫn anh chìm vào vòng xoáy khinh ghét của mọi người. Bây giờ, anh cảm thấy nản chí. Không

còn muốn gì được nữa rồi. Trước đây, anh chẳng phải rất hạnh phúc đó sao? Chẳng phải anh ta đã đến nhà thờ để sống theo khuôn khổ của đạo giáo đó sao? Thế rồi, anh tìm cho được ngọn nguồn để trách móc, oán thán. Cuối cùng, anh ta đã rút ra một kết luận: Chính bản thân anh ta đã gây lên trở ngại này. Tuy rằng, nhìn bề ngoài anh ta chưa làm một việc gì để dẫn tới rắc rối đó chứ? Chưa hề. Nhưng, đi sâu vào phân tích sự việc, ta sẽ thấy những gì?! Từ trước tới giờ anh ta vẫn sống tốt mà? Anh ta không thiếu một thứ gì; duy chỉ phạm một lỗi nhỏ. Do quá buông thả mình làm cho anh ta quá tự tin. Từ chỗ quá tự tin anh đã bộc lộ nhiều sơ hở và khi bản thân còn đang trong tình trạng chưa nhận ra sai sót của mình, thì lại tiếp tục lựa chọn cách làm khiến anh ta loay hoay trong vòng xoáy rắc rối. Quá tự tin, cũng giống như những vấn đề khác mà chúng ta đã biết, đã tàn phá cuộc sống của nhiều người. Đối với vấn đề quá tự tin, ít người bàn luận tới. Chúng ta chưa phát hiện gì nhiều về vấn đề này. Chúng ta chưa ý thức được sức mạnh to lớn - Sức mạnh lựa chọn. Kết quả, lúc chúng ta không cần tỷ mỉ lại tỷ mỉ. Có nhiều người có bệnh quá tự tin. Nhưng, họ không ý thức được điều này - họ có thể bị bệnh quá tự tin đánh gục, thậm chí có lúc không gượng dậy nổi. Khi xảy ra điều bất hạnh, họ đã mất niềm tin đối với cuộc sống. Họ thất bại thảm hại. Họ không đủ lý trí để phân tích sự việc. Kết quả, trong đám tàn quân nản chí, suy sụp ý chí đó được bổ sung một tân binh.

John được tăng lương. Anh phấn khởi về nhà nói với vợ: "Anh sẽ khao em!" Họ mời thêm một cặp vợ chồng khác đến cửa hàng để mở tiệc khao. Họ say sưa trong chén tạc chén thù. Rượu vào, tình sinh. Một việc không ngờ đã xảy ra: Một anh thì làm tình với vợ bạn, chị kia thì làm tình với chồng bạn. Khi đã tỉnh rượu John rất ngán ngẩm vì chuyện đã xảy ra. Họ bắt đầu cãi vã nhau. Khi về đến nhà lửa giận càng bốc cao; họ tiếp tục cuộc xỉ vả nhau cho đến tận sáng hôm sau. Sự việc dịu dần, John ước gì mình chưa được tăng lương. Anh oán thán và suy ngẫm: Hạnh phúc của anh không được bền lâu. Số phận hẩm hiu. Nhưng, vì sao lại như vậy? Vì điều gì ở ngoài bản thân anh đã mang lại cho anh điều bất hạnh này. Vì số may của John đã làm anh quá phấn khích. Quá phấn khích, quá tự tin đã làm cho anh sơ hở... Còn sơ hở thì luôn luôn gây cho người ta những điều rắc rối.

Còn nhiều người, khi cuộc sống gặp nhiều thuận lợi, lại cảm thấy khó cầm lòng, luôn luôn có khát vọng vươn tới. Khát vọng quá cao nhiều khi đã dẫn họ tới cảnh ngộ hết sức khó khăn. Sau đó họ lại tặc lưỡi bảo "Đó là cuộc sống". Bản thân cuộc sống không mang đến cho họ những khó khăn đó. Mà chính là ở sự lựa chọn sai lầm của chúng ta, đã gây khó khăn cho chính mình.

Chúng ta thường nghe nói: "Nếu tôi thành công trong giao dịch này, dù có xảy ra điều gì tôi cũng bất chấp." "Nếu tôi lấy được John, dù xảy ra điều gì tôi cũng bất chấp." Thật là, một nếp nghĩ điên loạn, một sự chọn lựa sai lầm, một hành vi vô cùng dại dột. Bây giờ, chắc bạn đã rõ, tại sao trên đời này lại lắm chuyện rắc rối đến vậy, con người hạnh phúc chân chính lại rất hiếm. Thử tưởng tượng xem, một ai đó lựa chọn cách suy nghĩ: "... Dù có xảy ra điều gì, tôi cũng bất chấp." Điều này chẳng khác gì khi anh vào tiệm ăn: "Chỉ cần anh mang đến cho tôi một món ăn, còn món ăn đó là gì, anh không cần lưu tâm." Họ có thể dọn ra một món ăn khô cháy mà anh ăn không nổi; có thể dọn ra một món thịt dai không nhai nổi, một đĩa rau xanh luộc nát như anh chẳng muốn để mắt tới. Cần tỷ mỉ, cần hết sức tỷ mỉ. Điều này không có gì khó khăn. Nó cũng dễ dàng như cái sơ hở của anh. Thực ra, anh đang chú ý đến điều gì sẽ xảy ra. Và bản thân anh rất rõ điều này. Khi suy nghĩ đến vấn đề có ích cho bạn, không làm tổn thương bạn. Điều này rất quan trọng, bởi lẽ dựa vào sức mạnh to lớn - Sức mạnh lựa chọn. Cuộc sống sẽ đạt như ý muốn và đạt được điều mà bạn chọn lựa.

Tổ tiên, ông bà, cha mẹ chúng ta, hàng đời nay, đã lấp đầy những nếp nghĩ của chúng ta: "Trên đường đời nhất định chúng ta gặp rắc rối? Những điều quá tốt đẹp khó tồn tại lâu dài" điều đó đã làm cho thế hệ người hiện đại phải thừa kế một nếp nghĩ trói buộc thế giới này về mặt tinh thần.

Sức mạnh của sự lựa chọn đã mang đến cho bạn trẻ trong câu chuyện một sự tự do mới. Anh ta ngủ ngon giấc, có cảm giác chính xác hơn. Anh ta ý thức được rằng không có bất cứ một cái gì ngoài bản thân anh ta có thể làm tổn thương hay hủy hoại hạnh phúc của anh ta. Anh cảm thấy hoạt bát hơn, thấy trước mắt mình là một cuộc sống mới. Anh bắt đầu nghĩ rằng, không có một điều gì có thể hủy hoại được hạnh phúc của mình. Chỉ khi nào anh ta lựa chọn sai lầm, lúc

đó anh ta sẽ chuốc lấy thất bại. Còn khi anh đã ý thức được sức mạnh tuy giản đơn nhưng cực kỳ mạnh mẽ, to lớn đó, lúc đó, toàn bộ cuộc sống sẽ chuyển biến mạnh mẽ. Anh ấy biết, nếp nghĩ và sự lựa chọn của bản thân đã mang đến cho chính mình những trắc trở, chứ không phải một thế lực huyền bí nào nằm ngoài bản thân anh ta.

Ở mọi chân trời góc biển của thế giới này, có người chọn sự tin tưởng: Nếu không xảy ra chuyện này thì sẽ xảy ra chuyện kia. Khắp nơi, đều có người bị giày vò bởi cách nghĩ đó. Một người, làm việc rất chắc chắn, cẩn thận, mọi việc rất thuận lợi, hầu như không gặp một trắc trở nào, ngoại trừ, cách nghĩ của người đó. Anh ta, bỗng nhiên bắt óc mình tưởng tượng ra nhiều điều kỳ quặc, anh nghĩ: "Vâng, quả thực tôi đang có công ăn việc làm. Nhưng, rốt cuộc công việc ấy kéo dài được bao lâu?!" Chẳng bao lâu sau, anh ta thất nghiệp. Hóa đơn thanh toán của cửa hàng thực phẩm dồn đống lại. Anh bắt đầu lo buồn vì tiền nợ kéo dài chưa trả hết; bây giờ lại không có công ăn việc làm, ở nhà con đang ốm và anh ta cũng ngã bệnh. Phải đối mặt với món chi không thể dừng được, tiền thuốc, các khoản chi khác trong nhà. Lo nghĩ quá, anh ta lâm bệnh nặng phải vào viện. Tiền viện phí, một gánh nặng không kham nổi. May sao, sau đó anh ta tìm được việc làm và dần dần thanh toán xong nợ. Khi tình hình sáng sủa hơn một tý, khi sắp thanh toán xong nợ, lại xảy ra một chuyện khác... Trải qua mấy lần như vậy, anh ta trở thành một con người mang trong mình một nếp nghĩ gần như tín ngưỡng: "Nếu không xảy ra chuyện này ắt sẽ xảy ra chuyện kia".

Trong thời gian gặp trắc trở, anh ta cảm thấy mình bị dắt mũi bởi những trắc trở và suy nghĩ lung tung của mình.

Anh ta mãi suy nghĩ vẫn không ra chỉ vì từ trước đến giờ chưa ai bảo ban anh ta nên tỉnh táo suy nghĩ vấn đề ra sao? Anh ta có hẳn cả một mỏ kim cương sau vườn, nhưng không phát hiện ra. Trong óc, toàn là những ý nghĩ sai, mà suy nghĩ đã sai, ắt sẽ mang đến hậu quả xấu. Nếu anh ta ý thức được sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn. Anh ta sẽ nhận thấy những trắc trở anh ta gặp phải, đều do cách nghĩ sai lầm của anh ta gây nên. Thế thì, nếu anh ta ý thức được không phải bất cứ cái gì tốt đẹp là không thể tồn tại lâu dài được, anh ta sẽ không lùi bước trước những trắc trở đó, anh ta sẽ không ngồi chờ trắc trở xảy ra; mà là đặt niềm tin vào những ngày thuận lợi sẽ tiếp tục duy trì.

Khi mỗi người xung quanh chúng ta gặp trắc trở trong cuộc sống: Sống trong khó khăn và liên tục thất bại, những con người đó để có một phút bình tâm, một ngày thư thái quả thật không phải chuyện dễ. Thế nhưng, chúng ta nhận thấy cuộc sống đó đầy ắp những trắc trở và những người có khó khăn, họ cũng đang vận dụng sức mạnh to lớn - Sức mạnh lựa chọn. Nhưng, do họ vận dụng không đúng cách, không thỏa đáng nên cuộc sống của họ chẳng đạt được điều như ý.

Vậy thì, có biết bao nhiêu người khi cầu mong được sự như ý đã "đốt vàng mã để khử tà ma" chúng ta có lấy gì làm ngạc nhiên đâu? Chúng ta dễ nhận ra con người luôn có tâm trạng phấp phồng, lo âu. Chúng ta cần phải tỉnh táo nhắc bảo mình: Không có bất cứ một điều gì vì sự tốt đẹp của mình mà lại không giữ được bền lâu... Chúng ta sẽ quen dần với nếp nghĩ đó, với niềm tin đó. Khi trong chúng ta có đông đủ những người có niềm tin đó và vận dụng nó... Chúng ta sẽ giống như Côlôngbô (colombo) vào năm 1492 phát hiện ra một lục địa mới... Phát hiện một lục địa mới trong cuộc sống.

Người đứng đầu một giáo phái lớn ở miền Đông, một trong những lãnh tụ vĩ đại của các giáo phái đã nói: "Nếu mọi người trên thế giới này không vui, thì một mình tôi làm sao vui được". Đó là một câu nói thấm đượm tình người, vị lãnh tụ này là một người thông tuệ. Ông đã nêu lên một vấn đề hết sức có ý nghĩa. Thế nhưng, nếu chúng ta thấy không có ai sống được vui vẻ đã vội kết luận; cuộc sống này vốn dĩ không cho con người sống vui vẻ. Khi chúng ta trải qua những giây phút vui vẻ ngắn ngủi, cũng chính lúc đó trong bản thân ta vụt nảy ra ý nghĩ: Niềm vui chẳng bao giờ được trọn đầy thưng, nhưng, vì sao lại không được chọn đầy thưng, không được lâu bền. Nếu vị lãnh tụ vĩ đại của giáo phái đó không nói ra những câu nói trên mà nói: "Xem kìa... Xem kìa cuộc sống vui vẻ biết bao... Nếu các con theo lời ta và cũng làm như ta... Thì các con cũng vui như ta." Và, hàng ngàn hàng vạn con chiên ngoan đạo đều cảm thấy niềm

vui là một cái gì đó rất tự nhiên. Hơn nữa, giáo phái to lớn này ở trên thế giới chỉ ít cũng đã có hàng vạn tín đồ vui vẻ, lạc quan. Qua đây, một lần nữa phát hiện một con người có khả năng làm thay đổi một số đông, ảnh hưởng tới cuộc sống của hàng ngàn hàng vạn người khác. Rất nhiều phát minh mới của chúng ta; những điều trước đây chưa ai nghĩ tới. Cũng như trước khi Florence nói câu bất hủ: "Không có bất cứ một điều gì chỉ vì sự tốt đẹp của nó mà lại không tồn tại lâu dài"... đã có rất nhiều người cho rằng: Hạnh phúc không hề bền lâu được. Nhưng, cũng không có ai chứng minh được điều này. Vì lãnh tụ vĩ đại của giáo phái nọ có sức mạnh về sự lựa chọn. Ông chọn niềm tin, nếu trên thế giới này mọi người đều không vui, ông ta cũng không thể vui. Phải chăng, có điều gì đó đã ngăn cản ông không chọn cách, mình sẽ là tấm gương cho các con chiên ngoan đạo?! Không, không có gì ngăn cản cả. Ngoại trừ sự lựa chọn.

Đây là một tình hình rất phổ biến đối với mỗi người và cũng là sự tồn tại rất phổ biến trong một nước. Chắc hẳn mọi người có thể chiêm nghiệm qua, khi kinh tế đất nước phát triển hầu như ai cũng có công ăn việc làm, tỷ lệ thất nghiệp rất thấp. Nhiều người đã mua sắm được xe mới, giá cổ phiếu tăng; giá nhà đất khá cao, hầu như mọi người kiếm ra tiền. Cả quãng thời gian đó ai cũng gặp "Sổ đỏ". Trong quãng thời gian này, thế giới có vẻ như ở vào thời kỳ thịnh vượng nhất từ trước tới giờ.

Thế nhưng, có rất nhiều người, kể cả người giàu cũng như người nghèo, mạnh hay yếu... Từ tầng lớp thấp nhất đến cao nhất của xã hội đều có chung một suy tư: Cuộc sống giai đoạn quá khứ tốt đẹp, nhưng chẳng có thể giữ được bền lâu. Dần dần, nếp nghĩ đó đã thống trị đầu óc mọi người. Sự việc bắt đầu thay đổi. Họ trở nên dè dặt hơn, cổ phiếu đang tuột dốc, ngân hàng đóng cửa, khắp nơi lan tràn một màu xám xịt và tuyệt vọng; ngoài ra chẳng thấy gì khác. Một đất nước mới, hôm qua hãy còn là một đất nước phồn vinh; mà chỉ trong phút chốc rơi vào cảnh tiêu điều. Tất cả chỉ vì mọi người, giàu cũng như nghèo đều chung một nếp nghĩ: Cuộc sống tốt đẹp như vậy chẳng bao giờ bền lâu. Số người này khó đếm xuể. Nhưng, cũng còn người này nếu họ sử dụng sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn: "Không có bất cứ một điều gì chỉ vì sự tốt đẹp của nó mà không tồn tại lâu bền". Thì tình hình sẽ ra sao?. Họ sẽ có cách làm cho sự việc mãi mãi phát triển thuận lợi giống như ai đó đã ca tụng: "Đó quả thực là một đất nước vĩ đại". Khi toàn bộ đất nước đang chìm trong cơn suy thoái mọi việc đều đình đốn. Một ngành công nghệ đóng xe ô tô ra đời, mọi người trở nên hối hả hơn và tất cả như bị cuốn hút vào sự kiện xe hơi. Sau đó nước đó lại bước vào thời kỳ đình trệ, ngành chế tạo máy bay đã làm sống lại cảnh tiêu điều xác xơ vừa xảy ra. Sau đó, máy bay đã thỏa mãn yêu cầu sản xuất. Sự ra đời của ngành vô tuyến đã cứu vãn nền sản xuất khỏi cảnh tiêu điều. Những ai đã lựa chọn niềm tin, không có bất cứ một điều gì chỉ vì sự tốt đẹp của nó mà không tồn tại bền lâu.

Những điều tốt đẹp sẽ đến, cũng giống như những điều tệ hại có thể dễ dàng xảy ra. Chúng ta hãy sử dụng sức mạnh to lớn đó để lựa chọn chính xác. Nếu không, nó sẽ làm cho ước vọng và cuộc sống của chúng ta đối nghịch nhau.

Trên thế gian này vẫn còn rất nhiều người chỉ có hai bàn tay trắng. Thế giới là một thể hoàn chỉnh, nhưng vẫn tồn tại tình trạng thất học, không có trí thức. Theo thống kê, trên thế giới này có đến 2/3 dân số nghèo đói. Ngay cả trên đất Mỹ còn có nhiều người không có nhà tắm; không có một chỗ ở ra hồn. Thiếu cả niềm tin để có được cuộc sống tốt đẹp hơn.

Vững niềm tin.

Cuộc sống tốt đẹp, trọn tình với ta.

Có gì, so tính quẩn quanh.

Nuôi trong tâm trí, bực mình lo âu.

Rằng đau khổ, thoát đau choặng.

Bây giờ, chúng ta mới nhận thức được: Có một sức mạnh như vậy - Sức mạnh của sự lựa chọn - Từ khi con người mới xuất hiện trên trái đất, nhân loại đã trải qua một tiến trình lịch sử dài dằng dặc. Thế giới hiện nay là sản phẩm của sự phát triển hiện đại. Nó không ngừng phát triển,

bắt đầu nắm dần được sức mạnh cải tạo thiên nhiên. Qua cải tạo thủ công, cuộc sống con người đã có những biến chuyển tốt đẹp. Sức mạnh đó của nhân loại là vô cùng, vô tận, làm chủ được thiên nhiên. Chúng ta bắt đầu nhận thức ra: Chúng ta đang phải đối mặt với một sự nghiệp khá nặng nề: Đó là nắm vững bản thân. Chúng ta đã trải qua thời kỳ đồ đá; thời kỳ đồ gỗ; thời kỳ đồ kim loại, vừa ra khỏi một thời kỳ cơ khí. Hiện nay, chúng ta phải tiến vào một thời đại mới, thời đại trí thức. Con người; con người mà tôi muốn nói ở đây họ đã từng làm, đã từng sử dụng sức mạnh của sự lựa chọn nhưng họ không ý thức được điều này. Còn chúng ta bây giờ đã ý thức được nó. Chúng ta có sự phát triển mạnh mẽ và chúng ta cũng có thêm nhiều điều phiền toái, khó khăn và đau khổ. Tất cả những điều đó đều do con người gây nên.

Nhân loại không ngừng sáng tạo cho mình một cuộc sống đầy ắp sự an nhàn và hưởng thụ. Cùng với nó, về cuộc sống tinh thần, con người cũng đã làm cho nó ngày càng phức tạp hơn.

Đáng lý ra, không cần phải như thế và hơn thế nữa cũng không cần phải như vậy. Khi anh ta đã phát hiện được sức mạnh to lớn đó - Sức mạnh của sự lựa chọn, anh ta đã có thể chọn - chọn cách sống như một con người chân chính.

Ngoài tự bản thân anh ta ra, người ta không thể trách cứ anh bất cứ điều gì. Con người, trước hết phải quy trách nhiệm cho chính mình. Con người đã làm hết thấy những điều anh ta cần làm - bởi vì anh ta đã chọn cách làm như vậy. Có lẽ chúng ta không muốn thừa nhận điểm này. Nhưng, đó là sự thật. Con người từ đời này qua đời khác làm việc từ sáng đến tối, thậm chí có ngày làm 12 - 14 giờ, có lúc không có thời gian nghỉ hoặc nghỉ rất ít. Một trong những kết quả mà sự phát triển hiện đại đã mang lại cho con người là có nhiều thời gian hơn để lo cho bản thân. Thế là, con người hiểu rất rõ về nghệ thuật của cuộc sống. Họ cần nắm bắt và học cho được nghệ thuật đó. Bởi vì trong tay họ đã có nhiều thời gian rồi để khai thác. Chỉ cần họ có thời gian là họ biết cách sử dụng thời gian đó. Nếu họ không làm như vậy, họ sẽ tự chuốc lấy tai họa. Chỉ mới mấy năm về trước thôi, họ làm lụng vất vả biết bao; nay mấy móc đã làm cho công việc nhàn hạ đi rất nhiều. Khi học nghệ thuật của cuộc sống - Con người lại phát hiện ra một điều lý thú, trong đó điều quan trọng nhất là làm thế nào chịu đựng nổi chính mình. Khi họ bắt đầu sử dụng sức mạnh to lớn vốn có - Sức mạnh của sự lựa chọn. Họ đã học được cách làm thế nào để chịu đựng nổi chính mình?

Sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn, sẽ khiến cuộc sống thúc đẩy họ tiến lên, không cần dựa vào một cái gì khác ngoài tự thân họ ra; mà là dựa vào sức mạnh to lớn ngay trong bản thân họ. Sức mạnh trời phú cho họ; sức mạnh làm cho họ trở thành con người chân chính. Họ ý thức rằng: Cuộc sống không chỉ dựa vào tiền tài, máy móc, xe hơi, lụa là, gia đình hoặc những gì được gọi là "của cải" để tồn tại.

Cuộc sống còn được xây dựng trên sức mạnh của tinh thần. Nhờ có sức mạnh tinh thần, anh ta có thể gạt hái được thành công.

Con người phải hiểu được cái quý giá nhất trong cuộc đời, đó là sự sống. Do vậy, trước hết anh ta phải có trách nhiệm với sự sống hiện có. Nếu, biết chăm sóc chu đáo cho sự sống đó, cuộc sống sẽ đạt được như ý muốn. Nếu, coi nhẹ không biết chăm bẵm nó, thì cuộc sống sẽ quay lưng với bạn, bạn sẽ nhận được những gì mà bạn không mong muốn. Tao hóa đã cho con người sự sống. Khi con người đã có sự sống; con người sử dụng phương thức nào được gọi là thích hợp nhất để ứng phó với cuộc sống thì đây việc của bản thân nhân loại.

Bài thơ nhỏ này, chúng tôi đọc được mấy ngày trước đây cho phép tôi viết tặng các bạn:

Tôi bước vào thế giới này chỉ có một lần.

Có thể làm được điều gì tốt.

Tôi sẽ gắng làm.

Giúp được ai đó.

Tôi sẽ cố gắng.

Bất kể là ai.

Giờ đây, tôi sẽ cố gắng làm.

Không lần nữa nay mai.

Và xin chớ coi thường.

Bởi vì

Tôi bước vào thế giới này chỉ có một lần.

Bởi vì, sự thực là như vậy. Khi ta bước vào thế giới này chỉ có một lần. Chúng ta cần chọn cách sống đầy niềm tin, không nên rút rè. Bạn hãy sống một cách trầm tĩnh, chớ có hành động nóng vội; hành động có bài bản chứ không hỗn loạn. Chúng ta cần tận dụng cuộc sống, bắt nó phục vụ lại cho ta cũng như cho mọi người xung quanh. Không chà đạp lên sự sống của chính mình cũng như của người khác. Chúng ta có sức mạnh lựa chọn. Chúng ta hãy tận dụng mọi khả năng để sử dụng nó. Khi ta vận dụng trí tuệ để lựa chọn một phương thức tốt nhất, chúng ta sẽ tìm ra được phương thức tốt nhất. Có sự lựa chọn đúng, chúng ta sẽ không thất bại. Chúng ta nhất định thành công.

TẠO MỘT MÔI TRƯỜNG THÍCH HỢP VỚI BẢN THÂN CÓ LỢI CHO SỰ PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP

Trong hoàn cảnh khó khăn, chúng ta có thể đã nhiều lần gặp hoàn cảnh tốt, nhưng chưa gặp điều thuận lợi.

Sức mạnh của sự lựa chọn có thể giúp cho một ai đó, trong cuộc sống gặt hái được nhiều nhất.

Sức mạnh của sự lựa chọn có thể tạo điều kiện cho ai đó kiếm được tiền.

Bất cứ ai có chút ít kiến thức, đều nhận biết được mình không có khả năng khống chế được hoàn cảnh xung quanh.

Thế nhưng, phần lớn trong chúng ta lại không có khả năng khống chế hoàn cảnh bên ngoài. Đó là điều có thể khẳng định được. Chúng ta chỉ có thể khống chế được sự tư duy của chúng ta... hơn nữa, dựa vào sự khống chế tư duy của bản thân... nhờ vào sự sử dụng sức mạnh to lớn - Sức mạnh lựa chọn, chúng ta có thể gián tiếp khống chế được hoàn cảnh xung quanh. Một bằng chứng thường thấy là những câu chuyện xảy ra trong thời kỳ chiến tranh. Một thanh niên đến tuổi tòng quân, anh ta không có sự lựa chọn nào khác. Anh ta phải lên đường cống hiến sức trai cho Tổ quốc. Phải đổ mồ hôi trên thao trường, chuẩn bị tốt cho trận chiến nay mai. Cho đến giờ phút này, anh ta không có mảnh trời riêng nào để lựa chọn. Anh ta phải làm những điều do cấp trên sắp xếp; phải tuân theo mệnh lệnh của họ. Nhưng, anh ta vẫn có quyền lựa chọn cách nghĩ của mình. Chẳng hạn anh ta đã chọn cách suy nghĩ, mình không sống được để đánh cho xong trận. Anh ta bị thương, và nếu việc đó xảy ra đúng như với ý nghĩ, cũng chẳng đáng lấy làm ngạc nhiên. Chúng ta biết một người hoặc một chiến sĩ có thể dựa vào sức mạnh của sự lựa chọn để bảo vệ mình. F.L.Rossan là một kỹ sư nổi tiếng, một nhà khoa học Anh. Trong cuốn "Lý giải về cuộc sống" đã thuật lại về một câu chuyện ở một quân đoàn ở quân đội Anh. Dưới sự chỉ huy của thượng tá Witlitz đã bốn năm phục dịch trong chiến tranh thế giới lần thứ nhất mà không hề tổn thất một người. Sự phối hợp giữa cấp trên và cấp dưới trong quân đoàn quả thật có một không hai. Bởi lẽ họ biết bảo vệ mình để tiêu diệt địch.

Chúng ta đều biết, ngoại cảnh có lúc tốt, lúc xấu. Có người, trong hoàn cảnh khá thuận lợi, nhưng cũng không sống được; càng không nói đến những lúc hoàn cảnh lúc rối ren. Đó là do họ không biết vận dụng sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn. Lúc gặp khó khăn, nhiều người chỉ biết lùi, tâm lý thất bại và mất tinh thần; đợi Chính phủ có biện pháp cải thiện tình hình. Nhưng, có một số người khác họ biết vận dụng sức mạnh to lớn đó - Sức mạnh của sự lựa chọn. Họ đã giành được thắng lợi, cả trong khi gặp khó khăn. Nhiều kỳ tích đã được lập nên,

ngay cả trong tình hình gọi là "Khó khăn, bi đát nhất". Vì sao vậy? Bởi lẽ những con người đó đã nhìn thẳng vào sự thật; không vương vấn với tâm lý thất bại, hoài nghi... Bất cứ như thế nào, chỉ có quyết tiến và họ đã thành công. Trong lúc khó khăn, chúng ta cũng có thể gặp hoàn cảnh tốt, nhưng không gặp điều kiện thuận lợi. Khi mới bắt đầu xây dựng xí nghiệp, ta những mong cho nó phát triển, nhưng hiềm một nỗi vốn lập nghiệp ít quá. Trước hoàn cảnh đó, trên đời này không hiếm người mang tâm lý thất vọng, duy chỉ có một số ít người có dũng khí, có tài năng họ dám vượt lên, dám đương đầu. Họ đã thành công.

Có một người như thế này, anh ta bắt đầu công việc buôn bán, đúng vào lúc nền kinh tế tiêu điều, xơ xác. Anh ta cảm thấy, sở dĩ mình buôn bán chẳng ra gì, là do không gặp may, thời vận không đến.

Nhưng, tình cờ một hôm anh ta đi đến một khu buôn bán sầm uất khác, và để ý đến hai cửa hàng bán thịt, ở cách nhau không xa lắm. Một cửa hàng khách vào ra tấp nập, hàng bán không kịp nghỉ tay; còn một cửa hàng thì vắng tanh, vắng ngắt. Điều đó khiến cho anh ta phải tìm hiểu xem nguyên nhân vì sao lại như vậy? Anh đóng vai người đi mua hàng, bước vào cửa hàng đông khách. Câu đầu tiên, anh ta được nghe: "Xin chào ông! ông đã đến, ông cần mua gì ạ!!" Lời lẽ rất khiêm tốn, nhã nhặn; thái độ phục vụ tận tình chu đáo không ngại phiền khi khách chọn hết loại này sang loại khác. Anh ta lại vào cửa hàng vắng khách. Tiếng người chủ hiệu cộc cằn, hắt hăm bảo: "Mua gì?!" khi khách hàng chọn hàng, chủ hiệu tỏ vẻ cáu, chê bai khách không biết của nào là ngon, của nào là dở. Khách hàng chán ngắt kiểu bán hàng của chủ hiệu này. Một thu hoạch nhỏ đối với anh ta. Anh ta ý thức được, mình cần chọn cách bán hàng như thế nào?

Cùng một thời kỳ kinh tế khó khăn như nhau cả, việc buôn bán rất khó khăn, lãi kiếm được rất ít. Nhưng, hai người bán thịt đã chọn hai cách bán hàng khác nhau. Nhà hàng đông khách do ý thức được rằng: Bán chạy hàng hay không, trước hết đòi hỏi trách nhiệm và thái độ của chủ đối với khách hàng. Người này không hề nghĩ rằng nền kinh tế tiêu điều đã làm hỏng việc kinh doanh buôn bán của anh ta. Anh ta vẫn có lối thoát. Anh ta tin tưởng vào sự lựa chọn cách bán hàng của mình.

Hai người bán thịt đó đã vận dụng sức mạnh to lớn đó - Sức mạnh của sự lựa chọn, một cách khác nhau.

Nhà buôn trẻ, rút ra điểm khác nhau giữa hai hàng thịt này. Trở về cửa hàng của mình, anh ta định hướng: Trước hết là trách nhiệm của chính mình, nó không liên quan gì đến hoàn cảnh hay Chính phủ cả. Anh ta bắt đầu làm quảng cáo, bán khuyến mãi; điều chỉnh một số điều cần thiết cho phù hợp hoàn cảnh trước mắt, điều chỉnh lại một số mặt hàng. Chẳng bao lâu sau, cửa hàng của anh ta khách ra vào tấp nập. Anh ta buôn bán có lãi. Tình hình xung quanh chưa có gì thay đổi, nhưng riêng anh ta đã có sự thay đổi. Vì anh ta đã sử dụng đúng sức mạnh lựa chọn. Cửa hàng anh ta không phải sập tiệm mà ngày càng phát triển tốt lên. Cuộc sống anh ta đã thay đổi, mặc dầu tình hình xung quanh vẫn chưa có gì thay đổi.

Trong công tác, chúng ta có thể gặp tình hình tương tự như vậy. Chúng ta hãy lấy các nhân viên làm thí dụ. Hãy quan sát xem sức mạnh của sự lựa chọn đã ảnh hưởng như thế nào đối với mỗi người. Một người chọn: Làm việc đúng giờ, làm việc theo lệnh cấp trên; cố gắng làm tốt với khả năng của bản thân; đóng góp ý kiến có lợi cho việc buôn bán, có thể làm thêm một số việc vặt khác, đáng lý bản thân anh ta không phải làm; khi cần có thể làm thêm chút ít thời gian, thậm chí mấy giờ; anh ta cố học thêm nghiệp vụ bán hàng, thậm chí sau giờ làm đã học thêm một số giáo trình nâng cao nghiệp vụ cho bản thân và làm cho tốt việc phục vụ cho công ty. Một nhân viên đã chọn cho mình con đường lập nghiệp như vậy, khẳng định anh ta sẽ tiến bộ không ngừng. Việc anh ta phấn đấu đã làm vừa lòng giám đốc. Ông chủ, muốn anh trở thành cánh tay đắc lực của ông.

Bây giờ, chúng ta lại để ý đến một nhân viên khác: Anh ta là con người như thế nào? Anh ta yêu sách: giờ làm phải thích nghi với anh ta; anh suy bì với đồng nghiệp việc này không thuộc chức trách anh ta, mặc dầu việc làm đó có lợi chung; anh ta từ chối làm thêm mặc dù chỉ là mười lăm phút; anh ta làm việc riêng thậm chí việc đó bất lợi cho công ty; anh ta suy tính

lượng bao nhiêu thì làm ngần ấy việc. Thời gian ngoài giờ làm chỉ dành vào thú tiêu khiển vớ vẩn; cho rằng thời gian sau giờ làm việc là chuyện riêng của anh ta, thích làm gì thì làm cái đó; anh ta không suy nghĩ về tương lai và không chuẩn bị gì cho tương lai. Đối với hạng người như thế, khi kinh tế gặp khó khăn, chắc hẳn anh ta là người bị loại đầu tiên. Anh ta sẽ đổ lỗi cho nền kinh tế suy thoái. Anh ta ca thán, ca cẩm rằng mình bị cướp mất bát cơm. Anh ta chỉ trích mọi người, thậm chí còn đổ mọi điều xấu lên người lãnh đạo. Oán trách tất chỉ trừ bản thân. Anh ta lôi kéo người nhà và bạn bè về hùa với anh ta. Anh ta đã bỏ mặc cho thời gian trôi qua hết năm này qua năm khác và kết thúc sự nghiệp trong một nhà dưỡng lão do Nhà nước xây nên.

Nếu chỉ có những hình thức đặc biệt nào đó mới làm cho con người ý thức được sức mạnh to lớn đó - Sức mạnh của sự lựa chọn. Sức mạnh của sự lựa chọn chính xác chỉ tồn tại trong đầu óc của nhân loại. Họ có quyền lựa chọn cho mình, thực hiện kế hoạch của mình; thực hiện tuân theo những mơ ước của mình để sống. Họ đổ lỗi cho hoàn cảnh, đùn đẩy trách nhiệm cho người thân, bạn bè. Đổ vấy cho một ai đó về một chuyện gì đó thì không gì dễ bằng. Nhưng, mỗi một người trong chúng ta nếu nhận thức được sức mạnh to lớn đó - Sức mạnh của sự lựa chọn, thì ai cũng có thể tiến bộ, cũng có thể thành công. Sự tiến bộ hoặc thành công đó không chỉ thể hiện trong chuyện kinh doanh, buôn bán mà nó còn thể hiện cả ở trong sinh hoạt xã hội; cuộc sống gia đình và cuộc sống bản thân.

Anh ta bắt đầu ý thức được, chính mình phải đưa ra sự lựa chọn, còn bạn bè người thân dù có tốt với anh ta đến mấy cũng không thể làm thay anh ta được. Chỉ như vậy, anh ta mới xây dựng được sự tự tin đúng đắn.

Sự tự tin đó được xây đắp bằng năng lực, bằng sự hoạt động và tính chủ động của chính mình. Anh ta không còn ỷ lại vào hoàn cảnh xung quanh hoặc một cái gì đó do mình tưởng tượng ra mà dựa vào chính mình, khi anh ta ý thức được những tiềm lực đó. Kết quả, bắt đầu và liên tục hiện ra. Nhận thức được sức mạnh đó là một điều tương đối khó. Bởi vì, bộ óc chúng ta như một trường đua ngựa. Hàng ngàn, hàng vạn điều sai lệch lướt qua bán cầu đại não với một tốc độ cực nhanh. Khiến chúng ta khó nhận ra sức mạnh của sự lựa chọn tuy giản đơn nhưng làm cho chúng ta vô cùng kinh ngạc.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÁC HỌA RA MỘT VIỄN CẢNH VÀ KẾ HOẠCH

Cô-lông-bô (colombo): suy tưởng ra một thế giới khác và rồi ông ta khám phá ra châu lục mới.

Cô-péc-níc (copernic) suy tưởng ra thế giới chúng ta và vũ trụ là nhiều tầng (multiplayer) bao la, ông ta đã xây dựng nên thuyết vận hành của thiên thể.

Đức Phật mang theo một suy tưởng về thế giới tinh thần vô cùng thanh khiết, khoan dung, độ lượng và người đã hòa nhập vào thế giới đó.

Ước mơ, khát vọng là cứu tinh của thế giới. Vì vậy, tuy mỗi người trong chúng ta không nhiều thì ít đã trải qua bao nỗi gian truân, vất vả và tội lỗi, nhưng, luôn được nuôi dưỡng, bổ sung, an ủi trong những viễn cảnh tốt đẹp đầy triển vọng và trong những khát vọng gần như biệt lập với hoàn cảnh xã hội. Nhân loại không bao giờ được lãng quên những ước mơ của mình; không được để lý tưởng của chúng ta thui chột. Ước mơ chắp cánh cho chúng ta, còn chúng ta luôn sống trong khát vọng. Nhân loại hiểu rằng; giây phút mà ước mơ đó họ có thể nhìn thấy, sờ thấy sẽ trở thành hiện thực.

Các nhà sáng tác nhạc, điêu khắc, họa sĩ, nhà thơ, các nhà tiên đoán, các bậc thánh nhân và những con người tài trí là những người sáng lập ra thế giới tương lai; là những kiến trúc sư của tương lai. Thế giới này đã sinh ra họ, họ đã sống ở đây và đã làm cho thế giới này trở nên tươi đẹp, không có họ chúng ta suốt ngày lam lũ, khổ sở không thể nào tả xiết.

Những con người luôn ấp ủ trong tâm khảm của mình những ước mơ tốt đẹp, lý giải được

những vấn đề hết sức cao siêu. Họ hy vọng sẽ thực hiện được nó. Cô-lông- bô suy tưởng ra một thế giới khác và ông đã khám phá ra châu lục mới.

Cô-péc-ních suy tưởng ra thế giới của chúng ta và vũ trụ là nhiều tầng, bao la. Ông đã xây dựng nên thuyết vận hành của các thiên thể. Đức Phật mang theo một suy tưởng về một thế giới tinh thần vô cùng thanh khiết, khoan dung, độ lượng và người đã hòa nhập vào thế giới đó.

Coi trọng ước mơ, lý tưởng của bạn, bạn hãy rung lên những âm thanh kỳ diệu của tiếng tơ lòng, tạo dựng một nét đẹp về sự suy tư, nó sẽ mang đến cho bạn cái đáng yêu của tư tưởng thuần khiết. Bạn sẽ tìm thấy ở phần bên ngoài của nó những hoàn cảnh khiến cho con người vui sướng, một không khí thật sự dễ chịu. Chính vì có nó và chính bạn cũng yêu quý nó một cách chân thành, thế giới riêng của bạn sẽ gặt hái những thành tích như bạn mong chờ.

Có dục vọng, có khát vọng mới có thu hoạch. Nhưng, chẳng nhẽ điều này có ý nghĩa những dục vọng đáng xấu hổ cũng được thỏa mãn cao độ còn những khát vọng thuần khiết của anh ta lại bị đọa đầy vì hoàn cảnh không cho phép, vì thiếu điều kiện hay sao?!

"Muốn là được" không phải quy luật, không phải bất cứ cái gì muốn cũng được.

Ấp ủ một ước mơ cao siêu - Điều đó tùy thuộc vào ước mơ của bạn, bạn sẽ trở thành nhân vật cao quý, tầm nhìn xa của bạn hứa hẹn những thành tựu trong tương lai, lý tưởng của bạn được dự đoán, cuối cùng ước mơ đó sẽ trở thành hiện thực.

Những thành tựu vĩ đại nhất khi mới bắt đầu, luôn luôn ở dạng ước mơ. Giống như gà con trong quả trứng. Vì vậy - ước mơ là hạt giống, là mầm non của hiện thực.

Hoàn cảnh xung quanh bạn có lẽ không làm cho bạn thấy thoải mái lắm. Nhưng, không phải mãi mãi là như vậy. Chỉ cần bạn ấp ủ một lý tưởng, ra sức tìm kiếm nó, biến nó thành hiện thực. Công sức của bạn bỏ ra không thể không được báo đáp. Có một chàng trai, cuộc sống túng bần, gian khổ luôn đeo đẳng, anh ta đứng sản xuất mấy tiếng liền trong một xưởng máy điều kiện rất tồi tàn. Anh không được đi học, không được bồi dưỡng bất cứ một kỹ năng hay nghiệp vụ nào. Nhưng, anh ước mơ có được một cuộc sống tốt đẹp. Anh mơ ước mình có trí thức, ước mơ vinh hoa và nhiều mặt khác và trong óc anh luôn nung nấu một lý tưởng, xây dựng một cuộc sống tươi đẹp. Anh hình dung, bản thân phải có sự lựa chọn lớn lao hơn, mình phải có nhiều thứ hơn. Những ý nghĩ đó đã thôi thúc anh hành động. Anh đã bỏ ra nhiều công sức hơn, tận dụng mọi thời gian rỗi, sử dụng hết khả năng mà anh ta có. Bất cứ điều kiện gian khổ như thế nào, anh cố gắng khai thác hết mọi tiềm lực của mình. Chẳng bao lâu, đầu óc anh đã có sự chuyển hướng rõ nét. Xưởng máy chật hẹp, bần thủ này không đủ để dung nạp lý tưởng to lớn của anh, mọi thứ xung quanh hoàn toàn xa lạ với lý tưởng của anh. Cuộc sống tựa như một tấm áo anh đã quăng sang một bên. Nó đến với thời cơ. Anh nắm lấy cơ hội thích hợp với bản thân, quyết định dẫn sức mạnh mẽ hơn và đã vượt xa ra ngoài sự câu thúc trước đây.

Nhiều năm sau, chàng trai ấy đã thành thực và lão luyện hơn. Đã làm chủ được mọi khả năng tiềm tàng trong đầu. Anh ta giành được quyền lực mà từ trước tới giờ chưa bao giờ anh có được. Trên vai anh đang gánh vác một trách nhiệm nặng nề. Anh ra lời kêu gọi, đi du thuyết khắp nơi. Thử nhìn xem; cuộc sống của bao người đã nhờ đó mà thay đổi. Các bạn nam, nữ đều lấy chuẩn mực cuộc sống của anh để tạo dựng niềm tin cho mình và thay đổi cá tính của bản thân. Anh như một vầng mặt trời càng lên cao, càng sáng tỏa. Xung quanh đang cuốn hút theo biết cơ man nào là số phận và lý tưởng. Anh đã thực hiện được sự ý tưởng của thời niên thiếu, trở thành con người trong lý tưởng của mình.

Vậy, các bạn đọc trẻ thân mến! Các bạn cũng đang mong thực hiện những ý tưởng ấp ủ trong tim (tất nhiên không phải là không tưởng). Bất kể là thông tục hay cao siêu, hoặc cả hai. Điều đó không quan trọng. Điều quan trọng là bản thân bạn có thể và có lẽ là đang ngấm ngấm hướng về điều mà bạn thích, vào lý tưởng chân thành nhất. Trong tay bạn đã thu tóm được thành quả của những ý tưởng của mình. Bạn sẽ có được cái bạn cần có, không nhiều mà cũng không ít. Bất chấp hoàn cảnh hiện tại ra sao và cũng có thể bạn gặp thất bại, nhưng bạn hãy kiên trì với nếp nghĩ của bạn giảm dần còn nhiệt tình càng cao. Stein - Davis đã nói những điều

khiến lòng người phẫn chấn và tỉnh ngộ hẳn lên:

Không có hoài bão lại không cả kiến thức; bạn chỉ có thể thấy được hiệu quả trên bề mặt của sự việc, chứ bạn không thể nào nhận ra bản chất của sự việc. Thế là họ chỉ thích nói đến những từ "gặp may, số đỏ, cơ hội..."

Khi thấy người khác làm ăn phát tài, họ bảo: "Thằng cha ấy số đỏ quá". Thấy người khác thông minh tài trí, họ hét toáng lên: "Sao cậu ấy thuận lợi đến thế". Thấy người khác cao thượng, thanh tao có uy tín trong quần chúng, họ bảo: "Sao vận hội tốt luôn luôn phù trợ anh ta vậy?!"

Họ không bao giờ thấy và cố ý không nhận ra những con người đó sở dĩ đạt được những cái gọi là "số đỏ, cơ may, cơ hội..." là do họ đã dũng cảm đương đầu với bao thách thức, gian truân, thậm chí có lúc thất bại cay đắng, họ không bao giờ từ bỏ quyết tâm phấn đấu, vì vậy đã đánh giá sai lệch sự cống hiến, hy sinh, kiên tâm, bất khuất của họ.

Chính dựa vào sức mạnh to lớn - Sức mạnh của sự lựa chọn. Họ đã chiến thắng mọi khó khăn tưởng như không thể vượt qua được và từ đó thực hiện được mục tiêu lý tưởng mà họ đã ấp ủ, thai nghén.

Những con người chưa hề nếm trải mùi đắng cay của cuộc đời, và những khoảng tối của cuộc đời, chỉ nhìn thấy mặt sáng mặt vinh quang của người khác đã vội bảo: "Số đỏ, vận may...", họ không hiểu chiều sâu, ý nghĩa quan trọng của quá trình nỗ lực phấn đấu, chỉ phiến diện nhìn vào kết quả. Vội bảo: "Gặp thuận lợi quá?!"

Trong mọi sự nghiệp của nhân loại, phải có nỗ lực lớn mới thu được kết quả. Tiêu chuẩn để cân đong kết quả là sức mạnh của sự nỗ lực. Chứ không phải là "Số đỏ, vận may... trời cho...". Điều kiện vật chất, trí tuệ và sự phong phú về tinh thần chính là kết quả của sự nỗ lực, là sự hoàn thành những suy tưởng, mục tiêu và lý tưởng của mình.

Tầm nhìn xa như tỏa ánh hào quang trong bộ não, lý tưởng như tỏa ánh hào quang trong tâm linh. Lý tưởng soi sáng bước đường đời của bạn, củng cố tâm linh của bạn. Tầm nhìn xa và lý tưởng, chính những cái đó là công cụ để bạn kiến tạo cuộc sống.

Ước mơ: Chính nó, sẽ quyết định thành công trong tương lai của bạn.

HÃY ĐỂ TÌNH CẢM MẠNH MẼ LAN TỎA BỐN PHƯƠNG, KHÔNG BAO GIỜ TÀN LỤI

Bất cứ bạn là nhà kinh doanh thành công hay là ai đi nữa, tôi cho rằng sự thành công cần có một dạng vật chất đặc biệt, đó chính là tình cảm mạnh mẽ và nhiệt tình.

"Thần song song tồn tại cùng bạn... Sức mạnh của thần là nguồn sáng tạo, cội nguồn của tất cả những gì lương thiện, tốt đẹp, chân thực, thành thực và tình yêu".

Linh mục John Aubline là vị thượng khách hàng năm của gia đình tôi. Ông là giáo sư thần học ở Học Viện Thánh mẫu Madonna đã cùng chúng tôi trao đổi về những suy tưởng. Chúng tôi đã cùng trải qua nhiều tháng ngày vui vẻ trong luận đàm. Có một lần, chúng tôi trao đổi với nhau về "Tình cảm mạnh mẽ và nhiệt tình."

Tôi nói: "Trên con đường thành công của việc quảng cáo bán hàng và tiêu thụ hàng, thì tình cảm mạnh mẽ và nhiệt tình là yếu tố quan trọng nhất!"

Ông đáp: "Đúng thế!" và nói tiếp "Bất cứ là nhà kinh doanh hay là ai, tôi cho rằng sự thành công cần có một dạng vật chất đặc biệt; đó chính là tình cảm mạnh mẽ và nhiệt tình".

Tôi hỏi: "Theo như ông nói, ý nghĩa của tình cảm mạnh mẽ và nhiệt tình là gì". Ông đáp: "Tôi nghĩ rằng ông có hứng thú tìm cội nguồn của nhóm từ này. Cội nguồn của nhóm từ, có nghĩa là nhóm từ này đã hình thành như thế nào, nguồn gốc của nhóm từ "Tình cảm mạnh mẽ và nhiệt

ình" là hai cặp từ tiếng Hy Lạp. Nó có thể giúp ông hiểu được ý nghĩa cơ bản, nền tảng và nguyên thủy của nó. Nhóm từ "Tình cảm và nhiệt tình" người Hy Lạp cổ đại dùng trong pháp lý, với ý nghĩa... "Thần song song tồn tại cùng bạn".

Thần là nguồn sáng tạo là cái gốc của tất cả những gì lương thiện, tốt đẹp, chân thực, thành thực và tình yêu. Thần là trung tâm của một người, còn một người cần có ngọn đuốc soi đường cho triển vọng của một viễn cảnh, và thần là ngọn đuốc đó. "Linh mục say sưa nói lên dòng suy tư sâu sắc của mình". Ông kể câu chuyện: Có một lần, Knotlockni đến thăm một vận động viên đang nằm viện. Vận động viên này là một tuyển thủ có nhiều thiên bẩm, rất đáng gờm ở trên sàn đấu của Thánh Viện. Thế nhưng, hiện giờ bệnh tình quá ác như đang muốn cướp đi sinh mệnh của anh. Tên anh là Goegr Gib. Người ta thường trêu mếu gọi: "Gib", "Gib". Một nhân vật thần kỳ. Anh đã mang đến cho chúng tôi một mối tình cảm, sự cố vũ và niềm vui, mang đến cho những ai mang đồng phục của Viện Thánh mẫu Madonna một niềm lạc quan, hy vọng và đầy dũng khí. Có người đã kể "George Gib" là người duy nhất không để cho đối thủ vượt qua, là người duy nhất chiến thắng mọi đối thủ.

Lockni ngồi cạnh giường tâm sự cùng Gib, sau đó bắt đầu cầu nguyện cho tuyển thủ thiên tài này tai qua nạn khỏi. Cầu cho George Gib có đầy sức mạnh và dũng khí vượt qua giây phút hiểm nghèo này, George sắp rời khỏi thế gian. Lúc hấp hối, George mở to mắt nhìn Lockni và thều thào nói: "Lockni à! Bây giờ, tớ nói đến chuyện tham gia thi đấu là chuyện khó, hơn nữa bây giờ lại là cuối mùa thi đấu Rugby* rồi". Bây giờ, nói đến chuyện tham gia thi đấu là chuyện khó, nhưng thế nào cũng có lúc - Gib thều thào bảo - chúng ta thi đấu không thuận lợi, thất bại đã làm cho toàn đội ỉu xiu. Cậu hãy về bảo với mọi người: Hãy, bước vào trận đấu một lần bằng mọi sự cố gắng của mình. Hãy vì "Thăng Gib" mà giành cho được trận thắng. Biết đâu, lúc đó lại có mặt của tớ ở đó; nhưng cũng có thể không có. Nhưng, tớ tin, sẽ có ngày đó!!!

Năm năm sau, đội bóng của Viện Thánh mẫu Madonna lại gặp lại đối thủ đã giành được vương miện lúc bấy giờ. Và đã 30 năm về trước, chúng tôi đấu với Trường Sĩ quan. Lúc đó Knot.Lockni dẫn dắt một đội bóng có thể nói là yếu nhất từ xưa đến giờ của Viện Thánh mẫu Madonna. Lúc kết thúc hiệp một, tỷ số là 21:7 Trường Sĩ quan thắng. Giữa hai hiệp đấu, các tuyển thủ của chúng tôi chạy theo hàng dọc nối đuôi nhau rời sân chạy về phòng thay quần áo. Lúc này, Lockni chân thành kể lại những lời trối trăng của Gib.

Lockni nói: "Anh em toàn đội yêu quý! Tôi cảm thấy lúc này, bây giờ đây, kể cho các bạn nghe những lời trối trăng vô cùng xúc động của Gib. Từ trước đến bây giờ, tôi chưa bao giờ kể. Nhưng, bây giờ là lúc cần nói để các bạn biết. Tôi biết trận đấu hôm nay rất gay go, chúng ta gặp nhiều điều bất lợi. Họ áp đảo chúng ta và bản thân chúng ta cũng cảm nhận được chúng ta sẽ thất bại. Thế nhưng, vì vinh dự của sắc áo Thánh Viện mẫu Madonna, vì niềm tin tự hào của các tuyển thủ đã từng lừng danh một thời. Chúng ta cần phải xốc lại đội ngũ - Vì Gib". Lockni đã kể lại lời dặn dò lúc lâm chung của Gib. Và như một mệnh lệnh giục giã: "Nào! chúng ta hãy dốc bầu nhiệt huyết của mình - Vì Gib, chúng ta hãy giành chiến thắng trong trận đấu này!".

Cả đội bóng như nhận được sự khích lệ. Họ dùng dũng khí bước ra sân đấu; tựa như một đội hình hoàn toàn mới đi vào trận đấu: Dẫn bóng... chuyền bóng lắt léo... chặn bóng... xút. Họ, quả là dốc toàn lực cho trận đấu và đã giành thắng lợi. Lockni vui sướng, nghẹn ngào nói "Tôi chưa bao giờ thấy đội bóng non yếu này có khí thế như vậy. Họ đầy sức sống, nhiệt tình hơn nữa - Tình cảm mạnh mẽ. "Đó là một ngày của tháng 11, khi màn đêm buông xuống cái ngọt ngào và bụi bặm đã lắng dần. Tỷ số của hai đội: đội Trường Sĩ quan 21, đội Thánh Viện Madonna 28". Chúng tôi thắng".

Nếu sau này có dịp bạn bước vào phòng đợi của tuyển thủ. Bạn sẽ thấy trên một tấm biển mạ đồng lớn có khắc dòng chữ: "Trong trận đấu, khi bị đối phương áp đảo, hãy bình tĩnh, lấy lại tinh thần, dốc hết tâm sức, xông tới. Chúng ta sẽ chiến thắng trong trận đấu để dâng cho Gib". Lockni trầm ngâm suy nghĩ và nói tiếp: "Những dòng chữ như thôi thúc, cổ vũ hết thế hệ vận động viên này sang thế hệ khác, đã khai thác được sức mạnh của một năng lực vốn rất bình thường, vượt lên chính mình. Những dòng chữ đó đã đem lại cho họ dũng khí, nhiệt tình và tình cảm mạnh mẽ. Nếu không có những điều đó, họ không thể nào thắng được trong các trận

đấu quan trọng".

Bất cứ bạn là ai, là một giám đốc, luật sư, bác sĩ, giáo sư, người bán hàng, đốc công, huấn luyện viên, mục sư hay một đức ông chồng..., bạn đều gặp một trường hợp chung là: bạn phải đấu tranh rất nhiều lần để tạo ảnh hưởng đối với một ai đó. Qua đó, thực hiện mục tiêu của điều bạn mong muốn, cũng như xóa đi thói quen xấu mà bạn vốn không ưa.

Bạn có thể thắng, cũng có thể bại. Điều này phụ thuộc vào việc bạn đã bỏ ra bao nhiêu công sức và thời gian để đầu tư suy nghĩ và sắp xếp kế hoạch của bạn, cũng như vận dụng tâm trí của bạn để tạo dựng cho được một nếp nghĩ, một thái độ tích cực và chân chính. Qua đó loại bỏ thái độ tiêu cực.

"Không có nhiệt tình, tình cảm mạnh mẽ thì không thể thắng bất kỳ một trận đấu quan trọng nào" - Điều này, linh mục John Aubline đã nói. Song, bạn có thể hỏi. "Làm thế nào để xây dựng được nhiệt tình và tình cảm mạnh mẽ". Và sau đây là nội dung câu trả lời của tôi:

1. Chúng ta hãy phân tích tình cảm mạnh mẽ để thực hiện lý tưởng và mục tiêu. Ngày lại ngày, bạn hãy chú ý tới mục tiêu. Mục tiêu của bạn càng có ý nghĩa, càng có sức hấp dẫn, sự đầu tư và nhiệt tình của bạn ngày càng lớn.

2. Hiểu và làm theo những điều mà James William đã chỉ bảo. Tình cảm không giao động bởi nguyên nhân, nhưng tình cảm luôn luôn bị hành động chi phối.

3. Tưởng tượng: Nếu bạn được mời nói chuyện trước đông người, nhưng bạn thiếu kinh nghiệm nói trước đám đông chắc bạn sẽ ngại ngùng xen lẫn chút sợ hãi. Để làm được điều này, bạn có thể vận dụng phương pháp tự khích lệ, tự mình lên dây cót cho mình. Giả dụ như: Thành công thường thuộc về những người dám đương đầu với thử thách. Thử tởm xem có mất gì đâu?! Hơn nữa, toàn tâm toàn ý đương đầu với thử thách nếu thành công ta sẽ thu được nhiều điều bổ ích. Sau đó, bạn hành động ngay tức khắc. Bạn hãy bước lên bục. Khi bạn đứng đó, có một tâm trạng như đứng trong một chiếc cũi, rất bồn chồn, nhưng bạn đừng ngại. Bạn gõ tay vào micrô để lấy lại tinh thần và tập trung vào sự chú ý của mọi người, bạn đồng đặc từng lời nhấn mạnh từng chữ, biết ngắt đoạn, hơi dừng một tí, miệng mỉm cười; trong âm thanh như pha lẫn niềm vui... Bạn điều chỉnh hứng thú diễn đạt lúc hào hứng lúc chậm rãi.

Nếu lần sau, có người mời, bạn tiếp tục nói. Cứ như thế, 100 lần như vậy. Tôi bảo đảm với bạn sẽ thành công cả trăm.

4. Giáo sư James đã nêu lên một chân lý: Tình cảm, trạng thái tâm lý, hứng thú đều đồng hành với hành động của bạn. Nếu quả thực bạn muốn nạp đầy nhiệt tình và tình cảm mạnh. Bạn hãy hành động bằng tình cảm mạnh và nhiệt tình.

TRƯỚC THÁI ĐỘ THÁCH THỨC HÃY CHIẾN THẮNG CÁI TÔI YẾU ỚT

TRƯỚC THÁCH THỨC, BẠN HÃY CỐ VƯƠN LÊN HÀNG ĐẦU

Bạn hãy tự thử thách mình. Hãy tống khứ các loại bệnh như thương hàn hay cảm nhiệt ra khỏi cơ thể bạn.

Một người đã thắng thần bộc bạch thừa nhận thất bại của mình trước ông chủ. Dũng khí đó, quả thật là việc làm khó, rất đáng trân trọng.

Anh ta trưởng thành từ trong thành công vượt lên chính mình, hiện giờ anh đang tràn trề nhiệt tình, sẵn lòng giúp đỡ người khác.

Thời thơ ấu của tôi là những năm tháng chưa hề biết đến nước máy là gì. Tôi sống ở một vùng quê, xung quanh ao đầm bao bọc. Những năm tháng đó, bệnh lở loét hoành hành. Cho mãi đến khi tôi lên thành phố đi học, quê tôi vẫn còn rất nhiều người mặt bủng da vàng, thân gầy khô đét. Tôi có một ông giáo - tên là Goerge Waren Krau. Lúc đó, chúng tôi thường gọi đùa ông là "một nhà cuồng tưởng về sức khỏe". Chúng tôi chế giễu ông về sự suy tư này và thường coi việc giáo dục của ông như gió thoảng bên tai, không cần quan tâm. Nhưng ông vẫn không hề buông lơì sự nghiệp của mình.

Ngày hôm đấy, ông chỉ gọi riêng mình tôi. Ông giương cặp mắt sáng nhìn chăm chăm vào tôi và bằng một giọng nói vừa trù mến nói với tôi khá nhiều (đã để lại cho tôi một ấn tượng sâu sắc không bao giờ quên).

"Con ạ! Ta có một yêu cầu đối với con. Bắt đầu từ bây giờ con phải trở thành một bé trai khỏe mạnh nhất lớp". Lời ông nói khiến tôi bàng hoàng.

Tôi? Một đứa bé khỏe mạnh nhất!? Bạn đồng học là những đứa to khỏe hơn tôi nhiều, tôi vừa bé lại gầy. Ít ra, cũng phải thông cảm với tôi, là một thằng bé đang mắc phải những bệnh đáng ghét do ao tù nước đọng gây ra. Tôi phải trở thành một bé nam khỏe mạnh nhất lớp. Ôi Thầy giáo của tôi, ông có tỉnh táo không đấy?!

Nhưng được ông bảo ban, bỗng tôi cứng rắn lên và lăm bắm tự nhủ: "Chẳng phải trước đây, mình cũng mong như thế đó sao?!". "Vâng. Thừa thầy con sẽ là đứa bé mạnh khỏe nhất".

Khi tôi đang trầm ngâm suy nghĩ, thầy Goerge nói tiếp: "Con phải thử thách ngay cả chính con. Hãy tống khứ bệnh thương hàn, cảm nhiệt ra khỏi thân con. Hãy hít thở không khí trong lành, tắm gội bằng nước máy, ăn uống thực phẩm hợp vệ sinh, cố gắng rèn luyện, để thân thể con cường tráng lên. Cho đến khi đôi má còn ửng hồng, cơ bắp phát triển, chân tay cứng cáp thì thôi".

Lời của ông như một lực tác động mạnh vào thân thể tôi, nhiệt huyết trào dâng. Đúng, mình phải thử thách ngay cả chính mình. Ai dám ứng chiến? Tôi xúc động vô cùng và ước ao được tôi luyện trong sự thử thách đó.

Tôi bắt đầu tập luyện; những độc tố trong cơ thể nhanh chóng loại bỏ và tôi đã trở thành một đứa bé mạnh khỏe nhất lớp.

Từ đó, tôi không mất thời gian để chữa bệnh. Không cần phải nói. Tôi vô cùng biết ơn thầy - thầy Goerge. Bởi vì thầy là người mở mang trí óc cho tôi trên con đường thành công của cuộc đời.

Nhiều năm sau, Henri Wutz - một chàng trai rất có tiền đồ của công ty tôi, vừa sáng sớm đã

đẩy cửa bước vào đứng trước mặt tôi và nhìn thẳng vào tôi, mạnh dạn nói: "Tôi xin từ chức". "Sao vậy?! Henri".

Henri đáp: "Bởi vì tôi không thích hợp với nghề marketing, tôi không đủ sức kiên trì và cũng không có khả năng này, hơn nữa tôi cũng không đáng được ông trả thêm lương!".

Một con người rất bộc trực, dám công khai thừa nhận những mặt yếu kém của mình với ông chủ. Dũng khí đó, quả thật là một việc làm khó, rất đáng trân trọng. Nếu không có dũng khí anh ta không dám công khai những mặt yếu kém của mình. Giả dụ, anh ta sử dụng dũng khí đó vào công tác thì tốt biết bao. Đột nhiên, trong óc tôi lại hiện lên những hình ảnh thời thơ ấu. Lúc bấy giờ, một ông giáo đã thách thức một học sinh gây yếu phần đầu để trở thành một người cường tráng. Tôi cười thầm, điều làm cho Henri kinh ngạc là, tôi không chấp nhận anh từ chức và nhìn thẳng anh ta và nói: "Tôi nghĩ rằng, tôi biết cách dùng người. Cậu có đầy đủ tố chất của một nhân viên tiếp thị. Tớ thách cậu đấy, Henri - Hãy làm cho tốt!! Ngay bây giờ cho đến cả tối nay, cậu trở về văn phòng lấy tờ hóa đơn tiêu thụ hàng nhiều nhất mà cậu đã làm từ trước tới giờ, mang lại cho tôi!!".

Cậu ta nhìn tôi và đứng ngậy ra. Thoáng trong ánh mắt lóe lên một tia sáng (đó chính là đốm lửa khởi đầu cho sự phấn đấu mai sau). Tôi liên hệ, câu chuyện đã xảy ra nhiều năm về trước, khi thầy giáo đã thử thách và cảm giác của tôi lúc đó cũng như Henri bây giờ. Henri chào tôi và rời văn phòng.

Đêm đó, Henri về lục tìm bảng đăng ký theo dõi tiêu thụ hàng. Ý định xin từ chức sáng nay đã thay thế bằng quyết tâm "Làm tốt" và từ đó về sau, Henri luôn luôn tự phá kỷ lục tiếp thị của mình.

Henri đã trở thành một trong những chỉ đạo viên, giúp đỡ những nhân viên tiếp thị trẻ giỏi nhất. Những nhân viên tiếp thị trẻ được Henri truyền đạt kinh nghiệm đều làm theo và có sáng tạo. Nhiều người trong bọn họ đã thành công. Thiết tưởng, trên đời này nơi nào cũng có những Henri như vậy!. Nhưng, cái mà họ thiếu là sự thử thách. Họ chờ đợi thử thách. Họ đang chờ người khác hoặc tự bản thân nói: "Tôi thách anh đấy!!".

Mùa hè hàng năm, hội quỹ vốn của thanh niên Mỹ thường tổ chức cắm trại. Tôi có dịp tiếp xúc với nhiều thanh niên đang ấp ủ nhiều kế hoạch, nhiều ước mơ. Họ có tố chất của người lãnh đạo. Mấy năm về trước, có một chàng trai trẻ đến tìm tôi, lúc bấy giờ anh là công nhân kỹ thuật của một công ty điện tử. Nhưng vì hoàn cảnh không học tiếp được, nên anh phải đi làm. Về sau, trong công việc anh thấy những người được đào tạo cơ bản trong các trường đại học chuyên nghiệp có trình độ cao hơn anh ta nhiều. Điều này, làm cho anh ta vô cùng khổ tâm. Qua quan sát, tôi thấy cậu ta là một chàng trai thông minh, rất có khả năng phát triển. Tôi bèn thách thức cậu ta yêu cầu thôi công việc hiện nay và trở lại trường học. Một lần nữa tôi lại chứng kiến ánh sáng lung linh hiện lên trong khóe mắt của chàng thanh niên này. Một mối lửa rất đáng quý trong trận chiến mới. Cậu không có nhiều tiền, nhưng dù hoàn cảnh khó khăn đến mấy, cậu vẫn gắng sức theo học chương trình Đại học và đã tốt nghiệp loại ưu. Chàng trai ngày nào chỉ là một công nhân kỹ thuật, giờ đây đã trở thành một kỹ sư điện tử tài ba. Anh trưởng thành từ trong sự thành công của sự vượt lên chính mình và hiện bây giờ anh tràn trề nhiệt tình cống hiến sức mình trong sự nghiệp giúp đỡ người tiếp thu ngành kỹ thuật mới này.

Trên đây là những mẫu chuyện rút ra từ trong cuộc sống thực tế mà tôi đã trải qua. Ngoài ra còn có những chuyện khác tương tự. Thế nhưng, điều đáng buồn những dạng người này họ không chấp nhận thách thức, không dám đương đầu với khó khăn, cam tâm lạc hậu, hoặc bị cuốn hút vào những thách thức to lớn hơn. Nhưng, trong ánh mắt họ không sáng lóe lên ngọn lửa nhiệt tình, ngọn lửa dũng khí và cuối cùng họ thất bại. Thật đáng tiếc.

Họ đã phung phí nguồn tài nguyên đi tới thành công.

Nhưng, sự thật là phương châm: "Tôi thách anh và anh chấp nhận sự thách thức đó" đang phát huy tác dụng đối đời cho hàng ngàn, hàng vạn người. Nó ảnh hưởng sâu sắc, lâu dài tới bạn. "Thách thức! Thách thức!" Sự thách thức không có giới hạn cũng mang lại sự thành công

không có giới hạn. Đừng bao giờ ngừng theo đuổi lý tưởng.

Mong bạn đọc của tôi đọc trọn vẹn cuốn sách này và mỗi tối trước khi đi ngủ hãy nhẩm câu: "Hãy vượt lên chính mình" Bạn sẽ thu nhận được nhiều cảm giác, đưa bạn tới một tâm trạng chắc chắn. Nếu bạn muốn trở thành người lãnh đạo có uy tín, sự nghiệp của bạn luôn hướng tới ngay từ bây giờ bạn hãy vươn lên chính mình. Tự thử sức mình. Điều đó, thật dũng cảm và vĩ đại.

Vượt lên chính mình, bạn đã dám ứng chiến với cuộc đời.

KHI BẠN TRỞ THÀNH MỘT NHÂN VẬT TINH ANH

Tinh anh - một con người mà tinh thần của họ không bao giờ bị nao núng lại vừa có năng lực.

Không nên quá lo lắng về sức mạnh và tình cảm mạnh mẽ của mình. Nó sẽ giúp bạn thành công và trở thành một nhân vật tinh anh trên thế giới này.

Sự trưởng thành về nội tâm và sự phóng khoáng về cá tính đều đến từ sự thách thức và hưởng thụ. Bạn hãy mạnh dạn vận dụng tài trí vốn có của mình. Bạn sẽ thấy mình trưởng thành lên rất nhiều.

Tôi đang tiến hành một cuộc viễn hành vĩ đại. Đi tìm trong biển người, trong đội ngũ trùng điệp đó những con người mạo hiểm khác bình thường. Tôi đang tìm anh - một con người dũng cảm. Tôi biết anh dám đương đầu với những thách thức của cuộc sống và thường xuyên chuẩn bị vượt qua mọi trở lực trên con đường đi tới thành công, anh thề không nghỉ khi chưa đạt được mục tiêu. Chỉ cần bạn có sự lựa chọn chính xác, bạn sẽ lớn mạnh và chẳng bao giờ có chuyện bạn gặp phải "đòn chí mạng". Không, chúng ta không phải là con người yếu hèn, chỉ trông chờ vào sự chiếu cố của người khác. Chúng ta là những con người tinh thần không bao giờ nao núng và luôn trau dồi năng lực - Những con người tinh anh.

Tôi đang tìm các bạn - những con người cương nghị và dũng cảm. Thế giới này phát triển theo sự dẫn dắt của các bạn. Tôi sẽ mách bảo các bạn một sức mạnh thần bí. Sức mạnh đó chỉ có một số ít nhân tài biết và sử dụng nó, dám đương đầu với những thử thách, cùng hướng tới những tình cảm mạnh.

Tinh túy và anh minh. Điều này không cần bàn cãi. Nhưng, chúng ta phải thực hiện lý tưởng của mình bằng tất cả: tình yêu, niềm tin, ý chí sắt đá và tinh thần trách nhiệm. Một lý tưởng mạnh mẽ. Mỗi khi bạn có được cái đó, bạn sẽ không bao giờ lặp lại con đường cũ nữa; có gì đáng tiếc đâu?! Lý tưởng ở trong một thế giới sán lạn của tương lai và thành công đã nằm trong tầm tay. Cuộc sống không bao giờ ngừng lại. Cuộc đời không có được sự thành công nào thì đáng buồn. Thậm chí, chúng ta có thể nói: Cuộc sống không có sự thành công thì chẳng có thể gọi là cuộc sống. Cuộc đời là một sứ mệnh vĩ đại.

Vậy, tôi hỏi bạn: "Bạn thân mến! Bạn đã cố gắng để hoàn thành sứ mệnh chưa? Bạn có dám đương đầu với những thử thách của cuộc đời không? Bạn hãy tự trả lời và sau đó bạn hành động".

Ngay từ bây giờ, bạn hãy xác định rõ sứ mệnh của mình. Bạn hãy dũng cảm ứng chiến. Bạn hãy tự nhủ - "Mình phải là người tinh túy và anh minh". Mỗi khi bạn nhận thức đầy đủ mọi mặt. Thế của bạn đang có là thế thượng phong, bạn nắm tất cả sức mạnh, bạn càng ngày càng nhiệt tình và năng lực của bạn ngày càng phát triển. Hãy làm cho nó ăn sâu vào tính cách của bạn, ngấm vào trong mọi suy tư. Bạn phải tự nhen ngọn lửa nhiệt tình cho mình. Trong trái tim bạn luôn luôn có ngọn lửa đó bùng cháy. Bạn không sợ khả năng và tình cảm mạnh của mình. Chúng chỉ giúp cho bạn thành công, giúp bạn trở thành nhân vật tinh anh của thế giới này. Hãy thắp sáng ngọn lửa lý tính và thổi bùng lên ngọn lửa nhiệt tình trong cuộc sống của bạn và vì thế nó vô cùng huy hoàng. Giàu sang, vinh dự, chính nghĩa và tình yêu sẽ quần quýt lấy bạn và không bao giờ rời xa bạn. Gương của bạn được thiên hạ biết tới và hàng ngàn, hàng vạn người khác soi chung tấm gương đó. Hội tụ trong đó mọi cái tinh túy và biến nó thành sức mạnh vô

cùng vô tận, một dòng thác của cuộc sống.

Muốn thắp lên ngọn lửa nhiệt tình đòi hỏi phải có sự hy sinh và dũng khí. Tôi tin chắc; thế giới này vẫn còn đầy ắp những trí tuệ uyên bác chưa hề bị lợi dụng và làm ô uế, những khả năng tiềm tàng vô cùng to lớn. Xin nhớ rằng: Thế giới này không bao giờ ngừng phát triển. Nhân loại nhất định sẽ làm tốt hơn và sống tốt hơn bây giờ.

Thế nhưng, chỉ có một số ít người dám tìm tòi. Những người khai thác mỏ, tìm kiếm vàng thật đã bảo chúng tôi: Vàng thật xuất hiện cùng lúc ở điểm phát sáng của trí tuệ. Không cứ nó ẩn chứa trong lòng sông, trên núi cao, ở miền cực Bắc giá lạnh, hay ở sa mạc thiêu cháy da. Chúng đều bị trí tuệ và lòng dũng cảm của con người phát hiện. Con người dám đương đầu với thử thách có thể tìm thấy nó trong túp lều tranh hay chuồng trâu.

Nhưng, bất cứ bạn ở đâu hay bạn là ai, có thể bạn là người giàu sang hay chẳng có cái gì. Chỉ cần bạn có dũng khí, bạn sẽ bị những thử thách cuốn hút vào vòng xoáy của sự nghiệp vĩ đại.

H.C Willis mách bảo chúng tôi rằng: Mỗi người chúng ta phải xác định mình cần làm như thế nào để thành công. Ông nói: "Của cải, danh dự, địa vị, quyền thế không phải là thước đo sự thành công. Duy nhất chỉ có tỷ lệ giữa hai sự vật này mới là công cụ duy nhất dùng để đo đạc sự thành công: Một bên là cái chúng ta có thể làm và có thể trở thành; một bên nữa là cái chúng ta đã làm và đã trở thành".

Bạn đọc thân mến! Tôi muốn bạn hãy bắt đầu cuộc thánh chiến với cuộc sống, bạn dám trở thành một con người tốt nhất. Tôi đảm bảo, bạn sẽ trở thành một con người tốt hơn con người hiện nay rất nhiều; một con người có năng lực hơn. Sở dĩ bạn chưa trở thành con người mà đáng ra bạn phải là như thế. Nguyên nhân duy nhất là vì bạn chưa có dũng khí. Một khi bạn dám làm, một khi bạn không để cho nước chảy bèo trôi, chân chính bước vào cuộc sống. Cuộc đời của bạn sẽ xuất hiện một cảnh tượng mới, một động lực mới sẽ hình thành trong con người của bạn. Một năng lực mới toàn tâm toàn ý phục vụ bạn. Ai tự nguyện dẫn chân làm một việc vừa không quan trọng lại luôn luôn bị đẩy nghiêng dầy vò. Ai tự nguyện chối bỏ những dục vọng tốt đẹp mà thời đại hoàng Kim ban tặng cho chúng ta; để đổi lấy sự vĩnh hằng của cuộc sống. Để phát huy tác dụng của chính mình - Bạn phải tự thử thách và vượt qua chính mình. Bạn có một nguồn của cải rất tiềm tàng, nhưng cho mãi đến bây giờ bạn vẫn chưa có một mục tiêu rõ ràng. Bạn có súng, có đầy đủ đạn dược nhưng bây giờ bạn chưa dám ngắm vào mục tiêu bóp cò.

Không thể mãi như vậy được. Thế giới này đã chất chồng bao nỗi khổ đau không chịu đựng nổi. Bây giờ, tôi thách bạn đấy! Hãy đóng góp giá trị lớn nhất của bạn.

Kinh nghiệm thực tiễn của tôi đã mang lại cho tôi niềm tin sắt đá: Sự trưởng thành về nội tâm và sự phóng khoáng về cá tính đều đến từ sự thách thức và hưởng thụ. Bạn hãy mạnh dạn vận dụng tài trí vốn có của mình. Bạn sẽ cảm nhận được mình trưởng thành lên rất nhiều. Nó không chỉ phản ánh ở cơ thể mà còn cả về mặt tư tưởng, khả năng giao tiếp xã hội, cũng như tín ngưỡng. Dám chấp nhận thách thức - Đó là nguyên lý đi đến thành công, thậm chí có thể làm cho bạn trở thành vĩ nhân.

Chúng ta đáng được hưởng những cái có thể cùng phân chia để hưởng thụ mà đồ vật không bị giảm, tức là càng trải qua sự phân chia để hưởng thụ đồ vật, đồ vật lại tăng lên. Đó là gì vậy? Sức mạnh. Các bạn thân mến! Bất cứ bạn còn trẻ hay đã già, giàu hay nghèo và cũng không phân biệt nam hay nữ, nếu bạn là một trong cực ít của những người dũng cảm, bạn tự nguyện đương đầu với những thách thức và phân chia hưởng thụ với người khác. Tôi bảo đảm, bạn sẽ thành công. Nhất định là như vậy. Tôi tràn trề hy vọng vì sự mạo hiểm của bạn. Tôi tin chắc bạn có một cuộc đời rất phong phú.

Thành công đi liền hạnh phúc.

Hạnh phúc ta cùng chung hưởng.

Hạnh phúc luôn là song sinh.

THÀNH CÔNG ĐÒI HỎI Ở BẠN MỘT THÂN THỂ KHỎE MANH, MỘT TÂM HỒN TRONG SÁNG

Mỗi người có một phẩm chất. Đó là sức mạnh về tinh (Tinh lực) (Năng lực công tác và tinh thần hướng nghiệp).

Khỏe mạnh là nền tảng để đi tới thành công. Sức khỏe là một trong những nguồn tài sản quý báu cần thiết cho sự nghiệp thành công.

Cơ bắp phát triển; đòi hỏi con người hiện đại có một tinh thần cao lớn, khỏe mạnh hơn. Hãy tắm bằng nước lạnh để cho huyết dịch lưu thông. Bạn cần có một thân thể khỏe mạnh, một tâm hồn trong sáng.

Tôi vẫn thường nghĩ: Nếu thầy giáo cũ của tôi - Ông Goerge không thách thức tôi trở thành một học sinh khỏe mạnh nhất lớp, thì không hiểu bây giờ tôi sẽ như thế nào?! Đương nhiên, tôi sẽ không có dũng khí, để tôi có thể cố gắng hoàn thành những công việc như tôi đã đạt được. Bệnh tật sẽ cướp đi của tôi khá nhiều thời gian, dũng khí và tiền bạc. Có của chưa hẳn đã mua được sức khỏe, nhưng ngược lại sức khỏe có thể làm ra của cải.

Rất nhiều bạn trẻ ngày nay khi mới bắt đầu đặt chân trên bước đường đời họ khát vọng đi tới thành công. Nhìn những người đi tiên phong trong những người thành công, chúng ta muốn biết phẩm chất nào đã dẫn dắt họ trở thành những người thành đạt. Nhưng, thường thường họ khó mà cảm nhận và biết được những nhân tố nào cần có để thành đạt trong sự nghiệp. Trong số những nhà lãnh đạo có người thân hình cao to vạm vỡ, cũng có người thấp lùn; có người ở nông thôn thoát ly, cũng có người sinh ra ở thành thị; có người có trình độ văn hóa cao; cũng có người ở mức thường; một số là thiên tài nhưng một số là những người cần mẫn như con ong mà thôi. Trong cuốn tạp chí nói về sự giàu có trong đó có một bài viết, đăng ảnh những nhân vật lãnh đạo của một công ty xe hơi, ở dưới có chú thích. Mỗi người một cá tính. Không có ai cùng một cảnh ngộ và tôi cũng nhận ra được mỗi người có một phẩm chất riêng, đó là năng lực công tác và tinh thần hướng nghiệp. Theo tôi, sức mạnh về tinh thần là lực đẩy quan trọng mà bất kỳ ai muốn thành đạt đều phải có. Cũng có thể, bạn ngẫu nhiên phát hiện ra một ai đó tuy thiếu sức mạnh tinh thần nhưng họ vẫn thành đạt. Nhưng, trong khi bạn phát hiện một người như vậy thì có đến 20, 30 người thành đạt khác do họ có sức mạnh tinh thần.

Mỗi lần tôi gặp Volt.Piterkin. Ông thường công kích tôi đại loại bằng những vấn đề:

- 1 - Anh có đủ khả năng để hoàn thành công việc gian khổ không?
- 2 - Anh có làm việc trong thời gian liên tục không?
- 3 - Anh có đảm bảo lúc nào cũng đủ sức mạnh không?
- 4 - Anh có khả năng liên tục phát huy trình độ ở mức cao không?
- 5 - Năng lực ở sức bật cuối cùng còn được bao nhiêu?

Những vấn đề này tác động sâu sắc đối với tôi. Không có sức khỏe làm sao bạn có đầy đủ sức mạnh tinh thần. Trong công ty tôi, mỗi công nhân trước khi tuyển vào làm việc văn phòng hay dây chuyền sản xuất đều phải kiểm tra sức khỏe. Sau đó, hàng năm đều phải trải qua một đợt kiểm tra sức khỏe rất kỹ. Vì sao phải làm như vậy? Bởi lẽ, có sức khỏe mới hoàn thành tốt công việc. Họ có giá hơn những người yếu sức. Tôi thích các lập luận phân tích của Hersri đối với sự cạnh tranh trong cuộc sống: "Sinh mệnh, của cải và hạnh phúc của một người hoàn toàn dựa vào mức độ hiểu biết sâu hay nông đối với quy tắc trò chơi của cuộc sống. Điều này khá rõ. Mà những quy tắc đó cũng giống như luật đánh cờ nó rất khó hiểu và rất phức tạp. Đó là một cuộc chơi không biết cơ man nào là người phải trải qua. Mỗi một bạn nam hay nữ trong chúng ta là một trong những đối tượng của trò chơi đó, mà bàn cờ là cuộc đời; còn ô cờ là những hiện tượng trong vũ trụ. Quy tắc của trò chơi chính là quy luật tự nhiên. Đối thủ ở bên kia bàn cờ luôn giấu mình. Nhưng, chúng ta đều công nhận đối thủ chơi rất công bằng, chính xác và hết sức nhẫn nại. Còn chúng ta sau khi đi một nước cờ nào đó xong, mới nhận ra đối thủ không có

bất kỳ một sơ suất nào và quyết không buông tha dù chỉ là sơ hở nhỏ của đối phương. Người khéo léo sử dụng quy tắc sẽ được trọng thưởng. Còn ai đó vận dụng sai quy tắc, hãy coi chừng có lúc thua cả ván cờ, bỏ lỡ cơ hội thành đạt".

Nếu bạn đang quyết tâm trở thành thành viên đội bóng đá vào mùa thu năm nay, hoặc thành viên bóng rổ vào mùa đông sang năm, thì bạn cần giữ được ở trạng thái tốt nhất trước khi bước vào cuộc thử nghiệm có tính quyết định. Giờ giấc ăn uống, nghỉ ngơi theo chế độ quy định đối với một vận động viên tuy rằng nó có nghiêm khắc thật nhưng đó là những nội dung để tăng cường sức khỏe, liệu bạn không tuân thủ có được không? Trong cuộc đấu tranh này của cuộc sống, mỗi ngày là sự thử thách nghiệt ngã. Thời gian càng dài bạn càng hiểu rõ hơn điều đó. Mỗi lần cơ thể bạn bị tổn thương, chẳng hạn ăn uống cái gì đó không hợp khẩu vị, mất ngủ, cơ thể của bạn bị suy sụp đúng vào lúc yêu cầu bạn phải dốc sức, phải giữ trạng thái đua tranh kỹ thuật ở mức cao. Đây quả thật một điều bi đát. Bạn phải trả giá đắt vì những chuyện như vậy.

Cuộc sống là một trận đấu còn cam go hơn trận bóng đá, bóng rổ rất nhiều. Nhưng, chúng đều tuân theo một quy tắc giống nhau. Nếu bạn giữ được sức khỏe, luôn luôn sung sức và nhiệt tình, bạn sẽ là người được huấn luyện viên chỉ định vào danh sách người quyết định bàn thắng. Nếu bạn không tuân thủ quy tắc, không quan tâm tới sức khỏe, chắc hẳn bạn sẽ bị huấn luyện viên rút ra khỏi danh sách thi đấu thay vào đó một người khác.

Sức khỏe là nền móng của sự thành đạt. Sức khỏe là một trong nguồn của cải quý báu nhất để giúp bạn thành đạt và nói không ngoa chút nào: Sức khỏe là nền móng tiến bộ của một đất nước.

Năm 1877 trong cuốn truyện ký nổi tiếng của Dislery. Ông có viết: "Sức khỏe của dân, thật sự là nền tảng của một đất nước. Mọi hạnh phúc và sức mạnh của họ đều xây dựng trên nền tảng đó". Một vương quốc, có một đội ngũ những người có năng lực và tích cực, hoạt bát là một điều vô cùng quý giá. Nhờ vậy mới có một đội ngũ đông đảo những người sản xuất và nền thương mại thịnh vượng, nghệ thuật cũng phát triển và phồn vinh, ngành kiến trúc đã xây cất trên đất nước bạn nhiều cung điện và nhà thờ nguy nga tráng lệ cũng như khu dân cư đẹp mắt. Bạn có đầy đủ sức mạnh và vật chất để bảo vệ và củng cố nó.

Đất nước các bạn có vũ khí tối tân và hạm đội hùng mạnh, nhưng, dân số đất nước các bạn giảm hàng năm, nếu như nó không chỉ giảm về mặt số lượng mà còn phản ánh tình trạng suy thoái về thể chất và sức mạnh, thì đất nước đó đang trên đường suy vong. Vì vậy, tôi cho rằng sự quan tâm tới sức khỏe của dân là trách nhiệm hàng đầu của các chính trị gia.

Khi tôi viết đến chương này, thế giới đang trải qua cơn suy thoái về kinh tế. Yêu cầu mỗi người dân phải chung lưng gánh vác gánh nặng này. Mỗi một đất nước cũng như một gia đình đều phải đối mặt với những nguy cơ đó. Nếu đất nước, không được chuẩn bị tốt về nguồn của cải, vật chất cũng như sức khỏe thì dân chúng của đất nước sẽ bất hạnh đến thế nào? Tinh thần sẽ vô cùng khủng hoảng, tính khí sẽ trở nên cộc cằn, thô bạo. Nếu không được trợ cấp kịp thời và tiếp tục bị cuốn vào cơn lốc khủng hoảng, suy thoái thì sức khỏe và tinh thần của dân chúng cũng suy sụp. Một đất nước dân chúng khỏe mạnh, tinh thần vững chãi có thể đương đầu với mọi thử thách. Đó là một dân tộc kiên cường, vĩ đại.

Khi bộ não ra lệnh, cơ thể tuân theo. Nếu như trong cơ thể của bạn, khi gân cốt không còn rắn chắc, ruột gan bệnh hoạn, thử hỏi bạn còn làm được việc gì cho ra hồn. Một thân thể gầy còm, một tinh thần bạc nhược không thể nào vực bạn đi đến nấc thang cuối cùng của sự thành đạt được. Mau tỉnh ngộ, làm lại cuộc đời, phấn đấu cho cơ bắp của bạn cứng cáp lên, ngẩng cao đầu lên, ưỡn ngực ra. Mới đầu, làm được điều này rất khó, nhưng nhanh thôi. Do bạn có sức mạnh tinh thần, thân thể bạn khỏe mạnh dần lên, khích lệ bản thân hoạt bát hơn. Nó sẽ đền đáp sự cố gắng của bạn, an ủi bạn, giúp bạn kiên định niềm tin. Bởi vì bạn đã dám vượt lên chính mình. Bạn đã trở thành một con người cường tráng khỏe mạnh.

Thế nhưng, điều làm cho người ta cảm thấy hết sức đáng tiếc: Thông thường trước khi bạn ý thức được điều này thì sức khỏe đã bị hao tổn rất nhiều. Ví dụ, người ta lúc trẻ do sức mạnh

tinh thần quá dư dật, thường rất tùy tiện tiêu phí sức lực và tinh thần, sức khỏe chưa được coi trọng đúng mức. Nhưng, tôi vẫn thách thức các bạn, hãy thực sự quan tâm tới sức khỏe của các bạn.

Tôi đã từng gặp một số bạn trẻ như thế. Hoài bão của họ vô cùng lớn; trải qua biết bao gian khổ, vật lộn với bao thử thách đến gần ngưỡng cửa thành đạt thì chính lúc đó, do thân thể ốm yếu đáng thương hại đã phá tan ước mơ của họ. Đây là một bài học chua xót đối với họ. Vì sao bạn không đứng trên đỉnh cao của thế giới một cách khỏe mạnh. Đợi đến khi bạn bị rơi tòm xuống vực thẳm mới lớp ngóp bò lên, là một việc làm phí sức.

Ở Học viện công trình Mashenri có một học sinh tốt nghiệp xuất sắc. Khi nói chuyện trước đám đông của đồng môn hầu như anh ta chỉ xoay quanh chủ đề "Tầm quan trọng của việc giữ gìn sức khỏe". Anh nói, sở dĩ tôi nhấn mạnh đến vấn đề sức khỏe vì bản thân tôi đã chứng kiến không biết bao nhiêu người, đến ngày hái quả sau bao phấn đấu gian khổ thì cũng chính lúc đó họ không có đủ sức khỏe, nên sự thành đạt cũng bị tiêu vong.

Giữ cho mình có sức khỏe, không phải là điều gì khiến người ta bức dọc. Bạn hãy chăm sóc sức khỏe của bạn như chăm sóc chính chiếc xe hơi hay con chó của bạn. Điều này không có gì khó. Tôi thách thức cả đối với những người thường hay châm biếm cay độc đối với cuộc sống. Họ bảo cuộc sống chân chính cũng chẳng hấp dẫn gì hơn cuộc sống không bình thường hay lắm lỗi. Đó là những lời ăn nói xằng bậy, nếu bạn giữ gìn được sức khỏe, bạn sẽ cảm thấy yêu đời hơn, thấy cuộc đời có ý nghĩa hơn. Cuộc sống là một trường đấu vô cùng khốc liệt, bạn có thể rũ bỏ được mọi thói hư tật xấu: Chơi bời quá độ, ăn ngủ bất thường, ngại rèn luyện; đánh bài thâu đêm để rồi sáng hôm sau mặt mũi bơ phờ như người mất hồn. Không thể sống buông thả như vậy mãi được. Bạn hãy điều chỉnh thời gian sinh hoạt, làm việc của bạn. Bạn có thể lái xe rong chơi, nhưng bạn nên đi bộ. Theo tôi đó là việc làm có lợi cho sức khỏe. Tôi có rất nhiều thú vui lý thú, bổ ích mà vẫn duy trì được nền nếp sinh hoạt.

Cuộc sống của tôi, tôi cảm thấy hài lòng về sức khỏe. Có sao nó lại không làm cho ta vui được chứ?! Sức khỏe tạo lên hạnh phúc. Bạn bè ngưỡng mộ tôi, bởi vì từ trước đến giờ tôi chưa hề bỏ một ngày làm nào do đau ốm. Họ công nhận tôi là người rèn luyện sức khỏe rất đúng một thời đại. Ủa, tôi đã trở thành người chạy theo một từ bao giờ vậy?! Nhưng đó là việc đáng làm. Theo tôi, sức khỏe là vốn quý nhất, là một thời đại mà ai cũng thích. Bởi vì nó giúp bạn ngày nào cũng lành mạnh tươi vui. Điều này có tác dụng rất rõ. Nhưng đáng tiếc cũng có một số ít người theo đuổi một thời thượng, nhưng họ không thích rèn luyện, họ không muốn gò bó bởi cuộc sống có nền nếp. Còn tôi, tôi theo đuổi một thời đại rất thiết thực, rất có ích cho sức khỏe, chứ không theo đuổi một mà họ theo đuổi.

Sức khỏe không có gì là thần bí cả. Nó là cảm giác thoải mái, lành mạnh rất thông thường. Thân thể của bạn cũng giống như một cỗ máy, không định kỳ bảo dưỡng, tra dầu mỡ thì làm sao bạn có thể yêu cầu nó liên tục công tác được. Có lẽ, bạn không bao giờ nhốt một con chó hay một con ngựa trong chuồng liên tục ngày này qua ngày khác, không cho chúng hoạt động. Vậy, nếu bạn đối xử với cỗ máy vô giá của mình theo cách đó, làm sao nó có thể tránh khỏi trục trặc. Ai cũng biết nhưng ít ai có giải pháp. Tôi vẫn lấy làm lạ, vì sao ai đó lại không chịu bỏ ra một ít công sức để chăm lo cho sức khỏe của mình.

Thật nực cười khi bạn bảo: "Tôi chẳng thích thú gì, khi mỗi sáng sớm ngủ dậy lại phải khom lưng, tay chạm đất làm đi làm lại vài chục lần, cùng một tư thế lặp lại co duỗi toàn thân." Thật là mâu thuẫn khi bạn bảo không thích cắt tóc cạo râu, nhưng lại không muốn mặt mày râu ria xồm xoàm đi vào văn phòng, sợ đồng nghiệp coi thường. Oái oăm thay! Bạn không thích rèn luyện, không thích cắt tóc cạo râu mặc dầu cả hai việc đó bạn đều có thể làm được.

Một người bạn Xcốtlen bảo tôi: Anh ta không thích mùi vị của rượu. Tôi hỏi lại: "Vì sao anh lại uống?!" Anh đáp: "Vì nó mang lại cho tôi một tác dụng nhất định". Chính vì như vậy, tuy bạn không thích ngày nào cũng cứ ra khỏi giường là phải tập; nhưng bạn lại thích hiệu quả mà nó mang lại. Thậm chí anh bạn Xcốtlen này không đồng ý quan điểm: Rèn luyện mang lại cho ta kết quả to lớn và lâu dài, kể cả những hiệu quả kỳ diệu nhất.

Tôi thách bạn đấy! Thử rèn luyện đi, thử rèn luyện xem sao? Giữ được sức khỏe, bạn có thể thừa hưởng mọi thứ tốt đẹp trên đời do nó mang lại. Vì vậy mà bạn coi trọng cuộc sống hơn.

Tôi xin kể một câu chuyện: Jonh và Goerge cùng bắt đầu tập luyện. Hàng ngày, Jonh chậm như rùa bò, từ trên giường bước xuống, thầm nghĩ: "Ồ! thật đáng ghét, vẫn lặp lại điều kèn muôn thuở." Cậu coi luyện tập là sự giày vò thể xác. Cậu ta tập rất bôi bác; ăn bột đồng tác. Một buổi tối, anh về nhà rất muộn, sáng hôm sau rất mệt mỏi, không đi tập. Cậu ta cảm thấy hài lòng khi quyết định như vậy. Ngủ rón thêm mười phút nữa còn có ích hơn là luyện tập và cậu tìm ra đủ cớ để biện bạch cho việc bỏ tập - Jonh ngừng tập. Anh ta bào chữa, mình làm như vậy chứng tỏ mình thành thực; lại có ích.

Còn Goerge thì sao? Anh ta tin, nếu luyện tập đều hàng sáng sẽ cảm thấy khoan khoái cả ngày. Anh ghi sâu, nhớ kỹ điều tâm niệm đó. Quả thực, vì lý do nào đó, sáng hôm đấy anh không tập cảm thấy cả ngày hôm đó có cái gì đó hẫng hụt. Khi tiếng chuông báo thức, hai cảm giác trái ngược đan xen "Tập thể dục, phỏng có ích gì" còn một cảm giác: "Này Goerge! Hôm nay là ngày đầu tuần, một ngày quan trọng cho cả tuần của bạn đấy! Vận động thật lực. Hãy tắm nước lạnh, cho khí huyết lưu thông! Bạn cần có một thân hình cường tráng và một tinh thần sáng khoái." Trong hai mệnh lệnh đó, cậu ta theo cái nào. Tất nhiên là mệnh lệnh sau rồi. Cũng có hôm Goerge đi làm về muộn như Jonh, anh cũng có cảm giác, đêm qua mình ngủ ít hơn ngày thường, đầu óc không tỉnh táo lắm. Nhưng anh nghĩ: Chính lúc này mình cần có sức khỏe để sẵn sàng đón nhận một cơ hội nào đó sẽ đến với mình, mình không thể trở thành kẻ lười biếng được. Anh bật dậy và tập thể dục. Cứ như thế, Goerge kiên trì tập luyện.

Tôi có một bạn trẻ, anh ta hút thuốc rất ghê và lười tập luyện. Anh ta nói với tôi: "Tôi rất ghét việc thường xuyên phải tự nhắc nhở nên làm cái này, không nên làm cái kia. Tôi không tin cai thuốc sẽ mang cho tôi điều gì bổ ích. Có nghĩa là: Nếu anh dùng sức mạnh để bắt tôi làm theo anh; hàng ngày tập luyện, có thể sức khỏe của tôi sẽ khỏe lên và nó dần dần làm thay đổi tính tình của tôi. Nhưng, tôi vẫn thích làm những việc mà tôi muốn làm."

Điều ấy là có thật và nhiều người đã làm như vậy. Nhưng, tôi có một đề nghị: Bạn hãy tự luyện thói quen, thích làm cả những việc mà mình vốn không thích. Thoạt nghe, như mâu thuẫn. Bởi vì, nó chế giễu bạn. Nhưng chẳng bao lâu sau thầy thuốc cũng khuyên bạn những điều như vậy. Anh ta mắc bệnh nặng. Người thầy thuốc đã cứu anh ta khỏi bàn tay tử thần đã khuyên: "Bây giờ anh có thể hút thuốc mà anh muốn hút, nhưng mỗi lần châm một điếu thuốc, anh hãy tự nhủ: "Như thế này, mình khó có được sức mạnh về tinh thần cũng như thể lực như thời kỳ sung mãn nhất". Và mỗi buổi sáng thức dậy, bạn tự nhủ: "Mình không tập thể dục sáng thì sớm muộn gì cũng vào lại nhà thương." Người thầy thuốc nọ, hiểu sâu sắc tâm lý bẩm sinh của con người. Ông hiểu bệnh của anh ta là do sự phóng túng, thích làm những điều mình thích. Ông ta đã làm cho những người thích làm những việc sai trái trở nên khó khăn và làm những việc khó khăn trở nên dễ dàng hơn. Thói quen đã điều khiển hành vi của rất nhiều người. Nhưng, những thói quen đó phần lớn có liên quan đến tư duy. Cải thiện lối tư duy có thể biến thói quen xấu thành tốt.

Cách đây rất lâu, tôi đã phát hiện một người. Ngày thường người đó có thói quen giống cách hiểu của tôi. Trong bài viết của một bác sĩ về "Mối quan hệ giữa bệnh lao và khí quyển" có nói về một nhà văn già:

"Thuốc tốt nhất ư!Ồ! Đó là một ngày đi bộ 3 lần, mỗi lần 2 cây số. Nó không những là phương thuốc tốt mà lại không mất tiền. Thuốc này ai cũng dùng được, nó thích hợp với mọi tuổi tác; mọi thể trạng. Nó là bằng độc quyền sáng chế của trí tuệ vô tận, trên đó có áp triện đỏ "Thần ban". Nó đặc trị các căn bệnh: tứ chi lạnh buốt, đầu vàng, mắt hoa, mặt mày nhợt nhạt, tim phổi hư nhược cũng như xấu tính. Nếu có 3 người đi thì hiệu quả càng tốt hơn. Người xưa đã biết sử dụng nó để hòa giải với bệnh tật, làm dịu nổi bất hòa giữa các cặp vợ chồng - Bài thuốc này từ xưa đến giờ chưa mất công hiệu. Bạn nhốt mình mãi trong thành phố, dễ thấy những điều giả tạo, ngang trái. Nhưng, khi bạn đi trên những lối mòn nhỏ nơi đồng quê; phơi mình trên những thảm cỏ xanh hoặc dừng chân trên sườn núi cao. Bạn sẽ tận hưởng cảm giác tuyệt vời của tự nhiên."

Điều tôi đáng nói cần gắn liền với hành động. Mỗi ngày đi bộ một vài cây số; uống 7-8 cốc nước, ngủ đủ 7- 8 tiếng theo đúng giờ giấc và cố gắng vận dụng những kiến thức thông thường hợp với quy luật tự nhiên. Những việc làm này, khiến cho tôi mỗi ngày cảm thấy tốt hơn. Tôi tuân thủ nếp sống đó, không phải vì tôi đang đau đầu hay tim tôi có vấn đề, mà là tôi muốn tâm hồn mình sáng khoái, khí huyết lưu thông, cặp mắt tinh tường, một giấc ngủ sâu và cảm giác ngon miệng. Hàng năm tôi vẫn kiểm tra sức khỏe hai lần, không phải vì cơ thể tôi ốm yếu mà cốt để xác nhận sức khỏe.

Nếu lý thuyết của chúng tôi: "Nguồn tài sản mà chúng ta đang có là những gì khi chia nhau để hưởng thụ lại càng sinh sôi nảy nở ra.". Vậy, chúng ta sẽ dùng sức mạnh về thể chất như thế nào để mang lại cho chúng ta niềm vui.

Một người khỏe mạnh sẽ tỏa sáng, nguồn sáng đó có thể chia nhau cùng hưởng được không? Trên đường phố ta gặp một chàng trai vạm vỡ, tuấn tú với dáng điệu đĩnh đạc, đường hoàng đang đi về phía chúng ta; người qua đường ai cũng chút ít trầm trồ, phong thái và sức khỏe của anh ta để lại một ấn tượng tốt cho nhiều người trong chúng ta. Sự tỏa sáng đó không bị hao tổn tí nào cả. Nhưng nó chia sẻ cho nhiều người. Số người chuộng nét đẹp thanh tao trong cơ thể cường tráng được nhân lên.

Bạn tôi, bác sĩ Jonh-Pie; đã có cống hiến xuất sắc trong sự nghiệp bồi dưỡng những nam, nữ thanh niên thành những con người có thể lực cường tráng và tâm hồn phóng khoáng.

Bản thân anh là một bằng chứng sinh động cho lý thuyết của anh - Một thể hình hoàn hảo, vóc dáng cao to, một bộ ngực nở nang, vạm vỡ, cặp mắt trong sáng, tinh nhanh, đôi gò má ửng đỏ mỡ màng. Anh đã dùng cái tôi để phân chia cùng hưởng với bệnh nhân của anh. Người thầy thuốc đang chậm rãi truyền vào trái tim khối óc của người bệnh những khát vọng có được một thân thể khỏe mạnh và một tâm hồn sáng khoái. Họ đang truyền cho nhau. Không có gì khó hiểu, khi ta truyền cho người khác những phúc âm khỏe mạnh, họ sẵn sàng tiếp nhận ngay. Đó là điều cực kỳ tốt. Mỗi người chúng ta, sức khỏe sẽ ngày càng tốt hơn.

Bạn muốn dựng một kế hoạch rèn luyện sức khỏe hoàn chỉnh. Trong sự thách thức khá quyết liệt đó, thành hay bại do bản thân bạn quyết định. Có sức khỏe dồi dào là một nguồn vốn vô cùng phong phú và cũng là một sự hưởng thụ. Trong sự nghiệp, bạn sẽ là người có vai vế. Mỗi bước trên đường đời, có một thể lực sung mãn sẽ tạo thuận lợi cho bạn thành đạt; là trụ cột của cuộc sống hạnh phúc. Muốn vậy, ngay từ bây giờ bạn phải xác định quyết tâm rèn luyện để có một cơ thể cường tráng. Qua thực tiễn, chúng ta biết bạn có một kẻ thù vô cùng hiểm độc, không bao giờ muốn bạn là người chính trực và có sức khỏe. Chúng ta phải cực lực chống lại nó và ngay từ bây giờ bạn lập tức xây dựng cho mình một kế hoạch tự vươn lên chính mình để rèn luyện sức khỏe.

Tôi đã nêu một số ý kiến về rèn luyện sức khỏe, nó đã giúp tôi rất nhiều trong cuộc sống. Những quy tắc đề cập trong đó rất giản đơn, dễ làm. Hơn nữa, đó chính là những nhân tố đóng góp quan trọng cho việc rèn luyện thân thể. Cả đời tôi, nhờ vào những quy tắc đó mà gặt hái được khá nhiều thành quả. Ngủ đủ 8 giờ, thường xuyên mở cửa để thay đổi không khí, kiên trì rèn luyện vào các buổi sáng, tối; ăn những thức ăn hợp khẩu vị, nhưng không quá độ; mỗi ngày đi bộ vài ba cây số. Các buổi chiều hoạt động dã ngoại và định kỳ đi du lịch nghỉ ngơi, tắm nắng, giữ đúng tư thế khi nằm ngồi đi đứng... Có nghĩa là chúng ta cần nghiêm túc chú ý đến mọi mặt của cuộc sống. Điều cuối cùng tôi muốn nói: Tôi tình nguyện làm một tuyên truyền viên cho phong trào rèn luyện sức khỏe, tôi bàn chuyện sức khỏe với nhân viên của tôi, với các thành viên trong gia đình và những người tôi gặp. Như trước kia tôi đã từng mách bảo bạn. Họ cho rằng tôi có thói quen kỳ quặc, còn tôi, tôi chỉ mong sao mọi người đều có sức khỏe tốt. Tôi sẽ vẫn làm như thế cho đến khi tôi sang thế giới bên kia. Nhưng, mong bạn đừng hiểu nhầm tôi có một tham vọng vạch ra một kế hoạch rèn luyện sức khỏe hoàn chỉnh cho bạn. Điều này thì dành phần cho bạn và thầy thuốc của bạn làm việc đó. Còn điều tôi muốn làm là gieo vào trong óc bạn những nếp nghĩ đó và từ nội tâm bạn nảy ra những yêu cầu bức thiết vượt lên chính mình để rèn luyện thể chất. Nếu bạn đã quyết tâm rèn luyện sức khỏe để xây dựng hình tượng của mình. Vậy, có sao tôi lại không giới thiệu tiếp với bạn những vấn đề cần quan tâm:

1. Hiện giờ, tình trạng sức khỏe của bạn tốt chứ?
2. Nếu không như thế, bạn cần phải làm gì?
3. Năm nay bạn sẽ khắc phục những khuyết điểm nào?
(Chẳng hạn: Tư thế không đúng, đầu óc quá căng, thiếu ngủ, tiêu hoá không tốt, táo bón, đau đầu...)
4. Làm như thế nào?
5. Sang năm mới, kế hoạch vượt lên chính mình là gì?
6. Liệu bạn có chuẩn bị đầy đủ sức mạnh tinh thần để bạn có thể thành đạt tốt nhất trong năm này không? Bạn phải chuẩn bị thật đầy đủ để phòng khi gặp lúc gay cấn nhất lại bạn thiếu sức. Bạn nên nhớ, lúc này là lúc bạn sắp thành đạt và cũng là lúc lắm trở lực nhất. Bạn cần có đầy đủ sức mạnh tinh thần và năng lực dồi dào.
7. Thực tế bạn cần làm những việc gì cho các yêu cầu trên.
8. Liệu bạn có kiên trì vượt lên chính mình cho đến thắng lợi cuối cùng không?

Tôi có thể khẳng định với bạn, khi bạn đã có câu trả lời cho những vấn đề trên, chính bạn tự xây dựng cho mình một kế hoạch khá chu đáo và hoàn chỉnh. Một đồng nghiệp của tôi đã cho tôi xem những mục tiêu mà anh ta phấn đấu, trong một năm qua để có một thể trạng tốt. Anh đã thành công.

Mục tiêu	Nên làm như thế nào?	Đã làm theo như thế nào?
Loại bỏ bệnh tật của những năm qua	Ngày 15 tháng 2 đúng ngày sinh nhật, tôi kiểm tra sức khỏe toàn diện, trước ngày 30 tháng 3 thực hiện đầy đủ những lời bác sĩ dặn. Theo lời khuyên của bác sĩ mỗi ngày chỉ ăn một bữa có thịt.	Ngày 15 tháng 2 kiểm tra sức khỏe theo lời thầy thuốc tôi chữa rằng, từ ngày 10 tháng 3 tôi đã bắt đầu làm.
Trong một tháng giảm dần lượng thuốc hút và cuối cùng phải cai được thuốc.	Vào những kỳ ăn chay không hút thuốc.	Thành công.
Phải đảm bảo giấc ngủ và ngủ sâu.	Trung bình mỗi tối ngủ 7 tiếng, 8 tiếng càng tốt.	Làm đúng lời căn dặn.
Hít thở không khí trong lành nhiều hơn.	Mở cửa sổ khi đi ngủ.	Làm theo lời dặn.
Giải quyết táo bón.	Sáng, tối mỗi lần 10 phút làm động tác chống táo bón.	Bỏ mất 2 buổi.
Uốn nắn lại đôi vai bị lệch.	Trong phòng làm việc có ghi bảng luôn nhắc nhở mình trên đó viết: "Không để vẹo cột sống". Mỗi ngày đứng lưng áp sát tường. Làm ít nhất 5 lần: "Co thót bụng, thẳng lưng, ưỡn ngực, gáy" - Lưng, vai, đầu áp sát tường.	Ngày 3 tháng 12 bắt đầu làm theo kế hoạch.
Thực hiện kế hoạch đi bộ thành nề nếp.	Mỗi ngày đi bộ một vài cây số. Không nên kiểm soát không có thời gian.	Theo kế hoạch.
Điều chỉnh việc ăn uống cho điều độ.	Đọc những tài liệu tham khảo nói về cách ăn uống và bảo vệ sức khỏe. Hằng năm ăn những loại ngũ cốc có lợi cho sức khỏe và hợp vệ sinh. Mỗi ngày ăn một bữa thịt, ăn nhiều rau, sa lát.	Theo kế hoạch.
Giảm cân 4 pound (1 pound ~ 450gr).	Bỏ món bánh ngọt ăn vào buổi trưa.	Theo kế hoạch.

Để giúp bạn giữ được tư thế chính xác tự nhiên, tôi xin giới thiệu 3 phương pháp rất giản đơn:

Một người khi ngồi làm việc, lưng thường áp cong vào ghế như muốn trượt xuống theo, tôi đề nghị bạn vươn thẳng cổ lên.

- Khi bạn ngồi nên giữ lưng cho thẳng, không để vẹo cột sống. Tôi tin rằng với tư thế đó bạn sẽ suy nghĩ tốt hơn, chính xác hơn.

- Không xo vai, rụt cổ, không còng lưng chùn gối khi đứng.

Trong những tư thế trên, nếu không giữ ngay ngắn bạn sẽ trở thành dị tật, không những vậy, tư thế là biểu hiện phong cách, dáng vẻ của bạn. Người ta thường trầm trồ về dáng vẻ tư thế hàng hoàng của một ai đó khi đi, đứng, ăn, nói, ngồi, nằm... đều toát lên uy phong. Thật nực cười, khi một ai đó bảo: Cứ đi đứng tự nhiên thôi chả phải thoải mái hơn sao? Gò bó làm gì? Bạn đừng coi thường, nếu không rèn luyện tư thế bạn sẽ trở thành anh chàng xo vai, rụt cổ, trông mới bần tiện, thấp hèn làm sao!!

Bạn đừng nên có ảo tưởng rằng chỉ một đêm là rèn luyện tốt tư thế của mình. Một ai đó có được tư thế đúng, họ phải trải qua rèn luyện nhiều năm; chí ít cũng phải rèn luyện liên tục hàng tháng liền.

Bạn cần nhớ. Tư thế, ở một mức độ nào đó nó thể hiện vấn đề tư tưởng. Nếu bạn thường xuyên tự nhắc nhở mình ở tư thế đúng, chính là bạn đã rèn luyện mình để có được sự suy tư chính xác. Mỗi ngày, bạn chỉ cần rèn luyện ba động tác giản đơn để nâng cao tư thế của bạn.

1. Hóp bụng.

Sáng sớm khi tỉnh giấc, bạn bỏ gối ra và nằm ngửa hai tay để vào gáy, hóp bụng lên xuống cho hết cỡ khoảng mười lần. Tối trước khi đi ngủ cũng vậy.

2. Đứng thẳng.

Từ trên giường bước xuống, hai tay để lên đỉnh đầu, duỗi toàn thân hết cỡ giữ tư thế đó trong một vài giây. Sau đó thả lỏng. Lặp lại mười lần. Tối trước khi đi ngủ, làm lại động tác này.

3. Chú ý tư thế khi đi bộ.

Tư thế của bạn lúc này giống tư thế một chiến sĩ trong đội ngũ diễu binh; cảm thu vào, ngực ưỡn, bụng hóp lại. Nếu bạn lái xe đi làm, khi xuống xe đi bộ chỉ có năm, mười bước, bạn vẫn nhớ đi theo tư thế đó. Một thói quen, đi bộ bao giờ cũng ở tư thế ưỡn người; bước đi khoan thai nhẹ nhàng. Lúc này phổi của bạn cũng hít nhiều không khí nhất; huyết mạch do đó lưu thông tốt hơn; gân cốt như cảm thấy chắc hơn.

VƯỢT QUA CHÍNH MÌNH ĐỂ PHÁT TRIỂN XA HƠN

Chẳng lẽ bạn không thể tự rèn luyện cho mình một thói quen bạo dạn hay sao?

Hãy tỏ rõ quyết tâm và dũng khí hoàn thành nhiệm vụ. Dũng khí đó không những bạn phải luôn luôn có, mà còn phải duy trì dài lâu.

Những kẻ non gan thiếu chí tiến thủ thường la lối kể lể những gì đã cản trở sự phát triển của họ, những gì làm hạn chế tầm nhìn của họ. Còn những người có hoài bão lớn, thường có niềm tin và quyết tâm vượt lên tất cả mọi khó khăn.

Một thách thức đối với bạn, hãy vượt qua chính mình để có một cuộc sống tốt đẹp, trọn vẹn. Điều đó không dễ, khi phải đương đầu với thực tế không ít khó khăn. Số đông, có lẽ chiếm tới 95%, thường bằng lòng sống theo cách mà họ đang sống. Cứ phẳng lặng như vậy trôi qua, họ cảm thấy thoải mái lắm rồi. Vì sao họ không dám phá vỡ cái ngưỡng đó và phấn chấn hơn nữa. Chỉ có 5% còn lại, dám xông pha, dám vượt lên chính mình, quyết tâm phát huy tiềm lực bản thân để tiến lên nữa chứ không cam tâm dừng lại ở hiện trạng. Suy cho cùng, điều gì đã đốt lên ngọn lửa quyết tâm trong ý chí của họ, để rồi họ thành đạt trong cuộc sống. Vì sao, 95% số người kia, xưa nay chưa bao giờ nghĩ tới việc vươn lên. Phải chăng thói quen là nguyên nhân kìm chân họ. Vậy, nếu ta dựa vào quyết tâm, đồng thời phát huy tiềm năng thần kỳ của bản thân thì chẳng lẽ ta lại không thể nuôi dưỡng cho mình một thói quen mạnh dạn hơn! Bạn có thể đứng trong hàng ngũ của 5% người còn lại đó. Muốn làm được điều đó, bạn phải bỏ ra

nhiều công sức.

Trong cuộc hành trình trên vùng biển Caribê, tôi thường đắm mình trong những câu chuyện ở Panama cổ xưa. Khi ở vùng biển này đã có đủ nguồn của cải để tiêu dùng, có sao người ta còn phải đi thám hiểm vùng biển kia của Thái Bình Dương? Bởi vì, ở bên kia bờ đại dương xa xăm đó có nhiều của quý hơn - một thế giới hoàng kim. Nhưng, ngăn cách giữa chúng là một eo biển Panama khó vượt qua. Tote, một kỹ sư đã năm năm trời dang dăng vượt qua muôn ngàn gian khổ, khó khăn, vất vả, phải xuyên qua những cánh rừng rậm, sinh lầy, gai góc đầy muỗi và rắn rết, phải đương đầu với bao bệnh, dịch: sốt rét, thương hàn. Mỗi thanh tà vẹt trên đường sắt Panama đã thấm bao nhiêu máu của công nhân thậm chí cả tính mạng họ. Tote đã đem tính mạng của mình để trả giá cho công trình xây dựng. Tote đã bị bệnh sốt vàng da đánh gục, nhiều ngày liền giằng co giữa sự sống và cái chết. Bác sĩ người Tây Ban Nha ở trên công trình gần như tuyệt vọng. Riêng Tote vẫn một mực kiên trì, bất khuất vận lộn với khó khăn bệnh tật, đem hết nghị lực và dũng khí để tự động viên, an ủi. Ông bảo: "Anh nói sai rồi. Công việc chưa kết thúc, bệnh sốt vàng da làm sao có thể giết chết Tote này được. Tôi sẽ bình phục". Quả nhiên ông bình phục thật. Vì trong máu ông có chứa những phẩm chất cao quý của 5% số người đó.

Tiếp đó là đào con sông đào. De-la-sas một chuyên gia nổi tiếng người Pháp đã thất bại. Người đời kháo nhau: "Đó là một công việc không thể nào làm nổi". Người Mỹ đã mua eo biển Panama. Tổng thống Roosevelt Theodove đã đặc phái thượng tá George- Kesats nhận trọng trách xây dựng con sông đào này. Ông ta là một con người có biệt danh không bao giờ lùi bước trước khó khăn. Nhưng, mọi người vẫn coi thường bảo ông rằng: "Để cho người khác cáng đáng. Ngài làm không nổi đâu?!". Trước tình hình đó, thượng tá George trầm tĩnh, vận dụng trí tuệ và dũng khí của mình, quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ và đã hoàn tất công trình. George thành công. Vì trong máu của George không pha dòng máu của 95% người còn lại. Nhưng nếu bên cạnh George không có sự giúp sức của một con người dũng cảm và tài ba khác, thì chưa chắc George đã thành công. Đó là William-Gaus, một bác sĩ quân y người Mỹ. Ông được cử đến đây để chống lại bệnh sốt rét vàng da. Ông kiểm tra kỹ bệnh án của hơn hai vạn công nhân bị chết vì bệnh truyền nhiễm. Trong một bản báo cáo ông đã liệt kê danh sách 500 thanh niên công nhân của Pháp đến với công trình Panama, thì hầu như không có ai sống sót để nhận tháng lương thứ nhất. Bác sĩ Gaus đã bắt đầu cuộc vận động khiến ai nấy đều thất kinh. Người ta chế giễu ông "Là một thằng gàn, chỉ biết đùa với muỗi". Gaus tập trung toàn bộ sức mạnh tinh thần vào một mục đích chủ yếu là tiêu diệt loài muỗi mang bệnh truyền nhiễm. Cuối cùng, ông ta đã giành được thắng lợi hết sức vĩ đại: Phát minh ra thuốc dự phòng bệnh sốt rét. Một đợt ra quân chưa đầy 6 tháng đã xóa sổ một loại bệnh hiểm nghèo, một tai họa hoành hành vùng đất này suốt 400 năm qua. Nếu những lời gièm pha và phản đối đánh bại dũng khí của ông thì có lẽ kênh đào Panama chưa hẳn đã xây xong.

Hãy tỏ rõ quyết tâm và dũng khí hoàn thành nhiệm vụ của bạn. Dũng khí đó không những bạn phải luôn luôn có sẵn mà còn phải duy trì lâu dài. Ở vạch xuất phát có rất nhiều người tham gia, nhưng về đích chỉ còn lại rất ít.

Trong dòng người ào ạt buổi ban đầu đó, chỉ còn lại một số ít, trải qua sự sàng lọc rất nghiệt ngã, những ai không bị ngắt xỉu dọc đường thì mới mong về tới đích.

Các bạn mao hiểm dũng cảm, trên đường tiến của các bạn, sẽ gặp phải bao nhiêu trở lực. Nhưng, bạn cần phân biệt rõ hướng tiến và dựa vào đó để vạch ra một bức tranh toàn cảnh về cuộc sống tốt đẹp, chứ không vì những trắc trở trên đường tiến mà dừng lại.

A-lếch-xan-đơ (Alexander) nghe nói Ấn Độ có nguồn của cải dồi dào và nền văn hóa sán lạn nên ông đã tìm đến đất nước này. Ông không có bản đồ, nhưng ông có mục tiêu và phương hướng rất rõ. Sông, suối và những thủ đô của các nước hiếu chiến trên đường ông đi qua không làm ông khiếp sợ. Trong ý thức của ông hầu như không có một trở ngại nào đáng để ông chùn bước. Mắt ông chỉ định hướng vào mục tiêu. Mục tiêu của ông để ý là Great Britain, chứ không phải là sự mệt nhọc trên đường đi hoặc là sự nguy hiểm khi gặp các bộ lạc hung dữ trước khi đến được mục tiêu. Ông có mục tiêu và một cảm giác về phương hướng rất nhạy bén. Cái mà

Napoleon để ý là nước Ý chứ không phải là núi Alpes. Cái mà Washington để ý là sự giải phóng của các nước thuộc địa, còn người tầm thường có lẽ chỉ nhìn thấy băng bao phủ trên sông Delaware.

95% số người thấy trước mắt họ chỉ là vật cản, chỉ còn lại 5% họ nhìn thấy mục tiêu. Những kẻ non gan, thiếu chí tiến thủ thường la lối kể lể những gì đã cản trở sự phát triển của họ, những gì làm hạn chế tầm nhìn của họ. Còn những người có hoài bão lớn, họ có niềm tin và quyết tâm vượt lên tất cả mọi khó khăn.

Lịch sử đã ghi tên những con người thành đạt vì họ có mục tiêu rõ ràng và sự nhạy cảm về phương hướng và lãng quên những kẻ non gan, không có chí tiến thủ bị khó khăn khuất phục.

Vượt qua chính mình, bạn đã tạo dựng được một cuộc sống hoàn chỉnh, tìm ra phương hướng giúp bạn quét sạch những vật cản trên đường tiến của bạn. Cuộc sống đầy thử thách của bạn chỉ mới bắt đầu. Nói miện thì dễ nhưng để thực hiện nó bạn phải bỏ ra khá nhiều công sức.

Roosevelt đã từng nói: "Chúng ta nên ít nói lời trống rỗng, cần làm nhiều hơn. Vì nói suông không cày được ruộng, không xây được nhà và nói suông không tạo lập cho bạn một cá tính mạnh mẽ, nó không làm nên một dân tộc vĩ đại hay xây dựng một quốc gia hùng cường". Không có kỷ luật nghiêm tuy bạn có bạn quân phục và hành tiến trong quân ngũ thật nhưng bạn không thể trở thành người quân nhân thực thụ.

Chúng ta hãy dũng cảm bắt tay vào công việc. Mọi kế hoạch trên thế giới này không giống như những hành động cón con của bạn có thể giúp bạn thành đạt lớn. Nếu cuốn sách này chưa truyền cảm cho bạn một sức mạnh, để bạn có thể bắt tay vào xây dựng một cuộc sống hoàn chỉnh; như vậy tôi chưa đạt được mục đích của mình. Mở đầu công việc có thể do dăng tạo hóa nhưng kết thúc công việc nhất thiết phải là con người.

Bắt đầu kế hoạch vượt qua chính mình của bạn và thời gian thực hiện kế hoạch đó không nên trì hoãn vào tháng sau, cũng không nên đẩy lùi sang tuần sau, thậm chí ngày mai. Bạn phải vượt lên chính mình ngay từ hôm nay. Hãy nỗ lực để sống một cuộc sống tốt đẹp, trọn vẹn.

Bạn vốn có những phẩm chất anh hùng. Bạn phải trở thành anh hùng. Bạn phải thành đạt.

Có một mẫu ngắn viết về đội bóng đá: "... Huấn luyện viên xua tất cả cầu thủ trong đội ra sân tập luyện. Ông kèm sát bên cạnh, đốc thúc tất cả cầu thủ phải chạy đi, chạy lại rất nhiều, đến nỗi anh em trong đội mệt lử, mồ hôi đầm đìa, thở muốn đứt hơi. Họ cảm thấy mình không đủ sức để chạy tiếp nữa. Thế nhưng, huấn luyện viên vẫn đốc thúc chạy tiếp hết vòng này sang vòng khác và cuối cùng kết thúc buổi huấn luyện bằng một vòng chạy mở hết tốc lực xung quanh sân".

Kết quả, mỗi người đều thể hiện được hết tiềm năng ẩn chứa trong cơ thể của họ. Những người dũng cảm, không sợ mệt đã mở hết tốc lực chạy, những người đó được thay thế những tiền đạo không đủ sức. Cuối cùng, một đội bóng mạnh được ra đời. Một trận đấu vô cùng đẹp mắt được trình diễn trước hàng vạn khán giả và họ chiến thắng giòn giã. Đội bóng ấy, trong một ngày lầy lội của tháng 11 đã hai lần đoạt danh hiệu quán quân. Họ giữ được lâu dài danh hiệu đó. Mỗi thành viên trong đội bóng cảm thấy tự hào về những thành tích mà họ đạt được.

"Hãy chuyền bóng cho tớ" - Tớ nghe thấy câu gào lên câu đó. Chuyền bóng cho cậu ư?! Cậu "sút" có được không? Đồ quý! cậu ra sân đấu để làm gì? Cậu cần nhớ rằng cậu phải sẵn sàng tinh thần chiến đấu, dẫn bóng vượt dòng cản của đối thủ và tung ra những cú "sút" như trái phá vào cầu môn đối phương. Nếu cậu có được bản lĩnh đó, tớ sẽ chuyền bóng cho cậu.

Bây giờ, chúng ta giở lại những trang của chương trước. Hãy đọc kỹ những quy định có tính cứng nhắc, nhưng rất cần thiết để bạn vượt lên chính mình, hoàn thiện bản thân. Bạn hãy tích cực hòa mình vào trong tổ chức nơi bạn công tác, dũng cảm đương đầu với những thách thức, bắt đầu hành động. Bạn dám mạo hiểm, dám nghĩ, dám làm.

Tôi hoàn toàn đồng ý và tình nguyện cổ vũ bạn, bắt đầu từ những thử thách dù cho là nhỏ

nhất. Từ những bước đầu đó, nâng cao dũng khí của bạn làm những việc to tát hơn, vĩ đại hơn. Những nội dung thách thức quan trọng dẫn dắt bạn tới sự thành đạt. Hãy cho tôi nhìn thẳng vào mắt bạn, nghe bạn kể về quá trình vượt lên chính mình của bạn và tìm hiểu mục tiêu mà nó ẩn giấu ở sau đó. Tôi dám đánh cược với bạn rằng: Nếu tôi nắm bắt được ánh lửa khát khao phần đấu đang lung linh trong ánh mắt bạn và nắm bắt được động lực nội tại đang chi phối mọi hành động của bạn, tôi sẽ yên tâm là bạn đã thực sự lao vào cuộc đấu tranh.

Rất nhiều người, khi mới lao vào cuộc đấu tranh. Ý chí phần đấu rất cao, tràn trề niềm tin, nhưng rồi giảm dần và cuối cùng tắt ngấm. Nhiều người tuy đã hành động nhưng không giữ được tốt từ đầu đến cuối. Thật đáng tiếc.

Ngày bạn gương buồm cho một chuyến đi biển xa là một ngày đáng chúc mừng. Nhưng, phía trước là sóng to, gió lớn đang thử thách bạn và chính lúc này bên tai bạn vẳng lên tiếng thì thầm ma quỷ nào đó, tiếng thì thầm đáng nguyên rủa: "E rằng bạn không đủ sức vượt qua nó". Bạn hãy tổng khứ nó ra khỏi đầu bạn. Bạn là con người như thế nào? Sao nó dám coi thường bạn! Những người dám đương đầu với thử thách, tất nhiên ít nhiều sẽ gặp chút rủi ro. Ngay cả đến những người không dám đương đầu với thử thách cũng có thể gặp rủi ro. Nhưng rủi ro đó không phải do vấp vấp hay thất bại mang tới, những rủi ro của những người không đương đầu với thử thách là thứ rủi ro do thiếu chí tiến thủ mang tới. Tôi được đọc qua mấy câu thơ trong Tây du ký:

"Nọ phu tùng bất khai thủy.

Nhược giả tử tại lộ thượng.

Chỉ hữu cường giả tài năng xuyên quá".

<Kẻ non gan thì không dám bắt tay làm bất cứ việc gì.

Người yếu hèn bỏ mạng trên đường tiến.

Chỉ có người kiên cường mới vượt qua mọi thử thách.>

Bạn định bỏ cuộc, bạn muốn dừng lại; bạn mệt bã người - Trên đường tiến, những khoảnh khắc như vậy nhiều lắm. Nhưng, bạn chớ buông thả nó. Bạn còn rất nhiều tiềm năng chưa được khai thác. Bạn có phẩm chất của lớp người có tỷ lệ 5% đó. Đúng thế! Rất có thể bạn đứng hàng thứ nhất trong số 5% đó. John, khi nhận được lệnh đầu hàng đã nói: "Tôi mới bắt đầu bước vào trận chiến". John không đầu hàng ngược lại đã ra lệnh: "Phá hủy mọi chướng ngại vật! Dừng cảm tiến lên!!!". Trong khoảnh khắc đó quyết tâm, lòng dũng cảm sẽ quyết định kết quả. Ở Pháp, trong chiến tranh thế giới thứ nhất, trong tình thế gay cấp nhất, bộ tư lệnh chiến dịch hỏi một sĩ quan: "Ta có giữ nổi tuyến phòng thủ hay không?". Ông đã đáp: "Không những ta giữ nổi mà còn có thể xông lên đánh bại chúng!!" Và sự thực đã như vậy.

Tôi muốn nói thêm: Trong lúc gay cấp nhất, nguồn sức mạnh chính đến từ mọi phía là do bạn đã phát huy đầy đủ trong suốt cuộc đời. Đó là điều sâu sắc nhất mà tôi muốn nói với bạn. Trong đó nó chứa đựng nội hàm (nghĩa rộng) chân chính của cuộc sống. Chúng ta đã nhìn thấy nó được thử thách như thế nào trong chiến tranh cũng như trên thương trường. Ở nước Pháp, tôi đã gặp bọn trẻ đến từ vùng núi bang Tennessee. Khi chiến tranh bước vào giai đoạn cam go nhất. Họ vẫn chưa hề hay biết gì. Nhưng họ nắm chắc hai điều: biết sử dụng súng và cách bắn như thế nào cho trúng mục tiêu. Mọi thứ khó khăn và vấp vấp có thể bắt ngờ xảy ra. Nhưng, bạn nhất định có đủ dũng khí để đạt được mục tiêu của mình.

Hãy cho phép tôi dùng cách sau đây để kết thúc chương này. Xuất phát từ những quan điểm về thương mại để làm sâu sắc thêm ấn tượng của bạn, giúp bạn lĩnh hội sâu sắc hơn những quan điểm mà tôi đã đề cập trong các chương trước.

Giống như các ngân hàng và các xưởng máy đã biến nguồn của cải của mình thành nguồn vốn. Bạn hãy biết những gì mà bạn đã phát huy đầy đủ những khả năng của bạn trong cuộc sống, biến nó thành "nguồn vốn". Sử dụng sức mạnh của cơ thể, giúp bạn đương đầu với mọi thử thách; hãy luôn giữ mức tích trữ dồi dào về thể lực để ứng phó với tình huống khẩn cấp;

phát huy đầy đủ sức mạnh về tinh thần có thể giúp bạn tiến xa hơn; phát huy năng lực tư duy của bạn giúp bạn có sự suy tính chính xác để đối mặt với thực tế. Bạn có thể hòa nhập sức mạnh về thể lực và trí tuệ để phóng ra những mũi tên đầy sức mạnh đi tới mục tiêu. Giao lưu rộng với bạn bè sẽ nuôi dưỡng cho bạn một cá tính có sức hấp dẫn đối với mọi người. Tư duy nhạy bén, thân thể cường tráng, tâm hồn phóng khoáng hấp dẫn bạn bè, củng cố tình bạn. Như vậy, trong tay bạn đã có 3 nguồn khả năng có thể đưa ra thi thố. Bạn cần mạnh dạn, dũng cảm sử dụng nguồn khả năng đó, nhưng không được lãng phí. Một cơ thể khỏe mạnh, một bộ óc thông tuệ, một cá tính dễ dung hòa và một niềm tin chân chính, trong sáng.

Chỉ cần bạn biết chăm chút cho nó và có nó để làm nền móng. Một cuộc sống trọn vẹn đầy ý nghĩa, chắc chắn nằm trong tầm tay bạn.

Khi bạn là một con người dũng cảm dám chấp nhận những thách thức của cuộc đời, bạn có thể sử dụng một hay toàn bộ vốn quý đó.

Hạ quyết tâm chấp nhận thách thức, nhưng không gắn liền với hành động - Cách suy nghĩ như vậy chẳng có giá trị gì cả. Nếu nếp nghĩ đó không đủ tỏa sáng thế gian này. Bạn chưa cho thuyền ra khơi, thì khoan nói đến chuyện nó trở về bến. Cô-lông-bô khi bắt đầu cuộc thám hiểm vòng quanh thế giới để tìm ra châu lục mới, đã bị người đương thời phỉ báng là ngu xuẩn. Anh em Leyte, mơ tưởng có thể bay được, đã có một thời bị coi là ngông cuồng, viển vông.

Nội dung của năm chương nói trên, trong đó có bao hàm những mặt chân thật của cuộc đời. Bây giờ, nếu chúng ta không nêu lên những điều kiện cần có tốt nhất, để hoàn thiện cuộc sống tốt đẹp, trọn vẹn, để mà phấn đấu, thì làm sao có thể gọi là đầy đủ được. Nó không ngoài nội dung: Thể lực dồi dào, tư duy nhạy bén, cá tính đầy sức hấp dẫn và niềm tin sắt đá.

Khi bạn đã thông suốt, có cảm giác mạnh và có đầy đủ khả năng lúc đó bạn sẽ tràn trề niềm tin. "Chỉ cần bạn thử sức xem, bạn sẽ làm lên sự nghiệp lớn". Nếu bạn biết tự phát triển khả năng của mình lên tầm cao mới, bảo đảm một thể lực sung mãn, dẻo dai trong cuộc thử sức lâu dài, nhiệt tình luôn luôn sôi động, tâm lý thích khám phá của trí thức, khát vọng tìm hiểu sâu sắc sự vật; có trí sáng tạo phong phú, vận dụng những vốn quý đó để hoàn thành sự nghiệp cao cả thì thu hoạch của bạn sẽ vô cùng lớn. Những điểm nêu trên là một phần trong nếp nghĩ của giáo sư Peterkin. Quan điểm của ông và định nghĩa về thành tích. "Thành tích là kết quả của sự nỗ lực gian khổ, sự nỗ lực ấy thường được thể hiện vào những lúc cam go nhất. Lấy bản thân làm thí dụ, nó luôn có hai đặc trưng: Trước hết là xác định mục tiêu, kế đến là kỹ năng đặc biệt để quán triệt và thực hiện mục tiêu đó."

Các bạn thân mến! Các bạn hãy giải phóng tiềm năng của mình, tích cực dẫn thân vào sự nghiệp và sẵn sàng chia sẻ sự hưởng thụ thành quả với người khác. Không chịu buông tay trước khi chưa đạt được mục đích. Một ai đó thắp lên ngọn lửa sức mạnh tinh thần, có thể cuốn hút theo hàng trăm, hàng ngàn người cùng phấn đấu.

Tôi mong muốn bạn làm việc với hiệu suất cao nhất. Bất cứ hiệu suất cao đó là gì; tôi mong những suy tư của bạn đề cập đến những vấn đề khá sâu rộng, đồng thời mong muốn ở bạn có sức tưởng tượng phong phú và sâu hơn cả những điều tôi đang nói càng tốt. Nếu trong hàng ngàn người chỉ có một người có tư tưởng vĩ đại chấp nhận thách thức đó, tôi đã thấy phần khởi lắm rồi. Có lẽ bạn cũng như vậy. Thế nhưng, cho đến giờ, chúng ta chưa có một nhận thức dù cho nông cạn nhất về nguồn dự trữ về sức mạnh tinh thần và trí lực của nhân loại. Liệu bạn còn ở trong trạng thái nghi hoặc khi tôi động viên bạn đương đầu với thử thách không?

Bạn thử tưởng tượng có một người đứng trước thác nước Niagara đang ào ào đổ xuống. Sức mạnh của nó vượt quá sức tưởng tượng. Anh ta lại gào lên: "Tôi có thể hút cạn nó". Hút cạn nó ư? Làm sao có thể hút cạn được? Đúng vậy, điều đó là không thể (và cũng chẳng cần phải làm như vậy). Nhưng, chúng ta có thể làm những việc vĩ đại tương tự như: Xây cất một công trình đồ sộ, mở một tuyến đường sắt xuyên lục địa... Nhưng trước những công trình đó bạn thường tỏ ra trầm ngâm và cầu khẩn: "Ông trời à! Hãy ban cho con một chí hướng vĩ đại hơn".

Tôi có đọc cho một bạn trẻ nghe một đoạn trong cuốn "Hãy vượt lên chính mình". Cậu ta

bảo: "hết sức lý thú". Trời đất ơi! Tôi đã bỏ ra bao nhiêu thời gian và công sức để viết ra cuốn sách, khi một số bạn đọc, chỉ bình luận gọn lỏn một câu "hết sức lý thú" thì chẳng có tác dụng gì? Như vậy, tôi đã thất bại. Nếu cuốn sách này không kích thích được bạn hành động, hoặc bạn sẽ làm những gì bạn có thể làm được thì điều thần kỳ của cuộc sống sẽ không đến tay bạn rồi. Cuối cùng, tôi muốn nói thêm với các bạn đã đọc cuốn "Hãy vượt lên chính mình" Nếu bạn không dám đương đầu với thách thức, thì chính đó là thiếu sót của tôi. Nhưng, bạn vẫn phải đối mặt với những sự thử thách và bạn vẫn phải làm nhiều việc. Nếu như bạn chưa quyết định bắt tay vào làm một số việc nào đó, thì bạn cũng không nên quẳng cuốn sách này sang một bên. Những người khác họ đã từng dám đương đầu với thử thách và họ đã thành đạt. Bạn cũng cần phải như vậy. Bây giờ, đã đến lúc bạn phải hành động. Nào! Hãy nói với tôi. Thử thách của bạn là gì?

DÁM MẠO HIỂM ĐƯƠNG ĐẦU VỚI NHỮNG VẤP VẤP

Không có người dám mạo hiểm, sẽ không có người thành công. Họ sống có dũng khí, cố gắng phát huy tài trí của mình. Trong cùng một nội dung, cùng một điều kiện dẫn dắt và trong một thời gian khá vui vẻ họ tiếp nhận sự giáo dục và bồi dưỡng.

Trong con mắt của người có chí phấn đấu, cuộc sống là một sự thử thách vĩ đại và vinh quang.

Có thể nói, mạo hiểm là tiền đề của mọi sự thành công. Không có người dám mạo hiểm, sẽ không có người thành công. Mạo hiểm là sự mở đầu của thành công. Đối với ai đó, chẳng có hứng thú và nhiệt tình đối với bất cứ cái gì, họ đang bằng lòng với hiện trạng thì mạo hiểm là cái duy nhất có thể cứu thoát họ. Đối với những ai có chút ít thành tích, mạo hiểm càng làm cho sự đầu tư của họ thu được lãi (bản thân mạo hiểm cũng là một loại đầu tư). Nhưng, chúng ta không thể cho rằng cứ mạo hiểm là thành công (bởi lẽ trong đó còn có nhiều vấn đề khác). Nhưng tôi dám khẳng định những ai không dám cưỡi ngựa hoặc ghi tên để dự thi, thì người đó không còn tiền đồ.

Người không dám đương đầu với thử thách, thất bại có thể nhìn thấy rõ.

Mạo hiểm tượng trưng cho một cuộc sống đầy lý thú. Mỗi khi bạn nhận thức được nó sẽ mang lại cho bạn hạnh phúc và niềm vui, bạn sẽ ưng thuận lao vào cuộc chơi đó. Tôi có một số bạn trẻ, họ gặp chẳng hay chớ, tự cảm thấy thỏa mãn. Đối với họ: Sống theo kiểu bèo dạt mây trôi là một thú vui. Tự trói buộc mình là một thói quen muôn thuở, là một tập tục xưa cũ. Tự do phóng túng mới là biểu hiện cái tôi của họ. Quả thật là một luận điệu viển vông. Tôi phản đối quan điểm của họ. Một điểm ngăn dòng dù nhỏ, nhưng có thể tạo thành những dòng sông uốn khúc. Dám bơi ngược dòng sẽ tạo nên những bọt sóng tầng tầng lớp lớp.

Đúng có nhiều người chọn cách sống tương đối dễ dàng để qua ngày đoan tháng, họ sống cuộc sống phẳng lặng. Khi tôi hỏi họ: Vì sao không thích vươn lên để sống một cuộc sống giàu sang phóng khoáng hơn? thì họ lấy làm tự hào về sự "tu dưỡng" đó. "Lấy đó làm điều tự hào", thì thật xứng bậc hết chỗ nói. "Tu dưỡng" mà người ta thường nhắc tới, chẳng qua là một sự cầu an. Sự tu dưỡng chân chính phải là cuộc đấu tranh đầy sức sống. Chỉ có con người dám làm cuộc cách mạng mới hiểu như thế nào là tu dưỡng.

Anh chàng lười không nghĩ ra cách làm thế nào để nâng cao cuộc sống của mình. Nhưng, họ không phải không biết hưởng thụ những khoái cảm và hạnh phúc, nhờ có thắng lợi mà có. Trong câu chuyện nói về đại chiến thế giới thứ nhất, trên một hòn đảo hoang vắng, có một lần, vị thượng úy sau khi tiến hành cuộc tập kích, trên đường rút lui thì bị thương. Những tay bắn tỉa và súng máy tạo thành một lưới lửa chéo cánh sẽ bịt chặt đường lui. Một thử thách vô cùng ác liệt đối với bất cứ ai đến cứu nguy cho vị thượng úy gần như kiệt sức này.

Bộ tư lệnh mặt trận, lệnh cho hai tình nguyện viên đến cứu nguy cho số anh em thương binh. Sở dĩ tư lệnh chọn hai người này vì ông biết thành tích chiến đấu của họ, một thời gian dài họ phục vụ trong quân đội. Họ được mệnh danh là: "Xuất quỷ nhập thần". Họ lặng lẽ tiến lên đảo,

trườn mình tiến từng chặng và trong đêm tối như mực dưới làn hỏa lực ken dày. Họ đã dũng cảm cứu thoát vị thượng úy và một số thương binh khác.

Hai chiến sĩ trong một quân đoàn tinh nhuệ đã dám đương đầu với mọi hiểm nguy, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Đó là một vinh dự đặc biệt. Khi bạn ngồi mãi trong chiến hào, bạn chưa cảm thấy có sự hưng phấn gì đặc biệt, nhưng khi bạn vọt lên khỏi chiến hào, bạn sẽ cảm nhận được một sự kích thích vô cùng mãnh liệt khiến bạn dám ngẩng cao đầu xông vào nơi ác liệt nhất. Thời gian của bạn không còn là những ngày đơn điệu, khô khan nữa.

Trong buổi cắm trại của một tổ chức thanh niên được tổ chức vào mùa hạ hàng năm ở Mi-si-gân (Michigan) Mỹ, tôi đã gặp người lãnh đạo trẻ với bầu nhiệt huyết cháy bỏng. Tôi đã ngỏ lời thử thách xem họ có dám mạo hiểm đương đầu với gian nguy không? Hàng năm cứ vào mùa hạ, tổ chức này triệu tập về đây hàng trăm, hàng ngàn nam nữ thanh niên. Khát vọng chung của họ là mong muốn trở thành nhà lãnh đạo.

Trong thời gian đặc biệt đã quy định sẵn, hội trai liên tục tổ chức những cuộc tranh tài như đấu bóng chày, thi lặn hoặc leo cao... Ai nấy trong bọn họ đều háo hức muốn mình sẽ là người số một. Còn vào dịp khác họ lại tổ chức một cuộc bồi dưỡng về năng lực tư duy. Đây cũng là một nội dung khá căng thẳng, khá lý thú cuốn hút đông đảo bạn trẻ. Tối đến, mỗi tổ kết thành một vòng tròn thi nhau biểu diễn văn nghệ, hoạt động câu lạc bộ...

Qua những hoạt động như vậy, các trại viên thanh niên đã ý thức được rằng mặt nào của cuộc sống cũng đều thú vị như nhau. Trước mặt tôi là những nam nữ thanh niên, họ thấy yêu cuộc đời hơn trước khi chưa tham gia trại hè này và họ có năng lực làm việc hơn trước. Hãy hoàn thiện cái tôi tốt nhất ở mọi nơi mọi lúc" - Đó là câu châm ngôn của trại hè này. Họ sống có dũng khí. Cố gắng phát huy tài trí của mình. Trong cùng một nội dung, cùng một sự dẫn dắt và trong không gian, thời gian vui vẻ, họ đã tiếp nhận sự giáo dục và bồi dưỡng. Cách sống đúng đắn sẽ làm cho bạn phong phú và có sức phát triển. Cách sống sai lầm sẽ làm cho cuộc đời bạn trống rỗng và dễ tan vỡ như bong bóng xà phòng. Bạn sẽ chọn lối sống nào?

Trong mắt của những người có chí phấn đấu, cuộc sống là một sự thử thách vĩ đại và vinh quang. Sáng tinh mơ, những tia nắng tươi sáng trong lành xuất hiện bạn tung chăn với một tinh thần phấn chấn lạ thường, niềm tự tin như cái gì đó đang trào dâng trong lòng, đang kìm nén sự thử thách hoàn cảnh của bạn. Lúc này, chính bạn đang cất bước đi trên con đường thẳng lợi. Bạn có thể dũng cảm đối mặt với mọi thách thức. Nhưng, bạn có thể hỏi: Nên làm như thế nào? Tôi có thể trả lời ngay cho bạn:

Trước hết phải thống nhất với nhau một điều là: Phải dùng cuộc sống tích cực để làm thay đổi tính phức tạp của cuộc sống. Những sự "khủng hoảng tinh thần" trong tiềm thức của họ đã khiến họ trở thành vật hy sinh. Chẳng hạn như sợ mất việc làm, lo lắng về bệnh tật và những ngày gian nan, khốn khổ, lo thất bại... Những người có dũng khí, không phải không có nỗi lo sợ, nhưng điều quan trọng là họ thắng sự sợ hãi, họ dùng lối sống tích cực để đối phó với nỗi lo sợ.

Vì sao phải vượt lên chính mình. Bởi lẽ, nếu bạn không làm như vậy, bạn không thể giành được thắng lợi. Trong thâm tâm của mỗi người có đủ thứ khát vọng: Muốn trở thành một nhân vật tầm cỡ nào đó, muốn có được địa vị nào đó. Nhưng, chúng ta thường ngồi chờ thời cơ đến, còn cơ hội thì không bao giờ ủng hộ người "há miệng chờ sung".

Có lẽ bạn đang chăm chú đọc nốt đoạn này và lẩm bẩm tự nhủ: "Nói những điều này đối với anh ta thì rất dễ, nhưng tinh thần của mình không giống như vậy. Đối với mình phải đối mặt với thử thách là không thể được".

Vì sao lại không thể được? Bạn non gan chẳng? Tôi muốn đưa ra lời khuyên đối với bạn, là bạn hãy dũng cảm đương đầu với ý nghĩ này. Nó là kẻ thù nguy hiểm đối với bạn. Vì nó tồn tại, nên bạn càng cần vượt lên chính mình hơn bất kỳ một ai khác. Một cuộc sống khô khốc, vô vị càng cần mạo hiểm. Hãy loại trừ hết mọi lý do. Dũng cảm hành động có thể chữa khỏi bệnh non gan của bạn. Hãy bắt tay vào làm một số việc.

Tôi thách anh đấy! Hãy làm cho tư tưởng thông thoáng hơn, hãy hành động có hiệu quả hơn.

Bạn hãy vượt lên chính mình và bạn có thể trở thành con người vĩ đại. Nếu bạn làm được như vậy, tôi tin chắc cuộc sống của bạn sẽ phong phú lên, càng gây kích động lòng người, một thế giới đầy ắp những triển vọng sẽ hiện lên trước mắt bạn. Trong thế giới này, những thành quả do dám chấp nhận thách thức mang lại rất đa dạng, phong phú làm cho người ta phấn chấn. Mọi lĩnh vực như khoa học, tôn giáo, thương mại, giáo dục... đang mời chào những người dám đứng cảm đương đầu với hiện thực, dám tiến công, mạnh dạn tiến thủ, chứ không phải những người non gan, chần chừ.

Các bạn độc giả thân mến! Trước khi bạn đọc tiếp, bạn cần thành khẩn với chính mình. Bạn chọn lối sống như thế nào? Bạn tự đánh giá như thế nào?

Trách nhiệm bạn đang gánh vác so với năng lực của bạn đã hoàn toàn thích hợp chưa? Khi những người thuộc bậc con cháu nhìn vào cuộc sống của bạn xưa kia, họ đưa ra lời bình: "Đó là những gì tốt nhất mà ông đã làm được". Bạn có cảm thấy thỏa mãn về những lời bình đó không? Hoặc giả, bạn có thể là một trong thiếu số của những nhà lãnh đạo, hoặc giả bạn luôn luôn có một cảm nghĩ rằng một ngày nào đó ta sẽ giữ cương vị mà ta có thể đảm đương ở trong tầng lớp lãnh đạo; hoặc giả một ngày nào đó bạn sáng tạo ra những gì thích hợp nhất với cái tôi của bạn không? Nếu bạn có lời giải khẳng định.

Như vậy, chuyển xuất hành đi tìm cách sống này quả không uổng công. Bạn đã tìm đúng nguyện vọng mà bạn ấp ủ và ước mơ có "Ngày nào đó" chính là hôm nay.

Hãy vượt lên chính mình. Hãy chấp nhận thách thức đó!

DÁM NGHĨ DÁM LÀM, NHẤT ĐỊNH THÀNH CÔNG

Người thành đạt phải là người có dũng khí; người có dũng khí là người dám nghĩ, dám làm, tất cả đều bắt đầu từ "Khát vọng".

Thắng lợi vốn không có gì thần bí cả. Nó là một cuộc chiến đấu trăm phần trăm.

Một chiến sĩ cần có, một thể lực cường tráng, tâm hồn phóng khoáng, một mối giao lưu cởi mở, một tư duy rộng mở và niềm tin đúng đắn.

Năm 1918, thời kỳ đại chiến thế giới lần thứ nhất bước vào giai đoạn gian nan nhất. Tôi thật sự kinh ngạc trước cách làm việc của thượng tá Norman, chỉ huy trung đoàn công binh số 6 - bạn tôi. Mới đầu, tôi chưa hiểu gì nhiều. Mãi đến khi tôi ở Mỹ, trực tiếp nghe những lời ông ta dặn dò con cái trước khi chia tay, tôi mới hiểu sâu hơn nguyên nhân vì sao ông làm như vậy.

Norman bảo: "Các con! Các con hãy vượt lên chính mình. Vượt lên chính mình, điều đó sẽ mang lại cho các con sức mạnh để làm mọi việc." Thấy các con chăm chú lắng nghe lời dặn dò, cổ vũ của bố, Norman vừa nghiêm túc vừa phấn chấn nói tiếp: "Các con! Các con muốn trở thành một chiến sĩ, một đấu sĩ, như vậy thì các con không thể sống tự ti, non gan, khiếm nhược, xa lánh mọi người như trước đây được nữa, không thể là một con người thiếu dũng khí, chạy trốn khỏi chiến trường của cuộc được đời nữa.

Các con! Có khả năng để làm bất cứ việc gì? Ta là cha của các con, ta hiểu rõ những điều đó. Cho nên các con có thể tin ở ta và các con càng phải tự tin: Rồi đây mình sẽ thành người như thế nào? Đi đâu? Chỉ cần các con dám xông pha. Bất kỳ một xã hội nào cũng giang rộng cánh tay đón chào các con, dành cho các con con đường khang trang, cũng có thể những con đường đó đã đông nghịt người đang chen lấn nhau. Giống như khi giao thông bị tắc nghẽn, nguy cấp như tàu hỏa sắp trật bánh khỏi đường ray: Lo âu, khiếm sợ, thất vọng, không ai cứu giúp. Lúc này hai luồng tư tưởng xoắn chặt vào tâm trí các con, hành động nóng vội hay trầm tĩnh đây? Tất cả những điều đó rất có khả năng xảy ra, làm sao bây giờ? Các con rút lui hay tiếp tục tiến lên? Ta là cha các con, không thể để các con lúc nào cũng tiến lên bất chấp nguy hiểm. Không! Lúc cần, rút lui lại có ích. Điều mà ta muốn nói với các con là: "Chiến đấu! Dũng cảm chiến đấu. Đó là cách duy nhất để các con thành đạt". Lúc khó khăn hãy kiên cường vượt qua. Lúc gần thắng lợi lại càng cần củng cố ý chí ban đầu, tiếp tục tiến lên. Khi đã thắng lợi vẫn phải không

ngừng cố gắng. Không bao giờ dừng lại. Tóm lại, các con hãy nhớ kỹ câu bố dạy: "Dám đương đầu với mọi thử thách, dám chấp nhận thách thức. Những con người như vậy tất nhiên là những con người tinh anh, dũng sĩ của nhân loại. Dũng cảm làm, ắt sẽ thành công".

Người thành đạt tất nhiên phải là người dũng cảm và người dũng cảm phải là con người dám nghĩ dám làm. Tất cả những điều đó bắt nguồn từ khát vọng.

Tôi nhớ đã đọc một bài báo kể lại câu chuyện: Một con gấu uy hiếp tính mạng đứa con, bà mẹ đã dũng cảm dùng búa chém chết nó. Theo cách lập luận của người bình thường, một người đàn bà làm sao có thể giết chết một con gấu khỏe hơn mình hàng trăm lần. Nhưng, người mẹ đó đã làm được việc ấy.

Gorden.Philip - đã kể cho tôi nghe câu chuyện của một lái xe điện người Canada. Trong đại chiến thế giới lần thứ nhất, anh ta giữ cương vị Tư lệnh của một tập đoàn quân.

Người lái xe đó vốn không biết mình có khả năng chỉ huy người khác, nhưng thực sự anh có khả năng ấy. Khi anh nhận thức ra điều đó và bắt tay hành động, mọi người xung quanh anh đều trầm trồ cho đó là một kỳ tích: Từ một lái xe anh trở thành viên tư lệnh. Điều đó hoàn toàn có thể xảy ra!

Cách đây ít năm, một thanh niên làm nhiệm vụ bảo dưỡng một cung đường. Anh làm việc cần mẫn nghiêm túc. Anh ta có cơ hội đến văn phòng công ty vận tải công tác một thời gian. Trong những ngày này, người phụ trách giao cho anh việc tập hợp những số liệu về tổ chức của công nhân. Anh thanh niên này từ xưa đến giờ chưa quen với công việc sổ sách, thống kê, nhưng anh đã tận tụy làm liền 3 ngày 3 đêm không nghỉ. Đến khi người phụ trách trở về, anh cũng kịp chuẩn bị những tư liệu mà ông ta cần. Với dũng khí và tính cần mẫn anh đã hoàn thành tốt một nội dung công việc, mặc dù anh chưa hề học qua một trường lớp nào. Tự mảy mò nghiên cứu với tác phong tỉ mỉ và quyết tâm cao hoàn thành có chất lượng mọi công việc được giao, điều đó đã trở thành nhân tố quan trọng giúp anh thành đạt trên mọi cương vị công tác. Hiện nay anh là Phó tổng giám đốc Tổng công ty.

Trước khi bước sang tuổi 19, chàng thanh niên ở vùng núi Kentucky chưa hề bước chân ra khỏi vùng quê hẻo lánh này. Anh chưa bao giờ nhìn thấy đường sắt. Về sau anh ta trở thành Chủ tịch ngân hàng lớn nhất ở khu miền Tây (đồng thời là chủ tịch tiền nhiệm của hội Ngân hàng liên tịch nước Mỹ). Trước khi được tiến cử vào học viện Beri, một trường nổi tiếng của vùng núi Kentucky có đến 3000 nam nữ học sinh. Anh đã trải qua công việc thực tế. Suốt đời một lòng cúc cung tận tụy, không từ chối một việc gì.

Chàng thanh niên nông thôn công thành danh toại này nói: "Đây là niềm vinh quang nhất trong đời tôi". Sự từng trải trong công việc đã giúp anh hiểu được rằng: Sự thỏa mãn chân chính không phải ở vật chất, ở giàu sang hay danh vọng mà ở sự cống hiến sức mình cho nhiều người khác.

Một công nhân khai thác mỏ ở bang Alabama, biết mình là người thất học. Anh đã đốt nến học thêm ngoài giờ làm. Anh học một số kiến thức về pháp luật. Khi phát hiện ở đảo Yukon có vàng, qua nhiều lần suy nghĩ anh quyết định đến đó đãi vàng. Anh tìm thấy kho báu của mình ở tầng sâu nhất của địa tầng đảo Yukon, qua đấy anh phát hiện thêm một điều vĩ đại khác. Trong một lần bão tuyết, anh lạc đường. Trên hòn đảo nhỏ lạnh lẽo và hoang vắng này, anh đã gặp một giáo chủ, người đã dựng lên tháp đèn trên đảo để soi đường cho ai lạc lối, do vậy anh đã thoát chết. Anh cảm kích ý nghĩa cao cả qua việc làm của vị giáo chủ này và nhận ông làm sư phụ. Từ đó anh khám phá thêm một cuộc sống mới. Bây giờ, anh đã trở thành một nhà truyền giáo có sức hấp dẫn tuyệt vời. Anh đã cống hiến mọi tài sản cũng như con người anh cho sự nghiệp của chúa Jesus.

Tôi quen một thương nhân rất thành đạt nhưng rất khiêm tốn. Một lần, đột xuất xảy ra một tình thế nguy cấp. Chính trong giây phút hiểm nghèo đó, ông đã động viên được tinh thần mọi người, tập hợp được lực lượng dám đương đầu với hiểm nguy và họ đã thắng. Điều tôi phát hiện ra là khả năng thuyết phục và tập hợp lực lượng của ông ta.

Tất cả những chuyện trên đây đã gắn liền tên tuổi họ vào muôn mặt của cuộc sống. Họ nhận thức đúng đắn về cái mình có và khai thác sử dụng nó bằng một nhiệt tình và tinh thần dũng cảm. Chính nhờ những đức tính đó, họ đã trở thành những người xuất chúng.

Trong bước quyết định của chiến tranh hay khủng hoảng về kinh tế, sẽ mở toang những cánh cửa của cuộc sống nhân loại mà trước đây chưa bao giờ mở. Quả vậy, qua gian nan mới tỏ mặt anh hào. Một bà mẹ mảnh dẻ dám đương đầu với gấu dữ để cứu con mình, một lái xe điện trở thành tướng quân, người thợ mỏ trở thành nhà truyền giáo kiệt xuất... Chưa bao giờ họ ý thức được tiềm năng cực lớn ấy ẩn náu trong họ. Mục đích của cuốn sách là làm cho họ phát hiện ra tiềm năng của chính mình và tiếp đó là truyền cảm cho họ một sức mạnh để vượt lên chính mình, phát huy khả năng vốn có.

Volt. Peterkin tác giả của cuốn "Tâm lý học về sự thành công" đã viết: Chỉ cần đánh thức được ý thức và lòng dũng cảm sáng tạo của con người, hàng ngàn hàng vạn thanh niên có thể phát huy khả năng của mình lên gấp nhiều lần. Nhưng, có rất nhiều người thiếu dũng khí. Nếu phân tích sâu hơn, đó là vì họ thiếu nguồn năng lượng cần có khi vượt lên chính mình.

Volt bảo với tôi: Xưa kia ông chuyên huấn luyện môn đánh bốc. Thường ngày ông phát hiện thấy một tay bốc-xơ tương đối thông minh nhưng ít khi dành được thắng lợi trong các cuộc thi đấu là do anh ta "thiếu sức mạnh", anh ta thường mất sức sớm. Những tay bốc có kinh nghiệm ít khi để xảy ra tình trạng này. Anh ta phải trải qua các trận đấu nhiều hiệp, năng lượng tiêu hao quá lớn, cho nên anh thất bại.

Khi phát hiện ra một ai đó có khí thế hùng hục theo đuổi mục tiêu mà anh ta vừa không có sức mạnh về tinh thần lại thiếu cả khả năng. Điều này quả thực là một bi kịch.

Nhưng bạn có thể hỏi, vì sao người lái xe điện có thể trở thành vị tướng, bằng cách nào vậy? Chẳng lẽ đúng vào thời điểm ông ta tham gia chiến tranh đã có dũng khí trở thành ông tướng và ông ta chỉ ưỡn ngực ra, chờ người gán huân chương. Không! Bạn thân mến! Quyết không phải như vậy. Trở thành tướng quân không thể đơn giản như vậy được.

Sự thật là, trước khi con người đó trở thành tướng quân, trong nội tâm của người lái xe điện đã có một số yếu tố thúc đẩy anh ta hướng tới mục tiêu làm tướng. Trước chiến tranh, anh ta vẫn sống trong thế giới nhỏ bé của đội ngũ lái xe, anh hòa mình vào ban bè cùng tầng lớp và tích trữ được một số vốn liếng. Đột nhiên, anh ta bước vào một thế giới mới, tầm nhìn do đó cũng được mở rộng hơn. Vai trò vĩ nhân, bấy lâu nay đang ẩn chứa trong thâm tâm anh nay được đánh thức.

Còn vai trò vĩ nhân đang ẩn chứa trong thâm tâm là cái gì vậy? Trước hết là tiềm năng về tố chất cơ thể. Anh đã dành bao thời gian, tâm huyết vào xưởng xe điện đơn điệu và khô khan, còn bây giờ anh cưỡi ngựa lao đi vun vút, anh có thời gian rèn luyện cơ bắp, rèn luyện phần bụng và ngực, thực hành rất nhiều bài luyện tập và thường hoạt động dã ngoại, ăn uống rất kham khổ? Nhưng tinh thần anh vẫn luôn luôn lạc quan. Anh cảm giác thân thể khỏe mạnh, hơn nữa lại được tự do chi phối thể lực theo ý mình. Đồng thời, thế giới tinh thần của anh ta cũng rất phong phú. Bên cạnh lều bạt của ông là chỗ ở của một vị giáo sư. Trong đại đội binh sĩ mà ông ta có mặt còn có một kiến trúc sư công trình dân dụng. Tư tưởng của những người này ảnh hưởng sâu sắc tới ông ta. Cuộc chiến tranh chuyển từ Nam đến Bắc. Ông ta đã nhìn thấy những thành phố vĩ đại như Luân Đôn, Pari. Ông ta tiếp xúc với sinh hoạt xã hội hiện đại ở thủ đô các nước Anh, Pháp. Ông ta đến thăm một trường đào tạo sĩ quan pháo binh. Từ đó đã giúp ông khá lên nhiều về môn toán học, so với trước đây ông chỉ biết tính toán tiền lương mà thôi. Khi còn là một lái xe, việc sử dụng trí não của ông là rất ít. Còn bây giờ, hầu như mọi việc đều bắt buộc ông phải vận dụng đến trí não. Chỉ có tính toán tốt, đi những nước cờ chính xác trong công tác chỉ huy, ông mới mong tồn tại và phát triển. Điểm cuối cùng, ông ta có một bản lĩnh khiến cho mọi người ngưỡng mộ - Hãy bảo với mọi người trong quân đoàn rằng: Chúng ta tham gia chiến đấu vì mục đích thiêng liêng được nung nấu trong tim. Đây là một cuộc sống tràn đầy những tình cảm mạnh. Ông chợt nghĩ lại trước đây khi còn ở trong xưởng xe điện, chỉ tiếp xúc với... Ông so sánh sự khác nhau giữa hai lĩnh vực. Ông tự khích lệ mình, một cảm giác

manh lằng lằng trong tâm hồn và tự hứa sẽ trở thành ông tướng.

Một ngày hết sức quý giá trong cuộc đời. Ông khiêm tốn nhưng cũng rất chính xác nhận biết trong ông đã có một sức mạnh mới - Năng lực lãnh đạo người khác. Qua các chặng đường đời, từ người công nhân, anh sinh viên, nhà buôn... đều thừa nhận ông là người đi tiên phong, một người dẫn đầu xuất sắc. Ông ta bây giờ không còn là ông ta ngày xưa nữa tuy rằng chưa trải qua một cuộc tập huấn chính quy nào, nhưng không bao giờ ông sao nhãng tập luyện và rèn luyện mình. Hiện giờ, với một nhiệt tình hết sức mãnh liệt ông đang xả thân vì sự nghiệp vĩ đại và cao cả. Ông cũng đã nếm đủ mọi sự cay đắng và vấp vấp, cuối cùng ông đã thành công.

Bạn có thể hỏi: Vậy tại sao những người lái xe điện khác không trở thành ông tướng? Đáp án rất rõ và dễ thấy. Có lẽ họ có cùng một hoàn cảnh. Có thể họ không đủ năng lực để trở thành vị tướng, hoặc họ không có dũng khí sử dụng năng lực đó. Còn những người thành đạt, họ đều khai thác được tất cả. Thắng lợi vốn không có gì bí mật đáng nói cả. Nó là một cuộc chiến đấu trăm phần trăm. Một chiến sĩ cần có một thể lực cường tráng, tâm hồn phóng khoáng, giao lưu cởi mở, một tư duy rộng mở và niềm tin đúng đắn. Một khi bạn đã chú ý đến mọi mặt cuộc sống, thì bạn cũng có đủ dũng khí và khả năng để cho nó hoàn thiện hơn và phát triển. Từ đó bạn nổi trội hơn mọi người xung quanh, trở thành người lãnh đạo.

Lý lẽ này rất thích hợp với hoàn cảnh một cậu bé chưa đầy 19 tuổi, từ trước đến giờ chưa được nhìn thấy tuyến đường sắt. Chẳng lẽ cậu mãi mãi là một đứa trẻ nông thôn hay sao? Cậu là một thanh niên nông thôn nhưng có thể là một chàng trai đủ sức gánh vác trách nhiệm to lớn. Sống trong nông trường 19 năm đã tôi luyện cho cậu một cơ thể cường tráng. Sau đó, cơ hội đến. Những ngày tiếp theo cậu không ngừng khai thác cách tư duy của mình, nâng cao năng lực xã giao của mình, bồi đắp thêm niềm tin của mình, cho đến khi bước lên bục vinh quang của ngân hàng thế giới.

Chúng ta hãy khám phá xem nguồn tài nguyên ở nơi sâu thẳm nhất của thế giới là gì? Cái vĩ đại đang ngủ say sưa trong mỗi con người chúng ta là cái gì? Nó không ngoài bốn mặt tố chất sau đây: Tố chất về thể trạng, năng lực tư duy, khả năng xã giao và sức mạnh của niềm tin. Nếu bốn mặt đó không được phát triển toàn diện thì cuộc sống của chúng ta không hoàn chỉnh. Còn khi một mặt nào đó của bạn đã phát triển thì nó quay trở lại kích thích những mặt khác phát triển theo. "Hoàn thiện mọi mặt là tạo điều kiện cho từng mặt phát triển tốt và phát triển tốt từng mặt để thúc đẩy sự hoàn thiện mọi mặt".

Các bạn thân mến! Hãy vượt lên chính mình, nhưng đừng quá bồi hồi, xúc động. Nếu bạn chấp nhận sự thách thức làm sao bạn không sử dụng bốn nội dung đó được? Đó là chuyện hoang đường, khác thường.

Đó là nguyên tắc thứ nhất, tôi muốn bạn ghi nhớ. Cuộc sống là sự tổng hợp của bốn mặt. Kế hoạch vượt lên chính mình sẽ dẫn bạn tới sự kiểm nghiệm về tình hình sức khỏe, về năng lực tư duy, khả năng xã giao và niềm tin.

Sự thử thách đến với bạn, bạn sẵn sàng ứng chiến. Cuộc sống không phải chỉ có một mặt, mà cần cả bốn mặt. Đó là cơ hội để bạn phát triển khả năng của bốn mặt đó. Cơ thể, trí tuệ, niềm tin và tinh thần là bốn công cụ của cuộc sống. Sử dụng chúng để khai thác năng lực của chính mình, không phải để tranh giành sự khoái cảm, nó sẽ mang đến cho bạn sự giàu sang; nó giúp bạn thành đạt trên mọi mặt, mọi góc cạnh của cuộc sống. Hãy hấp thụ sức mạnh trên tất cả các mặt, từ đó bạn sẽ có nguồn năng lượng vô tận cho cuộc đời bạn.

Còn một điều thú vị khác: Nếu bạn đóng góp cho đời càng nhiều, cũng có nghĩa là cùng nhau chia sẻ hưởng thụ được nhiều hơn, sự hưởng thụ của bạn cũng nhiều hơn. Còn có một điều kỳ lạ nữa, nếu bạn chỉ biết khư khư dành cho bạn phần hơn, thì chính bạn lại thu được ít nhất. Một quy tắc khá nghiêm khắc trong cuộc sống và cũng rất công bằng: Nếu bạn cố gắng hiến càng nhiều, bạn sẽ được đền đáp càng nhiều. Tôi không nói ngoa tí nào. Nguyên tắc này là kết tinh từ kinh nghiệm thực tiễn của bản thân tôi. Tôi biết, nếu bạn dám mạnh dạn sử dụng tài trí của bạn, bạn sẽ chiêm nghiệm thấy không những về mặt thể lực, năng lực tư duy, khả năng giao tiếp cũng như tinh thần và niềm tin đều phát triển mạnh lên: Sự phân chia hưởng thụ cũng từ

đó mà đơm hoa kết trái. Năng lực của bạn sẽ không ngừng phát triển. Bạn hãy chiêm nghiệm thử xem. Một cuộc sống sung túc sẽ đến với bạn.

Tôi nhắc lại một lần nữa quy tắc vĩ đại của cuộc sống: Cái mà chúng ta cần có là những gì, khi chúng ta chia nhau hưởng thụ nó không hề bị ít đi (tức là những gì khi chúng ta chia nhau để hưởng thụ lại tăng trưởng gấp bội) Và cái mà ta không cần là những gì, khi đưa ra chia nhau cùng hưởng lại bị tiêu tán. Chúng ta hãy bắt tay vào việc nhé! Bạn hãy tưởng tượng phác thảo một bức tranh cuộc sống và thử so sánh với hình tứ giác xem, nó có tương tự không (Hình tứ giác này là bốn nội dung lớn mà cuộc sống cần có).

Mặc dầu thoát đầu nó chưa cân đối, nhưng bắt đầu từ bây giờ bạn hãy cố gắng làm cho nó vuông vức, giống như một hình vuông vậy.

Tôi học được cách dùng bút, giấy để giúp tôi phác họa rõ nét nếp nghĩ và tôi cũng muốn dùng cách đó để phác thảo trong đầu bạn một hình vuông về tư tưởng, để rồi nó trở thành một phần máu thịt của bạn. Nếu tôi chưa giúp được bạn tự mình vạch ra một mục tiêu hành động rõ ràng chứng tỏ bản thân tôi cũng chưa đạt mục đích.

Do vậy, tôi đã vẽ ra một hình vuông. Giờ đây bạn cũng lấy giấy bút ra vẽ lên một hình vuông và ghi chú lên đó: cạnh bên trái là yếu tố sức khỏe, cạnh trên là năng lực tư duy, cạnh bên phải ghi: khả năng xã giao và cạnh đáy là niềm tin. Sau đó bạn ký tên vào giữa hình vuông đó.

Nếu kế hoạch chưa thúc giục bạn bắt tay vào một công việc nào trong bốn mặt đó, chứng tỏ kế hoạch đó không có chút giá trị gì cả. Trong cuộc sống thường nói nhiều làm ít. Dù cho đó là một kế hoạch hoàn thiện mình, bạn cần bắt tay làm ngay. Ngay cả đến vẽ ra hình vuông, trên đó chú thích các mục tiêu phấn đấu mà bạn không chịu làm, thì chứng tỏ bạn không thành tâm trong bước tiếp theo.

Nếu bạn đã vẽ ra, bạn hãy nhìn nó thật kỹ, cho đến khi nó thành hình ảnh ăn sâu vào óc bạn và trở thành biểu tượng - một đồ án bốn cạnh thần kỳ. Đó là một biểu trưng của cuộc sống phong phú. Sau đó, trên đường viễn chinh: "Vượt lên chính mình" bạn sẽ tiến theo những mục tiêu đánh dấu trên đó.

Chương tiếp theo sẽ cung cấp cho các bạn những bước tiến hành cụ thể. Kế hoạch này xây dựng chủ yếu phục vụ số ít người không dám vượt lên chính mình khi hạ quyết tâm khai thác tiềm năng của bản thân. Nếu bạn chưa cảm thấy sự bức thiết vượt lên chính mình, thì bạn không nên lãng phí thời gian đi tiếp. Nếu bạn thiếu dũng khí và niềm tin thì các chương tiếp theo chẳng giúp ích gì cho bạn. Nếu bạn có thể và bạn bằng lòng tiếp tục chấp nhận sự thách thức. Vậy, bạn hãy hành động ngay.

Trước đây, bạn suy nghĩ bảo thủ về một điều gì đó, còn từ bây giờ bạn không lặp lại những suy nghĩ đó nữa. Hãy tổng khứ nó ra khỏi dòng suy tư của bạn. Điều đó, chứng tỏ bạn đã thoát khỏi mải nhập cuộc. Bắt đầu từ bây giờ bạn đã tự vạch cho mình con đường đi tới thành đạt. Ánh mắt của bạn đang tập trung vào những khả năng của mình. Từ nay về sau, mỗi lần tỉnh giấc bạn nghĩ tới kế hoạch tốt đẹp và những tình tiết cụ thể để thực hiện nó - chứ không phải là những điều do ai ép buộc.

Khi Henri-Ford nghĩ đến việc tìm cho xe mình một loại kính không vỡ. Ông ta không tìm đến một chuyên gia nào cả. Họ có nhiều lý do để biện minh "không chế tạo được", hãy tự đảm đương lấy thách thức này. Với quyết tâm cao, tư duy mạnh. Cuối cùng Henri đã chế tạo ra loại kính đó.

Dinisson. một nhà thơ Anh đã viết:

Ồ!!

Sức mạnh như ngọn tháp.

Sừng sững trên trời cao.

Gió ào ào bốn hướng.

KỸ XẢO LOẠI BỎ NHỮNG HÀNH VI DÂY DƯA

Gắng sức làm trong 5 phút việc bạn muốn làm. Không nên để dây dưa bất cứ việc gì mang đến cho bạn sự hài lòng.

Miễn là bây giờ bạn bắt tay vào làm. Nhất định bạn sẽ xua tan những mối lo âu đối với toàn bộ kế hoạch.

Hãy thay đổi câu: "Tôi mong đợi sự việc sẽ tốt đẹp hơn" thành câu "Tôi sẽ áp dụng giải pháp sau đây, đảm bảo tôi sẽ nhận được điều thú vị hơn".

Bạn không nên phác thảo một kế hoạch quá lâu dài mà nên cân nhắc đến thực tại, hạ quyết tâm với một tinh thần khẩn trương. Gắng sức làm trong 5 phút việc bạn muốn làm. Không nên để dây dưa bất cứ việc gì mang đến cho bạn sự hài lòng.

- Hãy tiếp tục công việc mà bạn đang làm dở. Để dây dưa công việc bạn sẽ thấy hối tiếc. Công việc làm đâu xong đấy sẽ tạo cho bạn cảm giác thư thái, không phải day dứt, áy náy. Miễn là bây giờ bạn bắt tay vào làm, nhất định bạn sẽ xua tan những mối lo âu đối với toàn bộ kế hoạch.

- Hãy tự hỏi "Nếu tôi bắt tay vào làm những việc đang dây dưa chưa làm, thì kết quả xấu nhất là gì?". Đáp án có ý nghĩa hết sức quan trọng sẽ giúp bạn lập tức hành động. Hãy nhớ lại những điều băn khoăn, lo sợ của bạn. Bạn nhận ra mình không thể nào biện minh cho sự dây dưa của mình.

- Một việc tuy chẳng to tát gì, nhưng bạn để dây dưa đã ba, bốn lần. Bạn nhận ra nếu mình làm việc đó chuyên chú hơn một chút, nỗ lực hơn một chút thì chỉ năm, mười phút là làm xong.

- Bạn là một người có năng lực không nên suốt ngày chỉ quẩn quanh, canh cánh với tâm trạng lo âu về những việc cần hoàn thành. Nếu không, lần thứ hai phải đối mặt với tâm trạng dây dưa bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi, không thỏa mái. Bạn nên nhớ rằng, mình là người biết quan tâm đến bản thân thì không nên để cho những tâm trạng như vậy làm tổn thương mình.

- Bây giờ bạn hãy xem kỹ lại mình. Lúc đó mình đang trốn tránh cái gì? Và bạn quyết tâm đoạn tuyệt với những sự khiếp sợ đối với cuộc sống. Dây dưa thực chất là lấy sự lo âu của tương lai thay thế hiện tại. Nếu sự việc đã thành hiện thực thì lo âu sẽ tự nhiên bị thay thế và mất đi.

- Bạn định cai thuốc? Thì ngay bây giờ, bạn hãy cai đi! Định bớt ăn? Thì ngay bây giờ, bạn bớt ăn đi! Dứt điểm hay dây dưa chỉ trong tích tắc đó. Bắt đầu kế hoạch rèn luyện thân thể, bạn hãy làm động tác chống tay nâng người lên xuống. Đó là phương pháp rèn luyện của bạn. Hãy làm ngay bây giờ đi! Người cản trở duy nhất chỉ là bạn. Bạn do dự, điều đó thể hiện bạn không tự tin và bạn không thực sự là bạn - một con người cường tráng. Đơn giản thôi! Hãy bắt tay làm đi!

- Hãy chỉnh trang lại không gian khô cằn, vô vị đang chế ngự trong đầu óc bạn, hà hơi tiếp sức cho nó một sinh khí mới. Tổ chức một cuộc họp cũng vậy, bạn hãy dùng những vấn đề mang tính nhân văn cao thay thế cho chương trình khô khan, vô vị tạo được sự kích thích tâm trí người nghe.

- Có người phê bình bạn, bạn tự hỏi mình: "Bây giờ có cần người khác phê bình không?" Hoặc, khi bạn muốn phê bình người khác thì bạn hãy hỏi các bạn mình xem họ có thích nghe bạn phê bình không? Nếu họ muốn, điều đó đã giúp bạn chuyển được vị trí một người chỉ biết phê bình sang một người "biết làm việc".

- Thận trọng, nghiêm túc thẩm tra lại cuộc sống của chính mình. Cả cuộc đời của bạn chỉ là một khoảnh khắc nhỏ trong không gian, thời gian bao la của vũ trụ. Vì vậy bạn không nên để dây dưa bất cứ một việc gì, dù cho nó là nhỏ. Dây dưa chẳng mang lại một ý nghĩa gì?

- Hãy dừng cảm hành động, hãy làm việc mà trước đây bạn trốn tránh chưa làm. Một lần cả

gan, có thể xua tan mọi nỗi khiếp sợ. Hãy tự nhắc nhở mình. Bắt tay vào làm thực sự có ý nghĩa hơn bất cứ những gì sáo rỗng.

- Đừng uể oải, lười biếng. Ngay cả lúc lên giường đi ngủ, bạn cũng không được cho phép mình lấy cớ ốm yếu trốn tránh hay dấy dưng công việc. Khi cởi bỏ tấm áo khoác ốm đau, mệt mỏi, chỉ trần trụi trơ ra "trốn tránh nhiệm vụ" bạn chợt nhận ra mình đã đánh mất những kỷ tích đáng lý ra bạn có thể làm được.

- Cố gắng tránh sử dụng những từ: "hy vọng" "mong đợi" "có lẽ". Chúng chỉ là những cái cớ để dấy dưng. Nếu bắt gặp những chữ đó trong ánh mắt bạn thì hãy cho nó trôi qua nhanh không ngần ngại dùng những câu như thế này để thay thế. Thay đổi câu "Tôi mong mọi sự việc sẽ thành công" thành "Tôi thực hiện nó ngay bây giờ".

Thay đổi câu: "Tôi mong đợi sự việc sẽ tốt hơn" thành câu "Tôi áp dụng những giải pháp sau đây, đảm bảo tôi sẽ nhận được điều thú vị hơn".

Thay đổi câu "Có lẽ sẽ tốt" thành câu: "Tôi nhất định làm tốt".

Hãy ghi lại những hành vi mà bạn ca thán hay phê bình. Bạn hãy phân ra hai loại: Một là, tần số, hình thức và sự kiện của những hành vi đó, những nhân vật mà bạn can thiệp vào.

Hai là, có thể làm cho bạn không tiếp tục phê bình nữa. Bởi vì bạn đã nhận thấy đưa ra những nội dung phê bình chỉ là một việc đau lòng.

- Nếu những việc do bạn dấy dưng đã làm vướng chân người khác, bạn không ngần ngại gặp mặt họ, trao đổi, hỏi ý kiến họ, mạnh dạn trình bày nguyên nhân do dự, dấy dưng của mình. Bạn hãy thử hỏi xem điều do dự, dấy dưng phải chăng vì nguyên nhân tư tưởng của mình và đề nghị đồng sự giúp đỡ chia sẻ những nỗi lo âu này. Làm như vậy bạn sẽ dần dần trút bỏ được những nỗi lo âu này.

- Bạn mạnh dạn đưa ra những lời hứa có bảo đảm với những người thân yêu của mình. Bạn cần nói rõ trong lời cam kết đó bạn chỉ mắc nợ những điều tốt lành. Đề nghị mỗi người giữ lời cam kết đó, nếu vi phạm sẽ bị phạt. Những lời cam kết đó có thể là một trận đấu, một buổi dự tiệc, một đợt nghỉ hè hay một buổi đi xem kịch. Tuy sự việc rất nhỏ nhặt, nhưng giá trị của nó là ở chỗ rèn luyện ý chí, từ bỏ thói quen dấy dưng.

Nếu bạn muốn cho thế gian này có sự chuyển biến, xin bạn chớ chỉ có ca thán không, bạn hãy làm một điều gì đó dù cho rất nhỏ nhoi, xin bạn đừng do dự dấy dưng, lãng phí tiêu xài hết thời gian quý giá của bạn. Bạn hãy cố giữ mình, không để rơi vào những thói quen xấu. Hãy sống một cách chân chính, làm nhiều hơn nói.

BÍ QUYẾT SỬ DỤNG THỜI GIAN CÓ HIỆU QUẢ NHẤT

Trong vương quốc thời gian, không có phú ông và cũng không có quý tộc, cũng không có vương giả của trí tuệ.

Sự công bằng và thỏa đáng của thời gian còn đáng tin hơn bất kỳ loại chứng khoán. Sự thu nhập thời gian của bạn dù là ngày chủ nhật bạn vẫn được tính đến.

Bạn có trong tay 24 giờ mỗi ngày. Có vốn quý đó bạn có thể làm được vô số công việc từ việc chăm lo sức khỏe, kiếm tiền, vui chơi, cũng như làm cho tâm hồn bạn phát triển không bao giờ bị tàn lụi.

Vâng, bạn tôi là người không khéo quản lý bản thân. Anh ta có một chức vị khá tốt, thu nhập thường thường bậc trung, đủ thỏa mãn nhu cầu, thậm chí đủ thỏa mãn sự xa xỉ của anh ta. Tất nhiên không nên phô trương, xa hoa, lãng phí. Thế nhưng, anh chàng đó thường bị rơi vào cảnh khốn quẫn và phiền toái. Không hiểu anh ta đã làm những gì? Tiền tiêu, đến mức không xu dính túi. Một căn nhà tập thể đẹp đẽ đến vậy, nhưng trong nhà trống tuênh trống toang. Cách ăn mặc, thật luộm thuộm: Chiếc áo mới tinh được trang điểm bằng một chiếc mũ cũ mềm, cổ anh thắt một cà vạt hạng sang, trong khi đó lại mặc chiếc quần rộng thùng thình. Khi anh mời

người ta đến dự tiệc, trên bàn bày những cốc rượu nam bạc sáng loáng, bên cạnh đó là những đĩa thịt dê đã có mùi. Bên cạnh đó là những hộp cà phê Thổ Nhĩ Kỳ, nhưng khi pha cà phê lại lọc trong túi. Không thể nào hiểu nổi! Điều giải thích duy nhất - Thu nhập bao nhiêu, anh ta tiêu sạch. Tôi ước ao có bằng nửa thu nhập của anh ta là đã cảm ơn trời đất rồi. Nhưng tôi biết cách bảo ban anh, nên tiêu tiền như thế nào?

Cho nên bạn hãy xem! Chúng ta phần lớn bị người ta phê bình như vậy, nhưng, thường thường vẫn có những cảm giác tốt đẹp. Còn tôi hầu như cũng không ngoại lệ, đều là những "Kẻ có máu mặt về tài chính". Đó là niềm kiêu hãnh như dựa vào nguồn thu nhập bao nhiêu để sống, để chi tiêu.

Nội dung những bài báo đó được nhiều người hưởng ứng, lên tiếng. Số người tham gia hưởng ứng phần nào nói lên sự hứng thú của bạn đọc lớn như thế nào.

Gần đây trên tờ "Báo hàng ngày" có đăng bài: Một bà liệu có thể dựa vào thu nhập 85 bảng để sống ở mức tốt ở nông thôn được không? Nhiều người đã tranh cãi nhau. Tôi cũng đọc qua một bài: "Liệu một tuần lễ dựa vào 8 shilling có đủ sống không?" Nhưng tôi chưa hề đọc một bài viết: Sử dụng như thế nào 24 giờ mỗi ngày.

Thế nhưng, người ta vẫn không ngớt đua nhau nói "Thời gian là vàng ngọc". Trên thực tế, câu ngạn ngữ ấy vẫn nói chưa đủ. Thời gian còn quan trọng hơn tiền bạc nhiều.

Các triết gia đã giải thích về không gian, nhưng chưa hề giải thích về thời gian. Thời gian là một bộ phận cấu thành không thể thiếu được của bất kỳ một vật gì. Một loại nguyên vật liệu cũng cần có thời gian. Cái có thể không cần đến thời gian đó là cái trống rỗng. Sự cung ứng của thời gian, đích thực là kỳ tích của mỗi ngày. Là điều quả thực làm cho người ta cảm thấy ngạc nhiên nhiều khi cố gắng đưa ra sự giải thích về thời gian. Sáng sớm khi vừa mở mắt ra, ôi chao! Trong "Túi tiền" đã diệu kỳ thấy chất đầy 24 giờ. Đó là trong không gian cuộc đời của bạn vẫn chưa bắt đầu sử dụng vật liệu quý giá này. Toàn bộ đều là của bạn. Đó là nguồn của cải vô giá của bạn một loại hàng hóa cực kỳ đặc biệt.

Hãy đánh ký hiệu cho nó, không cho ai có thể đánh cắp nó từ tay bạn hơn nữa chẳng ai giành được thời gian nhiều hơn bạn lấy một phút, một giây. Đó là điều hết sức dân chủ. Trong vương quốc thời gian, không có quý tộc cũng không có vương giả của trí tuệ và người được coi là thần tài cũng không nhiều hơn người thường một giờ.

Trong vương quốc thời gian, không có luật trừng phạt, dù anh có lãng phí nguồn tài nguyên quý giá này, anh vẫn được cung cấp đầy đủ không thiếu một giây. Không có một sức mạnh thần bí nào nói với bạn: "Thằng cha này không phải là thằng ngốc thì cũng là thằng điên, nó cần bản không biết điều khiến thời gian. Nó cần được giáng một trận nên thân trên vách khắc thời gian".

Sự công bằng và thỏa đáng của thời gian còn đáng tin cậy hơn bất kỳ loại chứng khoán nào. Sự thu nhập thời gian của bạn, dù là ngày chủ nhật bạn vẫn được tính đến.

Thêm một điều nữa, bạn không cần thiết mua chịu cho sau này, cho nên không sợ bị rơi vào tình cảnh nợ nần. Cách lãng phí của bạn chỉ là thời gian trôi nhanh, không có chuyện bỏ phí ngày mai. Thời gian sẽ thay bạn giữ ngày mai lại, và bạn cũng không hề lãng phí một giờ tiếp theo, thời gian đã thay bạn giữ lại giờ đó.

Tôi đã nói rồi, đó là kỳ tích, chẳng nhẽ không phải thế sao?

Vì vậy, bạn cần dựa vào thời gian 24 giờ mỗi ngày, có vốn quý đó, bạn có thể làm được vô số công việc từ việc chăm lo sức khỏe, kiếm tiền, vui chơi, cũng như làm cho tâm hồn bạn luôn phát triển không bao giờ tàn lụi. Còn khi công việc cần kíp, lúc khẩn trương nhất. Điều làm cho con người ta phần chần chừ nhất là sử dụng thời gian như thế nào cho chính xác. Sử dụng thời gian với hiệu suất cao nhất. Tất cả đều tập trung vào điểm đó.

Các bạn thân mến, hạnh phúc của bạn, bạn đang nắm chặt trong tay. Phần thưởng thoáng nở thoáng tàn - đó là hạnh phúc hoàn toàn trông cậy vào nó.

Điều hết sức lạ là, báo chí làm việc hết sức cần mẫn, dốc sức cho việc đưa tin, nhưng nội dung đăng không phải là "Nên sử dụng một cách khôn khéo như thế nào thu nhập thời gian của bạn". Phần lớn sách báo đều bàn nhiều, bàn không hết lời về "Nên sử dụng khôn khéo như thế nào khoản thu nhập tiền bạc của bạn". Tiền bạc xoàng xĩnh hơn thời gian nhiều.

Người ta không thể khoan tay khi không có tiền bạc để sống. Họ phải bươn chải để duy trì sự sống. Họ chỉ cần cố gắng, thắt lưng buộc bụng lại, chia ra từng đồng để tiêu, tính toán sao cho cân bằng sống qua ngày đoạn tháng.

Thế nhưng, chúng ta không biết sắp xếp 24 giờ trong ngày, chúng ta sẽ làm tan nát cuộc sống. Bởi vì sự thu nhập của 24 giờ, trong đó tính đến thời gian mình bỏ ra để đổi lấy cái gì đó. Dù cho điều làm cho người ta yên lòng là thời gian cung cấp rất có quy luật, nhưng thật ác nghiệt vì thời gian cũng chỉ có hạn.

Trong cuộc đời của chúng ta, có cái gì không liên quan với một ngày 24 giờ?

Khi tôi nói "cuộc đời", tôi không nói về "sự tồn tại của cuộc đời" và cũng không nói đến "Lãng phí, sống buông thả, cuộc sống vung tay quá trán. Thế nhưng, ai mà không đau lòng, giày vò lương tâm: Trong mỗi ngày của cuộc đời "Sự tiêu phí quá lớn" cứ như thế trôi qua. Chứ không chịu làm những gì mà ta có thể làm được, việc đáng lý có thể hoàn thành được.

Trong chúng ta ai dám khẳng định: Ngày nay trong bộ cánh trưng diện, đã không phải trải qua một thời vá chằng vá đụp. Hoặc giờ vì tham gia yến tiệc quá nhiều, đến nỗi quên mất cả chất lượng và mùi vị của thức ăn. Ai đó, chẳng đã nói và thậm chí nói cả đời câu: "Giá tôi có thêm chút ít thời gian, tôi nhất định sẽ thật lòng hối cải"

Nhưng, thời gian trôi qua không bao giờ trở lại, chúng ta không có nhiều thời gian. Sự thật vẫn là như vậy. Thời gian mà chúng ta có, từ trước đến giờ không bao giờ thay đổi. Thời gian cần có đều còn đó không thiếu một phút, một giây.

Trong thời đại chúng ta, những điều tốt lành do sự thành đạt mang lại, thậm chí có lúc là sự thành đạt của cả cuộc đời lại do một sự kiện rất nhỏ quyết định, đó là vốn thời gian những ngày tháng vụn vặt, thường người ta hay gọi "sản phẩm phụ"

Sản phẩm phụ muốn nói là những sản phẩm còn lại sau khi sản xuất ra sản phẩm chính, nhưng bản thân nó lại là một thứ rất có giá trị trong thực tế. Chẳng hạn trong quá trình sản xuất gas thiên nhiên, có sản phẩm phụ; những sản phẩm đó sản xuất ra từ than đá và từ than đá người ta chế tạo ra đèn chiếu sáng đốt bằng dầu mỡ. Trong những sản phẩm phụ đó còn than Coke, trên thực tế nó đủ để chi trả cho chi phí luyện dầu mỡ.

Vì vậy các xí nghiệp lớn, các hãng thương mại buôn bán... đều có sản phẩm phụ. Công dụng của những mẩu vụn, những sản phẩm phụ không phải là ít.

Nếu ông A mua không nghĩ đến việc chế lòng lợn thành thùng, chế lòng lợn thành những món ăn khoái khẩu thì lợi nhuận của xưởng làm sao đẩy lên được. Ở đây tôi muốn nói thêm: Tuy chúng ta không phải là người sản xuất, chúng ta có thể buôn và kinh doanh thời gian.

Thời gian là cái mà chúng ta có. Thành đạt cũng dựa vào việc sử dụng thời gian của chúng ta cũng như sử dụng tốt hơn sản phẩm phụ của thời gian, những mẩu thừa của thời gian.

Mỗi người chúng ta đều có công việc cần làm hàng ngày hoặc nhiều hoặc ít có một số máy móc, một quy trình cố định. Không cứ là làm việc, viết văn, đánh máy hay là những việc khác. Hàng ngày đều như vậy, cũng ngần ấy thời gian và một ngày cứ như thế mà kết thúc. Thế nhưng sản phẩm phụ của nó là gì đây? Những mẩu thừa của nó là gì đây?

Bạn nên nhớ, những người thành đạt ở trên thế giới này là những người thông minh trong sử dụng "những mẩu thừa của thời gian".

Thomas Edison lúc còn là một báo vụ viên, tiền lương ít ỏi đáng thương, công việc hàng ngày là gõ máy. Nhưng, ông không bao giờ coi thường "những mẩu thời gian thừa".

Edison suy nghĩ, vạch kế hoạch. Giữa các khoảng thời gian phát tín hiệu xong ông đã làm thí nghiệm, Edison đã làm được một số việc. Sản phẩm phụ của việc gõ ma-níp là những phát minh phong phú. Những phát minh về sau của ông ta không những làm cho bản thân có thu nhập cao mà còn đóng góp trí tuệ tạo ra những phát minh mới của nhân loại về ngành điện và điện tử.

Benjamin-Franklin trong tự truyện lúc sinh thời đã để lại cho người đọc những mẫu chuyện về sự nỗ lực hết mức của ông. Ông đã tận dụng hết sức hợp lý "những mẫu thời gian thừa" để phát minh ra cột thu lôi, các máy móc khác về điện.

Sử dụng thời gian dư dật không những nâng cao thu nhập về kinh tế mà còn làm phong phú thêm sự hoạt động của bộ não. Những khát vọng của bộ não luôn biến hóa. Trong công tác nhàm chán hàng ngày, bộ não cùng chúng ta đã tận dụng thời gian rỗi rãi sáng tạo ra những điều kỳ diệu, đóng góp những công lao xuất chúng.

"Tri túc thường lạc, làm được kha khá coi như xong". Đó là câu cách ngôn hết sức phản tiến bộ. Nó đã cản bước tiến của chúng ta. Trước hết, nếu bạn làm được tốt hơn có sao lại phải dừng lại ở mức tầm tạm, kha khá, coi như xong. Bất kể bạn đã làm tốt đến mức nào, nếu có khả năng làm được tốt hơn bạn cứ làm tiếp. Tây Ban Nha có câu ngạn ngữ "Hãy yêu quý cái gì của ta dù nhỏ nhất. Hãy để cho bọn gốc tranh đua cái hư vô".

Nhưng người Mỹ đã sửa đổi câu đó thành "Hãy để cho bọn gốc khur khur ôm lấy cái nhỏ nhất, còn chúng ta hãy phấn đấu cho những cái to lớn hơn, nhiều hơn"

Cách đi tìm hiệu quả nhất chính là sử dụng tốt "thời gian rỗi rãi". Tiết kiệm từng phút. Nếu ta biết sử dụng thời gian có hiệu quả làm được việc thì nó sẽ mang lại cho ta thu nhập cao. Còn lãng phí, mất đi một giây một phút, xài không tiếc tay "sản phẩm phụ" sẽ làm cho bạn hối tiếc, vì thời gian sẽ qua đi không bao giờ trở lại.

Hãy tận dụng thời gian dư thừa trước và sau bữa ăn sáng. Sử dụng nó để đọc cái gì đó, phác thảo một kế hoạch gì đó, nghĩ đến việc tự nâng cao trình độ cho mình. Những việc đó nên trở thành nếp làm hàng ngày, làm đi làm lại. Nó sẽ mang lại cho bạn kết quả không phải là nhỏ. Vì vậy những cơ hội đó chính là sản phẩm phụ trong cuộc sống mỗi ngày và sự sinh tồn.

Sử dụng tốt "thời gian dư thừa". Bạn có thể nhận ra đó là những bí mật được rất nhiều người quan tâm. Thu hoạch đúng với thực chất của nó là sử dụng cho tốt sản phẩm phụ của thời gian.

Từ những bài học rút ra, từ những con người sống không có mục tiêu, thất bại ê chề, không một xu dính túi, bạn thường nghe nói: "Giết thời gian". Những kẻ giết thời gian cũng chính là giết luôn những cơ hội trong cuộc sống của mình.

Còn những người thành đạt họ đã làm cho sự tồn tại của thời gian càng thêm có giá trị.

TRÁNH RƠI VÀO BẾ TẮC TRONG CẠNH TRANH

Cạnh tranh là một quá trình hoặc là nhiều hành vi có tính chất thói quen. Nó thai nghén và trưởng thành trong tính tình của một người. Khởi nguồn sớm nhất vào thời thơ ấu, chúng ta đã bắt chước người khác.

Cạnh tranh trở thành mối liên hệ với thế giới, với người khác cũng như những cảnh ngộ mà mình phải đối mặt.

Cạnh tranh là một tên sát thủ vô hình. Bởi lẽ nó cướp đi tính chủ động và trách nhiệm của cá nhân.

Cạnh tranh có thể làm cho bộ não của bạn gò bó, trói buộc, đồng thời còn làm cho thoái hóa. Trên nhiều hình thức của tâm lý ỷ lại, đó là nơi nó dễ cư trú nhất và không còn nghi ngờ gì nữa nó có sức phá hoại. Nếu đó không phải là sự cạnh tranh lành mạnh, cạnh tranh tiến bộ, thì nó chỉ tạo ra hạng người không hứng thú bắt chước, phản ứng chập chạp, mệt mỏi và thụ cự. Họ thiếu tính chủ động, trí tưởng tượng, sức sáng tạo và tự giải phóng mình. Họ tuy còn sống

nhưng như đã chết, chỉ có cái vỏ bọc ngoài, còn bên trong đã ruỗng nát.

Cạnh tranh là một quá trình hoặc là nhiều hành vi có tính chất thói quen. Nó thai nghén và trưởng thành trong tính tình của một con người; khơi nguồn sớm nhất vào thơ ấu, chúng ta đã bắt chước người khác. Nếu đã qua tuổi thanh xuân, cạnh tranh vẫn chiếm địa vị thống trị trong tâm hồn bạn. Đây là một biểu hiện của sự ấu trĩ kéo dài. Đó là triệu chứng của sự chậm phát triển tâm lý. Đó là biểu hiện của lối ê, a học chữ của trẻ con. Chúng ta bị sa lầy vào lối bắt chước rất máy móc.

Mỗi khi sự bắt chước đi vào cuộc sống; mọi việc chỉ mong ngóng vào quan hệ giữ con người, trên thực tế nó là vết nhơ trên mạng lưới quan hệ. Cạnh tranh trở thành mối liên hệ với thể giới, với người khác cũng như cảnh ngộ mà mình phải đối mặt. Cạnh tranh là một tên sát thủ vô hình, vì nó cướp đi tính chủ động và tinh thần trách nhiệm của một người.

Thói quen cạnh tranh nó phổ biến như vậy, làm cho mọi người tin nó là phép tắc tự nhiên, được người ta ca tụng là một đức tính tốt. Mọi người ai cũng nên rèn luyện, vun đắp cho mình đức tính đó. Mọi người đã ngộ nhận. Bởi vì kỹ năng của con người trong quá trình hợp tác, thực ra đã được vun đắp, chăm bẵm, còn hợp tác là chất xúc tác mạnh. Thế nhưng cạnh tranh và hợp tác không thể không nhập với nhau được. Nó phá hoại tính năng động chủ quan của con người.

Sự ngộ nhận này đến từ việc người ta chỉ nhìn thấy điểm giống nhau trên bề mặt của tính chủ động và tính cạnh tranh. Có một số ít người đã đánh giá ngang hàng hai tính chất đó. Chẳng khác gì nhận nhầm giữ nắm đại và nắm ăn được. Trừ phi chúng ta phân biệt rõ hai tính chất đó, nếu không chúng ta sẽ không tránh khỏi những ảnh hưởng xấu do cạnh tranh mang tới. Dù cho cạnh tranh đã dùng đủ mọi cách để bắt chước tính chủ động, thế nhưng một thực tế bi thảm là: Chúng ta cạnh tranh với người khác chỉ xảy ra trong một số tình hình. Đó là lúc chúng ta lo sợ cũng như chúng ta không phân rõ được tính chủ động. Những người phân biệt được, thường họ hay thử để xác nhận, còn những người không nhận biết được thì họ không thử gì hết mà họ làm ngay. Họ bắt chước.

Tính chủ động là một đức tính tốt, đó là nhân tố mà mỗi người cần có. Bởi vì giải quyết mọi vấn đề của con người đều cần chúng ta tham gia. Vấn đề của con người nếu thiếu tính chủ động thì không thể giải quyết được. Tự lực cánh sinh nếu không có sự bảo đảm của tính chủ động thì không thể thực hiện được. Một con người trừ phi anh ta độc lập về tinh thần cũng như thể xác, nếu không thì rất khó phát huy tiềm lực của mình. Trong đời người, không có cái gì có thể thay thế được tính chủ động. Chính vì lý do đó mà chúng ta đánh giá rất cao những người có tính chủ động cũng như cố gắng bồi dưỡng phẩm chất đó. Tính chủ động và tính cạnh tranh rõ ràng khác nhau giống như nước với lửa. Tính chủ động là một thuộc tính tự nhiên để giải phóng tư tưởng. Nó hoàn toàn là một dạng tự phát và bẩm sinh. Lúc phải đối đầu với mọi tình huống, nó giống như một hiệp sĩ rất nhạy bén tự động rút gươm ra khỏi vỏ. Tư tưởng tự do sẽ giúp cho con người trở thành con người của chính mình. Những phản ứng tức thì khi có tình hình là hoàn toàn tự động. Tính cạnh tranh thì ngược lại. Nó chỉ là một sự đáp lại đối với sự bắt chước máy móc. Nói tóm lại, tính chủ động sẽ sinh ra hành động tự phát còn tính cạnh tranh chỉ có thể sinh ra những hành động chậm chạp dưới sự thúc bách của người cầm đầu.

Cạnh tranh sinh ra từ chỗ ỷ lại. Nó dùng hình thức lờ bịp để bắt trước tính chủ động và xa hơn nữa nó làm lu mờ khả năng lý giải của chúng ta. Người có thiên hướng cạnh tranh sẽ tự bồi dưỡng mình để vượt lên người cầm đầu. Chúng ta cũng chẳng lấy gì làm khó hình dung nhìn vào kết quả. Nếu thành quả và niềm vui anh được hưởng là do tính chủ động mang lại; anh sẽ thường xuyên lo vun đắp cho kỹ năng của mình, do vậy anh tỏ ra chuyên nghiệp hơn và có sức cạnh tranh. Do vậy, sau khi thành đạt, anh ta thường ở cương vị then chốt. Khi đã ở cương vị đó, trong tình hình mới anh ta tự vạch ra phương châm và kế sách của mình. Điều đó yêu cầu anh ta phải có trí tưởng tượng, năng lực tư duy có khả năng để xây dựng một kế hoạch hay hành vi có tính sáng tạo riêng. Còn người có thiên hướng cạnh tranh cũng trong một hoàn cảnh tương tự như vậy, anh ta không phát huy được tính sáng tạo bởi vì anh ta chỉ lo vun đắp cho mình một ý tưởng làm sao để vượt qua được người khác hoặc bắt trước hình mẫu đã có sẵn. Anh ta thiếu bộ óc tự do để sáng tạo hay kịp thời phát triển những hình thức mới. Thế là anh ta

bị rơi vào tình cảnh bế tắc trong công tác, giẫm chân tại chỗ.

Để giải phóng tư tưởng ra khỏi thói quen cạnh tranh, chúng ta cần quan sát kỹ quá trình cạnh tranh bắt tư tưởng làm tù binh. Biết địch biết ta, trăm trận trăm thắng. Chỉ khi nào thắng được cam bẫy nó xuất hiện như thế nào và cũng chỉ có như vậy mới tránh vấp ngã nhiều lần ở cùng một chỗ. Phải thoát ra khỏi sự trói buộc của cạnh tranh để quyết định nâng cao mức độ tự lập. Bởi vì cạnh tranh chỉ có thể sinh ra trong hoàn cảnh thiếu tự lập. Sự thực giản đơn như vậy. Chỉ cần bạn đạt đến ranh giới của tự lực cánh sinh thì cạnh tranh không thể nào chen chân vào được.

Như phần trên chúng ta đã phân tích, người tham gia cạnh tranh phải tôn người xung quanh họ làm người cầm đầu sau đó nâng họ lên vị trí cao hơn mình. Làm như vậy, anh ta đã đánh mất quyền lợi bản thân mà ai cũng có và đánh mất tính chủ động của riêng mình. Sau đó, họ bất chấp tất cả, tìm cách vượt lên thần tượng mà mình nặn ra. Họ cảm thấy mình như bị thôi miên. Bất cứ việc gì đều ỷ lại vào sự chỉ đạo từ bên ngoài. Người khác bình luận về họ như bị con chó mù dắt đường.

Họ không dám vận dụng trực giác của mình hoặc tinh thần tự giải phóng mình để đương đầu với cuộc sống. Cho nên, vẫn loay hoay trong trạng thái không gánh trách nhiệm, không có chủ kiến, chỉ theo đuôi quần chúng mà thôi. Người khác làm gì, họ làm theo cái đó.

Rõ ràng, thói quen của cạnh tranh được xây dựng trên nền móng của một thói quen khác, hoặc có liên hệ với nó. Đó là thói quen so sánh. Bạn rất thích so sánh bạn với người khác, thế nhưng bạn lại sợ người mà bạn tưởng tượng ra mạnh hơn mình, bởi vì bạn đã coi họ như những người có quyền uy. Vị trí của họ đang cản trở bước tiến của bạn hoặc giả kẻ đó dùng quyền lực để trừng phạt bạn. Nhưng bạn lại không an tâm khi ai đó tự nhận kém hơn bạn, chỉ sợ họ cố gắng là vượt lên thay mình. Cứ như thế, cuộc sống đối với bạn giống như một trò chơi vừa lớn vừa nguy hiểm. Mọi người cạnh tranh với nhau, vượt nhau trong trò chơi, bạn sẽ nghĩ ra cách cần vượt ra khỏi vòng vây của đối phương để giành thắng lợi, chỉ ít bạn cũng phải tưởng tượng ra được như vậy.

Trong lối nghĩ ngu xuẩn của những con người cạnh tranh, họ đã liệt bản thân vào người thứ cấp không có tính chủ động và sáng tạo, chẳng qua họ là một người chuyên bắt chước. Chính do cách nghĩ đó, vô tình đã đẩy họ tham gia vào cạnh tranh. Chỉ có những người tự tin mới không tham dự vào cuộc cạnh tranh, hoặc dùng một cách khác để chứng minh với chính mình hay với người khác. Nói tóm lại, mọi sự cạnh tranh đều là hành vi lưu manh; không phải là hành vi đã trải qua sự cân nhắc của bộ não. Nó làm cho con người không có khả năng đi tìm cho mình một con đường thích hợp hay mục tiêu thích hợp. Nó làm cho con người chỉ biết dựa vào sự chỉ bảo của người khác, đi làm những việc mà bản thân chẳng hứng thú gì.

"So sánh" sẽ dẫn đến sự khủng hoảng. Còn khủng hoảng thì dẫn người ta đến sự cạnh tranh và tìm cách vượt qua người khác. Chúng ta tin, chỉ trong trò chơi của những người mạnh, vượt lên những người mạnh hơn chúng ta. Khử họ đi, chúng ta mới đảm bảo cho mình được an toàn. Do vậy, chúng ta không có thời gian để hưởng thụ trò chơi của mình mà chỉ lo thất bại trước một kẻ khác, mất đi cái ưu thế của mình. Chúng ta không có thì giờ nghỉ ngơi. Chỉ lo những người yếu hơn chúng ta nhân lúc chúng ta không phòng bị đuổi kịp và vượt chúng ta. Chúng ta lên địa vị càng cao, càng sợ ngã. Vì vậy, bất cứ trong các cuộc đấu tranh nhỏ rất bình thường thôi, thắng hay bại chúng ta đều trong trạng thái khủng hoảng.

Kiểu thôi miên đó là một sự ngông cuồng mang tính cố chấp. Người ở trong trạng thái đó, chỉ làm cho mình hoàn toàn phục tùng mệnh lệnh của kẻ có quyền uy. Nói tóm lại, khi ta đã hoàn toàn dựa vào kẻ khác, khiến cho ta coi thường những cái mà chúng ta có. Những điều xung quanh chúng ta thường thấy là: Ta sẽ mất đi "thị giác và thính giác" của mình. Chúng ta tuân theo luật chơi mà những kẻ có quyền uy đã vạch ra để thi đấu.

Do vậy, đã phải hy sinh tất cả những gì mà cuộc sống mang lại để tự phát đem tất cả năng lực của mình để đối phó với hiện thực cuộc sống. Chúng ta chỉ có thể phụ họa theo, chúng ta bắt chước và phục tùng sự phán đoán cũng như mất thị giác để xem xét, phân tích và phản ứng đối

với sự việc. Mất mát năng lực đó thì xem xét, phân tích và phản ứng đối với sự việc sẽ như thế nào đây? Là những nhân tố mang tính phá hoại nhất do cạnh tranh và đấu tranh khuất phục quyền uy mang tới.

Lấn át tất cả những người khác và khát vọng cá nhân ngoi lên địa vị cao đã làm cho chúng ta hạ thấp giá trị thân phận mình. Quá ỷ lại vào sự đánh giá của người khác để làm chúng ta tăng thêm hy vọng, cầu khẩn sự tán dương của kẻ khác, khát khao được nghe những lời khen ngợi mình. Sự khát khao được nghe những lời khen ngợi cũng sẽ mang lại sự khủng hoảng. Lo sợ không được người khác khẳng định. Cứ như thế, khát vọng mong được người xung quanh đánh giá tốt và khen ngợi đã choán hết tư tưởng của chúng ta. Cho nên dễ thấy, việc khen thưởng và khẳng định đối với một cá nhân là một biểu hiện cực kỳ ấu trĩ.

Đối với những người như vậy, họ vẫn bị sa lầy vào những khát vọng như trẻ con không thể nào thoát ra được. Thật bất hạnh. Họ bùng bát com ăn xin, ấp a ấp úng kêu van khổ sở trước mặt người khác, chỉ mong người ta chấp nhận.

Để nhận được lời khen mà anh ta theo đuổi, anh ta có thể làm tất cả những gì có thể làm được kể cả giết người. Anh làm đủ mọi cách để gây được ấn tượng đối với người mà anh ta tôn thờ là "người cầm đầu". Chỉ có như vậy mới mong người ta khen, tin dùng. Đã đối xử với cuộc sống bằng tính khí của một đứa trẻ hay công dân loại hai thì mọi sự cố gắng của anh ta cũng chỉ mong được người khác chấp nhận, qua đó làm cho mình gắn bó mật thiết với người khác. Anh tiếp tục làm như vậy, cho đến khi nào có ai đó giải mê cho anh. Vạch cho anh ta thấy lối sống xưa kia cũng như hiện nay anh cần làm gì.

Con người ta đối với cạnh tranh có cách nhìn thi vị hóa, cho rằng nó chứa đựng một cảm giác đối địch tức là: Không có sự cạnh tranh lành mạnh, hữu nghị. Mọi sự cạnh tranh đều đầy ắp đối địch. Nó bắt nguồn từ khát vọng địa vị thống trị chiếm đoạt và nô dịch, sai khiến kẻ khác. Đối với khát vọng thống trị, ngược lại nó bắt nguồn từ dục vọng lợi dụng và bóc lột kẻ khác bất cứ đó là sự bóc lột nào dù đó là bóc lột tinh thần hay là thể xác. Khát vọng lợi dụng và bóc lột người khác đã làm cho họ khác hẳn với người khác. Bất cứ là sử dụng thủ đoạn chủ động hay bị động, cạnh tranh nó vẫn phá hoại sự hợp tác và gây phiền phức cho kẻ khác. Từ trước đến giờ, họ đã kiên trì thay đổi quy tắc trò chơi, từ đó khiến người khác bị rơi vào thế bất lợi, còn mình thì ngoi lên vị trí chễm chệ trên đầu trên cổ thiên hạ. Nếu sự việc không phát triển theo chiều hướng mà họ mong đợi, họ rất dễ then quá hóa khùng. Đối với những hạng người đó, họ cũng tự nhận ra mình là những người không có giá trị sử dụng. Trong mắt họ tất cả đều vô vị, do vậy họ luôn coi khinh người khác. Chỉ khi nào họ ngoi lên vị trí có lợi hoặc được người ta trọng vọng tôn kính, lúc đó họ mới thấy thỏa mái khi tiếp xúc với người khác.

Người tham gia cạnh tranh thường rất đáng thương hại, họ là đối tượng bị lừa bịp. Họ không thể giữ mãi cương vị của mình, chỉ trừ phi họ luôn luôn ở cương vị người đứng đầu. Nếu họ cảm thấy mình không có cách nào giành được thắng lợi, họ cảm thấy cụt hứng đồng thời nghĩ cách phá hoại trò chơi đó. Hoặc giả trong cuộc chơi họ mất niềm tin hay hứng thú, thì họ tìm cách lẩn tránh. Trừ phi họ vẫn còn cơ hội giành được vị trí thống trị họ mới tiếp tục tham gia, mới phát huy tác dụng của mình.

Tình thần của cạnh tranh và tinh thần của cuộc chơi hoàn toàn trái ngược nhau. Người tham gia cạnh tranh không thể vì lợi ích của bản thân trò chơi để tham gia trò chơi. Họ cần phải thắng hoặc gây được ấn tượng tốt. Điểm này rất dễ nhận ở những người trên tay đang cầm lá bài. Người đánh tú lơ khơ, ai chả muốn mình thắng. Nếu như ngựa con bài rồi nhưng không mát tay, anh ta thở dài mặt buồn ra trông thật thảm hại.

Mỗi khi thua cuộc chơi, anh ta ca thán mình vận đen. Nhưng nếu mát tay, anh ta lộ vẻ dương dương tự đắc và tìm cách làm cho người xung quanh ghen tị với số đỏ của anh. Đối với họ, cuộc chơi chỉ là một trận chứa đầy thù hận. Nếu họ có gan nhất định họ sẽ giở trò lừa đảo để thắng người khác, bởi lẽ đối với họ giành được thắng lợi, mới là điều quan trọng.

Có người bảo, con người ở trên thế gian có thể chia thành hai loại: Kẻ thù hận và người sáng tạo. Về điểm này, khi quan sát người chơi bài rất dễ nhận ra. Người tham gia sát phạt trong

ván bài, hoặc trong cuộc chơi của đời người - Họ không bao giờ có niềm vui trọn vẹn, họ luôn phấp phỏng lo âu. Sợ thất bại sẽ xấu hổ. Nhưng, đối với những người không cay cú vì cờ bạc, họ coi chơi bài là thư giãn tinh thần, đối với họ không có số đen đỏ. Bởi vì từ trước đến giờ họ không quan tâm đến thắng thua trong thú chơi bài. Trong quá trình chơi họ tìm thấy thú tiêu khiển. Mát tay hay không mát tay họ vẫn vui. Bởi lẽ, mọi thứ làm sao có thể giống nhau được. Họ vui vì trong quá trình quan sát cuộc chơi có nhiều điều thú vị, con bài biến hóa, phối hợp với nhau muôn màu muôn vẻ và trong từng ván bài, tình hình cũng khác nhau. Họ chỉ chơi bài bằng trực giác vì họ không quan tâm đến thắng thua. Bộ não của họ không bị một lực nào ràng buộc, họ chơi chỉ để tiêu khiển. Trong cuộc chơi, chúng ta vượt qua mọi "mạo hiểm" chơi thật thoải mái. Đi con bài này hay con bài kia tuy có động não, nhưng sự động não thoải mái không cay cú, vì nó là sự tiêu khiển. Mục đích để quan sát sự việc biến hóa trong cuộc chơi và khả năng biến hóa của nó chứ không phải để chứng minh cái tôi.

Nói tóm lại, người tham gia cạnh tranh, họ làm việc trong trạng thái luôn luôn căng thẳng, tự lực. Căng thẳng lo âu sẽ ảnh hưởng đến việc phát huy sáng tạo, đồng thời làm cho chúng ta hăng hụt. Cái bức dọc, cái lo âu do sự cạnh tranh tạo ra, đã hạn chế chúng ta khai thác và thực hiện tiềm năng của chính mình. Quên ý lại sẽ sinh ra tâm trạng lo lắng. Lo lắng sinh ra kèn cựa, so sánh và khi đã nảy sinh sự so sánh thì xảy sự cạnh tranh. Cuối cùng, cạnh tranh đã hủy hoại chúng ta, làm cho chúng ta thoái hóa, trở thành kẻ chỉ chuyên bắt chước và tuân theo sự chỉ huy của người khác, sống một cuộc sống tầm thường đầy ắp những hành vi ấu trĩ.

Ý lại và bắt chước vĩnh viễn không mang lại sự sáng tạo và tự chủ. Chỉ khi nào ta không mù quáng tạo ra một thần tượng để rồi phí công phí sức chạy theo nó thì tự do mới thực sự đến với chúng ta.

HÃY HOÀN THÀNH TỐT TỪNG NỘI DUNG CÔNG VIỆC MỘT

Tổng thống Mỹ muốn xây dựng ngay quan hệ hợp tác với họ.

Các bạn trẻ không phải chỉ học những tri thức trong sách vở và cũng không chỉ chăm chú nghe đủ những loại răn dạy của người khác.

Họ cần đứng vững trên đôi chân của mình, họ cần có tinh thần lập nghiệp.

Mỗi lần tôi nhớ lại việc đã xảy ra ở Cu Ba, hình ảnh con người đã mãi mãi hiện lên trong óc tôi sáng rực như sao hỏa.

Khi chiến tranh giữa Mỹ và Tây Ban Nha xảy ra, người Mỹ thấy rất cần thiết liên hệ với Gacia thủ lĩnh quân chống ngoại xâm của Tây Ban Nha. Thế nhưng, họ chỉ biết hiện nay Gacia ở một vùng núi hiểm yếu của Cu Ba và chẳng có ai biết nơi ở cụ thể. Người ta không thể liên lạc với Gacia bằng điện thoại hay điện báo. Nhưng, tổng thống Mỹ muốn xây dựng ngay mối quan hệ hợp tác với họ.

Làm sao bây giờ?

Có người nói với tổng thống: "Trừ Lowen ra, e rằng không có ai có thể giúp ngài tìm thấy Gacia".

Thế là, có người lập tức đi tìm Lowen và trao cho ông ta bức thư mà tổng thống Mỹ gửi. Còn Lowen đã chuyển bức thư đi như thế nào? Ông ta bọc kỹ lá thư vào trong miếng vải dầu không thấm nước và buộc trước ngực, rồi mặc quần áo ra ngoài, ngồi xuống mũi trần và sau bốn ngày nhàn lúc nhập nhoạng tối ông đặt chân lên bờ biển của Cu Ba. Sau đó bóng ông mất hút trong những cánh rừng rậm. Cuối cùng lá thư đó đã đến tay Gacia. Ở đây tôi không kể những chi tiết của sự việc mà chỉ muốn nói lên một điều: Tổng thống Mỹ đã ủy nhiệm Lowen trao cho Gacia bức thư. Khi Lowen nhận thư xong cũng chẳng hỏi: "Ông ta ở đâu?" bèn lên đường ngay.

Chúng ta nên tạc ngay bức tượng ông ta bằng đồng và dựng ngay trước sân trường Đại học.

Các bạn trẻ không chỉ học tập tri thức trong sách vở và cũng không chỉ nghe đủ các loại răn dạy của người khác. Họ còn cần đứng vững trên đôi chân của mình và cần có tinh thần lập nghiệp. Như vậy, họ sẽ tạo được lòng tin đối với người khác và làm việc bằng sự quả đoán của mình. Tập trung toàn tâm toàn lực hoàn thành nhiệm vụ, hành động ngay - giống Lowen không nói năng nửa câu "đã mang thư đi cho Gacia".

Tướng quân Gacia không còn trên thần thế nữa. Nhưng chúng ta có những Gacia khác. Khi những con người quyết dốc tâm sức cho sự nghiệp thì cần có sự chung sức hợp tác của quần chúng.

Có ai không kinh ngạc trước sức mạnh của những con người tưởng như tầm thường đó.

Vô tâm, lơ là, lười biếng đã quen thói uể oải, thờ ơ lạnh nhạt, hay thay lòng đổi dạ. Những thái độ công tác như vậy gần như đã trở thành căn bệnh khó chữa. Những con người như vậy khó mà thành đạt nếu không biết hối cải, tự cứu lấy mình.

Bạn đọc thân mến! Bạn đừng ngần ngại hãy làm một thử nghiệm: Hiện bạn đang ở trong văn phòng cùng với 6 nhân viên của bạn. Họ đang lắng nghe lời căn dặn của bạn. Bạn có thể gọi bất kỳ một người nào đó đến và bảo: "Này cậu! Hãy tra Bách khoa tự điển xem họa sĩ của Ý sinh năm 1494 chết năm 1534, viết cho tôi một báo cáo về của ông ta". Anh ta sẽ nhẹ nhàng đáp "Vâng! Thưa ông!". Bạn có nghĩ rằng sau đó anh ta bắt tay vào công việc không?

Tôi dám thề với bạn: Cậu ta sẽ không làm đâu? Cậu ta sẽ nhìn bạn bằng cặp mắt ngây dại và đặt ngược lại cho bạn một loạt câu hỏi:

- 1, Ông ta là ai?
- 2, Cuốn Bách khoa toàn thư nào?
- 3, Cuốn Bách khoa toàn thư ấy bây giờ ở đâu?
- 4, Anh thuê tôi, cốt để làm việc này sao?
- 5, Người anh bảo có phải là Bismarok không?
- 6, Đề nghị Richard thay tôi làm việc này, điều này không gấp lắm?
- 7, Ông ta chết rồi kia mà?
- 8, Công việc có cần gấp lắm không?
- 9, Tôi đi lấy cuốn sách ấy tới và anh tự tra lấy nhé.

Đợi bạn trả lời hết những câu hỏi đó, giải thích làm sao để tìm được tư liệu đó cũng như bạn cần tài liệu đó làm gì? Anh ta sẽ đi tìm bạn đồng nghiệp giúp anh ta cùng tra cứu để tìm tài liệu. Tiếp đó anh ta đến báo lại với anh: Không có con người đó. Tôi bằng lòng đánh cuộc với bạn. Tất nhiên tôi có thể thua. Nhưng căn cứ vào quy tắc trung bình cộng, tôi tin, tôi không thua.

Đúng thế! Nếu anh biết rõ, anh không nên phí sức bảo cậu ta tra ở chữ cái "K" hay chữ cái "C". Trái lại anh ngọt ngào bảo: "Thôi! Chẳng cần vội". Rồi tự mình đi tra lấy. Kiểu thiếu khả năng độc lập giải quyết, chậm phản xạ, nhu nhược thậm chí chẳng có một tí hứng thú, không tập trung chú ý, không kích nổi tinh thần lên như vậy thì thử hỏi, anh trông mong ở họ điều gì đây? Họ có thể làm được việc gì đây?

Những người này sẽ không bao giờ vắng bóng trong một câu lạc bộ "Tạp phí lù, vàng thau lẫn lộn" đâu?

Những người như vậy có đáng để chọn mặt gửi vàng không? Liệu có thể như Tổng thống Mỹ tìm được người đưa thư cho Gacia không?

Một đốc công trong xưởng máy hỏi tôi: "Ông nhìn thấy công nhân của tôi rồi chứ?!"

Tôi đáp: "Thấy rồi". "Có được không?"

"Ồ! Cậu ta là một kế toán quả không tồi, nhưng nếu tôi bảo cậu ta vào thành phố làm một số việc, e rằng khả năng hoàn thành nhiệm vụ không lớn lắm. Cậu ta la cà các quán nhậu bên đường đến quên cả việc được giao".

Anh có thể chọn người đó để gửi vàng được sao?

Thế nhưng, những ông chủ đích thực đang tìm cách để cho những chàng lười này phần chần lên. Nhưng sau một thời gian dài cố gắng, ông chủ chỉ tìm thấy một nhóm du thủ du thực. Ông chủ mất công toi. Cửa hàng, nhà máy đang cắt biên chế, giảm thợ, loại dần những người không có khả năng kinh doanh, bắt buộc ông chủ phải tìm thợ mới. Bất chấp tình thế ra sao, kẻ mạnh vẫn thắng, kẻ yếu vẫn thua. Chỉ khi nào tình trạng kinh tế căng thẳng, công ăn việc làm khó kiếm thì việc tuyển dụng người mới dễ và hiệu quả sẽ tốt hơn. Suy cho cùng, ai cũng phải thải loại công nhân không có tài, không đảm đương được nhiệm vụ. Đó là nguyên tắc: "Thích nghi sẽ tồn tại". Vì lợi ích của mình, ông chủ chỉ giữ lại những người làm được việc cho mình. "Chọn mặt gửi vàng".

Tôi có quen một người, quả là một con người tài năng phi phàm, nhưng anh ta thiếu khả năng độc lập sáng tạo trong sự nghiệp.

Nếu so sánh với người khác, anh ta giá trị không lớn, cũng vậy thôi. Bởi vì anh ta chỉ có sự cuồng tưởng mà thôi. Chúng ta hoài nghi việc do cấp trên đề nên nên anh ta không phát huy được khả năng. Không phải vậy. Bạn thử anh ta một vài lần bạn sẽ nhận ra. Khi bạn bảo: "Nhờ anh giữ vàng giúp tôi". Anh ta sẽ trả lời: "Anh cứ giữ lấy".

Đêm nay, anh ta đang đi tìm việc. Luồng gió lạnh buốt thốc vào người, trên người chỉ khoác một manh áo cũ. Bởi vì, anh làm một con người kỳ quặc, tự nguyện hóa thân làm vật tùy táng (vật chôn cùng người chết). Những người quen biết cũng không dám thuê mượn anh.

Tất nhiên tôi biết, nếu so sánh với một con người tàn phế, một con người có tính tình kỳ cục không đáng để người ta thương. Trái lại, chúng ta bày tỏ sự tán thành và lòng khâm phục ai đó đang sử dụng sức mạnh tinh thần của những sinh viên vừa tốt nghiệp để tổ chức kinh doanh. Họ đang sát cánh với ông chủ để lo toan sự nghiệp lớn. Họ làm việc không bao giờ quan tâm đến tiếng còi tan tầm. Họ sẵn sàng làm tròn phần việc của mình với một kết quả tốt nhất, bù cho những ai đó do lơ là mà hiệu quả thấp. Nếu không có sự nỗ lực của họ, thì những kẻ khác sẽ chẳng có nơi dung thân, bụng đói cồn cào.

Sự biểu đạt tâm trạng của tôi có hơi quá không? Có thể là như vậy. Nhưng khi cả thế giới này quan tâm đến người nghèo khổ. Tôi mong biểu đạt sự đồng tình của mình với những người đã thành đạt: Họ dám đương đầu với khó khăn, lôi kéo, hướng dẫn người khác cùng gắng sức. Họ thành đạt nhưng chưa tính đến hưởng thụ. Ngoài cơm ăn áo mặc ra, tôi đã từng là ông chủ, đã từng thuê đầu bếp, đã nếm đủ ngọt bùi đắng cay cho nên tôi thấu hiểu cả hai dạng người. Về mặt bản chất mà nói: Nghèo khổ không phải là cái gì tốt đẹp. Quần áo rách rưới lam lũ không có gì đáng để tự hào. Cũng giống như vậy. Không phải ông chủ nào cũng tham lam, độc ác và cũng không phải ai nghèo khổ cũng thành thật, lương thiện.

Từ đáy lòng mình tôi bày tỏ lòng khâm phục những ông chủ còn hay đã mất - những người dốc lòng thực sự cho công việc, làm việc công cũng như làm việc nhà rất thật lòng, rất chu đáo. Tôi khâm phục những ai đó âm thầm chịu đựng, nhận khó khăn về phần mình. Rất ôn hòa, văn minh. Từ thành thị đến nông thôn, từ văn phòng đến xưởng máy, thị trường, đâu đâu cũng cần con người như vậy. Thế giới cần, nhân loại cần những con người như vậy. Những con người đã được "chọn mặt gửi vàng".

CÙNG CHIA NGỌT SẺ BÙI VỚI NGƯỜI KHÁC

Nếu ai đó tự nguyện một cách chính đáng cùng tham gia chia nhau hưởng thụ, họ sẽ không trốn tránh trách nhiệm phục vụ.

Khi chúng ta cùng chia sẻ hưởng thụ với người khác về mọi mặt: sức khỏe dồi dào, tư duy

nhảy bén, cá tính có sức hấp dẫn mọi người và tinh thần cao thượng, những điều đó sẽ được nhân lên gấp bội.

Tôi là một trong số ít người hiện giờ đang có một cơ hội để trở thành lãnh tụ. Trên vai tôi đang gánh vác trách nhiệm của một người chăn dê, mọi người đang trông cậy vào tôi.

Nhiều người trong các anh đã đọc cuốn "Người cố chấp vĩ đại" của Douglas. Những tình tiết trong cuốn sách này rất đặc sắc. Qua bút pháp rất tinh tế, ông mô tả một chàng thanh niên có một cuộc sống hết sức thoải mái an nhàn. Anh ta đã nắm được nhiều điều thần bí trong cuộc sống thực tại của xã hội để trưởng thành. Anh sinh trưởng trong một gia đình khá giả. Từ lúc bé anh đã được cưng chiều hết mức do đó cuộc sống cái gì đối với anh cũng đều vô nghĩa. Có một lần, một tai nạn xảy ra đã tác động nhiều đến anh.

Tại một bệnh viện, sau khi phục hồi trí nhớ, anh mới biết mình gần như đã bị ngập chết trong nước. Nhưng may nhờ có máy hô hấp nhân tạo của một bác sĩ ngoại khoa nổi tiếng mà tính mạng của anh được cứu sống. Nhưng chẳng may người bác sĩ đó lại bị chết đuối. Đáng lý chiếc máy hô hấp nhân tạo thủ công đó có thể cứu sống tính mệnh lại đi cứu tính mệnh của một vật bỏ đi. Câu chuyện được tiếp tục bàn luận cho đến khi anh nhận ra cái chết của người bác sĩ nổi tiếng có một phần trách nhiệm của anh. Hạ quyết tâm thế nào đây, để trở thành một người có năng lực giống như bác sĩ để thay thế vị trí của ông ta. Quyết tâm đó đã làm anh ta trở thành một con người cố chấp. Cuối cùng, anh cũng đã đạt được mục đích. Nhưng, trong quá trình đó anh nhận ra mình là "Người cố chấp vĩ đại". Anh phải trở thành chuyên gia ngoại khoa nổi tiếng. Anh phải lấp đầy những chỗ còn trống do những nhân vật kiệt xuất đã qua đời để lại. Từ đây, anh có một sự nghiệp vĩ đại và một cuộc sống mới. Trong cuộc sống chung, hàng trăm hàng ngàn con người đã được anh giúp đỡ bằng cách này hay cách khác. Người thì được giúp đỡ bằng tiền, kẻ thì được giúp đỡ bằng thời gian, còn những người khác được giúp đỡ về mặt kỹ thuật. Không cần nói gì thêm nữa. Anh vui lòng làm như vậy. Nhưng thông thường anh yêu cầu người khác phải đáp ứng anh một điều kiện. Khi anh ta còn sống, quyết không được ai nhắc tới việc anh đã giúp họ những gì? Nguyên tắc của anh là chia sẻ những gì anh ta có cho người khác, âm thầm cống hiến cho nhân loại. Câu chuyện ấy lan truyền sâu rộng trong nhiều thế hệ thanh niên. Trong óc họ đã có "sự cố chấp vĩ đại" cùng chung một nguyên tắc như vậy: Từ gian khổ đi lên, để đạt được sự thành công.

Chúng tôi phản đối cách suy nghĩ: Cho rằng sự phát sinh những bi kịch trong cuộc sống là điều tất yếu. Câu chuyện của bạn trẻ chúng tôi vừa kể trên. Khi anh thấy cuộc sống vô cùng tẻ nhạt, vô vị, thì một sự kiện mới đã thức tỉnh anh. Một bác sĩ nổi tiếng đã cứu sống anh từ trong cõi chết và bản thân ông ta lại đi vào cõi vĩnh hằng. Anh quyết tâm từ bỏ cái tôi bê tha ngày nào và tìm thấy một động lực mới. Trong quãng đời tiếp theo, anh đã dùng cảm trả lại cho thế gian này những mất mát do anh gây ra. Anh đã có những cống hiến xuất sắc. Các bạn thân mến! Những điều mà bạn đang hưởng thụ hiện nay có sự hy sinh và cống hiến của anh. Chẳng lẽ những điều đó không đủ nêu gương để bạn vượt lên chính mình hay sao?

Nếu một ai đó tự nguyện tham gia cùng chia sẻ sự hưởng thụ, thì người đó không thể trốn tránh nhiệm vụ phục vụ. Việc quản lý những khoản tiền ở khu chung cư và những hành động xả thân của tổ chức chữ thập đỏ phải có những người như vậy đứng ra đảm đương.

Nhiều năm về trước, ở quần đảo Bahama đã phát hiện loại đậu tằm đỏ. Dân địa phương cho đó là vận may. Tôi mang theo bên người loại đậu này đã nhiều năm nay. Qua loại đậu này, tôi nhận ra một điều và cảm thấy vui khi đặt cho hòn đảo này cái tên "Vương quốc đậu tằm đỏ". Khi một ai đó làm cho tôi một việc tốt, tôi liền tặng cho họ một hạt đậu tằm đỏ, chứng tỏ số người giúp đỡ người khác ngày càng tăng. Nếu nhân rộng phong trào đó lên, mỗi người này sẵn sàng giúp đỡ người khác, đó là làm việc tốt cho sự phát triển của xã hội. Nếu bạn biết được con số hạt đậu tằm đỏ mà tôi đã dùng, chắc bạn sẽ lấy làm kinh ngạc. Một xã hội tốt đẹp là do nhiều người, một cộng đồng cùng làm việc tốt.

Nếu ta không muốn mình là cây tầm gửi, tự ta phải làm nhiều hơn, làm tốt hơn và làm nhiều việc cho người khác hơn họ đã làm cho mình. Chúng ta tình nguyện làm người tiên phong

trong phong trào này, chúng ta dám đương đầu với thử thách và dám mạo hiểm. Chúng ta sẵn sàng đóng góp, cống hiến sức lực và trí tuệ cho xã hội, tích cực tham gia phong trào từ thiện và các hoạt động khác do các tổ chức xã hội tổ chức để xóa đi những nỗi bất hạnh của xã hội. Những việc làm từ thiện phải do những người không màng danh lợi đứng ra gánh vác. Qua đó chúng ta cùng nhau chia ngọt sẻ bùi và ý nghĩa của sự hưởng thụ càng lớn lao.

George-Eriot người Florence đã ấp ủ nguyện vọng tạo dựng một hình tượng: "Sống trong sạch, chúng ta sẽ sống hạnh phúc".

Tiến sĩ FozDik, trong cuốn "Ý nghĩa của sự phục vụ" có một mẩu chuyện toát lên ý nghĩa: Cùng chia sẻ hưởng thụ với người khác.

Nước của hồ Taverya và nước biển chết ở Israel cùng chung một nguồn nước. Nó chảy qua rễ của những cây tùng tuyết ở vùng núi Hamon (miền Tây Nam Damascus của Xiri). Nước rất trong và mát. Phong cảnh ở hồ Taverya rất đẹp, hồ có một cống xả nước để điều chỉnh chất lượng nước của hồ. Nước của hồ được dùng để tưới cho đồng bằng Jordan. Còn nước ở biển chết (Deadsea) tuy cùng một nguồn nước, một chất lượng nước, nhưng đã làm cho con người ta khiếp sợ. Vì nó không có cống xả. Nước bị tù đọng, nên bị ô nhiễm nặng, và trở thành một "đầm nước chết". Đó là điểm khác nhau giữa tự tư tự lợi và vô tư. Mọi người chúng ta đều mong muốn cuộc đời của mình hạnh phúc, tươi vui và đúng ra phải được như vậy, vì đây là những quyền lợi thiêng liêng của mỗi con người. Nhưng, niềm hạnh phúc và tươi vui đó đến với từng người khác nhau, giống như dòng nước trong lành ở hồ Taverya và nước ở biển chết vậy.

Dưới đây, tôi lại kể bạn nghe hai mẩu chuyện khác: Một cảnh đối với cô bé có hoàn cảnh gia đình giàu có, còn một cảnh khác đối với cô bé hoàn cảnh gia đình nghèo khổ. Họ đều là người tôi quen biết. Họ đã tích cực tham gia vào cuộc vận động cùng chia ngọt sẻ bùi và họ đều được đền đáp xứng đáng trong cuộc sống.

Bố của Marie-Blondon là một nhà sản xuất gang thép ở miền Đông. Tất nhiên Marie-Blondon không phải tên thật của cô, nếu tôi mách bạn tên thật của cô, tôi sẽ bị cô căm giận suốt đời. Trong tay cô có tất cả những gì mà cô ta muốn, mọi thứ đều thuộc loại hảo hạng. Khi chiến tranh thế giới lần thứ nhất bùng nổ, cô quyết định sang Pháp. Bố cô không muốn cô đi, nhưng không cản trở được ý định của cô. Các ông bố thường nuông chiều con và có sự nhượng bộ, thực ra trong lòng họ không muốn như thế! Cô mang theo một chiếc Violon. Lúc đó cô đã là một nhạc công nổi tiếng được hội thanh niên Cơ đốc giáo đón nhận. Cô cùng bạn bè đi ra nước ngoài và công tác ở đệ tam chiến khu do tướng quân Joseph.Diskman lãnh đạo.

Lúc đó tôi công tác ở hội thanh niên Cơ đốc giáo. Trong hội thanh niên Cơ đốc giáo ở Pháp có rất nhiều thanh niên công tác tốt. Tôi thừa nhận như vậy. Nhưng đội quân của chúng tôi vẫn chưa đủ. Trong đại bản doanh của hội thanh niên Cơ đốc giáo ở Paris, tôi bị liệt vào loại khô khan, vô tình. Thuộc dạng người có sức khỏe yếu và công tác thuộc loại xoàng. Tôi quyết tâm rèn luyện để loại trừ những phần thiếu sót đó. Do tôi tuổi cao nên không tòng quân được và chỉ là một nhà buôn. Điều này cũng thỏa mãn dục vọng phấn đấu cho cuộc sống của tôi. Tôi quá thực có nhiều kinh nghiệm sống hơn các bạn trẻ khác và mục đích tôi tham gia hội thanh niên Cơ đốc giáo cũng chỉ vì muốn cùng người khác chia ngọt sẻ bùi, tôi có khả năng đó. Nói tóm lại, tôi thích trong cuộc sống của mình có pha chút mạo hiểm, dám chấp nhận sự thử thách.

Một hôm, Marie-Blondon khệ nệ xách chiếc Violon tới và rút từ trong cặp của Heron-Ken một trang giấy (Cô Ken phụ trách nhóm nữ trong hội thanh niên Cơ đốc giáo) trên đó viết "Tôi nguyện sẽ kiên trì". Cô đến trước mặt tôi và vẫn ôm chiếc đàn Violon. Một con người mảnh dẻ, trăn gió mạnh có thể thổi bay. Tôi bảo: Ở đây chúng tôi không có việc nhàn hạ, nhẹ nhàng để làm, cô được biên chế vào binh đoàn bộ binh số 7. Bây giờ, mỗi lần tôi nghĩ lại những việc các cô đã làm, tôi vẫn trào dâng niềm kính phục và tự hào. Một sự lột xác không hơn không kém. Cô làm những việc tầm thường mà từ trước đến giờ cô chưa bao giờ nhúng tay. Mọi hoạt động đều có bóng dáng cô. Cô dùng tiếng đàn thánh thót du dương của mình để khích lệ tinh thần của mọi người. Chiến sĩ trong binh đoàn đã nhảy múa, ca hát theo tiếng đàn của cô. Một món ăn

tinh thần do Marie cống hiến đã khích lệ được tinh thần binh sĩ. Cô nhẫn nại, dũng cảm sống ở đây lâu dài. Nhiều lần tôi đã tính đến việc cho cô trở lại Pari. Nhưng cô đã an ủi, động viên bố mình và quyết tâm ở lại nơi đây.

Thời điểm vĩ đại đã đến. Chúng tôi nhận được lệnh ra tiền tuyến. Marie nằng nặc xin đi, chứ không ở lại hậu phương. Cô xin theo chồng ra tiền tuyến. Chúng tôi chuẩn bị cho ngày lễ rửa tội trước khi ra quân trận đầu. Mục sư của tôi định tổ chức cho chúng tôi một bữa ăn bánh thánh. Nhưng tiếc thay không đủ mục sư. Thậm chí tôi còn động viên tất cả các mục sư của hội. Thanh niên Cơ đốc giáo đến giúp sức. Đáng thương cho Marie. Cô yêu chồng. Cô biết, trong số ra trận nhiều người đã không trở lại. Nhưng, tôi không kiếm đâu ra một mục sư để dành riêng cho cô. Vì vậy cô không tham dự được buổi lễ ăn bánh thánh. Thế nhưng, sự việc không dừng lại ở đó. Cô khẩn cầu: "Hãy giúp tôi với ngài Denver tôi có bánh mỳ nguội và rượu, tôi sẽ kéo Violon để động viên chồng tôi. Hãy giúp tôi đi!" Cô đưa tay làm dấu xưng tội, tôi cảm động đến ứa nước mắt. Tôi nhận lời cô ta trước mặt chúa. Trong đời tôi, chưa có một lễ ăn bánh thánh nào để lại cho tôi ấn tượng sâu sắc như vậy.

Hai ngày 15 - 16 tháng 7 năm 1918 là những ngày khốc liệt nhất đối với chúng tôi. Trên đường rút quân của Đức, chúng đã oanh tạc hết sức dữ dội, đạn bom trút xuống như mưa, chúng tôi bị tổn thất nặng nề. Các xe tải của hội thanh niên Cơ đốc giáo biến thành xe cứu thương. Đội thanh niên đã hành động như những anh hùng. Các cô cũng không kém. Họ được bổ sung vào các đội cứu thương, Marie và các bạn nữ của mình đã cùng nhau túc trực bên giường thương binh nhiều đêm liền không chợp mắt. Tướng quân Dickman đã khen thưởng đặc biệt cho hội thanh niên phân đoàn ba vì những chiến tích xuất sắc của họ. Những cô gái dám rời gia đình giàu sang, quyền quý của mình lao vào những nơi đầy gian nguy, vật lộn với những công việc vừa bẩn, vừa mệt, khi chăm sóc vết thương lở loét, hoại tử của thương binh. Tinh thần của họ sao vĩ đại, cao cả đến thế, cuộc sống của họ sao đẹp và đầy ý nghĩa đến vậy. Họ cảm thấy hạnh phúc. Tôi có thể kể cho bạn nghe nhiều câu chuyện khác về cô, nhưng chỉ với ngần ấy sự việc cũng đủ để hình dung tinh thần, thái độ tích cực, dũng cảm cao cả trong cuộc sống của cô như thế nào?

Giàu sang, thông minh, cần cù, dũng cảm... Vâng, cô có đầy đủ những điều thiêng liêng, quý báu đó và cô đã cống hiến nhiều hơn thế. Tinh thần của Marie sống mãi trong lòng của mỗi thanh niên Cơ đốc giáo đã cùng công tác với cô.

Cô tận tâm phục vụ. Cô hiến dâng đời mình cho đất nước, cho sự nghiệp. Cô làm việc với mục đích vĩ đại, cao cả của mình. Một sức mạnh, được cống hiến sức mình phục vụ cho tổ quốc đã cuốn hút cô và cô cùng chia ngọt sẻ bùi với người khác. Một cuộc sống phong phú, đầy ý nghĩa đã đến với cô.

Tôi đưa ra lời thách đố với bạn. Bạn có thể dung hòa trong tâm tư bạn và trong tinh thần của bạn một lối sống có mục đích, có sự chia ngọt sẻ bùi với người khác và một hành động như vậy không? Tiếp đây, tôi giới thiệu với bạn một mẩu chuyện khác. Đó là câu chuyện có liên quan với cô bé có hoàn cảnh nghèo khổ. Cô tên là Roux- Adans và đây cũng không phải tên thật của ta. Dù cho như vậy, khi cô đọc câu chuyện này, cô xin thề với thượng đế trong câu chuyện tôi kể không có lấy một câu là thật. Nhưng cô làm như vậy, khiến cho người ta càng cảm thấy đó là thật. Nói một cách nghiêm túc hơn, Roux-Adans cũng không giàu, không nghèo. Bố cô là một chuyên gia kỹ thuật, còn Roux là một cô gái khỏe mạnh vui tươi. Cô rất nhiều ước mơ, nhưng những ước mơ đó không thực hiện được ở Anh.

Chiến tranh thế giới lần thứ nhất kết thúc. Ở miền Cận - Đông đang có yêu cầu viện trợ khẩn cấp. Điều người ta quan tâm nhất, đây là nơi xảy ra cuộc chiến tranh chủng tộc - Thổ Nhĩ Kỳ - Armeni và những người tị nạn, trẻ mồ côi của Hy Lạp.

Làm công việc này đòi hỏi số lượng người rất đông, nhưng người dám hy sinh quyền lợi của bản thân lại rất ít. Roux-Adans trước đây đã sống ở vùng Cận - Đông. Cô biết đây là một vùng rách rưới, đói kém, dịch thương hàn tràn lan, bệnh tật và chết chóc.

Những ai đến đó, khó trở về. Ở đấy, một cuộc chiến tranh, không có gì hấp dẫn đáng nói và

cũng không có sự tích anh hùng như những câu chuyện trong sử thi. Chỉ có vượt lên bản thủ và phức tạp để cứu lấy những sinh mạng của bọn trẻ mà thôi. Những sự đấu đá trên chính trường và chiến tranh đã tàn phá quê hương chúng, giết chết bố mẹ chúng những con người vô tội đáng lý ra họ có quyền sống.

Roux-Adans xúc động trước tình cảm đó. Cô quyết tâm đến nơi đó.

Tôi đã đến trại tập trung của nạn nhân ở Côngxtăng- ti-nôp (Constantinop). Họ sống chen chúc trong trại tập trung, tiêu tụy như kẻ hành khất. Những người may mắn sống sót trong cuộc chiến tranh phải vượt qua một chặng đường dài, quần áo tả tơi, mặt mũi tiêu tụy, khi lê chân đến đây đã kiệt sức, ngã sõng soài chồng đồng lên nhau. Trong những lều bạt không khí ngột ngạt do bí gió. Ngày hôm sau, xác người chết dăm qua chất như đồng củi; trên xe ngựa kéo đi. Những tình cảnh này còn bi đát hơn cả chiến tranh. Tôi hiểu rất rõ về chiến tranh. Phụ nữ, trẻ em không nơi nương tựa, không chút hy vọng và sức lực. Họ sống chui rúc như một bầy chuột. Những cảnh tượng đó làm nhức nhối tim tôi. Roux-Adans công tác ở đây.

Có một lần, trại do cô phụ trách được lệnh rời đi. Phụ trách thanh lý khu vực này là một binh sĩ Thổ Nhĩ Kỳ báo cáo là không còn sót ai ở lại. Nhưng Roux-Adans không tin. Cô tự mình đi kiểm tra. Đến nơi cô phát hiện còn hai phụ nữ và một đứa bé. Đứa bé đó thoát nhìn, nó mới lên 4 lên 5 gì đó nhưng thực ra nó đã 8 tuổi. Roux-Adans, đề nghị cho chuyển đi luôn. Tên lính Thổ Nhĩ Kỳ bảo "Vô ích, ngày mai họ sẽ chết, chúng tôi sẽ chôn ra bãi tha ma".

Kiểu trả lời và hành vi vô trách nhiệm của tên lính khiến Roux-Adans giận sôi máu. Được sự giúp đỡ của người tài xế, cô đã khiêng hai phụ nữ và đứa bé đó lên xe. Sau đó lại quay vào tìm kiếm. Một cô bé hai mắt bị mù, băng quấn chặt đầu đã được cô đưa lên xe chở đến một bệnh viện của Mỹ. Còn le lói một tia hy vọng, cô đặt nhẹ đứa bé lên giường bệnh và khẩn thiết yêu cầu bác sĩ và hộ lý giúp đỡ. Nếu đứa bé còn có cơ may cứu sống, xin cố gắng còn nước còn tát. Mặc dầu đứa bé gần như cái xác không hồn, nhưng Roux-Adans vẫn yêu cầu y tá tắm cho nó; hãy chăm sóc nó như một người được hộ lý đặc biệt.

Roux-Adans, rời bệnh viện trở lại cương vị công tác. Cô biết các hộ lý sẽ làm hết sức để cứu đứa bé và họ đã làm như vậy. Đứa bé được cứu sống.

Mấy hôm sau, đến lượt Roux-Adans được đưa tới bệnh viện đó. Cô bị bệnh thương hàn quái ác lây nhiễm. Cô đã ngoan cường đấu tranh với bệnh tật cùng chung sức phối hợp với bác sĩ, y tá để điều trị bệnh. Dũng khí đó đã cổ vũ không những bản thân mình mà còn động viên bác sĩ, y tá. Họ đã vượt qua cửa tử thần. Khi cô bình phục sức khỏe tôi gặp cô ở đại sứ quán, nhưng đôi má vẫn còn nhợt nhạt lắm, chứng tỏ cô đã trải qua những giây phút hiểm nghèo vật lộn với bệnh tật như thế nào. Riêng cặp mắt cô vẫn rực sáng ngọn lửa nhiệt tình. Và cô chủ động xin gặp tôi nói chuyện. Cô nói: "Ngài Denver! Tôi biết ngài rất có uy tín, đúng vậy không? Ngài Denver. Mong ngài hãy "thuyết phục" giúp tôi, những bác sĩ ở đây để họ nhanh chóng cho tôi trở lại cương vị công tác. Tôi đã hoàn toàn bình phục. Những khuôn mặt của những con người khổ đau đó vẫn ám ảnh tâm trí tôi. Tôi cần giúp đỡ họ. Chỉ cần về được, tôi có thể làm được, vô khối công việc..."

Tôi tuyệt nhiên không hy vọng được nghe những lời khẩn cầu như thế nữa!! Ngọn lửa tinh thần như vậy, đừng nên bao giờ để cho nó tàn lụi. Nhưng, trước khi thể lực và sức khỏe được khôi phục. Một thân hình ốm yếu như vậy liệu làm được gì đây?! Tôi dẫn đó.

"Không! Roux-Adans. Tôi hiểu..." Bây giờ cô chưa trở lại làm việc được. Trong những ngày nãy lửa vừa qua, cô đã lập nên kỳ tích, cô phục tùng sự chỉ huy của bác sĩ. Làm một chiến sĩ tốt rồi kia mà.

Cô thất vọng vì không thuyết phục nổi tôi làm công tác tư tưởng với bác sĩ cho cô trở lại công tác.

Trong câu chuyện này, còn nhiều điều đáng nói. Cô gái ấy đã phát huy được tiềm năng của mình, bởi vì cô yêu thương mọi người. Bất cứ họ khỏe mạnh hay bệnh tật, giàu hay nghèo, gặp khó khăn hay an nhàn. Trong quá trình phục vụ cô luôn hào hứng, quả thực cô đã sống với một

nội tâm và tinh thần rất phong phú và cao đẹp. Khi công tác, cô có một niềm tin vững chắc.

Những điều đã trải qua luôn luôn sống lại trong ký ức tôi. Ở đây không còn phân cách bởi giàu sang hay nghèo hèn.

Trước mặt những con người cống hiến vô tư, những đặc quyền về sức khỏe, về tư duy và xã giao cũng phải nhường bước.

Tôi lại thách bạn đấy. Liệu bạn có thể tìm thấy chỗ đứng của bạn trong lối sống mà Marie và Roux đã sống không?

Hãy viết lên những chương đẹp nhất trong cuốn nhật ký về cuộc sống của bạn!

Một khi bạn đã dừng cảm, phát triển theo hướng cùng chia sẻ ngọt bùi với người khác, bạn có thể tìm thấy sức mạnh đó trong nội hàm vĩ đại của cuộc sống. Trông cuộc sống cần tuân theo những nguyên tắc: Tài sản mà chúng ta đáng có nhất, là sau khi phân chia để cùng hưởng thụ, những giá trị đó không giảm đi trái lại càng phân chia để hưởng thụ thì nó càng tăng lên. Cái chúng ta không cần có là những gì khi chia ra thì tiêu tan mất.

Khi chúng ta chia sẻ cùng ai đó sức khỏe, tư duy nhạy bén, cá tính có sức quyến rũ mạnh và một tâm hồn cao thượng. Thì chúng cũng tăng trưởng theo.

Trong cuộc sống, nếu bạn sử dụng tốt nguyên tắc: Dám chấp nhận thử thách, dám cùng người khác chia ngọt sẻ bùi. Bạn sẽ thấy nó xuất hiện rõ lên ở những nơi mà bạn đã tiếp xúc. Tôi có một người bạn. Ông ta là một mục sư được nhiều người yêu mến, kính nể. Nay ông đã đi vào chốn mà ông ta đáng được hưởng sự ban thưởng cao nhất của thượng đế. Có một lần tôi nghe ông giảng về nội dung "Đầu tư cho cuộc sống" lần giảng đạo đó đã để lại cho tôi một ấn tượng sâu sắc. Khi ông giảng đến câu chuyện: "Bánh mì và con cá". Nó đã cho chúng ta một ý nghĩa rất mới. Điều mà ông nhấn mạnh không phải là kỳ tích dùng bánh mì để nuôi sống bốn ngàn con người, mà điều sâu sắc ông muốn nói là hãy chú ý đến nguồn tài nguyên trong hoàn cảnh khó khăn. "Hãy tự lượng sức mình có nhiều hay ít, chứ không phải là bao nhiêu vấn đề phải đối mặt".

Trong những ngày tháng cay nghiệt đó, chúng ta chấp nhận thách thức như thế nào? Sau khi các tín đồ của chúa Jesus đã điểm kỷ lại con số của mình. Họ bất mãn ca thán với số bánh mì đó không đủ để nuôi ngần này số người.

Lúc đó, Jesus hỏi: "Các con còn có bao nhiêu bánh mì? Không nhìn lên trời, mà nhìn vào trong cái làn của các con. Không nên đếm số người mà đếm số bánh mì".

Ông đã không đánh giá thấp tính gian khổ, ác liệt của nhiệm vụ. Ông ta chỉ đề nghị nếu số bánh mì đó không đủ cung cấp cho bốn ngàn người thì ít nhất nó có thể thỏa mãn những người đang trong tình trạng quá đói. Dưới sự chỉ đạo của ông, các tín đồ đã bằng mọi sự cố gắng của mình đem phân phát số bánh mì hiện có. Kết quả họ đã thu được nhiều hơn số đã có.

Ở đây chúng ta có thể rút ra một quy tắc dùng chung cho cả trần gian và thiên đường. Tiến sĩ Stock đã nói: "Đó là trí tuệ và tài năng. Chỉ cần giao cho những người biết sử dụng. Qua sử dụng và hoạt động, cơ bắp và thể lực của chúng ta cường tráng lên. Qua sử dụng và hoạt động năng lực tư duy và trí lực của chúng ta tăng lên. Qua sử dụng và hoạt động sức mạnh tinh thần cũng được tăng. Không vì sự động não mà trí lực lại suy giảm. Cũng không vì tình yêu thương và đồng cảm lại làm cho tinh thần cảm thấy mỏi mệt. Những người đã từng trải qua thực tế họ rút ra kết luận: Sử dụng sức mạnh tổng hợp của chúng ta, chúng ta sẽ có một năng lực cao hơn, một trí tuệ cao hơn".

"Không nên đếm số người, hãy đếm số bánh mì".

Mahatma từ trước đến giờ chưa bao giờ yêu cầu người ta làm điều gì vượt quá khả năng của mình mà chỉ yêu cầu họ tận tâm tận lực để làm.

Bạn của tôi Hakkins, Viện trưởng danh dự của học viện Bury đã truyền thụ cho sinh viên sắp tốt nghiệp những phương pháp suy nghĩ sau đây:

"Xây dựng thành phố chỉ có số ít người - Những người khác ở trong đó Xây dựng đường xe điện ngầm, chỉ có số ít người - Những người khác ngồi trên xe điện ngầm.

Xây dựng những ngôi nhà chọc trời và xưởng máy, chỉ có một số ít người - Những người khác lao động vất vả ở trong đó."

Cuốn sách này viết cho một số ít người đang ấp ủ tạo dựng sự nghiệp, tức là một trong số ít người dám đi tiên phong.

Bạn là một trong số ít người đang xây nền móng của toà nhà siêu cao để thỏa mãn yêu cầu của con người. Những người khác đang nghe sự chỉ đạo của bạn.

Bạn là người xây dựng nên tuyến xe điện ngầm. Còn người khác là người đi trên tuyến xe đó. Bạn yêu tuyến đường bạn đã xây dựng nên và cũng quý người khách đi trên đó. Bạn là ai và người khác là những ai? Bạn nên luôn luôn tự hỏi:

Ta có khả năng nào có thể chia ngọt sẻ bùi với người khác. Ta dùng cách nào để cùng chia ngọt sẻ bùi với họ. Trong cuộc sống, ta đã sử dụng những gì để cùng chia ngọt sẻ bùi với họ. Bạn không quên phác thảo ra một kế hoạch, xác định rõ mục tiêu cùng chia ngọt sẻ bùi và từ ngày mai bạn hãy bắt tay vào làm.

MUÔN NĂM NHỮNG NGƯỜI ỨNG CHIẾN VĨ ĐẠI LÝ GIẢI SỰ THÀNH ĐẠT

Dùng cách của bạn để tạo cho mình một kế hoạch vượt lên chính mình và nghiêm túc đối mặt để hoàn thành nó.

Đối với bất cứ kế hoạch nào đều có hai giai đoạn quan trọng: Bắt đầu và kết thúc.

Trên thế gian này rất cần những người biết mở đầu và biết kết thúc sự nghiệp. Chỉ có như vậy mới hình thành một xã hội hoàn mỹ được.

Tôi rất mong bạn đọc, qua những chương nói trên thu hoạch được điều gì đó. Dù cho ai đó chưa thu hoạch, tôi vẫn không nản chí. Nhiều năm nay, ở xí nghiệp chúng tôi vẫn xây dựng một số mục tiêu. Thoạt đầu, có một số không thích chủ trương đó. Pi-e không có ý định phát minh. Mari không thích định ra mục tiêu rồi buộc mình phải cố công, cố sức hoàn thành nó. Nhưng, chính những con người không thích chủ trương đó lại là những người thu được khá nhiều lợi ích. Sự thực là như vậy, không cần bàn luận nhiều về những người vừa mới bắt đầu đã tự giác theo đuổi nó. Còn đối với ai đó tâm trạng nặng nề, khí thế uể oải khi vạch kế hoạch người ta luôn luôn sẵn sàng ý chí đấu tranh, tinh thần hăng say. Xây dựng một mục tiêu kích thích được nội tâm anh ta bắt tay vào hành động gần như đã trở thành một thói quen, một trình tự cố định.

Nếu bạn có chí tiến thủ, ý chí luôn thôi thúc bạn, tôi mong bạn đọc lại phần kết thúc của các chương trước phác họa cho mình một kế hoạch vượt lên chính mình trên bốn mặt: Sức khỏe, tư duy, quan hệ xã hội và niềm tin. Bạn dám phát huy những sở trường của mình, bạn không bao giờ sao nhãng, dốc tâm dốc sức tìm cách phát triển tốt trên tất cả bốn mặt đó.

Vậy, với một quyết tâm bền bỉ, bạn hãy xây dựng cho mình một kế hoạch lành mạnh nhất, kích động lòng người nhất, lãng mạn nhất đồng thời có nội dung tinh thần phong phú nhất cho năm tới. Cuộc sống luôn sôi động, không bao giờ ngừng lại.

Với sự dũng cảm và trí tuệ, bạn nhất định thành đạt. Nhưng, cho phép tôi đưa ra lời khuyên chân thành. Hãy dùng cách của bạn để tạo cho mình một kế hoạch vượt lên chính mình và nghiêm túc hoàn thành kế hoạch đó. Không nên chấp nhận những thách thức vượt quá khả năng của mình. Nếu bạn không hiểu chính mình hành động mù quáng chỉ chuốc lấy thất bại và nước mắt.

Mặt khác, khi xây dựng kế hoạch vượt lên chính mình, bạn phải đạt được sự hài hòa giữa kế

hoạch đó trong trạng thái tốt nhất. Một con ngựa kéo xe, dù cho có hà hơi tiếp sức đến mấy cũng không thể thắng trên trường đua được. Chỉ có những loại ngựa tốt, được huấn luyện kỹ càng mới là chúa tể trên đường đua.

Tôi sẵn lòng nêu với bạn lời khuyên chân thành: Hãy chuẩn bị thật đầy đủ nhiệt tình khi bắt tay thực hiện kế hoạch vượt lên chính mình. Bởi lẽ, bất cứ một kế hoạch nào cũng đều có hai giai đoạn quan trọng - Bắt đầu và kết thúc.

Bạn đã tung ra những bước đi ban đầu và tôi muốn cổ vũ đôn đốc bạn đi hết chặng đường. Trên thế gian này rất cần những người biết mở đầu và cũng biết kết thúc khi hoàn thành sự nghiệp. Chỉ có như vậy mới hình thành một xã hội hoàn mỹ được. Một người bạn đã kể cho tôi nghe câu chuyện: "Mùa thu năm ngoái, trong hội chợ ở bang Nebraska, tôi đi xem đua ngựa. Một con ngựa thuần chủng, lông trắng như tuyết vượt vạch xuất phát, phóng như bay trên đường đua, nhưng khi cách đích còn khoảng 1/4 vòng, nó bị ngã xuống rãnh bùn còn những con khác vượt qua nó. Trong khoảnh khắc chủ của nó bình tĩnh giât cương, con ngựa lại chồm lên với những bước dài hơn, đuổi kịp và vượt lên dẫn đầu khi cách đích chưa đầy gang tấc. Thắng lợi trọn vẹn."

Người và ngựa tuy có khác, nhưng nguyên tắc chỉ có một. Tôi biết, anh bạn thân mến! Bạn bắt đầu cuộc đua với một nhiệt tình cao nhất. Bạn có thể trượt chân ngã, người khác vượt lên bạn. Nhưng, trên chặng đường còn lại chỉ còn cách duy nhất để giành thắng lợi là dốc toàn lực, vượt lên chính mình, khôn khéo vượt lên từng đối thủ một để về đích trước tiên, chứ không có cách lựa chọn nào khác.

Bởi vì: thất bại là điều nhục nhã đối với những dũng sĩ đã nắm trong tay phần thắng.

Để kế hoạch vượt lên chính mình của bạn được rõ ràng, cụ thể hơn, bạn hãy lượng sức để tự quy định ngày giờ hoàn thành nó. Hãy loại bỏ ra khỏi tâm trạng bạn mọi sự khủng hoảng, bạn có thể hoàn thành sớm mục tiêu của mình.

Nếu kế hoạch vượt lên chính mình đã thực sự giúp ích cho bạn, có sao bạn lại không truyền đạt cho người khác.

Tôi muốn bạn không chỉ đi phân phát sách, mà điều to lớn hơn tôi mong muốn ở bạn là khơi dậy tâm trí mọi người một cách sống mới, qua đó, chúng ta xiết chặt tay nhau cùng xây dựng một xã hội mới tươi đẹp. Nếu như tư tưởng ứng chiến, dám chấp nhận thử thách có được giá trị nhất định thì dựa vào ảnh hưởng của chúng ta, nó được tuyên truyền sâu hơn và rộng hơn, phong trào dần dần sẽ lớn mạnh lên.

Cuốn sách "Vượt lên chính mình" đã được phát tới tay nhân viên; được phân phát tới tay sinh viên và học viên trung học, được hội thanh niên Cơ đốc giáo phát tận tay học viên và triển khai việc thảo luận, trao đổi với nhau, và những người đã dũng cảm chấp nhận thử thách làm hạt nhân tuyên truyền.

Cuốn sách này là một phần đóng góp của tôi đối với cuộc sống cho các bạn trẻ đáng kính trên đại lục của chúng ta. Đó là chức trách và nghĩa vụ của tôi, tôi không vì một lợi ích hay danh vọng nào khác.

Nếu bạn đã là một thành viên thực thụ của phong trào "Vượt lên chính mình" thì bạn hãy bắt đầu chia ngọt sẻ bùi với mọi người về lối sống "Vượt lên chính mình".

Bây giờ, bạn là người đã đọc xong cuốn sách đó rồi, bạn sẽ làm những gì đây?

Chuẩn bị chiến đấu với tâm trí mạnh mẽ nhất. Một sự nghiệp sán lạn, huy hoàng đang vẫy gọi bạn. Một năng lực sáng tạo, khám phá ra những điều chưa ai khám phá ra. Chuẩn bị tinh thần tiến xa hơn. Một thế giới mới đang vẫy gọi bạn dù ở cương vị một nhà khoa học, một nhà văn lớn hay một thương gia...

Bạn dám vượt lên chính mình chứ? Bạn sẵn sàng truyền cho người khác tinh thần dám vượt lên chính mình chứ?

Thành công muôn năm!

THÁI ĐỘ ĐÚNG ĐẮN, NHÂN TỐ TẠO NÊN THÀNH CÔNG

NHÂN TỐ TƯ DUY TRONG THÀNH ĐẠT

Một người muốn lên như điều gặp gió, chinh phục tất cả, lập nhiều thành tích, trước hết anh ta phải làm cho tư tưởng của mình thăng hoa.

Khi một ai đó lập được nhiều thành tích, dù cho thành tích đó lớn hay nhỏ, trước hết tư tưởng con người đó phải thoát ra khỏi những lạc thú tầm thường.

Những người không có thành tích là những người không dám hy sinh. Những khi cần thiết, cần phải biết hy sinh. Những người thành tích càng lớn tất nhiên sự hy sinh càng nhiều.

Sở dĩ một ai đó lập được nhiều thành tích hay những người không lập được thành tích nào cả đều là kết quả sát sườn nhất của tư duy của họ. Trong thể giới luật chơi rất công minh; nếu mất thăng bằng có nghĩa là sẽ đổ vỡ hoàn toàn. Con người phải nhanh chóng gánh vác trách nhiệm đối với thể gian này. Khiếm nhược hay dũng cảm, thuần khiết hay vẩn đục đều do anh ta cả chứ không phải ai khác. Do vậy, anh ta hạnh phúc hay khổ đau đều do anh ta quyết định.

Một con người cường tráng không thể làm thay đổi một con người ốm yếu được, trừ phi con người ốm yếu đó tự làm thay đổi bản thân. Dù cho như vậy, con người yếu ốm phải dựa vào khả năng chính mình mới trở thành cường tráng được, bản thân phải hết sức cố gắng, vùn đấp cho mình những gì mình hâm mộ. Để có được sức mạnh như những con người cường tráng chỉ có anh ta mới thay đổi được hoàn cảnh của anh ta.

Một người muốn lên như điều gặp gió, chinh phục tất cả, lập được thành tích, trước hết họ phải để cho tư duy của mình thăng hoa. Một người, nếu không chịu nâng cao tầm vóc tư duy của mình, thì họ luôn luôn ở trong trạng thái khiếm nhược, bị quan và tuyệt vọng.

Khi một ai đó lập được thành tích dù cho thành tích đó lớn hay nhỏ, trước hết tư tưởng con người đó phải thoát ra khỏi những lạc thú tầm thường. Để thành đạt, họ không thể vứt bỏ những bản tính của con người. Nhưng ít ra người đó phải biết hy sinh. Nếu tư tưởng của một ai đó mang tính bản năng thì suy nghĩ của họ thiếu sáng suốt và hành động của họ sẽ không có tình có lý. Họ không có cách nào để phát huy tư chất tiềm tàng trong họ. Họ sẽ thất bại trên nhiều mặt. Họ không điều khiển được tư tưởng của mình như một người chân chính, chính vì thế mà không điều khiển được tình hình hoặc nghiêm túc gánh vác trách nhiệm, họ không thể độc lập hành động. Thực chất, họ bị ràng buộc bởi nếp nghĩ đã thành thói quen. Không có sự hy sinh sẽ không tiến bộ, không thành đạt.

Tiêu chuẩn đánh giá một người thành đạt ở mức bình thường cần bao gồm những thành tích do họ đã vứt bỏ lối suy nghĩ mang tính bản năng, họ dốc toàn tâm vào thực hiện kế hoạch của mình, nâng cao tính quyết đoán và độc lập tự chủ. Nếu tư tưởng của họ cao đẹp, họ sẽ có khí phách của đấng nam nhi, chân chính hơn, kiên định hơn, sự thành đạt của họ sẽ lớn hơn và thành tích của họ cũng bền lâu hơn.

Người đời căm ghét những kẻ tham lam, giả dối, độc ác dù cho ngoài mặt có khi ngược lại. Người đời chung tình với những ai thành thật, khoan dung độ lượng, cao thượng. Những bậc vĩ nhân của các thời đại, dưới những hình thức khác nhau đều toát lên những đức tính đó. Một người muốn chứng tỏ được những đức tính đó trước hết phải kiên trì một tư duy chính xác, từ đó làm cho mình trở nên cao thượng hơn.

Những thành tựu về mặt trí tuệ là kết quả của sự theo đuổi tri thức hoặc những phát minh nghiên cứu về cuộc sống hay tự nhiên. Có lúc, những thành tích đó hình như liên quan với những cận bã của vinh hoa phú quý và dã tâm. Nhưng cũng không phải do cận bã của vinh hoa

và đã tâm dẫn tới mà là sự cố gắng lâu dài, gian khổ, một thu hoạch rất tự nhiên do không ngừng nâng cao khả năng tư duy của bản thân.

Những thành tựu về mặt tinh thần chính là sự thực hiện lý tưởng, người ấp ủ hoài bão lớn, cao đẹp. Những người có tấm lòng trong trắng, vô tư thường là những con người sáng suốt phẩm cách cao quý, có thể thăng hoa đến tầm cao thượng, đến vị trí có sức cuốn hút người khác. Điều này đã được khẳng định như trăng có khi tròn khi khuyết, hết đêm rồi lại sang ngày.

Thành tích, dù dưới bất cứ hình thức nào, tất cả đều bắt nguồn từ tư duy chính xác. Qua tư duy tự chủ, quyết đoán, thuần khiết, chân chính và tích cực thì con người sẽ thăng hoa. Còn những ai mang nặng thú tính, lười biếng, bần thủ, hủ bại thì con người đó sẽ trụy lạc.

Một người có thể lập được thành tích vô cùng to lớn, thậm chí đạt đến vị trí cao nhất trong vương quốc tinh thần.

Nhưng nếu để cho tư tưởng buông thả, phóng túng, ngạo mạn và hủ bại ngự trị tâm hồn, không chống thì chầy sẽ rơi vào tình cảnh bi thảm.

Khi ta đã có một tư duy đúng đắn và đã giành được thắng lợi nhưng vẫn phải luôn luôn cảnh giác với chính mình để phòng sau khi thành đạt sinh ra phóng túng, lười biếng, rốt cuộc sa lầy vào thất bại.

Tất cả mọi sự thắng lợi, dù nó thuộc lĩnh vực thương mại hay trí lực hoặc thể giới tinh thần đều là kết quả của sự xác định rõ mục tiêu tư duy. Chúng đều có một quy tắc chung và cách vận hành chung. Chúng chỉ khác nhau ở chỗ mục tiêu của sự cố gắng khác nhau.

Người không có thành tích vì người đó không có sự hy sinh nào cả. Những khi cần thiết thì phải biết hy sinh. Người có thành tích càng lớn, tất nhiên sự hy sinh càng nhiều.

TƯ DUY VÀ MỤC TIÊU PHẢI THỐNG NHẤT MỚI CÓ THỂ THU ĐƯỢC THÀNH QUẢ VỀ TRÍ TUỆ

Mỗi người cần xác định một mục tiêu hợp lý cho mình, sau đó bắt tay thực hiện.

Những người suy nhược thể trạng có thể trải qua rèn luyện lâu dài, không biết mệt mỏi sẽ trở nên cường tráng.

Cùng một lý lẽ tương tự, người có tư tưởng nhu nhược cũng có thể trải qua việc rèn luyện tư duy chính xác để trở nên cứng cáp.

Khi tư duy và mục tiêu thống nhất, nó sẽ trở thành sức mạnh sáng tạo.

Chỉ có khi nào tư duy và mục tiêu liên hệ chặt chẽ với nhau, mới thu hoạch được kết quả của trí tuệ. Đối với số đông, họ bỏ mặc cho tư tưởng của mình trôi dạt trên biển cả mệnh mông của cuộc sống và không chú ý tới hậu quả của nó sẽ là gì? Không có một mục tiêu nào quả thật là một sự sai lầm quá đáng. Nếu ai đó không muốn mình sa vào cảnh khó khăn, thậm chí tiêu vong thì hãy chấm dứt kiểu sống phóng túng đó, muốn trôi dạt đến đâu thì trôi.

Một người, trong cả cuộc đời không có mục tiêu trọng tâm rất dễ bị trôi buột bởi những lo âu, khủng hoảng phiền muộn không đâu vào đâu. Những tâm tư đó đều là biểu hiện của sự yếu hèn, nhu nhược và hậu quả sẽ dẫn tới sai lầm quá mức không thể nào tránh khỏi được: Thất bại, bất hạnh và tự đánh mất mình. Bởi vì trong một thế giới mà quyền lực không ngừng lấn sâu thì sự nhu nhược không thể nào bảo vệ cho mình được.

Mỗi người phải xác lập cho mình một mục tiêu hợp lý, rồi bắt tay vào thực hiện mục tiêu đó. Anh ta cần lấy mục tiêu đó làm trung tâm của mọi tư duy.

Mục tiêu đó có thể tư duy về mặt tinh thần, cũng có thể là những sự đeo đuổi rất thông thường. Điều đó tất nhiên quyết định bởi bản tính lúc đó. Anh ta cần tập trung toàn bộ tinh lực vào mục tiêu mình đã chọn, coi đó là một nghĩa vụ thiêng liêng hơn bất cứ điều gì, phần đầu

thực hiện mục tiêu đó bằng tất cả tâm sức của mình. Không cho phép tư tưởng chỉ vì những ảo tưởng, khát vọng và tưởng tượng nhất thời làm cho lạc lối. Con đường quang minh hướng tới sự tự chủ và tập trung tư tưởng, dù cho có gặp một số lần vấp vấp trên con đường phấn đấu cho mục tiêu của mình. (Đây là những điều tất nhiên xảy ra trước khi khắc phục được sự nhu nhược của bản thân).

Nhưng tính cách anh ta càng ngày càng trở nên mạnh mẽ, cứng rắn hơn chính là thước đo chính xác nhất và điều này có thể là điểm khởi đầu mới tinh để sáng tạo ra một sức mạnh và sự thành đạt trong tương lai.

Những ai đó chưa sẵn sàng chuẩn bị cho mình một mục tiêu vĩ đại hãy toàn tâm toàn lực và không vấp vấp sai lầm hoàn thành nhiệm vụ trước mắt. Dù cho nhiệm vụ đó không lấy gì làm to tát. Chỉ bằng cách đó, tư tưởng mới được quy tụ thành một tiêu điểm; tính cách mới quả đoán, sức mạnh tinh thần dồi dào mới dần dần phát triển. Khi mọi mặt đã sẵn sàng thì không có việc gì trên đời này không hoàn thành được.

Con người không có linh hồn khiếm khuyết, chỉ cần hiểu rõ sự khiếm khuyết của mình và tin tưởng vào chân lý đó. Có nghĩa là - Sức mạnh chỉ có thể dựa vào sự nỗ lực và thực tiễn để lớn lên mà thôi và anh ta lập tức gắn liền chân lý đó với thực tiễn, cố gắng không biết mệt mỏi kiên trì, nhẫn nại bắt đầu làm cho sức mạnh của mình phát triển dần lên; tâm hồn và thể xác cứng cáp hơn lên cuối cùng trở thành một con người đầy đủ sức mạnh.

Những con người có thể trạng suy nhược, có thể dày công rèn luyện lâu dài sẽ trở thành con người cường tráng. Cũng một lý lẽ đó, một ai đó có tinh thần nhu nhược nên chịu rèn luyện bằng phương pháp tư duy chính xác đều có thể trở nên cứng cỏi, kiên cường.

Hãy vứt bỏ lối sống không có mục đích, khiếm khuyết không có chút năng lực nào. Hãy bắt tay vào xác định cho một mục tiêu của cuộc sống. Điều đó có nghĩa là bạn sẽ đứng trong hàng ngũ của những con người kiên cường.

Trong mắt của những người kiên cường, thất bại là con đường phải trải qua để đi đến thắng lợi. Họ đã tích cực sử dụng những kiên định bên ngoài, cố gắng động não, không ngần ngại thử thách, chiêm nghiệm. Cuối cùng sẽ giành được thành tích huy hoàng.

Sau khi đã xác định được mục tiêu cuộc sống cho mình, mỗi người cần vạch cho mình con đường thẳng tắp đi tới thành công, không nhìn sang trái, không trông sang phải chuyên tâm nhắm thẳng mục tiêu; xua tan mọi sự lo âu khủng hoảng trong tâm tư. Những ý nghĩ phức tạp, hỗn loạn đó sẽ ảnh hưởng tới sự cố gắng của bạn để chỉnh cho đúng hướng đi. Lo âu, khủng hoảng sẽ không mang lại bất cứ thành tích nào; mãi mãi là không. Nó chỉ dẫn tới thất bại mà thôi. Mục tiêu, sức mạnh tinh thần, sức mạnh hành động và tư tưởng kiên cường sẽ bị tổn thương nếu để cho tư tưởng lo âu, khủng hoảng xâm nhập vào.

Khao khát được hành động bắt nguồn từ chỗ chúng ta biết chúng ta có thể làm được. Lo âu và khủng hoảng là kẻ thù lớn nhất trong quá trình mình tìm hiểu chính mình. Những người để mặc sức cho nó sinh trưởng, không ngăn cản nó, tức là đặt chướng ngại lên con đường đi tới thành công của chúng ta. Bước đi mỗi bước là vướng chân bị cản trở.

Người chiến thắng được nổi lo âu và khủng hoảng là con người có khả năng chinh phục được sự thất bại. Trong mỗi dòng suy tư của họ đều có dồi dào sức mạnh. Mọi khó khăn phải đối mặt đều vượt qua một cách dễ dàng và sử dụng tài trí để vượt qua nó. Mục tiêu của họ được ấp ủ từ nơi sâu thẳm của cõi lòng. Nó đơm bông, kết trái và chín rộ. Không sợ héo rụng quá sớm.

Khi tư tưởng và mục tiêu đã thống nhất, nó sẽ thành sức mạnh sáng tạo. Người hiểu rõ những điểm này luôn luôn là người sẵn sàng chuẩn bị cho mình trở thành cao thượng hơn, kiên cường hơn. Chứ không phải là người có tư tưởng dao động và tình cảm thay đổi khó lường. Thực hiện tốt những điều này, bạn sẽ là người chi phối sức mạnh tinh thần, luôn luôn sáng suốt là một bộ óc thông minh tuyệt vời.

ƯỚC MƠ VÀ LÝ TƯỞNG CHẮP CÁNH CHO THẾ GIỚI NỘI TÂM CỦA MỖI MỘT CHÚNG TA

Trong tất cả mọi sự việc mà nhân loại đã làm đều chứa đựng sự nỗ lực và kết quả. Tiêu chuẩn để đánh giá mức độ nỗ lực là kết quả, chứ không phải là cơ may.

Những người luôn ấp ủ trong lòng một ước mơ và lý tưởng cao đẹp, sẽ có một ngày biến nó thành hiện thực.

Các bạn thân mến! Nhất định các bạn sẽ thực hiện ước mơ đã ấp ủ. Bất cứ ước mơ đó nhỏ nhoi hay to lớn hoặc giả là cả hai. Bạn mãi mãi hướng theo mục tiêu mình ấp ủ, dốc mọi sự cố gắng để thực hiện mục tiêu đó.

Những người thích ước mơ đã mang niềm vui đến cho thế giới này, ước mơ chắp cánh cho thế giới này. Vì vậy, con người dù đã trải qua mọi gian khổ, đắng cay, nhưng ước mơ tốt đẹp luôn luôn là động lực tiếp sức, cổ vũ cho họ. Nhân loại sẽ không bao giờ từ bỏ ước mơ. Nhân loại quyết không bao giờ để cho lý tưởng của mình bị tàn lụi, tiêu vong. Con người sống và tồn tại chính là dựa vào lý tưởng của mình. Với một niềm tin sắt đá, mọi lý tưởng cao đẹp một ngày nào đó sẽ trở thành hiện thực.

Các nhà sáng tác âm nhạc, tạc tượng, họa sĩ, nhà thơ, các nhà dự báo và những con người tài trí, họ đều là kiến trúc sư của thiên đường, họ là những người sáng tạo thế giới tương lai. Có họ thế giới này trở nên tươi đẹp. Không có họ, nhân loại sẽ bị tiêu vong bởi lao động gian khổ và áp bức.

Những người luôn ấp ủ trong lòng một ước mơ và lý tưởng cao đẹp, sẽ có một ngày biến nó thành hiện thực.

Ước mơ của Cô-lông-bô đi tìm một thế giới mới, cuối cùng ông đã phát hiện châu lục mới. Cô-péc-níc qua sự quan sát sự vận động của các thiên thể trên bầu trời đã nêu lên thuyết Thái dương hệ, mặt trời là tâm của nó và là người đặt nền móng cho thiên văn hiện đại. Ông đã vén bức màn bí mật của vũ trụ, đã giúp nhân loại mở rộng tầm nhìn ra thế giới bao la và ông đã cống hiến cuộc đời cho sự nghiệp đó.

Trân trọng gìn giữ ước mơ của bạn, trân trọng gìn giữ lý tưởng của bạn, trân trọng gìn giữ tư tưởng thuần khiết nhất mà bạn ấp ủ bởi vì cuộc sống tươi đẹp, một thiên đường tương lai đều thai nghén từ những ước mơ và lý tưởng đó.

Chỉ cần bạn thành tâm, trân trọng gìn giữ lý tưởng của mình và quyết dốc tâm sức thực hiện nó, thì thế giới nội tâm của bạn sẽ trở thành hiện thực.

Ấp ủ ước mơ cao đẹp, chắp cánh bay tới ước mơ đó. Ước mơ của bạn sẽ phác họa ra tương lai của bạn, lý tưởng của bạn sẽ là nguồn dự báo về tương lai của bạn.

Khởi đầu của những thành đạt lớn, một thời chỉ là những ước mơ nho nhỏ như gà con nằm trong trứng chờ ngày nở.

Ước mơ ấp ủ trong lòng. Ước mơ mãi mãi là người bạn tình của hiện thực.

Hoàn cảnh của bạn có thể không thật thoải mái, nhưng chỉ cần bạn nung nấu một lý tưởng, ấp ủ một ước mơ và bạn phấn đấu để thực hiện nó, hoàn cảnh cũng thay đổi dần. Có một bạn trẻ, hoàn cảnh ban đầu của anh ta vô cùng gian truân vất vả, chịu cảnh áp bức, bóc lột. Anh ta phải bán sức mình cho một xưởng thợ của những kẻ ngồi mát ăn bát vàng, không có điều kiện để học chữ học nghề. Cuộc sống gian khổ, cay nghiệt đã hun đúc ý chí anh ta. Anh ước mơ mình phải có tri thức, phải có vị trí như những ông chủ, có cuộc sống cao đẹp và tự anh phác họa cho mình một cuộc sống có lý tưởng. Anh ước mơ được tự do, được vùng vẫy trong một không gian rộng lớn.

Những ước mơ đó thôi thúc anh hành động. Tranh thủ thời gian ngoài giờ làm, dù chỉ là mười lăm phút, bằng mọi cách anh tự học để nâng cao học vấn và nghiệp vụ. Sức mạnh ẩn chứa

bao lâu nay được khơi dậy, phát huy đến mức tối đa, phấn đấu gian khổ trong nhiều năm. Điều mà anh được lớn nhất bằng chính tâm và sức của mình - Ước mơ và lý tưởng đã trở thành hiện thực.

Các bạn thân mến! Nhất định các bạn sẽ thực hiện ước mơ mình đã ấp ủ. Bất cứ ước mơ đó nhỏ nhoi hay to lớn hoặc là cả hai. Bạn luôn luôn hướng về mục tiêu đó. Điều mà bạn đạt được, đó là kết quả của lý tưởng và ước mơ của mình. Bạn sẽ có những gì mà bạn muốn.

Bất cứ hoàn cảnh hiện tại của bạn ra sao, nó sẽ chìm hay nổi hay giậm chân tại chỗ là tùy thuộc vào ước mơ và lý tưởng của bạn. Nó thuộc dạng tầm thường hay vĩ đại, tất cả đều tùy thuộc vào hoài bão và lý tưởng của bạn.

Anh chẵn dê ngày nào, do khổ công học tập đã bước vào ngưỡng cửa Đại học, trở thành giáo sư và còn ấp ủ những ước mơ táo bạo hơn. Trên đường tiến, bạn phải khắc phục bằng được những chướng ngại tâm lý, dám gánh vác trọng trách.

Những con người lười biếng, ỷ lại, ngu dốt không có lý tưởng, không ấp ủ hoài bão, họ chỉ nhìn thấy hiệu quả bề mặt của sự vật, họ không bao giờ để ý đến bản thân sự vật. Họ cho rằng tất cả đều là số đỏ, số phận đã như vậy, trông chờ thời cơ. Thấy một người thành đạt, họ thường tự an ủi "Số phận hẳn gặp may hơn mình", "Sao số đỏ cứ quần lấy hẳn vậy?"

Nhìn thấy một tín đồ có phẩm chất cao đẹp, được mọi người sùng kính, anh buông thông một câu: "Cơ hội là cánh tay đắc lực vực anh ta lên khi anh ta cần sự trợ lực".

Họ không bao giờ nhìn thấy quá trình phấn đấu gian khổ của những con người thành đạt này. Họ không nhìn thấy dũng khí, dám đương đầu với thử thách của những con người này, cũng như những khó khăn tưởng chừng không vượt qua nổi. Họ chỉ nhìn thấy thời khắc sán lạn của những con người này và gán cho họ một cái tên "Số đỏ, vận may?".

Họ cố tình không nhìn thấy con đường đầy chông gai, đầy thử thách trên con đường đi tới mục tiêu của những con người thành đạt. Họ chỉ nhìn thấy kết quả và cho đó là "cơ hội".

Trong tất cả mọi việc mà nhân loại đã làm đều chứa đựng sự nỗ lực và kết quả, chứ không phải là cơ may.

Tài sản về trí tuệ, về vật chất, về tinh thần và thiên bẩm đều là kết quả của sự nỗ lực. Mọi cố gắng của bạn sẽ giúp bạn hoàn thành được điều mong ước, lập được thành tích và thực hiện được lý tưởng.

Trong lòng ấp ủ ước mơ, biết trân trọng giữ gìn lý tưởng canh cánh trong lòng, đó là nền móng cuộc sống của bạn, đó là tương lai của bạn.

TƯ DUY LÀM TĂNG SỨC MẠNH VỀ THỂ XÁC CŨNG NHƯ TÂM HỒN

Nếu bạn muốn có một thể lực dồi dào, mong bạn hãy làm đẹp tâm hồn mình trước.

Cơ thể là đầy tớ trung thành của tư tưởng. Nó phục tùng sự chỉ dẫn của tư tưởng. Bất cứ là sự suy nghĩ đó được chọn lọc cẩn thận hay tự nhiên có sẵn trong đầu. Bị áp bức tinh thần nặng nề đầy dọa thì thể xác không thể nào khỏe mạnh được mà chỉ ngày càng kiệt quệ. Một tinh thần lạc quan, yêu đời cổ vũ thân thể, do đó cơ thể cũng mạnh khỏe lên, chiến thắng mọi bệnh tật.

Bệnh tật và sức khỏe cũng giống như hoàn cảnh, nó bám rễ sâu trong tư tưởng. Một cơ thể bệnh hoạn thường là biểu hiện của một tinh thần không khỏe mạnh, không có sức sống.

Như mọi người đều biết, tốc độ giết chết một con người do tinh thần khủng hoảng không kém gì viên đạn. Trên thực tế sự khủng hoảng về tinh thần đã cướp đi hàng ngàn, hàng vạn sinh mạng. Người khủng hoảng về tinh thần trong cuộc sống là những người mắc bệnh tâm lý. Sự do dự, tư lự sẽ nhanh chóng hủy hoại nhuệ khí của cơ thể, từ đó cơ thể mất sức đề kháng đối

với bệnh tật. Những tư tưởng không thuần khiết, không lành mạnh sẽ nhanh chóng phá hủy hệ thống thần kinh, dù cho những suy nghĩ đó chưa biến thành hành động.

Một tinh thần kiên cường, thuần khiết, tươi vui sẽ làm cho cơ thể tràn đầy sức sống và có sức hấp dẫn. Cơ thể là một loại máy móc có thể tinh chế và nhào nặn ra được. Nó có phản ứng rất nhạy bén đối với tư tưởng.

Một ý nghĩ khi đã thành thói quen sẽ có ảnh hưởng nhất định đối với sức khỏe. Có thể tốt hoặc xấu.

Chỉ cần con người có ý nghĩ không tốt, thì trong cơ thể của họ cũng ngấm dòng máu độc. Sự thuần khiết về tâm linh cũng mang lại cuộc sống thuần khiết và một thân thể khỏe khoắn. Một tâm linh nhơ bẩn sẽ để ra một cuộc sống nhơ bẩn và một thân thể bệnh hoạn.

Ý nghĩ thường thể hiện ở hành động và trở thành thói quen trong cuộc sống. Ý nghĩ, tư tưởng ở buổi ban đầu là trong sạch, thuần khiết, thì mọi điều đều trong sạch và thuần khiết.

Tư tưởng thuần khiết sẽ nuôi dưỡng một thói quen thuần khiết. Một người luôn nuôi dưỡng cho mình một ý nghĩ thuần khiết, chân chính thì không cần bận tâm lo lắng quá nhiều đến những mầm mống bất nhân, bất nghĩa.

Nếu bạn muốn có một thể lực dồi dào, trước hết bạn hãy chú ý đến tư tưởng của bạn, hãy làm đẹp tâm hồn mình trước. Những ý nghĩ gian ác, đố kỵ, thất vọng sẽ cướp đi nét đẹp thanh cao và thân thể khỏe mạnh vốn có của bạn.

Một bộ mặt âu sầu, đau khổ không phải ngẫu nhiên sinh ra, đó là sản phẩm của những ý nghĩ không lành mạnh. Sự ngu xuẩn đã phá đi tất cả những gì tốt đẹp và lành mạnh. Sự cuồng nhiệt và ngạo mạn sẽ để lại những vết sẹo của cuộc đời.

Tôi quen một bà cụ tuổi khoảng 90, cụ có một khuôn mặt sáng sủa, thanh lịch, từ bi, toát lên cuộc sống nội tâm của cụ rất vị tha, độ lượng. Không mấy may ghen ghét hay hằn thù với ai. Còn người đàn ông trung niên khác mà tôi biết, anh ta mắt trắng dã, môi thâm sì chứng tỏ anh ta sống cuộc sống trác táng, tâm địa xảo trá gian ác, không bao giờ thỏa mãn.

Nếu căn phòng của bạn ở bí gió và thiếu ánh sáng, chứng tỏ chỗ ở của bạn không thể nào tạo cho bạn cảm giác khoan khoái khỏe mạnh cả. Cơ thể con người cũng vậy. Nếu tâm trạng lúc nào cũng phấn khởi, vui tươi, tinh thần bao giờ cũng phấn chấn; ắt hẳn cơ thể của người đó luôn khỏe mạnh, sung sức.

Trên khuôn mặt của người già, còn hằn lên những nếp nhăn hiền từ, để lại những nếp nhăn của một thời đã sống thanh thản, không có điều gì day dứt lương tâm. Nhưng cũng có những khuôn mặt để lại những nếp nhăn, quỷ quyết, gian xảo chỉ biết sát phạt, trác táng.

Những ai đã sống một thời trong trắng, chân chính thì dù cho tuổi già vẫn toát lên phong độ đỉnh đặc, đường hoàng, hiền hòa.

Gần đây, tôi gặp lại một triết gia, ông sắp bước vào cõi vĩnh hằng, nhưng khuôn mặt ông không gọn một nét âu sầu, dăm chiêu nào cả. Vẫn nụ cười hiền dịu, ánh mắt từ bi, chứa chan tình người tiếp đón bạn bè như ngày nào ông đang làm việc.

Thật vậy, không có một thầy thuốc nào trừ khử bệnh nội tâm tốt bằng tinh thần lạc quan, yêu đời.

Không một ai có thể an ủi và xua đi những bóng tối của cuộc đời chứa đầy bi, hận bằng một tâm hồn trong trắng, vị tha.

Nếu bạn có chút thiện tâm, hãy suy nghĩ, đối xử với mọi người bằng một thái độ cởi mở, thành thực, kiên nhẫn đi tìm điều thiện trong cuộc sống. Những ý nghĩ vô tư đó chính là lối thông tới thiên đường. Tấm lòng rộng mở, ý nghĩ đúng đắn, chân thành sẽ làm cho cuộc sống của bạn mãi mãi tươi vui và thanh thản, một sức khỏe dẻo dai, ổn định.

TƯ DUY LÀ ĐIỀU KIỆN BAN ĐẦU ĐỂ TẠO NÊN GIÀU SANG

Tư duy chấp cánh và tạo dựng nên mọi thành tích. Một tư duy chính xác có thể tạo ra những điều kiện thuận lợi để thực hiện những ước mơ ấp ủ trong lòng.

Họ biết, không có việc gì tự nhiên xảy ra cả. Do vậy họ luôn chủ động thúc đẩy sự việc tiến triển. Tốt nhất, bạn hãy làm công tác chuẩn bị về tâm lý, bạn phải hiểu rõ muốn trở thành người có tư duy chính xác phải có đủ đức tính kiên định ngoan cường. Phương pháp tư tưởng chính xác, có lúc nào đó, chịu sự chống đối tạm thời của một sức mạnh nào đó. Sự thực đó, ta không nên phủ nhận. Nhưng, do có phương pháp tư tưởng chính xác chúng ta sẽ có sự đền bù xứng đáng, nếu đem gộp lại thì cái được nhiều hơn cái mất. Do vậy, bạn hãy vui lòng chấp nhận sự chống đối, sự trừng phạt đó. Nó sẽ mang lại cho bạn một nguồn của cải hết sức lớn.

Trong cặp mắt không tinh thông nghiệp vụ, quặng thủy tinh chẳng qua là một loại đá thông thường. Nhưng, với cặp mắt của các nhà địa chất; họ phát hiện ra trong những phiến đá thông thường ẩn chứa thủy tinh. Bạn có thể trở thành những chuyên gia địa chất có cặp mắt nhìn thấu suốt các loại đá, để phát ra thủy tinh muôn màu ở trong các mỏ đá. Chỉ cần chúng ta suy nghĩ chính xác, chúng ta có thể nhận ra phần xán lạn nhất của mình trên con đường dài dằng dặc của cuộc sống.

Khi chuẩn bị kế hoạch để hoàn thành một công việc bạn nên tự hỏi mình nhiều hơn một chút - Mình đã nghĩ ra những gì?

Ainor và Bunor, gần như cùng lúc được nhận vào làm ở một siêu thị. Lúc mới bắt đầu, họ đều giống nhau. Khởi đầu từ những công việc thông thường nhất. Nhưng chẳng lâu sau, Ainor đã lọt mắt ông chủ, được cất nhắc liên tục từ đốc công lên dần, lên dần thành giám đốc. Còn Bunor hình như bị người ta lãng quên hay sao, anh vẫn làm những công việc như ngày nào. Cho đến một ngày Bunor không chịu nổi, Bunor xin Tổng Giám đốc cho nghỉ việc và trách móc Tổng giám đốc không biết sử dụng người có tài. Người cần cù thì không đề bạt, chỉ cần nhắc những kẻ nói phét, bợ đỡ.

Tổng giám đốc kiên tâm nghe những lời oán trách đó, ông hiểu rõ chàng trai này, anh công tác rất chịu khó, cần cù, duy chỉ thiếu một điểm, điểm ấy là gì vậy? Nói đến năm lần bảy lượt anh ta vẫn không hiểu, mà có hiểu vẫn không phục. Tổng giám đốc thay đổi cách làm.

Tổng giám đốc bảo: "Thưa ngài Bunor!" "Hôm nay mời "ngài" ra chợ xem họ bán cái gì?"

Bunor chạy ra chợ xem, về báo cáo lại Tổng giám đốc: "Chỉ thấy nông dân chở khoai tây đến bán."

Tổng giám đốc hỏi tiếp: "Mỗi xe chở bao nhiêu bao?"

Bunor lại chạy ra chợ xem tiếp và về báo lại với Tổng giám đốc: "Mỗi xe chở mười bao!"

Tổng giám đốc hỏi "Giá bao nhiêu?!" Bunor lại một lần nữa chạy ra chợ. Thấy Bunor chạy muốn đứt hơi, thở hổn hển, mồ hôi vã ra như tắm vội bảo "Thôi! Hãy nghỉ một lát!"

Bây giờ ta thử xem đã làm như thế nào sau khi nghe lệnh của Tổng giám đốc "Ainor! Hãy ra chợ xem hôm nay ở đây có gì bán?"

Ainor vội chạy ra chợ, tìm hiểu xong tình hình và chạy về báo với Tổng giám đốc: "Hiện nay chỉ có một nông dân bán khoai tây, có tất cả 10 bao, giá cả vừa phải, chất lượng tốt" và không quên mang mấy củ về cho Tổng giám đốc xem. Người nông dân lại tiếp tục chở đến mấy sọt cà chua, thấy giá cả phải chăng, có thể chấp nhận được. Cà chua với giá này chắc Tổng giám đốc chấp nhận. Cho nên Ainor mang mấy quả về làm mẫu, không những thế còn dẫn cả người nông dân về theo và hiện nay đang ở ngoài cửa chờ trả lời.

Tổng giám đốc nhìn Bunor đang mặt đỏ tía tai. Ainor đã chịu khó suy nghĩ hơn Bunor khi làm việc gì đó nên Ainor đã thành công hơn Bunor.

Xin hỏi: "Trước mỗi công việc, bạn đã chịu suy nghĩ nên làm thế nào chưa?"

Trong cuộc sống thực tế, chịu khó suy nghĩ, dám nhìn xa hơn sẽ mang đến cho cuộc sống của chúng ta những giá trị to lớn.

Katherine Rokan nói: "Nhìn xa thấy rộng, bảo chúng ta có thể thu hoạch được những gì? Nhìn xa vẫy gọi chúng ta hành động. Trong óc đã phác thảo ra một bức tranh toàn cảnh, chúng ta có thể đi từ thắng lợi này sang thắng lợi khác. Điều kiện vật chất ở bên cạnh sẽ là bàn đạp để chúng ta lấy đà để nhảy, nhảy càng cao càng tốt - Như vậy, chúng ta sẽ có một giá trị lâu bền không thể đánh giá hết được"

Nhìn xa sẽ mang đến lợi ích to lớn, mở toang cánh cửa thời cơ ta lường chưa hết. Nhìn xa sẽ tăng thêm tiềm lực của con người. Con người càng nhìn xa càng có tiềm năng.

Người thiếu nhìn xa trông rộng, chỉ giương mắt ngồi đợi tương lai đến với họ, họ bị ngọn gió biến hóa thổi đi tản mát khắp nơi và chưa biết sẽ bị rơi rụng vào nơi nao. Cái gì sẽ chờ đợi họ, cuộc đời chỉ là một thời cơ lớn. Họ ước ao cuộc đời của họ không tồi.

Nếu bạn có tầm nhìn xa, bạn hãy cần cù phấn đấu, trong tương lai bạn có thể thực hiện được mục tiêu của mình. Thành thật mà nói, tương lai không có gì bảo đảm cả. Bất cứ ai cũng vậy, nhưng bạn có thể tạo thêm thời cơ để thành đạt.

Con người sớm nhận ra tầm quan trọng của sự nhìn xa trông rộng đối với sự thành công. Dù cho biết, nhìn xa có giá trị to lớn như vậy, nhưng xem ra số người nhìn xa không nhiều.

Nhìn xa không phải là của trời cho, bạn cũng không nhất thiết vừa mới lọt lòng ra đã có khả năng nhận ra thời cơ và tương lai xán lạn. Nhìn xa, thực ra là một khả năng có thể bồi dưỡng được. Nhưng, trong số trường hợp nó có thể bị cản trở hay ảnh hưởng của nhiều nhân tố khác:

- Trước hết, áp lực trước mắt sẽ hạn chế tầm nhìn xa của chúng ta.

Có một chuyện, hai bố con dắt lừa đi chợ để mua thức ăn. Thoạt đầu, ông ta cười lừa, đưa con leo đèo theo sau. Người qua đường thấy vậy bèn thầm thì: "Thật dã man, bố thì khỏe như vâm cười lừa, bắt thằng bé phải chạy bộ." - Ông bố nghe vậy, liền nhường cho con cười lừa. Nhưng, người qua đường lại thì thầm: "Thật bất hiểu! Bố đi bộ, con lại cười lừa."

Thế là cả hai bố con cùng cười: "Thật tàn nhẫn! Cả hai người cùng cười lên một con lừa".

Hai người bèn nhảy xuống đi bộ. Người qua đường bàn tán: "Rõ ngu! Hai bố con phải đi bộ, trong khi lừa chẳng làm gì?"

Họ đến chợ muộn mất một ngày. Người đời ngạc nhiên: "Chẳng nhẽ, hai bố con nhà ông ta khiêng con lừa đến chợ hay sao?!"

Cũng giống câu chuyện hai bố con dắt lừa đi chợ. Chúng ta có thể chỉ vì chịu sự áp lực của sự lo lắng quá đáng mà quên mất mục tiêu, nhìn không rõ phương hướng.

Tiếp đến, địa vị hiện tại sẽ hạn chế tầm nhìn của chúng ta. Orlish Wender Homs nói: "Người ta sinh ra ở trên đời, điều quan trọng không phải là vị trí của chúng ta ra sao mà là phương hướng hoạt động của chúng ta như thế nào? Lúc nào, bằng cách gì và ở đâu, mở đầu cho cuộc sống của chúng ta. Điều này, không thể nào chọn trước được. Khi chúng ta vừa lọt lòng đều có chung một hoàn cảnh là không thể nào tự chủ được. Nhưng, lớn lên theo cùng tuổi tác, sự lựa chọn của chúng ta ngày càng nhiều hơn. Sống ở đâu? Lấy ai? Làm gì? Chúng ta chọn lựa cho cuộc đời càng nhiều hơn và chịu trách nhiệm cho số phận bản thân lớn hơn.

Nhiều người đã không nghĩ vậy. Họ cho rằng hoàn cảnh hiện tại đã quyết định số phận của họ rồi. Họ khuất phục hoàn cảnh, cảm thấy không có sự lựa chọn nào khác.

Đừng để rơi xuống vực. Mấy trăm năm về trước, quan điểm này có thể đúng. Bây giờ không đúng nữa rồi. Nếu chúng ta có nguyện vọng tha thiết làm một việc gì đó và chấp nhận trả giá, hầu như không có việc gì không làm được. Dẫu rằng địa vị hiện tại của bạn còn thấp, nhưng đừng để nó cướp đi tầm nhìn xa của bạn. Những người non gan, do dự thường không làm được

việc gì lớn.

- Tiếp đến, sự từng trải hạn chế tầm nhìn xa của chúng ta. Sự từng trải là một nhân tố quan trọng hơn bất kỳ nhân tố nào khác hạn chế tầm nhìn của chúng ta. Chúng ta thường đem cái thành bại ngày xưa để nhìn nhận thời cơ tương lai. Nếu xưa kia bạn sống hết sức khó khăn, không thành đạt, thì bạn phải cố gắng nhiều hơn, mới hy vọng nhìn thấy tiền đồ của tương lai.

Chúng ta có thể tìm thấy những ví dụ cực kỳ thú vị trong thế giới tự nhiên. Muốn nói lên quá khứ đã ảnh hưởng tới con người như thế nào? Đây là câu chuyện xảy ra trong trò chơi con bọ củi mà bạn rất thích chơi khi còn bé. Nó là loại côn trùng có khả năng bật người nhảy rất cao. Nhưng không thể vượt qua giới hạn nhất định. Mỗi con bọ củi mặc nhiên thừa nhận độ cao không nhìn thấy được đó.

Lúc bắt đầu mới luyện, con bọ củi được đặt vào trong lồng bằng thủy tinh. Bắt đầu, con bọ củi tìm cách nhảy để thoát thân, nhưng vướng vào nắp thủy tinh. Nhiều lần nhảy như vậy, nó không thoát được bèn thôi không nhảy nữa. Con bọ củi đã trở thành vật hy sinh tự hạn chế mình.

Con người cũng có thể trở thành như vậy, nếu bạn tin rằng mình không thể thành đạt được, bạn đã tự hạn chế tầm nhìn của mình. Phải động não, dám nuôi hoài bão lớn, thử xem khả năng của mình đến đâu?

Cuối cùng, thiếu sức nhìn xuyên suốt sẽ hạn chế tầm nhìn xa của chúng ta. Sức nhìn xuyên suốt có mối liên quan rất lớn đối với tầm nhìn xa. Nói cho cùng, có tầm nhìn xa chúng ta nhìn nhận ra được từ trong vòng xoáy tròn ốc vĩ đại của cuộc đời, chúng ta hình dung ra tình hình hiện tại và dự kiến tình hình sẽ xảy ra trong tương lai.

Thiếu cái nhìn xuyên suốt bạn sẽ rất bất lợi. Bạn đã nghe bao giờ chưa? Thế kỷ 19, có người trong cục sáng chế của Mỹ đề nghị đóng cửa cục sáng chế phát minh. Bởi vì anh ta nhận thấy không có ai phát minh cái gì ra hồn. Nếu nói đến sự phát triển khoa học kỹ thuật từ năm 1900 cho đến nay, chúng ta sẽ rõ. Có người đã nêu lên ý kiến như vậy, quả thật làm cho người ta khó tin.

Nếu khả năng nhìn thấu suốt của bạn không tốt, đề nghị bạn nhìn vấn đề ở một góc độ khác. Nghiên cứu lịch sử, nghiên cứu văn hóa của các dân tộc khác. Sau đó, khi phân tích đến sự vật hiện tại thì bạn chú ý đến tương lai. Như Frank Gain đã nói: "Chỉ có người nào nhận ra những điều mà người khác không nhận ra, thì người đó mới làm được những việc mà người khác không làm được."

NỘI TÂM CHẮP CÁNH CHO NIỀM TIN

Khi niềm tin và tư tưởng kết hợp được với nhau, ý thức đang tiềm ẩn sẽ hấp thụ được sự rung động đó, sẽ biến nó thành vật ngang giá, đó là tinh thần.

Tình cảm của niềm tin, tình cảm của tình yêu, tình cảm của giới tính là loại tình cảm cháy bỏng nhất trong mọi thứ tình cảm chủ yếu.

Niềm tin là: "Liều thuốc hiệu nghiệm cho bách bệnh". Nó mang lại sự sống, sức mạnh và niềm khát khao sáng tạo ra cái mới.

Muốn giàu sang, thành đạt trước hết phải có niềm tin và xây dựng, bồi dưỡng niềm tin bằng cách nào?

Niềm tin là nguồn dược liệu quý giá trong bộ não của bạn. Khi niềm tin và tư tưởng kết hợp được với nhau, ý thức đang tiềm ẩn sẽ hấp thụ được sự rung động đó, biến nó thành vật ngang giá đó là tinh thần, truyền tới khu vực chứa trí lực vô cùng vô tận của đại não.

Tình cảm của niềm tin, tình cảm của tình yêu, tình cảm của giới tính là loại tình cảm cháy bỏng nhất trong mọi thứ tình cảm. Khi ba loại tình cảm này hòa nhập thành một nó sẽ sinh ra sức mạnh làm thay đổi sự suy nghĩ của con người. Nó sẽ biến thành vật ngang giá đó là tinh

thần. Nó sẽ dẫn dắt trí lực hướng tới hình thức cao hơn. Đó là thông qua việc củng cố niềm tin, làm cho con người mạnh hơn, bền vững hơn; và tự điều tiết chính mình.

Có một câu nói làm cho chúng ta dễ hiểu hơn về sự tự điều tiết mình, một tính chất quan trọng và là một nguyên lý chuyển đổi mong muốn của chúng ta thành vật chất, thành những vật ngang giá với tiền bạc: "Niềm tin là một trạng thái của tư tưởng, sự hình thành niềm tin là nhờ vào nguyên lý tự điều tiết mình, đưa ra mệnh lệnh hoặc những chỉ thị được lặp đi lặp lại cho ý thức đang tiềm ẩn. Lặp lại mệnh lệnh đối với ý thức đang tiềm ẩn là phương pháp duy nhất có hiệu quả tác động đến phát triển tình cảm của niềm tin.

Có thể dựa vào một số giải thích dưới đây làm cho nó rõ nghĩa hơn. Đó là nguyên nhân một người có thể trở thành tội phạm. Ở đây, chúng tôi nêu lên câu nói của một chuyên gia chuyên nghiên cứu về tội phạm học. "Khi người ta tiếp xúc lần đầu với tội phạm, người ta ghét nó. Nếu họ vẫn tiếp xúc thường xuyên với tội phạm, cuối cùng họ chấp nhận nó và chịu sự ảnh hưởng của nó."

Cũng có nghĩa là, nếu lặp đi lặp lại, truyền liên tục sự xung động của tư tưởng cho ý thức đang tiềm ẩn, cuối cùng ý thức đang tiềm ẩn sẽ tiếp thu. Ý thức đang tiềm ẩn sẽ dựa vào sự xung động liên tục lặp lại này để thực hiện thành hành động, dùng bước đi có hiệu quả nhất bắt đầu biến những xung động thành vật ngang giá hữu hình.

Chúng ta hãy suy nghĩ kỹ hơn cách nói này: Khi đem kết hợp niềm tin với tư tưởng có sắc thái lại với nhau sẽ lập tức biến nó thành vật ngang giá hữu hình và vật đối lập.

Tình cảm là một phần "cảm giác" của tư tưởng, đã tiếp sức cho tư tưởng những nhân tố mới: sức sống, sống và hành động. Khi tình cảm của niềm tin, tình cảm của tình yêu, tình cảm của giới tính được kết hợp lại với nhau sẽ nảy sinh một thứ tình cảm mạnh hơn bất thứ tình cảm nào đứng riêng lẻ.

Không chỉ những xung động của tư tưởng kết hợp với niềm tin có thể ảnh hưởng tới ý thức đang tiềm ẩn; mà bất cứ một thứ tình cảm tích cực hay tiêu cực nào khi kết hợp với những xung động của tư tưởng đều ảnh hưởng tới ý thức đang tiềm ẩn của con người.

Từ câu nói: "Không có ai có chủ định làm mình thất bại" bạn có thể nhận ra ý thức đang tiềm ẩn sẽ làm xung động những tư tưởng tiêu cực hoặc có hại về bản chất, chuyển biến thành vật ngang giá hữu hình, giống như ý thức đang tiềm ẩn đã có cảm hứng xung động tư tưởng mang tính tích cực. Ở đây, có thể giải thích được những hiện tượng kỳ quặc của một số người đã trải qua như "Bất hạnh", "Số đen"...

Một số người tin cuộc đời của họ chỉ gắn liền với nghèo khổ và thất bại bởi vì họ tin họ không có cách nào thắng nổi sức mạnh kỳ quái nào đó. Họ là người gây ra nỗi "bất hạnh" cho chính mình. Bởi vì tư tưởng tiêu cực ở trong ý thức đang tiềm ẩn sẽ chuyển biến thành vật ngang giá hữu hình.

Ở đây, chúng tôi muốn nêu lên lời đề nghị rất có kết quả đối với những người đang có khát vọng làm giàu: Hãy chuyển khát vọng làm giàu của bạn thành vật ngang giá với sự giàu sang tới ý thức đang tiềm ẩn. Nhưng đồng thời chúng ta cũng cần nhận rõ: Niềm tin hay lòng tin là yếu tố quyết định hành động của ý thức đang tiềm ẩn. Qua sự tự điều tiết, chúng ta truyền cho ý thức đang tiềm ẩn mệnh lệnh, không có cái gì có thể ngăn cản được sự lừa gạt ý thức được.

Để làm cho sự lừa gạt này hiện lên rõ hơn khi chúng ta đánh thức được ý thức đang tiềm ẩn. Nếu đã chuẩn bị để có được những sự giàu sang như bạn mong muốn, thì bạn phải hành động theo mong muốn của mình.

Phải dựa vào những môi giới trực tiếp và hiện thực ý thức đang tiềm ẩn sẽ biến đổi niềm tin ở dạng mệnh lệnh hay chấp hành mệnh lệnh thành vật ngang giá với sự giàu sang. Sử dụng niềm tin hay dựa vào sự kết hợp giữa niềm tin truyền cho ý thức đang tiềm ẩn những mệnh lệnh về sự giàu sang. Hãy làm cho tình cảm tích cực trở thành sức mạnh chủ đạo của bộ óc. Giám sát những tình cảm tiêu cực là điều hết sức cần.

Bộ óc chịu sự chi phối của tình cảm tích cực, sẽ trở thành trạng thái tư tưởng "làm giàu" ngưng tụ lại ở dạng lý tưởng. Bộ óc đã được điều khiển như thế có thể thường xuyên cung cấp cho ý thức những chỉ thị. Ý thức sẽ tiếp thu chỉ thị đó và hành động theo.

Chúng ta biết niềm tin là trạng thái tâm lý chịu sự ảnh hưởng của sự tự điều tiết.

Ở đây, chúng tôi sử dụng những từ mà ai cũng có thể hiểu được, để mô tả những nguyên tắc của niềm tin kiên định về tư tưởng sáng tạo ra sự giàu sang. Niềm tin có thể dựa vào những nguyên tắc này phát triển tới những chỗ nó chưa hề tồn tại.

Đối với bản thân, đã có niềm tin và niềm tin là vô hạn. Trước khi chúng ta bắt đầu, nên nhận thức lại một lần nữa. Niềm tin là "Liều thuốc hiệu nghiệm cho bách bệnh", nó mang lại sự sống, sức mạnh và sự khát khao sáng tạo ra cái mới.

Ngoài ra, chúng ta cũng cần hiểu rõ, trong sức hút thần kỳ của sự tự điều tiết có bao hàm cả nguyên lý tự điều tiết ở trong đó. Vì vậy, chúng ta cần tập trung sự chú ý vào mục tiêu tự điều tiết; tìm chỗ ra mục tiêu đó là gì, cũng như nó có tác dụng gì? Cuối cùng, người ta tin vào những nội dung họ đã đề cập, đã nhắc lại nhiều lần bất cứ nội dung nêu lên là thật hay là giả. Cái mà ta thường gọi: "Nói dối hàng trăm, hàng ngàn lần sẽ thành thật". Lời nói và việc làm của mỗi người đều ngự trị trong óc họ. Một người đã cẩn thận lưu lại trong óc mình những suy nghĩ, những suy nghĩ đó sẽ kết hợp với bất cứ loại tình cảm nào và càng nhiều tình cảm càng tốt từ đó sẽ tạo ra một sức mạnh kích thích vô cùng lớn; có đủ sức hướng dẫn, điều khiển từng động tác, từng hành động và hành vi của con người.

Bạn có thể xem nhẹ bản thân, cũng có thể chăm chút cho mình. Có thể bị quan hoặc lạc quan đối với tương lai, có thể vấp vấp thất bại hay thành đạt. Bạn có thể trở thành con người trong lý tưởng của bạn, có thể thỏa mãn với hiện tại không đòi hỏi gì hơn nữa.

Tuy bạn không thể chọn thời đại mà mình sinh ra, nhưng những quyền chọn lựa nói trên nằm trong tay bạn. Quá trình lựa chọn cũng là quá trình tự ám thị (ngầm bảo). Có thể nói sự tự ám thị là một trợ thủ, người bảo vệ tin cẩn của sự thành đạt.

Giả dụ bạn chọn niềm tin thành đạt, bạn không nên ngần ngại tự tay viết nó ra, dán vào chỗ dễ nhìn thấy nhất, để luôn luôn được nhắc nhở. Từ cổ chí kim, những người thành đạt đều tuân theo niềm tin của họ. Trong đó có người đã viết thành cách ngôn để tự răn mình.

Năm 1888, Viện Khoa học Paris của Pháp đã viết chuyên luận "Vật bằng kim loại xoay xung quanh điểm cố định" đã được khen thưởng. Điều kiện chuyên luận quy định: Người viết chuyên luận bằng luận văn, phải viết lên câu cách ngôn của chính mình.

Một bản chuyên luận có kèm theo cách ngôn: "Nói lên điều mình biết, làm việc mình nên làm, làm việc mình định làm" được công nhận là có giá trị khoa học cao nhất. Bản luận văn và cách ngôn ấy thuộc về nữ toán học 38 tuổi người Nga tên là Sofie Kwalie Fuskaya. Bà đã thành công vì đã biết tự giới thiệu mình, để lọt mắt ban giám khảo Pháp bằng những câu cách ngôn của chính mình. Bằng sự nỗ lực không biết mệt mỏi bà đã trở thành người "làm việc gì mình muốn làm". Ở vào thế kỷ 19, thế kỷ mà người phụ nữ còn bị áp bức, còn ở địa vị bị phẩm vì sự nô dịch, bà là người nữ đầu tiên vào Viện Khoa học của Pháp, trở thành nữ giáo sư đầu tiên trong lịch sử toán học.

Nếu ta bây giờ muốn thoát khỏi đói nghèo, mong ước con người sống một cuộc sống tốt đẹp hơn. Vậy, chúng ta hãy kiểm tra niềm tin vốn có của mình là gì? Tìm ra nguyên nhân vì sao bạn bị những điều quái gở gieo vào niềm tin của bạn rằng bạn mãi mãi là con người bần hàn, đó là định mệnh.

Một số người sở dĩ phá vỡ được sự trói buộc vì họ đã thay đổi niềm tin. Thế nhưng, làm thế nào để chúng ta thay đổi niềm tin đã cũ kỹ. Cách làm tốt nhất là hãy để cho bộ óc của chúng ta nhớ lại những gì đau khổ nhất do niềm tin cũ kỹ đã gây nên. Bạn hãy ghi sâu trong lòng, niềm tin cũ kỹ không những chỉ gây đau khổ trong quá khứ mà còn gây đau khổ cho cả hiện tại và nếu cứ giữ nó, nó cũng gây sự đau khổ ở cả tương lai của bạn nữa. Đồng thời, bạn phải suy nghĩ

đến việc thay đổi một niềm tin mới đủ sức mang đến cho bạn cuộc sống tươi vui đầy sức sống. Sự rèn luyện đó rất cơ bản. Trong cuộc sống hàng ngày phải rèn luyện không biết mệt mỏi. Lâu dần mới thấy được hiệu quả của nó. Mỗi việc chúng ta làm không phải chỉ để tránh sự khổ đau mà là để vui sướng hơn. Chỉ cần chúng ta liên hệ bất cứ niềm tin với những nỗi khổ đau mà chúng ta đã nếm đủ thì chúng ta sẽ dễ dàng thay đổi niềm tin đó.

Sở dĩ chúng ta tin vào một niềm tin đã xác định đối với một công việc nào đó, lí do duy nhất chỉ vì niềm tin đó không mang lại đau khổ cho chúng ta.

Vậy, rút cuộc sẽ thay đổi niềm tin đã cũ bằng cách nào?

Nếu bạn không sợ mất thể diện, xin hỏi bạn trước đây đã cố đeo đuổi một niềm tin nào đó, còn hiện nay mỗi lần nghĩ tới nó, bạn cảm thấy nực cười. Sở dĩ có được sự thay đổi như hiện nay vì bạn đã có những bằng chứng mới hay là bạn đã nhận ra niềm tin trước đây không thể đeo đuổi được nữa.

Khi chúng ta đã có những bằng chứng mới, ta sẽ sinh ra nghi ngờ những niềm tin trước đây mà chúng ta ôm ấp. Dùng những bằng chứng mới để xây dựng những niềm tin mới.

Nhưng, những bằng chứng mới cũng chưa thấy được khả năng của nó làm thay đổi niềm tin cũ của chúng ta. Thông thường chúng ta chỉ nhận ra những bằng chứng mới mâu thuẫn với niềm tin cũ. Nhưng, chúng ta vẫn rào trước đón sau cho phép mình tìm lí do để duy trì niềm tin cũ đó.

Những bằng chứng mới muốn làm thay đổi niềm tin của một người, cách duy nhất phải tạo được sự nghi ngờ đối với niềm tin cũ. Nên nhớ rằng khi hình thành một niềm tin, tất nhiên chúng ta đã tin tưởng nó khá sâu.

Khi chúng ta bắt đầu có sự nghi ngờ đối với niềm tin và không nắm chắc nó, chẳng khác gì chúng ta chỉ biết một trong các bộ phận của con voi.

Bạn đã có lúc nào không thật tin vào khả năng của mình khi làm việc gì đó không. Lúc đó bạn nghĩ như thế nào? Rất có thể bạn tự hỏi những vấn đề như thế này "Nếu làm không thành thì làm sao đây?".

Khi đặt ra câu hỏi này, tựa như mình đã có sức mạnh khá lớn. Nếu bạn tỏ vẻ nghi ngờ khả năng của mình, tỏ vẻ nghi ngờ niềm tin của mình, rất có thể bạn sẽ nhận ra lúc đó mình mê muội, không tỉnh táo để xác định lòng tin.

Thực tế, chúng ta có nhiều niềm tin do người khác mang tới. Chỉ vì lúc đó chưa nghiên cứu kỹ càng; nếu chúng ta trầm tĩnh suy nghĩ, ta có thể nhận ra có nhiều niềm tin thật ra chẳng có lí lẽ gì cả, còn bản thân mình người ta nói sao thì mình tin như vậy trong nhiều năm trời.

Trong cuộc sống ngày thường bạn có nhiều niềm tin, nhưng chỉ có một số nhất định là bạn đeo đuổi mà thôi, có phải thế không? Rất có thể trong đó có những niềm tin đã làm trở ngại chí tiến thủ của bạn mà bạn nhận không ra phải không?

Đối một vấn đề nào đó, bạn thường xuyên băn khoăn về nó, chẳng bao lâu bạn sẽ nghi ngờ vấn đề đó. Trong đó có cả những vấn đề mà trước đây bạn rất mực tin tưởng.

Đau khổ, quả là một công cụ có tác dụng nhất để thay đổi niềm tin.

Trong đời người có những chuyện quan trọng, to tát, đó là bạn phải thường xuyên kiểm tra lại niềm tin mình đang ấp ủ; bạn có thường xuyên kích lệ tinh thần nỗ lực của mình không? Có dám đương đầu với khó khăn của cuộc sống không? Nếu bạn muốn biết niềm tin nào cần có khả năng như thế nào? Bạn không nên ngần ngại học hỏi kinh nghiệm của những người thành đạt. Đây là một cách làm tốt và có ý nghĩa. Trong cuộc sống không thiếu những người như vậy. Chỉ cần hỏi họ một câu: "Xin được hỏi, niềm tin để thành đạt là gì?"

Có một cuốn sách "Có duyên thành đạt" nhờ ứng dụng một số nguyên tắc nên mới được như hôm nay. Say mê đi nghiên cứu, khám phá hệ thống giá trị mà người thành đạt mỗi người một

về đã thu hoạch cho mình. Mỗi quan hệ giữa niềm tin và thành đạt. Cuốn sách đã nêu lên những lí lẽ không phải do một ai đó tự mình sáng tạo ra mà đã học được từ những người nổi trội hơn trong các ngành, nghề. Họ đã để lại dấu ấn thành đạt trên đường đời. Chỉ cần chúng ta cố gắng học hỏi họ, bỏ ít công sức mà được việc lớn. Vì vậy rất mong trong cuộc sống hằng ngày bạn cần lưu tâm đến những người xung quanh, học tập ở họ bí quyết để thành đạt. Một triết gia lớn, Thúc Bạt Hoa đã nói: Mọi chân lý phải trải qua ba giai đoạn sau đây mới được người đời tiếp nhận:

Giai đoạn 1: Cảm thấy buồn cười chứ không muốn tìm hiểu thêm.

Giai đoạn 2: Cảm thấy đó là tà thuyết và chống lại quyết liệt.

Giai đoạn 3: Chưa qua suy nghĩ đã hân hoan tiếp nhận.

Trong tâm lý người tiêu dùng có một số quan niệm sai lầm; kết quả là đã gây cho các xí nghiệp của Mỹ những tác hại không phải nhỏ thậm chí ảnh hưởng đến nền kinh tế Mỹ.

Có một quan niệm đã làm tổn hại lớn tới nền kinh tế Mỹ. Đó là "quản lý số", từ trước đến giờ các xí nghiệp Mỹ đều tin rằng lợi nhuận là do giảm giá thành sản phẩm và tăng thu nhập kinh doanh đưa lại.

Có một ví dụ khá nổi bật vì chịu sự tác hại đó. Nó xảy ra ở công ty ô tô Kleisler do Rein Towson quản lý. Lúc đó đúng vào lúc giới kinh doanh làm ăn lặn dần. Thu nhập của các xí nghiệp đều đang trên đà xuống dốc. Để tăng lợi nhuận cho xí nghiệp, Towson đã giảm giá thành, cách làm của ông không nâng cao doanh thu của công ty mà do giảm giá thành, ông đã giảm 2/3 nhân viên thiết kế công trình. Trong một thời gian ngắn, Towson đã có một quyết định thông minh. Vì vậy lợi nhuận đã tăng. Towson đã được mọi người trong xí nghiệp coi là đáng cứu tinh. Thế nhưng, chỉ mấy năm sau Kleisler rơi vào tình trạng thu chi có khó khăn. Vì sao lại xảy ra tình trạng này? Tất nhiên không phải chỉ có một nguyên nhân. Do Towson đã giảm nhân viên thiết kế công trình không hợp lý đã gây nên hậu quả lâu dài. Nó phá hoại nền móng lấy chất lượng làm đầu của công ty Kleisler. Chúng ta thường dễ nhận ra những quyết định do người có tầm nhìn thiển cận đưa ra đã gây thiệt hại lớn cho công ty. Nhưng điều đáng ngạc nhiên là họ vẫn lĩnh lương cao. Tuy rằng biện pháp họ đưa ra có thể giải quyết được tình hình trước mắt nhưng để lại hậu quả lâu dài. Trái ngược với tình hình của công ty ô tô Kleisler; công ty ô tô Ford sở dĩ xoay chuyển được tình hình qua cơn suy thoái, do Ford dựa vào đội ngũ nhân viên thiết kế. Họ đã tung ra thị trường mẫu ô tô mới Taurus, xây dựng được tiêu chuẩn chất lượng mới của sản phẩm nên được người tiêu dùng đón nhận.

Qua hai ví dụ trên cho ta thấy: Niềm tin đã ảnh hưởng tới việc chúng ta đưa ra quyết định. Bất cứ nó là công việc hay cuộc sống. Từ đó nó sẽ chi phối tương lai của chúng ta. Nếu chúng ta ước mong có cuộc sống vui vẻ và thành đạt, thì cần có một điều kiện quan trọng đó là tiếp nhận niềm tin, chúng ta phải thường xuyên cải tiến chất lượng cuộc sống của mình để không ngừng tiến triển.

Dưới đây là câu chuyện của một phụ nữ là nhân vật chính còn sống, còn hy vọng. Tiền đồ có sáng sủa hay không? chủ yếu dựa vào cách suy nghĩ ra kế hoạch của bạn đối với tương lai.

Lands ủ rũ, mệt mỏi không muốn dậy, từ khi mập lên đến nay; mỗi ngày cô ngủ đến 16 - 18 giờ. Thầy thuốc đã bảo tình hình của Lands không khá lên được, vì vậy cô ta rất khó tin vào lời quảng cáo của câu lạc bộ sức khỏe. Chính vào lúc này, nội dung quảng cáo trên máy thu thanh đã gây hứng thú cho Lands. Điều làm cho người ta ngạc nhiên, khi cô ta tung tăng chạy đến đó để nghe ngóng tình hình. Sau lần đầu đáng nhớ đó, nếu không có lần đó thì sự việc chắc không phát triển như bây giờ.

Người quảng cáo hàng của câu lạc bộ vừa vui tính vừa nhiệt tình. Họ cảm thấy yêu công việc đang làm. Lands gia nhập câu lạc bộ, tham gia vận động theo giáo trình được một thời gian, cảm giác và tinh thần của cô có tiến bộ rõ rệt. Thế là cô đã thuyết phục được câu lạc bộ giao cho cô nhiệm vụ quảng cáo hàng. Trước đây cô đã từng bán hàng giày dép, và có chút ít kinh nghiệm. Về sau, do ý kiến của gia đình cô đã chuyển sang nghề dạy học.

Trong thời gian dạy học, cô ta cảm thấy không hào hứng, tâm trạng bí bách thế nào ấy, dạo ấy lại ăn quá nhiều Sô cô la và bánh ngọt nên người cô mập lên rất nhanh, những sức mạnh về tinh thần lại sút kém. Công việc bán hàng ở câu lạc bộ khiến cô ta nghĩ lại thời gian bán giày. Tình hình của cô trở nên bất thường, vừa vui đấy lại xiu mặt ngay được. Do vậy ông giám đốc đã tặng cô một băng ghi âm khích lệ tinh thần và yêu cầu cô nghe hàng ngày. Không ngờ thành tích bán hàng và sinh hoạt cá nhân của cô đã có những thay đổi đáng kể.

Lands từ trước đến giờ rất ngưỡng mộ kiểu bán hàng bằng phát thanh, bằng quảng cáo trên truyền hình, cô có ý định phát triển theo hướng đó. Nhưng tiếc thay đài truyền hình cô ta ấp ủ vào làm việc lại không thiếu biên chế và cũng không tạo cho cô có cơ hội để thử sức. Nhưng, lúc này cô đã luyện cho mình bí quyết biết kiên trì, như thỏ nằm chờ táo rụng. Cô đón giám đốc ở trước cửa truyền hình - cho đến khi đồng ý cho cô đối thoại thử tay nghề. Giám đốc thấy niềm tin, quyết tâm, nghị lực và sự háo hức của cô, đã đồng ý tuyển dụng cô. Vừa mới vào làm cô đã thể hiện là người có nhiều triển vọng, chẳng bao lâu cô đã tiến bộ hơn hẳn một số đồng nghiệp.

Tiếp đến là bước ngoặt trong đời sống của cô: Cô ngã gãy chân. Mấy tháng liền phải bó bột, nằm bất động. Những ngày nằm trên giường bệnh, cô vẫn quan tâm nghe ngóng tình hình công việc ở đài và ngày ra viện của cô đã đến. Cô trở lại đài công tác. Cô đã thuê một lái xe hàng ngày chở cô đến những địa điểm đã định, nhưng do việc lên, xuống xe đối với cô rất bất tiện, nên cô đã sử dụng điện thoại để nhận đơn đặt hàng và bán hàng. Thành tích bán hàng của cô so với trước không hề thua kém, thậm chí còn có phần nhỉnh hơn. Thành tích bán hàng của cô bằng cả bốn đồng nghiệp cộng lại. Họ bèn học hỏi kinh nghiệm của cô. Lands từ trước đến giờ không từ chối việc chia ngọt xẻ bùi với ai bao giờ. Cô tận tình chỉ bảo bạn đồng nghiệp cách quảng cáo hàng và bán hàng. Chẳng bao lâu sau giám đốc về hưu, đồng nghiệp đã thống nhất bầu cô làm giám đốc, Lands, sau khi nhận chức trách giám đốc, cô lại kiên nhẫn tự nâng cao trình độ của mình, lắng nghe ý kiến của đồng nghiệp, biết vận dụng trí tuệ tập thể và sự chủ động sáng tạo của bản thân, tận tâm chu đáo phục vụ khách hàng. Do vậy thành tích kinh doanh vẫn cao. Tuy chiếm lĩnh 2% thị trường, nhưng mức doanh thu mỗi tháng vẫn đạt từ 40.000 cho đến 100.000 đô la.

Tổng giám đốc đài phát thanh Disney, nghe nói thành tích của đài do Lands phụ trách được xếp hàng đầu; bèn ngỏ ý mời Lands chủ trì buổi đàm luận về nghiệp vụ kinh doanh. Bất kỳ đi đến đâu, thành công của Lands cũng lớn. Bởi vì mỗi khi đã có một động cơ chính xác, một niềm tin vững chắc và quyết tâm cao, làm tốt công tác phục vụ khách hàng thì công việc kinh doanh sẽ lên như điều gặp gió.

Kết quả hội thảo rất tốt, do vậy Disney đã đề nghị đài phát thanh mời Lands đảm nhận chức Phó Tổng giám đốc cung tiêu của đài. "Hiệp hội phát thanh toàn quốc" cũng mời cô ta đến tham dự đại hội và đề nghị cô phát biểu trước 2000 đại biểu. Lands chưa quen nói trước đám đông bao giờ, nhưng cô vận dụng những kỹ xảo đã học được, thêm vào đó là lòng tự tin.

Cô thận trọng chuẩn bị bài phát biểu và tự nhiên như nói chuyện với bạn bè. Với cách nói chuyện tâm lý, bài nói chuyện đi vào lòng thính giả bằng sự chân thành, không mảy may khoa trương, với đúng người thực việc thực. Do vậy bài nói chuyện đã cuốn hút người nghe.

Phương pháp diễn đạt cũng rất sinh động, cô không đứng nguyên một chỗ trong bục diễn đàn mà bước ra khỏi bục đi về phía thính giả, bằng một giọng nói hết sức truyền cảm, mắt nhìn thẳng, miệng luôn mỉm cười. Thính giả bị cuốn hút, cả hội trường đông nghịt, nhưng không có tiếng động. Mỗi lần kết thúc, lại một lần tiếng vỗ tay vang lên không ngớt. Nội dung, tình cảm đã đi vào lòng người. Sau lần nói chuyện này - Lands được mời đi tiếp, tổ chức các buổi nói chuyện cho 18 tỉnh thành khác.

Hiện nay, Lands đã trở thành một diễn thuyết gia nổi tiếng, một tác giả và là chủ tịch hội đồng quản trị của công ty. Niềm vui tràn ngập, cô khỏe ra, cảm thấy sung sức hơn trước, nhất là tâm lý cô rất ổn định; bạn bè đông thêm; mối quan hệ gia đình, xã hội rất hòa hợp và tràn đầy niềm tin vào tương lai.

Nhìn lại chặng đường cô đã đi, từ tâm trạng bi quan chán chường, khi được khích lệ bằng

những lời lẽ rất hợp tình người, được sống trong một tổ chức đồng cảm, từ những thành công bước đầu khi rèn luyện cơ thể giảm béo, sức khỏe cô ngày càng tiến triển tốt. Hàng ngày cô bị cuốn hút vào công việc, công tác ngày càng sáng tạo. Niềm vui của cô bắt đầu từ những thành tích nhỏ nhoi, nhưng cô không dừng lại mà tiếp tục phát triển sâu rộng thêm. Tiếng tăm được lan truyền do sự khiêm tốn, chân thành, lạc quan và cùng chia ngọt xẻ bùi với người khác. Cứ thế mà nhân lên. Hạnh phúc riêng tư của cô cũng vô cùng đẹp. Hai vợ chồng cũng rất tâm đầu ý hợp, gắn bó keo sơn và là chỗ dựa vững chắc để cùng tiến.

Câu chuyện của Lands nói lên nhiều điều, nhưng trong đó có một điều rất quan trọng: Niềm tin và sự rèn luyện giúp bạn có những bước tiến dài. Nhưng, nó giống như một ngọn lửa, muốn thấp sáng mãi phải tiếp thêm nhiên liệu.

Mặt trái của tư tưởng giống như sức hút trái đất, chỉ chực kéo anh xuống. Chỉ cần bạn vượt ra khỏi và tiếp tục hướng theo mục tiêu đã chọn bằng một niềm tin vững chắc, còn thói quen hành động mới là điều mấu chốt giúp bạn đạt đến mục đích.

Hãy biến động cơ thành thói quen hành động. Điều đó không chỉ rút ngắn lộ trình đi tới thành công mà còn làm tăng thêm bao điều thú vị trên chuyến đi đó.

SÁNG TẠO CÁI MỚI MỚI MONG TRỤ VỮNG TRÊN MẢNH ĐẤT "BẤT BẠI"

Trong cạnh tranh gay gắt và biến đổi không lường thì sáng tạo có thể giành được thắng lợi bất ngờ, giúp bạn nhanh chóng vượt lên hàng đầu.

Linh cảm là tia lửa của tư tưởng, nó thường lóe lên rồi vụt tắt. Nhưng nó lại thường là nguồn nguyên liệu vô cùng quý giá để sáng tạo cái tôi.

Một người sáng tạo muốn thực hiện lý tưởng sáng tạo vĩ đại của mình, trước hết phải thắng được sự gièm pha, chỉ trích của người đời, thì mới mong sang đến bên kia của bến bờ thành công.

Bạn không phải là một nhà tư duy giàu tính sáng tạo toàn năng, nhưng bạn hoàn toàn có thể phát triển toàn bộ tiềm năng sáng tạo của mình, từ đó sẽ giúp ích cho bạn làm nên sự nghiệp.

Trong cạnh tranh gay gắt và biến đổi không lường thì sáng tạo có thể giành được thắng lợi bất ngờ, giúp bạn nhanh chóng vượt lên hàng đầu. Sáng tạo không cần có thiên tài. Sáng tạo từ trong cuộc sống đi lên. Cho nên điều mấu chốt sáng tạo và cái mới là ở chỗ phát triển tư duy sáng tạo và phát triển tư duy sáng tạo có thể bắt đầu từ các mặt sau đây:

Cuộc sống sặc sỡ muôn màu, thiên biến vạn hóa. Trong đó tiềm ẩn rất nhiều cơ hội, quan trọng ở chỗ bạn có nhận ra bộ mặt nó không. Một nhân sĩ bình thường của Nhật tên là Seki Hashi Shòjiro do thường xuyên chú ý quan sát cuộc sống nên đã vững bước trên con đường giàu sang.

Seki Hashi Shòjiro không nghề nghiệp, không chức tước, sống cuộc sống túng thiếu. Nhưng không vì thế mà ông tự hạ mình. Ông hiểu sự nghiệp là do con người tạo dựng nên. Chỉ cần động não con người sẽ nghĩ ra cách làm giàu. Do vậy, ông đã quan sát nghiêm túc cuộc sống của con người và không ngừng vận dụng trí não để suy nghĩ phân tích những đặc điểm khác nhau.

Lúc đó, ở Nhật thường hay dùng "Giày vải đế nhựa của Nhật". Ở dưới đế của loại giày vải thông thường dán lên một lớp đế bằng cao su mỏng. Đi loại giày này, người ta cảm thấy thoải mái như đi giày vải, nhưng so với giày vải thông thường nó có ưu điểm hơn là, giẫm lên những chỗ có nước chân không bị ẩm ướt chân. Do vậy, người tiêu dùng rất thích dùng. Giày bán rất chạy.

Loại giày vải đế bằng cao su bán chạy đã gây sự chú ý cho Seki Hashi Shòjiro. Ông nghĩ, nếu mình đáp được chuyến tàu nhanh này, mình có thể làm được một số việc. Thế là, ông đã

chuyên tâm nghiên cứu loại giày này. Ông đi đôi giày này khắp mọi nơi để tìm cảm giác khi đi, nhằm phát hiện ra chỗ cần cải tiến.

Ông biết, muốn đáp được chuyến tàu nhanh này, cần phải lắp lên chuyến tàu đó một cái gì đó của mình. Nếu không, nó không có duyên nợ với mình.

Chẳng bao lâu sau, Seki Hashi Shōjiro phát hiện ra, lớp cao su dán ở đế mỏng quá. Nếu gặp chỗ nước sâu hơn độ giày của đế, nước sẽ ngấm vào giày. Ngoài ra khi đi đường, nước bắn lên sẽ làm ướt má giày, giày bị ướt đi không thoải mái.

Cái bất tiện của người tiêu dùng chính là cơ hội của nhà buôn và người sản xuất.

Nhắm đúng vào "khiếm khuyết" không lấy gì làm to tát này, Seki Hashi Shōjiro nghĩ: "Nếu kéo dài lớp cao su ấy lên phía trên một ít nữa, người đi giày chẳng phải sẽ thấy thoải mái hơn sao?". Nghĩ tới đây, ông ta phấn khởi như muốn nhảy cẫng lên.

Seki Hashi Shōjiro vội vã xin đăng ký nhãn hiệu bản quyền. Cải tiến của ông, đã nâng cao thêm đế giày ở mức vừa phải, vẫn đảm bảo giày đi êm ái thoải mái, tiện lợi lại không ngấm nước, do vậy càng được người tiêu dùng hoan nghênh, người mua đông như trảy hội. Chỉ trong thời gian bảo hộ độc quyền ông đã bán ra được 200 triệu đôi.

Con người một thời thất nghiệp Seki Hashi Shōjiro, dựa vào quyền phát minh sáng chế đã mở ra thời kỳ mới, một công ty kiểu "Seki Ha Shi" nổi tiếng ở Nhật, với ông chủ được nhiều người mến mộ.

Ý tưởng là tia lửa của tư tưởng, nó thường loé lên rồi vụt tắt. Nhưng, nó lại là nguồn nguyên liệu vô cùng quý giá để sáng tạo cái mới. Do vậy cần nắm bắt được ý tưởng mới le lói, từ đó đạt đến mục đích sáng tạo.

Có một hôm, Tổng giám đốc công ty Palat chụp ảnh cho con gái. Cô con gái sốt ruột hỏi bố "khi nào xem được ảnh hả bố!", Land nhẹ nhàng giải thích, tráng rửa phim và in ra ảnh cần phải có thời gian. Nói xong, ông chợt thoáng một ý nghĩ: Trong kỹ thuật chụp ảnh còn có nhiều vấn đề cần nghiên cứu. Sao lại phải đợi đến mấy tiếng sau thậm chí mấy ngày sau mới xem được ảnh?

Nếu tráng, rửa in được ngay tức thời, quả thật đây là một cuộc cách mạng kỹ thuật. Vấn đề khó là ở chỗ chỉ có hai phút. Nếu muốn tráng rửa phim phải có nhiệt độ từ 0 - 110 độ C, hơn nữa lại phải dùng phương pháp tráng rửa khô.

Land phải nắm được các cách giải quyết vấn đề. Ông ta bắt tay vào công việc với một tốc độ khó ai ngờ tới. Trong 6 tháng, những vấn đề cơ bản nhất được giải quyết.

Một trợ lý của ông đã thành thật nói: "Tôi dám đánh cược với các ngài, dù cả đến 100 vị tiến sĩ, làm liên tục trong 10 năm không nghỉ, chưa chắc đã đạt thành tích như ngài Land". Điều đó, quả không ngoa.

Land không có cách nào nêu lên những kinh nghiệm của mình trong quá trình phát minh. Nhưng ông ta tin rằng con người khác với những loài động vật khác ở khả năng sáng tạo. Ông ta nói: "Anh thử tưởng tượng xem, một con khỉ có thể phát minh ra một mũi tên không?"

Có nhiều người bảo, con người hiện đại đã dựa vào sự phát triển của khoa học tìm ra một loại dụng cụ mới thay thế con người làm công việc phát minh. Họ nói không chút ngượng mồm. Họ tin như vậy. Tất nhiên phát minh là khả năng của nhân loại, vốn có từ rất sớm. Chỉ có điều cho đến giờ người ta vẫn chưa làm rõ thực chất là cái gì?

Land bảo: "Tôi phát hiện ra khi tôi gần tìm ra đáp án của sự việc. Điều quan trọng nhất là: Phải chuyên tâm công tác một thời gian. Trong thời gian đó, một phản ứng gần như bản năng xuất hiện. Trong ý thức đang tiềm ẩn của bạn đã chứa không biết bao nhiêu là nhân tố khả biến (Có thể thay đổi) không cho phép bạn cản đứt, sao nhãng nó. Nếu bạn cản đứt hay sao nhãng nó, bạn phải làm lại từ đầu, phải bỏ ra thời gian dài gấp nhiều lần để phục hồi lại cái bạn đã đặt nền móng trong thời gian rất ngắn".

Một trợ thủ thân cận của Land gần đây tập trung nghiên cứu kỹ thuật chụp ảnh 60 giây. Cô là con gái của nhà toán học ở trường đại học Princeton. Cô tên Millo- Mooz. Về sau cô trở thành chủ nhiệm bộ môn nghiên cứu phim trắng đen của công ty Palat. Land bảo cô ta có nhiều cống hiến quan trọng nhất là phần phim cuộn.

Kỹ thuật ảnh 60 giây đã kết hợp nguyên liệu hóa chất và các kỹ thuật khoa học khác. Vẫn là bí mật thương mại. Khi họ điều chế các loại thuốc tráng, rửa in đã dùng ký hiệu để bảo mật.

Máy ảnh 60 giây đã thí nghiệm thành công. Land có ý định sẽ tung ra thị trường nhưng, bằng cách nào đây?

Land và trợ lý của ông phải mời chuyên gia về thị trường ở trường Đại học Harvard đến để cùng nghiên cứu.

Chọn mặt gửi vàng. Họ chuẩn bị chu đáo công tác tiếp thị, công tác quảng cáo, công tác khuyến mại và chọn các địa điểm bán hàng sang trọng, đông người qua lại và ngay cả những người bán hàng cũng được chọn lựa chu đáo.

Một cửa hàng bách hóa ở Boston được chọn làm điểm bán hàng đầu tiên. Những điểm du lịch, là nơi bán máy ảnh tốt và đây cũng là nơi tiếng lành đồn xa, một truyền miệng nhanh chóng lan khắp nước. Mùa hè khách đến nghỉ ở bang Miami. Miami được chọn làm điểm đột phá.

Họ thuê người sử dụng máy ảnh đứng ở các bãi tắm chụp ảnh, tặng không cho khách làm kỷ niệm. Khách ngạc nhiên vì ảnh vừa chụp xong lấy được ngay. Ai nấy đổ xô đi tìm loại máy chụp ra những tấm hình đó. Chẳng mấy chốc, trên quầy trước đây chất đầy máy ảnh nay đã trống trơn.

Land yêu cầu nhân viên thiết kế của mình thiết kế ra loại máy ảnh nhẹ hơn, gọn hơn phục vụ khách mang theo người. Land dự kiến, chẳng bao lâu nữa có tới 100 triệu người mang máy ảnh của công ty ông ta. Mỗi người một chiếc máy ảnh, mỗi ngày ít nhất chụp một kiểu. Bất cứ bạn đi buôn, du lịch hay ở nhà đều có nhu cầu chụp ảnh, cần đến phim. Đây là cơ hội tung ra những cuộn phim đi cùng máy ảnh 60 giây. Số lượng cuộn phim bán ra sẽ tăng gấp hai, gấp ba...

Land tin tưởng chắc chắn rằng. Quy mô của công ty sẽ có một ngày lớn gấp 5, 6 lần hiện nay.

Công ty Land đã chứng minh hùng hồn một lý lẽ giản đơn: Sự linh cảm đề ra một ý tưởng mới, nhanh chóng nắm bắt nó và quyết tâm thực hiện. Bạn nhất định thành công.

Có thể nói chắc rằng: Hầu như những người thành đạt đều trên cơ sở phát huy mạnh mẽ những thể mạnh của mình để đi đến thành công. Có lúc, chỉ le lói một ý tưởng nhỏ thôi, nhưng biết khai thác, sử dụng có thể tạo ra thời cơ tốt để sáng tạo. Bạn không nên ngần ngại, hãy thử xem sao?

Có rất nhiều câu chuyện nói đến sự thành đạt, đều bắt nguồn từ những chuyện rất nhỏ trong cuộc sống bùng lên thành ý tưởng và qua quyết tâm của con người trở thành hiện thực.

Hãy chú ý nhiều đến cuộc sống. Một ý tưởng được nhen nhóm dù cho còn nhỏ nhoi, nhưng đó là thời cơ ngàn năm có một để đưa bạn tới thành công.

Một họa sĩ nghèo ở bang Florida của Mỹ, tên là Luy- Pec-Man. Trong tay ông ta lúc đó chỉ có bộ đồ nghề sơ sài, thậm chí chiếc bút chì chỉ còn lại một mẩu ngắn.

Có một hôm khi Luy-Pec-Man đang phác thảo ký họa. Không thấy chiếc tẩy ở đâu, ông phải tìm mãi mới thấy. Tìm được tẩy ông lại không thấy bút chì và cuối cùng ông cũng tìm thấy. Để khỏi mất công tìm, ông đã buộc tẩy và bút chì vào với nhau. Dùng được một lúc thì chì rơi ra.

Ông nổi cáu: "Quái lạ!". Chỉ chuyện cón con như vậy nhưng đã đầy dọa, dày vò ông mất mấy hôm. Ông thoáng nghĩ cách làm sao cho thuận tiện? Ông cắt một miếng giấy thiếc nhỏ quấn chặt bút chì và tẩy làm một khối sử dụng rất thuận tiện. Về sau, ông xin giấy phép cấp bằng phát minh sáng chế và ông đem bán cho một xưởng sản xuất bút chì với số tiền 550 ngàn đô la.

Có lúc, cơ hội đến gõ cửa, nhưng, liệu bạn có nhận ra không?

Kônoike zenmigi là một trong mười nhà tài phiệt lớn của Nhật vào thời Tokugawa - Thế nhưng, khởi đầu sự nghiệp của ông chỉ là một cửa hàng tạp hóa nhỏ giặt gấu vá vai.

Có một lần, Kônoike cãi nhau với người làm công. Người làm công nổi cáu đổ tro vào thùng rượu đục ngẫu (Nên nhớ rượu của Nhật vào cuối thời Tokugawa rất đục, không trong như rượu ngày nay bán trên thị trường) và hoảng hốt bỏ chạy.

Ngày hôm sau, khi Kônoike đi xem rượu. Ông ngạc nhiên vô cùng khi thấy dưới đáy thùng đọng lại một lớp cặn còn phần trên là một lớp nước trong, nếm vào thấy vị ngọt cay chứ không nồng.

Thật không thể ngờ được. Về sau, ông ta miệt mài nghiên cứu và nhận ra tro bếp có tác dụng lọc trong.

Trải qua mười mấy năm nghiên cứu, Kônoike đã chế ra được loại rượu trong. Đó là ngày mở đầu cho sự đổi đời của Kônoike. Còn người làm công cho ông thì không hề biết gì: Mình đã mang vận hội làm giàu cho Kônoike.

Những thí dụ như vậy còn rất nhiều. Chỉ cần bạn chú ý quan sát, chịu khó động não là có thể nhận ra có rất nhiều cơ hội ở xung quanh ta.

Trak sống ở ngoại ô New York - anh là một nhân viên công vụ bận túi bụi với công việc không tên. Sở thích duy nhất của anh không có gì khác ngoài trượt băng.

Ngoại ô New York, khi mùa đông đến, khắp nơi đóng băng. Cứ có thời gian rỗi là Trak đi trượt băng tiêu khiển. Mùa hè thì anh đành chịu, vì tới nhà trượt băng thì anh không có tiền. Một nhân viên công vụ ở New York thu nhập chẳng được là bao. Nhưng cứ ngồi mãi ở nhà thì chẳng hay ho gì, rất bức bối và vô vị.

Có một hôm, vào lúc rỗi rãi một ý tưởng thoáng vụt qua óc anh "Lắp bánh xe xuống đế giày" có thể thay thế giày trượt băng. Con đường thông thường cũng có thể coi là sân băng.

Mấy tháng sau, Trak hợp tác với một người bạn khác mở một xưởng nhỏ chuyên sản xuất "Patanh = Roollerskate". Hàng tung ra trên thị trường đến đâu hết đến đấy và chẳng mấy chốc đi vào thị trường thế giới. Qua mấy năm đầu tư công sức anh đã kiếm được hơn triệu đô.

Có cơ hội rồi vẫn chưa đủ, còn phải có thực lực. Thực lực dựa vào sự khéo quan sát và hăng say đối với cuộc sống. Cơ hội chỉ đến với ai chịu động não, cần mẫn suy nghĩ. Chẳng thế, trên đời này người dùng bút chì thì rất nhiều, nhưng người phát minh ra chiếc bút đầu chì, đầu tẩy thì chỉ có một.

Hãy tràn đầy niềm tin đối với cuộc sống, tin tưởng tương lai của bạn không còn là giấc mơ.

Sự sáng tạo ra cái mới xuất hiện rất nhiều. Nhưng thường bị cản trở bởi những ấn tượng cũ, thậm chí là những trở ngại do con người gây ra. Do vậy, để trở thành con người sáng tạo cái mới thực hiện lý tưởng vĩ đại của mình, trước hết anh ta phải thắng được sự gièm pha, chỉ trích của người đời, thì mới mong sang được bên kia của bến bờ thành công.

Khi phải đối mặt với những lời gièm pha, chỉ trích, ta cần giữ vững niềm tin. Ta biết rằng mọi sự tìm tòi phát hiện, phát minh, sáng tạo đều do một nhân cách sinh ra. Nhân cách đó là dám tìm tòi, dám nghiên cứu, dám phấn đấu, không ngần ngại bất cứ điều gì. Chỉ có như vậy, nhân loại mới tiến được trên con đường thực hiện lý tưởng của mình. Còn những ai đó giáo điều, khư khư ôm lấy cái cũ, thì tuy học rộng tài cao nhưng cũng chẳng giúp ích gì cho đời.

Nhân loại cần những người mong muốn sáng tạo ra cái mới cho thế giới này.

Có một kế toán của công ty sản xuất sơn nói với mọi người rằng, anh ta đầu tư buôn bán một mặt hàng rất thành công. Tất nhiên, những ý tưởng của anh ta là do người khác truyền lại.

Anh ta bảo "Đối với kinh doanh nhà đất, từ trước tới giờ tôi vốn không thích. Tôi đã làm công

tác kế toán nhiều năm nay không muốn đổi nghề, tôi muốn nghề nghiệp ổn định. Bỗng nhiên có một hôm, một người bạn kinh doanh nhà đất mời anh ta đi dự tiệc do câu lạc bộ nhà đất chủ trì.

Người đăng đàn diễn thuyết trong bữa tiệc hôm đó là một vị đức cao vọng trọng. Ông ta đưa ra kế hoạch về các vấn đề của 20 năm sau. Ông dự kiến những khu phát triển phần thịnh hiện nay của thành phố sẽ còn phần thịnh hơn nữa và còn phát triển ra cả vùng nông thôn xung quanh. Đồng thời ông ta còn dự báo về yêu cầu của một "Nông trường hiện đại" cũng sẽ nhanh chóng mọc lên. Nông trường này có diện tích 25 mẫu (1 mẫu = 662m²) đủ tiêu chuẩn xây được 1 bể bơi, trường đua ngựa và vườn hoa, cũng như một không gian đủ phục vụ những người thích hoạt động nghiệp dư.

Kế hoạch của ông nói khiến nhiều người vừa kinh ngạc vừa phấn khởi. Điều ông nói ra, cũng chỉ là sự mong đợi của tôi về sau, tôi hỏi một số bạn bè, họ cũng tỏ ra rất há hê.

Thế là tôi bắt đầu nghiên cứu. Làm thế nào để dựa vào những suy nghĩ đó để kiếm tiền. Có một hôm, khi tôi lái xe đi làm, đột nhiên tôi nghĩ "tại sao mình không mua khoảnh đất rộng mà lại mua mảnh đất nhỏ". Tự tôi cũng tính ra nếu mua tách riêng từng khoảnh thì giá tiền cao hơn mua cả khoảnh lớn rất nhiều.

Tôi tìm được một vùng đất hoang cách thành phố 22 dặm; diện tích 50 mẫu với giá bán là 8500 đô la. Tôi quyết định mua ngay.

Về sau, tôi trồng thông lên khoảnh đất đó vì có một người bạn cũng kinh doanh nhà đất bảo tôi: "Người ta bây giờ thích cây xanh, càng nhiều cây xanh càng tốt". Tôi muốn làm cho khách biết, bây giờ là mảnh đất hoang, nhưng vài ba năm sau ở đây là đồi thông bạt ngàn. Sau đó, tôi nhờ người đo đạc chia 50 mẫu này thành 10 khoảnh.

Và bây giờ tôi có thể bắt đầu bán các khoảnh đất này rồi. Tôi thu nhập danh sách một số giám đốc của thành phố này rồi gửi thư cho họ. Trong thư tôi nói rõ chỉ cần 3000 đô la, số tiền bằng giá một căn buồng khu chung cư, nhưng có thể mua được một khoảnh đất như vậy, khu vực này thoáng mát rất có lợi cho sức khỏe...

Tuy rằng tôi chỉ tranh thủ rao bán vào buổi tối và cuối tuần, nhưng chưa đầy 6 tuần đã bán hết 10 khoảnh đất thu về 30 ngàn USD. Nếu tổng tất cả chi phí đất đai, quảng cáo và đo đạc mất 10400USD.

Do thường xuyên tiếp xúc với "Hòn đất biết nói" cho nên tôi mới vớ được món hời đó. Nếu ban đầu, tôi chỉ là người ngoài ngành không tham gia bữa tiệc trưa hôm ấy của câu lạc bộ bất động sản, thì không bao giờ nghĩ ra kế hoạch này.

SỰ HIỂU BIẾT SÁNG TẠO SẼ TIẾN CÔNG VÀO LĨNH VỰC CHƯA HỀ BIẾT ĐẾN

Tri giác ở mức siêu cảm giác có thể nhận biết hoặc phản ánh lại sự kiện hay ảnh hưởng của bên ngoài chứ không phải là những điều lý giải theo phương thức cảm giác.

Chúng ta rất dễ hiểu vì sao nhiều vị chức sắc trong tôn giáo, các nhà khoa học cũng như những người chịu trách nhiệm về phúc lợi của dân, đều cảm thấy công tác nghiên cứu hiện tượng tâm lý vẫn là một công việc đáng ghét.

Khi bạn lóe lên một dòng suy nghĩ kỳ diệu nào đó, mong bạn hãy lập tức ghi nó lại.

Bây giờ chúng ta hãy nhìn về phía trước, tiến quân vào những lĩnh vực chưa biết. Lĩnh vực kích động lòng người - nghiên cứu hiện tượng tâm lý. Chẳng hạn như:

1. Tri giác ở mức siêu cảm giác - Có thể nhận biết hoặc phản ánh lại sự vật hay ảnh hưởng của bên ngoài chứ không phải là những điều lý giải theo phương thức cảm giác. Nó gồm bốn điều:

a-/ Thuật truyền cảm từ xa (Telepathy) - Sự dịch chuyển tư tưởng

b-/ Khả năng nhìn thấu bên trong sự vật (Insight)

- Sức mạnh có thể nhận biết được sự vật khi chưa có cảm giác.

c-/ Dự kiến - Khả năng nhìn thấy tương lai

d-/ Hồi tưởng - Khả năng nhìn nhận lại sự việc đã qua.

2. Lực tác dụng của tư tưởng đối với sự vật:

- Tác dụng của tâm lý đối với sự vật.

Bây giờ, chúng ta hãy đối mặt với sự thật, dùng những hiểu biết thông thường để khám phá tương lai. Trước hết chúng ta hãy bàn về những việc đã xảy ra trước đây.

Tác phẩm nổi tiếng của Hồ Đức Thắng "Quy luật của hiện tượng tâm lý", xuất bản vào năm 1893, được coi là một cuốn sách đắt khách. Trong cuốn sách có nhiều câu chuyện làm xúc động lòng người được nêu lên trong các báo cáo kinh nghiệm tâm lý. Bắt đầu từ đó hứng thú của quần chúng đối với hiện tượng tâm lý dâng lên mạnh mẽ. Nhưng, do nhiều người chưa làm tốt công tác chuẩn bị thích hợp nên đã có tác hại đối với chính mình. Do họ chỉ hiểu biết rất ít về sức mạnh tâm lý đã sinh ra trong nội tâm họ một lượng rất nhỏ nhoi; qua đó đã nảy sinh một hứng thú mang tính vừa kính trọng vừa sợ hãi cảm giác kỳ diệu.

Có một số người có khuynh hướng đáng chú ý. Họ chưa được học hành đến nơi đến chốn; suy nghĩ của họ chưa chín muồi; không tự điều chỉnh cảm giác của mình được. Do vậy họ chưa cảm nhận sâu sắc đối với môn học hấp dẫn này. Chúng ta cũng dễ hiểu, vì sao các nhà chức sắc trong tôn giáo, các nhà khoa học cũng như các nhà chịu trách nhiệm về phúc lợi của dân đều cảm thấy công tác nghiên cứu hiện tượng tâm lý là một việc đáng ghét.

Họ cho rằng:

(1) Nghiên cứu hiện tượng tâm lý sẽ làm cho tư tưởng trở lên cuồng bạo; đối xử với dân không thể công bằng chính trực.

(2) Nghiên cứu hiện tượng tâm lý hầu như không thể làm cho người ta phân biệt được đâu là sự thực đâu là hư cấu.

(3) Hiện tượng tâm lý là thuật thôi miên của những người thích hoạt động nghiệp dư và diễn viên xiếc, cũng như những quỷ kế và sự lừa gạt do các phần tử lừa đảo, những công cụ tuyên truyền và những ông lang băm lạm dụng tâm lý giấy tờ vẽ ra mà thôi.

(4) Nghiên cứu hiện tượng tâm lý sẽ làm đảo ngược những nguyên tắc cơ bản của các giáo phái theo hướng dẫn tối tối ác.

Đối với họ, bất kỳ sự việc nào gắn liền với hiện tượng tâm lý đều trở nên đáng ghét. Do vậy, đó là điều cấm kỵ. Nhưng, cái gọi là "cấm kỵ" không tồn tại. Hãy vứt bỏ những điều cấm kỵ ấy đi. Như vậy, tâm lý tinh thần và tư tưởng của bạn mới tự do phát triển được. Lao động sáng tạo cái mới, mới làm ra của cải được.

Người chế tạo ra máy vận chuyển đất hạng nặng. Natowna đã dùng lời lẽ kích thích tâm tư của hàng trăm hàng ngàn nhà thiết kế. Trong khi nói chuyện, ông bao giờ cũng nhắc đến "Các vị tiền bối của tôi" và chỉ Natowna được các vị tiền bối ấy động viên và giúp đỡ. Natowna tuy được học hành rất ít, nhưng đã có những công trình có thành tích đáng kính nể.

Khi Natowna đứng ra bao thầu đập Hoover ở bang Nevada; vận may chưa đến với ông ta. Vì công trình đã gặp những vĩa đá nằm ngoài dự kiến. Khoan những vĩa đá đó, chi phí vượt ra ngoài con số dự toán rất nhiều cho nên những mục tiêu mà ông định thực hiện trong lần đó đã thất bại.

Nhưng, Natowna không bận tâm nhiều đến những thiệt hại. Bởi lẽ ông ta còn khỏe mạnh, minh mẫn đối với đôi bàn tay và khối óc, ông ta sẽ có nhiều thứ khác. Natowna nói: "Lúc tôi

đau khổ nhất, tôi nghiệm thấy mình có một nguồn vốn vô giá và vị tiền bối đáng kính - Những suy nghĩ kỳ diệu, táo bạo và tri thức của con người xưa. Nhờ nó mà tôi có tất cả, tôi có thể làm ra những việc có giá trị. Công lao đó đều thuộc về họ”

Hill và Natowna đi lại với nhau 18 tháng liền. Do vậy Hill có thời gian để quan sát ông ta. Lúc bấy giờ Natowna đã trở thành một thuyết khách lôi cuốn khán giả, kích động lòng người. Ông dành phần lớn thời gian dùng máy bay của mình đi khắp nơi trên cả nước để nói chuyện. Đêm hôm đó, ông và Hill nói chuyện ở bang Carolin. Sau đó, trên chuyến bay trở về nhà đã xảy ra một chuyện khá lý thú. Khi máy bay cất cánh không lâu, Hill thấy Natowna vút trong túi ra một cuốn sổ tay, trên đó ghi mấy hàng chữ. Sau khi xuống máy bay, Hill hỏi Natowna có nhớ trong cuốn sổ tay viết cái gì không?

Natowna kêu lên: "Ồ chẳng nhớ đã viết những gì nữa?!" và bèn lấy cuốn sổ tay ra xem lại: "Chính tại chỗ này, mấy tháng sau nữa tôi sẽ tìm trong chính cuốn sổ tay này. Ở đây có đáp án của vấn đề, vấn đề này đã làm cho chúng tôi khó hoàn thành. Hiện giờ đang nghiên cứu phương án”

Khi bạn lóe lên một dòng suy nghĩ kỳ diệu, mong bạn hãy lập tức ghi nó lại.

LO TOAN CHO HẠNH PHÚC BẢN THÂN NHƯ THẾ NÀO?

Trong cuộc sống của chúng ta có tới 90% sự việc chính xác. 10% còn lại là sai lầm.

Nghĩ lại chúng ta nên cảm ơn tất cả. Cảm ơn thượng đế đã ban cho chúng ta ân điển và sự giàu sang.

Nếu bạn có oán thán, còn gào thét lên. Bạn không chỉ đánh mất sự kiếm sống; mà cả sức khỏe, gia đình và bạn bè của bạn nữa.

Tôi và Harrot Abbord quen nhau đã lâu. Anh đã từng mách mối cho tôi làm thuyết khách. Một hôm chúng tôi hẹn gặp nhau ở thành phố Kansas, sau đó anh lái xe đưa tôi đến nông trường Belton ở bang Missouri. Trên đường, tôi hỏi anh làm sao thoát khỏi được cảnh phiền muộn.

Anh kể cho tôi nghe một câu chuyện; để lại cho tôi nhiều gợi cảm, khiến tôi nhớ mãi.

Harrot nói: "Tôi trước đây cũng hay buồn". Tôi nghĩ đến mùa xuân năm 1934 khi tôi đang đi trên phố Wes Dohad của thành phố Lebi. Một cảnh tượng đập vào mắt khiến tôi hết cả tư lự, buồn rầu. Tất cả chỉ xảy ra trong khoảng 10 giây. Thế nhưng, chỉ trong 10 giây ấy thôi, điều mà tôi thu hoạch được còn nhiều hơn 10 năm học ở trường. Bởi vì tôi học được cách làm thế nào để sống?!

"Lúc đó tôi mở một cửa hàng tạp hóa ở Lebi, chỉ kinh doanh mới hai năm, không những đã chi sạch số tiền tích lũy được mà còn vay nợ. Đàng đẵng 7 năm sau tôi mới trả hết nợ. Hôm ấy là ngày thứ bảy, cửa hàng vừa phá sản, tôi đang định đến ngân hàng thương nghiệp và ngân hàng mở để vay tiền, để có tiền đến Kansas tìm việc. Đi trên đường, nhưng toàn thân tôi như vừa bị ai nện cho no đòn. Niềm tin và sức lực của tôi bị tiêu tan. Chính lúc đó, tôi thấy một người từ xa đi tới, anh ta cụt cả hai chân ngồi trên chiếc xe lăn tự tạo bằng bánh xe đạp và mấy tấm ván gá vào nhau. Tôi nhìn thấy anh ta đang lăn xe trên đường để đi vào lối dành cho người đi bộ. Với động tác gần như bản năng, anh qua chỗ đám đông nhẹ nhàng. Tôi nhìn anh chăm chú. Anh ngược nhìn lên bắt gặp ánh mắt tôi, anh nhoẻn miệng cười và không quên: "Chào ông bạn! Hôm nay quả là ngày đẹp trời, phải không?". Giọng nói của anh âm, vang. Tôi đứng nhìn theo, bỗng thấy mình sao còn có phúc phận đến thế!!

Tôi còn có đôi chân, tôi còn có thể đi được và cảm thấy hổ thẹn vì sự tự ti của bản thân. Tôi ngẫm nuôi quyết tâm và noi gương anh ấy. Mất cả đôi chân mà anh vẫn vui tươi, yêu đời tràn đầy niềm tin. Chẳng nhẽ mình lại không làm được như vậy sao? Nghĩ đến đây, một sức mạnh như dâng trào trong huyết quản. Lúc đầu, tôi chỉ định vay ngân hàng mở 100 đô la; còn bây giờ tôi định vay 200 đô la. Trước đây tôi nói: Tôi đến Kansas tìm việc thử xem. Còn bây giờ tôi

quyết tâm đến Kansas tìm việc thật sự. Tôi đã vay được tiền và tìm được việc.

Ở phía trên chiếc gương soi trong phòng tắm, tôi có dán hai câu, mỗi lần cạo râu tôi lại đọc nó lên để tự răn mình.

"Mình có lúc lấy làm đau khổ vì không có giày đi.

Nhưng trên đường phố mình đã gặp người không có hai chân nhưng họ vẫn yêu đời".

Tôi đến thăm Edir Swekenberl - Ông ta và bạn bè lái thuyền buồm vượt Thái Bình Dương bị lạc đường; Thuyền ông ta bị trôi dạt 21 ngày trên biển. Tôi hỏi Edir: Thu hoạch lớn nhất của anh là gì? Ông nói: "Trong lần trải nghiệm này, thu hoạch lớn nhất của tôi là làm sao có nước ngọt để uống, có thức ăn để ăn, ngoài ra chẳng oán thán điều gì cả".

"Tuần báo thời đại" có đăng bài: Viên cảnh sát ở đảo Gwadar Kanar (một đảo nhỏ thuộc quần đảo Solomon Nam Thái Bình Dương) bị thương. Một viên đạn găm vào cổ họng anh ta. Trải qua 7 lần chảy máu, anh ta viết một mảnh giấy hỏi bác sĩ: "Tôi có sống được không?". Bác sĩ lại khẳng định "Được". Cuối cùng viên cảnh sát lại viết "Vậy tôi còn lo gì cho mẹ nó nữa?"

Vậy sao anh không dừng lại một tý, thử hỏi mình xem: "Thực ra mình lo lắng cái gì đây?" Có lẽ anh sẽ nhận ra, những điều mình lo lắng thực ra chẳng có gì quan trọng cả.

Trong cuộc sống của chúng ta, 90% sự việc là chính xác còn lại 10% là sai lầm. Muốn có hạnh phúc, hãy tập trung sự chú ý vào 90% nổi trên mà bỏ qua 10% còn lại.

Nếu bạn lo lắng quá mức, đau khổ không chịu nổi, lại thêm loét dạ dày, thì nên tập trung sự chú ý vào 10% còn bỏ qua 90%.

Trong tác phẩm "Du ký của Gret" của Chonason Swif. Ông là người tuyệt vọng nhất trong những người của chủ nghĩa bi quan trên văn đàn nước Anh. Ông oán hận cả thời kỳ mẹ lọt lòng sinh ra ông, mỗi lần đến ngày sinh, ông vận đồ đen, nhịn ăn một ngày. Đúng vào lúc tuyệt vọng đó, những người tuyệt vọng nhất trong những người của chủ nghĩa bi quan trên văn đàn nước Anh lại ca tụng sức sống vĩ đại do khoái lạc và hạnh phúc mang đến cho nhân loại. Swif tuyên bố: "Người thầy thuốc tốt nhất trên thế gian này là nhịn ăn nhịn uống, bụng dạ hiền hậu đồng thời là thầy thuốc vui và hạnh phúc".

Mỗi ngày, anh và tôi đều được bác sĩ vui và hạnh phúc phục vụ. Nếu ta tập trung tinh lực chú ý vào sự giàu sang không ai sánh kịp ấy thì sự giàu sang của chúng ta còn hơn cả Alibaba. Liệu bạn có thể bán cặp mắt của bạn với một tỷ đô là không? Lấy cái gì làm vật trao đổi bây giờ? Bạn có dám hiến cặp mắt của bạn, đôi bàn tay, đôi tai không? Thậm chí bạn có dám bán là con bạn, gia đình bạn không? Thử tính lại gia sản của mình, bạn sẽ rõ. Tiền dù có nhiều mấy đi chăng nữa, nhiều hơn cả vàng và tiền của quý tộc Rockefeller, Ford, Morgan cộng lại nhưng liệu bạn có dám bán đi tất cả những gì bạn có không? Thế nhưng, có thể chúng ta tiếc chứ? Ô. Không hề tiếc. Chính như Thúc Bản Hoa đã nói: "Chúng ta rất ít khi suy nghĩ chúng ta có những gì? Mà thường nghĩ chúng ta thiếu cái gì?" Vâng, đó là một khuynh hướng đau đớn nhất trên đời này: "Chúng ta rất ít khi suy nghĩ chúng ta có những gì?", chỉ toàn nghĩ chúng ta thiếu cái gì?

Nó còn đau đớn hơn cả những nỗi đau khổ do chiến tranh và bệnh tật đã gây ra cho chúng ta.

Bi kịch đó đã biến John Parmo. Từ một con người bình thường thành ông già hay cáu kỉnh. Suýt nữa đã hủy hoại cả gia đình John, những điều này do John tự nói ra.

John nói: "Lúc đó, tôi rời quân ngũ chưa lâu lắm, bắt tay làm nghề buôn, ngày qua ngày chỉ thú làm ăn. Cuộc sống khá thuận lợi. Chẳng bao lâu sau, khó khăn và phiền toái ập đến. Vật tư và linh kiện mà tôi cần không đến; thế là tôi đâm hoảng, lo sinh kế của mình bị tan vỡ. Suốt ngày tôi lo âu buồn bã đầy dọa bản thân mình khiến cho tôi từ một con người bình thường trở thành một ông già hay cáu kỉnh. Tôi trở thành con người cay nghiệt, khắc khổ, tàn bạo. Chẳng qua lúc đó tôi chưa ý thức được. Bây giờ tôi đã rõ rồi. Suýt nữa, một gia đình hạnh phúc tiêu vong". Cho đến một hôm, người làm công cho tôi - Một quân nhân xuất ngũ, một chiến sĩ già đã nói với tôi: "John. Quả thật anh không biết xấu hổ. Anh làm như trên đời này chỉ có một mình

anh vất vả. Cứ cho rằng việc buôn bán ế ẩm đóng cửa nghỉ một thời gian thì đã sao? Đợi cho tình hình hồi phục, anh lại bắt đầu. Có gì mà không được? Anh có biết bao nhiêu thứ ân huệ. Thế nhưng, anh suốt ngày suốt đêm oán thán, kêu la. Nhìn tôi thử xem, giá tôi được như anh. Hãy trông tôi đây này chỉ còn lại một cánh tay, một nửa mặt cũng đã tàn phế. Tôi vẫn không oán thán. Nếu như anh vẫn còn oán thán, còn gào lên thì cái mất mát của anh không chỉ là sự kiếm tiền mà là sức khỏe, bạn bè và gia đình.

Những lời đó như sét đánh ngang tai, tôi đứng như trời trồng. Tôi phải nhanh chóng ý thức được mình giàu có biết bao. Thả lỏng tâm hồn mình, đồng thời quyết tâm trở lại cái tôi ngày nào. Tôi có thể làm được.

Một người bạn khác của tôi, tên là Black tâm trạng lúc nào cũng buồn rầu ủ ê. Sau đó, nhờ lời khuyên ngăn của bạn bè, cố trấn tĩnh lại và lấy niềm vui thay thế cho bi lụy. Tôi cùng Black học sáng tác truyện ngắn ở Học viện báo chí thuộc trường Đại học Colombia. Chín năm về trước cuộc sống của cô gặp nhiều sóng gió. Từ đó về sau cô ta sống ở Takusen thuộc bang Arizona. Hãy để cho Black kể về cô ta và chính cô đã kể cho tôi nghe câu chuyện của cô.

"Lúc đó, tôi sống trong vòng xoáy của những tình cảm mạnh. Tôi học đàn organ ở bang Arizona và mở một phòng khám và điều trị về ngôn ngữ và còn mở lớp đào tạo khả năng thưởng thức và phân tích âm nhạc ở nông trường". Lúc đó tôi ở hẳn trong nông trường và thường xuyên tham gia các buổi dạ tiệc, vũ hội, cưỡi ngựa dưới ánh sao đêm, dạo chơi trong tiếng nhạc. Nhưng, một buổi sáng tôi đột nhiên bị liệt. Trời đất ơi! Tim của tôi không tốt rồi. Bác sĩ bảo tôi: "Chỉ phải nằm viện khoảng 1 năm". Ông ta không hề động viên tôi lấy một câu, chẳng hạn như: "Cô sẽ khỏe mạnh như xưa thôi!"

"Nằm trên giường bệnh một năm!! Mình trở thành người vô dụng rồi sao?! Không khéo dễ chết như chơi! Tôi lo âu đến mù cả người. Tại sao mọi tai ương lại ập xuống đầu tôi!! Tôi đã làm điều gì không phải, để đến nỗi bị trừng phạt như thế này? Tính tình tôi trở nên gàn dở, cáu kỉnh. Tôi đã làm theo lời bác sĩ "Nằm nghỉ". Một hàng xóm, ông Rudoff (một họa sĩ) đã khuyên tôi: "Cô cho rằng nằm trên giường bệnh một năm là một bi kịch, nhưng sao cô không tận dụng nó, đây là thời cơ để mình tập trung suy nghĩ về điều gì đó để càng hiểu rõ mình hơn. Tinh thần của cô trong mấy tháng nay tiến bộ còn lớn hơn sự tiến bộ của thời gian qua cộng lại". Nghe lời ông, tôi trấn tĩnh. Tôi cố gắng cảm thụ một quan điểm hoàn toàn mới về giá trị. Tôi lần đọc từng trang sách cổ vũ lòng người. Có một hôm, tôi nghe tiếng cô phát thanh đọc chuyện trong đó có câu: "Chỉ có bản thân bạn mới giải thích nổi những gì tồn tại trong ý thức bạn". Câu nói này, trước đây tôi đã được nghe nhiều lần, nhưng bây giờ mới thấm thía. Tôi quyết tâm tập trung mọi suy nghĩ cho cuộc sống mà tôi ấp ủ: vui, hạnh phúc, khỏe mạnh. Khi tỉnh dậy, tôi bắt mình phải nhớ từ đầu chí cuối những hình ảnh đẹp vui, hạnh phúc, khỏe, tha thiết nhất của một thời trước đây mình đã trải qua.

Một sự kích thích tích cực cho bệnh liệt, tôi có một bé gái kháu khỉnh, đáng yêu. Mắt tôi, tai tôi được tiếp xúc với sách vở, âm nhạc truyền cảm những hình ảnh, những âm thanh đẹp, du dương. Thức ăn ngon, bạn bè nhiệt tình. Tôi hết sức phấn khích trước sự động viên, an ủi của bạn bè, người ra vào thăm nhiều đến nỗi bác sĩ phải quy định mỗi lần chỉ cho phép một người vào chuyện trò trong thời gian quy định.

"Từ đó cho đến bây giờ, đã chín năm trôi qua, cuộc sống của tôi bây giờ rất phong phú, đầy sức sống. Tôi thầm cảm ơn những gì đã đến với tôi trong những ngày tháng trên giường bệnh. Đó là những giá trị tinh thần mà tôi có được trong thời kỳ ở Arizona, cũng có một năm vui vẻ nhất. Từ đó, tôi nuôi thành thói quen: Hàng ngày điểm lại hành trang của mình. Thói quen ấy vẫn giữ mãi cho đến bây giờ và đó cũng là tài sản quý giá nhất của tôi.

Nhớ lại, những lúc sợ đến chết được, nay tôi mới thực sự bắt đầu cuộc sống. Thật đáng xấu hổ.

Black thân mến của tôi! Có thể bạn chưa nhận ra. Nhưng, điều bạn nghĩ giống như ý nghĩa của sự giáo dục do tiến sĩ Johson Samuel nói cách đây 200 năm về trước "Đối với mỗi sự việc nên xem mặt tốt nhất của nó. Thói quen đó còn đáng tiền hơn cả 1000 bảng Anh"

Tôi cần lưu ý bạn, người nói câu này không phải là người lạc quan chủ yếu trong giới chức sắc mà là một người 20 năm về trước còn đói nghèo, còn thất bại và lo âu. Nhưng về sau đã trở thành một tác giả kiệt xuất của thời đại và một thuyết gia đáng ghi nhớ trong lịch sử.

Logan.Palsa.Swith có tài diễn đạt những đề tài trí tuệ uyên bác thành nội dung ngắn gọn, dễ hiểu, trong sáng. Ông nói: "Trong cuộc sống cần có hai mục tiêu: Thứ nhất là đạt được những cái bạn mong muốn. Thứ hai là học biết cách hưởng thụ những cái mà bạn đạt được. Chỉ có những con người thông minh mới làm được điều thứ hai".

Có muốn biết không? Chỉ một cái bàn giặt thôi, làm sao lại trở thành một câu chuyện xúc động lòng người.

Nếu muốn, xin bạn hãy đọc chương làm chấn phần lòng người nhất trong cuốn "Tôi muốn xem thử" của tác giả Boljit.Dah. Cuốn sách này do một nhà văn nữ mù một mắt viết cách đây gần nửa thế kỷ. Dah viết: "Tôi chỉ còn lại một mắt. Mắt phải của tôi chỉ chít những vết sẹo, nhờ vào con mắt trái còn lại, tôi chỉ nhìn đời bằng một tầm nhìn hẹp. Muốn đọc sách, thì gần như dán cuốn sách vào mắt bên trái và còn phải cố mở to mắt ra mới đọc nổi.

Dù như vậy, Dah cũng không muốn ai thương hại mình, cô không muốn mình bị người ta liệt vào những người phải "quan tâm đặc biệt". Lúc nhỏ, cô thích chơi trò nhảy ô cùng bạn bè, nhưng hiềm một nỗi nhìn không rõ nét kẻ ô. Thế là, Dah đợi cho bạn mình về nhà hết, cô mới ngồi xuống nhìn rõ vết kẻ từ đầu và lần theo, lần theo để nhận toàn bộ sân chơi, nhắm thuộc trong lòng. Dah tỏ ý muốn nhảy ô cùng các bạn, nhưng bạn bè không tin Dah có thể nhảy được. Nhưng, Dah khẩn khoản nên các bạn chấp nhận và một điều lý thú Dah nhảy nhanh thoăn thoắt, qua những chỗ ngoặt cô không chút do dự; tốc độ chẳng kém gì các bạn khác, thậm chí còn vượt trội hơn nữa là khác. Ở nhà xem sách, chữ in to như vậy, cô vẫn phải áp sát sách vào mắt bên trái mới đọc được; sát đến nỗi lông mi muốn chạm vào trang sách. Miệt mài, khổ công như vậy. Dah đã thi đậu hai bằng đại học: Học vị hệ đại học chính quy Minnesota và học vị Thạc sĩ trường đại học Celombia.

Dah về sau bắt đầu dạy học ở một thị trấn nhỏ có tên Double valley ở Minnesota. Trình độ không ngừng nâng cao về sau cô trở thành giáo sư ở hệ văn học, báo chí thuộc Học viện ở bang South Dakota. Cô dạy ở đó 14 năm. Cô còn đảm đương chức trách điều phối viên ở câu lạc bộ phụ nữ. Phụ trách mục trao đổi, đàm luận trên đài giới thiệu tác phẩm và tác giả.

Trong cuốn "Chốn sâu thẳm nhất trong đại não của tôi", cô viết: "Tôi như co mình lại sống trong nỗi kinh hoàng, lo một ngày nào đó tôi không còn nhìn thấy gì nữa. Để chiến thắng nỗi kinh hoàng đó, tôi phải nuôi dưỡng cho mình thói quen nhìn đời với thái độ vui tươi, phấn khởi.

Năm 1943, lúc cô 53 tuổi một điều bất ngờ đã đến với Dah. Dah đã làm phẫu thuật mắt ở bệnh viện Mewo. Thị lực của cô tăng gấp hàng chục lần so với trước kia. Một niềm vui vô hạn đối với cô, một thế giới đầy lòng nhân ái hiện lên trước mắt cô.

Đáng tiếc thay, bao năm qua chúng ta đã phí thời gian, chúng ta không nhận ra rằng chúng ta đang sống trong tiên cảnh đẹp như một bức tranh, chúng ta như bị một cái gì đó bịt lấy mắt mình, nhìn mà không thấy. Không khí trong lành vậy, mà không tận hưởng. Hãy xua tan những nỗi lo âu. Bắt tay vào cuộc sống tràn đầy ước mơ tươi vui, hạnh phúc.

TÍNH TOÁN THỜI GIAN VÀ VỐN LIẾNG

Bất cứ bạn là ai, bất cứ tuổi tác, trình độ văn hóa, nghề nghiệp của bạn ra sao? Bạn có thể trở nên giàu có hoặc nghèo kiệt xác.

Hãy điểm lại thời gian và vốn liếng cần phát triển mang tính giai đoạn thôi.

Kiểm ra một đồng, bạn nên tiết kiệm một hào và tính toán đến việc đầu tư an toàn, như vậy bạn sẽ an toàn và có của ăn của để.

Bất cứ bạn là ai, bất cứ tuổi tác, trình độ văn hóa, nghề nghiệp của bạn ra sao? Bạn có thể trở nên giàu có hay nghèo kiệt xác.

Ở đây mách bảo bạn tìm sự giàu sang. Bạn có muốn giàu có hay không? Bạn cần nói thực lòng đi tới giàu sang là một việc hoàn toàn có thể. Vấn đề là ở chỗ, bạn đi đến giàu sang bằng cách nào? Còn khi bạn muốn loại bỏ đủ các kiểu nhân tố bất lợi và sau khi khẳng định những điều kiện có lợi để tiến hành đầu tư. Bạn hãy điểm lại thời gian và vốn liếng cần phát triển mang tính chất giai đoạn thôi.

Anh Osben là một người làm thuê, chủ yếu sống bằng đồng lương của mình. Thế nhưng, anh ta giàu lên được.

Mấy năm trước, khi nghỉ hưu, anh nói: "Việc bây giờ tôi muốn làm, là sử dụng thời gian và đồng tiền vốn có để làm ra nhiều tiền hơn". Nguyên tắc mà Osben sử dụng quả thật rất bình thường, đơn giản; thậm chí nó ít khi được người ta quan tâm. Khi Osben đọc cuốn "Người giàu nhất vùng Babylon" đã nhận ra: Giàu sang có thể làm ra được, nếu như bạn:

1. Bạn kiếm ra được một đồng, hãy tiết kiệm lại một hào.
2. Cứ sáu tháng một lần, bạn đem số tiền đã tích lũy được và cả tiền lãi hoặc tiền lời do đã đầu tư kiếm ra, để tái đầu tư.
3. Khi bạn đầu tư, bạn nên lắng nghe lời khuyên chân thành của những người thông thạo để đầu tư an toàn. Làm như vậy tránh mạo hiểm, không bị mất vốn.

Chúng ta hãy nhắc lại - Ba điều vừa kể trên chính là nguyên tắc để đi đến sự giàu có của Osben.

Bạn hãy suy nghĩ: Khi kiếm được một đồng, hãy tiết kiệm một hào và đầu tư một cách an toàn. Bạn sẽ an toàn và giàu có.

Bạn nên bắt đầu vào lúc nào? Ngay bây giờ. Đối với một nhà đầu tư, (Khi họ đầu tư) toàn bộ cuộc đời của họ là do hai bộ phận tạo thành: Thời gian và vốn liếng.

SỬ DỤNG SỨC MẠNH CỦA QUY LUẬT PHỔ BIẾN

Chỗ mạnh to lớn nhất ở điểm này chính là: Trong ý thức và tâm lý từ nay về sau của bạn đã tuân theo một quy luật đó là - Làm việc.

Muốn đi con đường chân chính, đi đúng hướng, bạn hãy bắt tay vào làm.

Chân lý thật là giản dị, mộc mạc. Chúng ta sử dụng sức mạnh của quy luật phổ biến, giúp ta vượt ra khỏi sự tồi tệ của cuộc sống, sáng tạo cái mới cho mình, để từ đó bạn ứng dụng nó để đi tới thắng lợi.

Chân lý là gì vậy? Tức là sử dụng sức mạnh của quy luật phổ biến. Khoa học có quy luật của nó, giàu sang cũng vậy.

Có người suốt đời sống không có mục đích, mặc cho nó trôi dạt. Họ bất mãn trong lòng, chống đối, đấu tranh. Nhưng, chẳng có lấy một mục tiêu cho chính xác. Liệu bạn bây giờ có thể nói ra ý nghĩ của bạn, trong cuộc sống bạn muốn được cái gì?

Xác định mục tiêu của bạn không phải là chuyện dễ. Thậm chí, trong đó nó còn chứa đựng những sự tự thử thách đầy đau khổ. Nhưng, dù cho phải bỏ ra bao nhiêu công sức, sự nỗ lực đó là cần thiết, là đáng như vậy. Bởi vì chỉ cần bạn nói ra mục tiêu của mình, bạn sẽ được nhiều cái lợi.

Những cái lợi đó hình như nó tự động đến.

1. Chỗ mạnh to lớn nhất là trong ý thức và tâm lý từ nay về sau của bạn đã tuân theo một quy luật đó là - Làm việc.

Quy luật phổ biến này: "Con người nghĩ ra và tin tưởng vào cái gì, họ có thể bằng cả trái tim và khối óc mình để hoàn thành cái đó". Nếu bạn nghĩ ra mục đích rồi thì từ ý thức đến tâm lý của bạn từ nay về sau sẽ chịu ảnh hưởng của tự ám thị đó. Nó giúp sức bạn làm việc, giúp bạn đạt được mục đích.

2. Nếu bạn biết bạn cần cái gì? Bạn sẽ có khuynh hướng mong muốn đi trên con đường chân chính, đi đúng hướng. Bạn hãy bắt tay vào làm.

3. Bây giờ, công việc của bạn đã tạo cho bạn hứng thú. Do bạn đã nhận ra được sự khích lệ, cổ vũ nên bạn sẵn sàng trả giá. Bạn có thể tính được thời gian và của cải cần bỏ ra. Bạn sẵn sàng nghiên cứu, suy nghĩ và thiết kế mục tiêu của mình. Suy nghĩ về mục tiêu càng nhiều, nhiệt tình của bạn càng lên cao. Nguyên vọng của bạn cũng trở nên cháy bỏng hơn.

4. Bạn tỏ ra nhạy cảm đối với một số thời cơ. Những thời cơ đó sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu. Vì bạn đã xác định được mục tiêu, bạn muốn gì. Bạn sẽ dễ dàng nắm bắt những thời cơ đó.

Xin bạn nhớ kỹ: Chân lý rất giản đơn, mộc mạc. Chúng ta sử dụng sức mạnh của quy luật phổ biến có thể vượt ra khỏi sự tồi tệ của cuộc sống, sáng tạo cái mới cho mình để từ đó bạn ứng dụng đi tới thắng lợi.

Courbe một người nghèo kiệt xác ở thành phố Saint Joseph bang Missouri trưởng thành lên. Bố anh là một dân di cư sống bằng nghề may, thu nhập hết sức ít ỏi. Để sưởi ấm cho cả nhà. Courbe phải đi trên lưng một chiếc thùng, ngày ngày cậu đi nhặt than theo dọc đường sắt. Courbe không lấy đó làm nhục hay quần bách. Cậu thường chuồn lủi cửa sau để khi tan học bọn trẻ không nhìn thấy.

Nhưng, bọn trẻ vẫn nhận ra chúng thường hay phục ở trên đường về nhà Courbe để đánh cậu ta và coi đó là một thú vui. Chúng đổ than của Courbe nhặt được tung tóe lên đường phố và Courbe đành ôm mặt khóc trở về nhà. Cứ như thế. Courbe sống trong trạng thái khủng hoảng hoặc nhiều hoặc ít.

Có một chuyện xảy ra, việc đó thường xảy ra khi chúng ta định vượt ra khỏi sự thất bại của cuộc sống. Courbe đọc hết cuốn truyện. Trong lòng cậu như được truyền thêm sức mạnh, do vậy cậu đã sống và làm việc một cách mạnh mẽ và tích cực hơn. Cuốn sách đó có tựa đề "Sự phấn đấu của Robert" do Arge chủ biên.

Courbe tìm thấy trong cuốn sách đó một nhân vật giống hệt mình. Lúc còn bé cũng gặp bao cảnh cơ cực, bất hạnh. Nhưng sức mạnh của dũng khí và đạo đức đã thắng những nỗi bất hạnh đó. Courbe cũng hy vọng mình sẽ có dũng khí và sức mạnh như vậy.

Courbe đọc những cuốn sách do Arge chủ biên mà cậu ta mượn được. Khi cậu đọc sách, cậu sắm vai nhân vật mà cậu thích. Suốt những ngày của mùa đông, cậu ngồi trong văn phòng giá lạnh đọc những cuốn sách nói về lòng dũng cảm và sự thành đạt. Tâm trạng tích cực như ngấm vào tiềm thức của Courbe.

Mấy tháng sau khi Courbe đọc xong cuốn thứ nhất của Arge. Cậu ta lại ra đường sắt nhặt than. Cách đây không xa, Courbe thấy 3 bóng người từ đằng sau căn nhà chạy như bay về phía mình, thoát tiên Courbe định quay người thoát chạy. Nhưng, rất nhanh trong óc hình ảnh của nhân vật dũng cảm ở trong sách mà cậu hâm mộ hiện lên. Courbe cầm chặt hơn chiếc thùng đựng than và bước từng bước chắc nịch tiến về phía trước như nhân vật anh hùng trong chuyện do Arge viết.

Đây là cuộc vật lộn khá gay. Ba đứa bé hợp sức lại nhảy bổ về phía Courbe. Courbe vút thùng đựng than sang bên cạnh và vùng mạnh hai cánh tay, quyết chống trả bọn chúng.

Thấy khí thế của Courbe, ba đứa trẻ định dùng sức mạnh bắt nạt kẻ yếu, bỗng nhiên chùn tay và kinh ngạc. Cánh tay phải của Courbe thoi mạnh vào môi và mũi của một trong ba đứa. Cánh tay trái đâm vào mạng sườn của một đứa khác. Thằng bé này bị đòn đau, thôi đành quay đầu tháo chạy. Thấy vậy, Courbe cũng lấy làm ngạc nhiên. Hai đứa còn lại, đứa đâm, đứa đá vật lộn với Courbe.

Courbe nghĩ cách đẩy lùi một đũa và xông vào dùng đầu gối huých ngã đũa khác rồi dùng hai tay đánh mạnh vào bụng và cằm của nó. Bây giờ chỉ còn lại một đũa, thẳng đầu đàn, nó dùng cách đánh mạnh vào đầu gối của Courbe. Courbe tìm cách ghì chặt gót xuống đất, đẩy nó sang một bên.

Nó lùi lại nhìn Courbe. Cả hai đũa nhìn nhau. Cuối cùng tên đầu đàn cũng lặng lẽ từng bước, từng bước rút lui, sau đó ù té chạy. Courbe muốn thể hiện sự căm giận chính đáng. Lúc này Courbe mới nhận ra, mũi của mình chảy máu, còn khắp trên người Courbe đầy vết thâm tím bầm, nhưng cũng xứng đáng với chiến tích trong cuộc đời của Courbe.

Đây là một ngày khởi đầu quan trọng. Vì đã khắc phục được trạng thái khủng hoảng. Đó là sức mạnh của quy luật phổ biến: Chân lý là gì vậy? Chân lý là sức mạnh của quy luật phổ biến.

TỔNG KẾT NHỮNG BÀI HỌC KINH NGHIỆM

Khi tổng kết những bài học kinh nghiệm, nhìn lại những chặng đường mà mình đã vượt qua. Bạn nhớ lại những gì tiềm ẩn bao lâu nay trong tâm khảm của mình, nhìn lại quá khứ, để nắm chắc hơn hiện tại và định hướng cho tương lai.

Một người có thể dùng những điều mình "tự ám thị" để làm ra của cải hoặc những gì khác.

Cái gọi là "Tự kỷ ám thị" và "Sức mạnh dùng để khám phá ý thức và tâm lý từ nay về sau" thực ra chẳng qua là sức mạnh của những dòng suy tư ngược trở lại mà mình nhận được khi tổng kết kinh nghiệm.

Khi tổng kết những bài học kinh nghiệm, nhìn lại những chặng đường mà mình đã đi qua. Bạn nhớ lại những gì tiềm ẩn bao lâu nay trong tâm khảm của mình, nhìn lại quá khứ, để nắm chắc hơn hiện tại và định hướng cho tương lai.

Năm lên 19 tuổi, Wall đã mở một cửa hàng bán da thú và da nhân tạo. Chẳng bao lâu sau, Wall phá sản. Nhưng, vấp vấp không làm thối chí người thanh niên này, ngược lại còn nung nấu thêm ý chí cho anh ta. Rồi cũng chẳng bao lâu sau anh ta đã tìm cách làm mới để đi đến thành công.

Wall muốn mình giàu có ngay. Anh cho rằng, qua những tấm gương nêu trong sách vở đã khích lệ tinh thần anh đi tìm cách làm giàu. Thế là, anh vào thư viện tìm đọc những cuốn sách như vậy. Anh tìm được một cuốn có tựa đề "Nghĩ cách làm giàu". Không nén nổi niềm vui, anh mượn về, đọc đi đọc lại. Nhưng đọc đến lần thứ ba, anh vẫn chưa tìm thấy lời giải các nhà tài phiệt lớn trên thế giới làm giàu như thế nào. Wall bảo với chúng tôi: Lúc tôi đọc đến lần thứ tư cuốn "Nghĩ cách làm giàu", một hôm tôi đi dạo trên đường phố thương mại Sindly. Việc xảy ra đúng vào thời điểm này, nó xảy ra hơi đột ngột. Tôi đứng mãi trước một tủ kính của cửa hàng bán các loại thịt. Tôi mãi mê ngắm nhìn và chính trong khoảnh khắc này trong óc tôi lóe lên một suy nghĩ mới.

Tôi vội hét to lên: "Chính nó đây rồi, tôi tìm thấy nó rồi" - Một cảm xúc mạnh trào dâng, ngay đến bản thân tôi cũng hết sức ngạc nhiên - khiến cho một chị đi qua đường nhìn tôi bằng cặp mắt kinh ngạc. Trong lòng rạo rực về những phát hiện mới của mình, tôi chạy vội về nhà.

Lúc đó, anh ta nghiêm túc nói với Sill "Cậu xem, tôi đang đọc đến chương thứ tư Tự kỷ ám thị". Tiêu đề phụ của chương này là: "Phương pháp ảnh hưởng đến ý thức và tâm lý từ nay về sau". Bây giờ tôi hãy còn nhớ lúc tôi còn bé, bố tôi thường cao giọng ngâm nga: "Làm chủ bản thân - Hãy tự kỷ ám thị". Tôi vội ngắt lời, phải chăng cậu vận dụng "Tự kỷ ám thị" để chữa bệnh phục hồi sức khỏe để "Tự kỷ ám thị" đi làm giàu phải không?

"Đúng đấy?" - Wall bảo tôi - "Đó chính là phát hiện mới của tôi: "Tự kỷ ám thị đi làm giàu". Đây là một khái niệm mới"

Tiếp đó, Wall nói tiếp sự hiểu biết của anh về khái niệm mới này: "Anh biết không. Tự kỷ ám thị một cách tự giác chính giống như bộ máy điều khiển, một ai đó có thể sử dụng nó, tự

nguyên đem tất cả ý thức và tâm lý từ nay về sau của mình rót đầy vào tư tưởng sáng tạo. Cũng rất có thể do sơ suất đã để cho tư tưởng có tính phá hoại chen chân vào con đường tương lai của mình, chui sâu vào trong mảnh vườn tâm lý đầy muôn sắc hoa. Anh thành tâm tự kỷ ám thị những gì sâu lắng nhất trong tâm hồn anh. Anh sẽ nổi thông được mạch giữa mục đích anh đang ngưỡng vọng với ý thức và tâm lý của anh từ nay về sau.

Lặp lại quá trình đó, vô hình trung đã tự nguyện tạo thành thói quen. Điều này có lợi cho anh khi muốn biến nguyện vọng của mình thành hiện thực. Khi vận dụng nguyên tắc tự kỷ ám thị, nên tập trung toàn bộ tinh thần vào mục tiêu mình bằng ấp ủ cho đến khi nào trở thành nguyện vọng nóng bỏng nhất. Hồi đó, khi tôi thở hồng hộc từ khu phố thương mại chạy về nhà. Tôi liền ngồi vào bàn ở nhà ăn ghi lại: "Tôi quyết tâm đến năm 1960 sẽ trở thành triệu phú". Lúc này Wall vẫn chăm chú nhìn Sill và nói tiếp: "Anh thử nghĩ xem, một người dám cả gan xác định rõ số tiền và thời gian mà anh ta mong muốn có được nó thành con số cụ thể, quả là phi thường. Tôi đã làm theo như vậy đấy!!

Bây giờ đang ngồi nói chuyện với chúng tôi không còn là Wall trẻ trung ngày xưa nữa. Anh, tuy thất bại vào năm 19 tuổi, nhưng bây giờ anh đã trở thành nghị sĩ quốc hội Australia. William.W.Mackau; tiền Chủ tịch hội đồng quản trị của công ty CocaCola; cùng một công ty nổi tiếng gồm có 22 nhà quý tộc do Wall ở trong hội đồng quản trị đã trở thành triệu phú. Bí quyết thành công của Wall không ngoài phương pháp "Tự kỷ ám thị" và dùng nó như một sức mạnh để "Khám phá ý thức và tâm lý từ nay về sau". Đó chẳng qua là sức mạnh của những dòng suy tư ngược trở lại mà mình gặt hái được khi tổng kết kinh nghiệm.

Hãy nghiêm túc nhìn lại quá khứ trên nhiều mặt để tự cắt nghĩa cho mình!

HÃY GIỮ NGỌN LỬA THÀNH CÔNG KHÔNG BAO GIỜ TẮT

"Còng lưng ra làm". Nếu bạn không bị đo ván, thì chí ít trong thời đại "Xứ mù thẳng chột làm vua" này chẳng có ai hoan nghênh bạn cả đâu!

Nếu thành công thực sự, thì nó chân chính hơn tất cả mọi điều. Tìm được khát vọng chân chính, đạt được mục tiêu, đồng thời có dũng khí và năng lực để theo đuổi nó. Chúng ta sẽ chắc chắn thành công.

Gần đây, thường thấy trên báo chí có những bài quảng cáo tên bài viết như thế này "Trong vòng 43 ngày cai được thuốc lá, không cần đến quyết tâm và nghị lực"

Ồ! Bây giờ là thời buổi nào thế nhỉ?! Đáng lý ra bài báo đó có thể là trợ thủ đắc lực trong việc vận động cai thuốc. Nhưng cách quảng cáo như vậy thật chẳng đạt được điều gì tốt đẹp cả, chẳng ai hoan nghênh cả. Xét cho cùng không biết do nguyên nhân gì mà trong thế kỷ 20, chưa có một đức tin nào chiếm lĩnh tâm linh chúng ta. Trong niên đại phi phàm này, chúng ta hiểu biết nhiều điều hơn bất kỳ một bậc tiền bối nào của chúng ta. Người ta có thể vứt bỏ quá khứ, che đậy chân lý, coi đạo đức như một thứ đồ cổ thú vị nhưng vô dụng.

Thế kỷ thứ 20, chúng ta coi thường sự nỗ lực, sự kiên trì không biết mệt mỏi, cẩn thận từng li từng tí, cần mẫn công phu, lương tâm trong sạch; có chí lớn...

Thậm chí chúng ta còn có cảm giác, những người có phẩm chất lại bị liệt vào hạng người tâm thần. Trong thế giới bình thường này, chúng ta không mong gì những người trẻ tuổi có được lý tưởng và ý chí vĩ đại. Ngược lại, chúng ta quy họ vào lớp người "Bán sức một cách ngu ngốc". Những người tích cực tiến thủ lại trở thành người có tội.

Mấy năm trước tôi quen biết một bạn trẻ. Khi đó cậu còn là một đứa trẻ sống xa gia đình ở bang Ohio Newook. Cậu định xin vào làm ở ngành báo chí. Về sau, anh bạn trẻ này xin được một công việc ở phân xã báo chí khá lớn. Cậu coi tôi như kẻ vô gia cư, muốn đến thì đến, muốn đi thì đi, thậm chí chẳng nề nang gì người có tuổi. Thế nhưng thỉnh thoảng cậu vẫn đến tìm tôi để hỏi han một số ý kiến và kể cho tôi nghe thành tích mà cậu ta đạt được. Thế là, tôi trở thành

người bạn tâm sự của cậu. Bây giờ cậu đã là một chàng trai. Qua tiếp xúc với cậu, tôi biết cậu là một chàng thanh niên có nhiều đức tính tốt ắp ủ nguyện vọng mình sẽ là con người thành đạt. Vì vậy, cứ mỗi lần nghe cậu kể thành tích của mình, tôi không lấy làm ngạc nhiên. Thế nhưng mấy tháng sau, cậu đến tìm tôi, bộ dạng cậu đã thay đổi hẳn. Với tâm trạng ủ ê chán chường, cậu nói rằng cuộc sống dạo này tẻ tẽ lắm. Một hôm sau, chàng trai này gọi điện cho tôi lạc hẳn giọng đi kể cho tôi nghe, cậu ta bị phân xã báo chí cho thôi việc. Tôi hỏi cậu ta nguyên nhân vì sao? Cậu ta chỉ nói với tôi: Trong ban biên tập có một biên tập viên nhiều tuổi hơn tôi, ông này đối xử với tôi rất tốt, ông tâm sự rất chân tình: "Này anh bạn trẻ, cậu công tác không ai chê vào đâu được, điều phiền toái duy nhất là làm việc năng nổ quá. Họ không thích thế đâu! Họ sợ cậu vượt mặt họ".

Không còn nghi ngờ gì nữa, "còng lưng ra làm" nếu bạn không bị đo ván, thì ít nhất trong thế giới xứ mù thẳng chột làm vua này, chẳng có ai hoan nghênh bạn đâu. Cậu vừa không nên còng lưng ra làm công việc, vừa không nên chạy đua với họ; lòng tham không đáy theo đuổi thứ bả vinh quang đã lỗi thời và mục nát.

Thế nhưng, rất kỳ quặc. Những người tỏ vẻ coi thường sự thành đạt lại bất chấp tất cả để giành cho được nó. Tác giả của những bài báo tràn giang đại hải lớn tiếng chỉ trích những người chủ nghĩa thực lợi, nhưng khoái chí đối với khoản nhuận bút thì họ chẳng chịu kém ai. Những nhà giáo dục không muốn học sinh phải khổ sở để giành từng nửa điểm một và vinh dự, nhưng họ đâu có tha, họ tìm đủ mọi cách để giành 1000 đô la hàng năm, khi có cơ hội làm chủ khảo cho cuộc thi lên cấp. Ông bố và bà mẹ khi còn trẻ đã ôm ấp một cách nghĩ hết sức hiện đại và thoáng. Họ không muốn con cái mình sau này quá vụ lợi và quá dã tâm. Nhưng khi bước vào tuổi 40, lúc này họ lại muốn con cái mình có cuộc sống hôn nhân hết sức "thể diện", sống trong một ngôi nhà ở trong thành phố cũng hết sức "thể diện". Nói tóm lại là - "Thành đạt".

Tại sao những điều chúng ta thường nói với điều chúng ta nghĩ lại khác nhau đến thế. Có một nguyên nhân có thể giải thích là: Trong mấy chục năm gần đây, đã có sự đả kích khá gắt gao đối với một số thành đạt nào đó. Theo chúng tôi không nên nhắm vào bản thân sự thành đạt mà nên nhắm vào sự hiểu sai lệch của con người đối với sự thành đạt. Chúng ta không nên hắt chấu nước tắm đổ luôn cả con mình. Hơn nữa điều tồi tệ chính là chúng ta không phân biệt được sự khác biệt giữa hai vấn đề.

Người ta bàn quá nhiều vấn đề không lành mạnh, những cuộc sống không có thành quả, ngày lại qua ngày trong cảnh âm u, được chẳng hay chớ, mà còn tự nhận đó là thành đạt. Thực ra, nó thất bại chẳng qua giống như mặc trang phục không thích hợp đi tham gia vũ hội mà thôi.

Thế nhưng, thành đạt tự thân nó đến, nếu là sự thành đạt đúng nghĩa, thì nó còn chân thực hơn bất cứ điều gì. Giống như một luật pháp đã hoàn thiện. Bất cứ người ta vi phạm bao nhiêu lần, vẫn nghiêm minh có lý có tình.

Chính vì vậy, không thể nói nhiều người đã chọn sai đường, thất bại mà do chưa đặt vào mục tiêu thiết thân.

Năm 1955, trong cuộc họp mùa thu của Hiệp hội Tâm lý Mỹ đã tổ chức một nội dung nghiên cứu có tính chất thường niên nhằm đi sâu nghiên cứu một cách toàn diện về "Tâm lý lành mạnh". Tiến sĩ Frank-Valen trường Đại học California đã nêu lên một loại định nghĩa. Có một nhà bình luận đã đánh giá: "Định nghĩa này nghe ra rất thông thường nhưng nó không tầm thường".

Tiến sĩ Valen đã nêu lên một tâm lý lành mạnh phải có:

1: Phẩm chất tốt, chính trực, thành thực.

2: Kiện toàn về trí lực.

3: Có thể tạo dựng mục tiêu cho bản thân, xây dựng quyết tâm và ý chí thực hiện mục tiêu đó và kiên trì có những cố gắng có hiệu quả.

4: Có sức phán đoán tốt, đủ sức đánh giá hiện thực và đánh giá đúng bản thân.

Cũng giống như một khối lượng nghiên cứu khá lớn về con người hiện đại, định nghĩa "Tâm lý lành mạnh" cũng chẳng khác gì vòng luẩn quẩn. Trong định nghĩa đó không đề cập đến "Tính chất không thích nghi", "Tính xốc nổi" và "Chủ nghĩa toàn mỹ". Thay vào đó nó vẫn liệt kê ra một số điều về phẩm chất và đạo đức đã nói trước đây. Những phẩm chất đạo đức đó đã nêu lên từ khi Freud chưa lọt lòng. Nó đã là những nội dung chỉ đạo sinh hoạt cho thanh niên hồi đó rồi, dù cho "Tâm lý lành mạnh" lúc đó chưa thành phong trào trong cả nước.

Trong một bản bình luận của Hiệp hội tâm lý đã nêu: "Những nhân tố tâm lý lành mạnh mà nhà tâm lý học Valen nêu lên thực ra đã được các nhà luân lý học thời xưa vận dụng rồi".

Một số mặt nào đó trong nhân tính đã được thượng đế tạo lập từ trước; chỉ dựa vào sức mạnh của các nhà lý luận thì dù bất cứ như thế nào cũng không thể thay đổi nổi. Nhưng có thể khích lệ con người dốc sức mình, hồ hởi phấn khởi lo toan việc lớn. Đồng thời, cũng có thể lấy việc hoàn thành công việc để tự khích lệ mình. Chúng ta cũng nên tự lượng sức mình, xem khối lượng công việc, cũng như công việc hoàn thành tốt hay xấu để đánh giá khả năng bản thân. Nếu không làm như vậy, cả thế giới này vẫn là một thứ đồ cổ: con trâu đi trước cái cày theo sau, vẫn bóc thân bằng mảnh da thú mà thôi. Tự bằng lòng chính là phần thưởng dành cho chúng ta, khích lệ chúng ta cố gắng nhiều hơn để làm việc gì đó có ích cho đời.

Thế kỷ 20 được mệnh danh là: "Thế kỷ của những con người bình thường". Với cái tên đó, thực ra là một sự đánh giá tương đối hợp lý, vì một nửa thế kỷ là chiến tranh liên miên kinh tế tiêu điều và xã hội đang được tổ chức lại. Chúng ta phải gửi gắm hy vọng vào thế kỷ sau vậy. Những mong có những người tài ba dẫn dắt người bình thường. Năng lực là một loại địa vị của xã hội; là tố chất không có liên quan gì với đặc quyền và nó cũng không phải là sản phẩm lệ thuộc vào sự giàu sang. Do vậy, tiền bạc không mua nổi nó. Vậy, năng lực do đâu mà có. Năng lực gắn bó với đời người. Bất cứ anh sinh ra trong tháp ngà, trong các biệt thự nổi tiếng hay trong một khu ổ chuột của đám dân nghèo. Con người có năng lực không bao giờ bị mai một. Do vậy, năng lực là một trong những tố chất hòa hợp nhất với dân chủ. Dù cho bạn là người giàu sang quyền quý về mặt năng lực chưa chắc đã hơn người nghèo túng. Trong quá trình mưu cầu năng lực, mọi người đều bình đẳng. Ai cũng có cơ hội để giành được nó. Nó công bằng và vĩnh cửu. Khi thời đại và văn minh phải đối mặt với những nguy cơ, chúng ta trốn tránh việc đi đến thành đạt thậm chí còn rắp tâm phá hoại nó. Chúng ta đã đánh lộn sòng giữa dân chủ và bình dân, thậm chí còn tôn thờ "thường thường bậc trung" coi như là đỉnh cao lý tưởng văn hóa. Bây giờ, mọi người đã dần dần nhận ra, chính do những nguyên nhân đó, mà chúng ta đã để tuột khỏi tầm tay thành quả dân chủ. Hãy làm cho mỗi người chúng ta có cơ hội và tự do phát huy mạnh mẽ tiềm năng của bản thân, phấn đấu hết mình, qua đó được mọi người công nhận.

Một tác giả, triết gia người Pháp André-Maraux phát hiện chủ nghĩa tri tính hiện đại tồn tại đan xen với chủ nghĩa tri thức hiện đại. Từ đó đề ra cho thời đại chúng ta một chuẩn mực mới để đánh giá con người, đó là một câu cách ngôn đơn giản "Nhân thành tựu tự thân" [Con người thành đạt hay không là do mình].

Thực ra, động lực của thành tựu là ở chỗ cuộc sống phải chứng thực sự tồn tại của nó. Nếu chúng ta, tự mình suy nghĩ ra và tìm thấy khát vọng chân chính để đạt được mục tiêu, đồng thời có dũng khí và năng lực để theo đuổi mục tiêu đó, chúng ta sẽ thực sự thành đạt. Bất kể chúng ta có nhiều hay ít tiền bạc. Nhưng chúng ta thuộc lớp người giàu có.

Nhà thơ Karl.Sanderbo nói: "Trước khi đi ngủ, bạn tự hỏi: Tôi chưa đi tới đích của lý tưởng, bất kể cuối cùng nó là gì. Nếu tôi không đến được, tôi chẳng bao giờ cảm thấy hạnh phúc và vui vẻ". Khi bạn thực sự đạt được mục đích, bạn hãy chuyển sang một mục tiêu khác.

Đó là động lực của cuộc sống. Đó là tiết tấu của sự thành đạt.

Thành công là một câu lạc bộ không hề bài xích bất cứ ai. Nó luôn dang rộng hai tay đón chào những ai có dũng khí tạo dựng mục tiêu và cần mẫn phấn đấu cho nó. Chính nhờ có động lực mạnh mẽ tiến lên phía trước, nhân loại mới tiến bộ được và thể hiện được tinh túy của nhân loại - phẩm cách.

Có lẽ mục đích cơ bản của cuộc sống là thử thách tinh thần và ý chí của con người, phát huy mạnh mẽ phẩm chất ưu tú và làm cho nó ngày càng hoàn thiện, hoàn mỹ hơn.

Thành công cuối cùng của một con người chưa hẳn đã thể hiện bằng thành quả vật chất mà con người đổ lao động ra. Bởi vì rất nhiều văn minh nhân loại đã bị mai một trong cát bụi. Không cần bàn cãi, rất nhiều văn minh khác đang được xây lại trên những lớp cát bụi đó, sau đó lại tan rã, xây tiếp rồi lại tan rã cứ nối tiếp nhau, nhưng sau mỗi lần xây lại như vậy.

Tinh thần của nhân loại sẽ được tăng tiến thêm điều gì. Đó mới là mấu chốt của vấn đề. Chôn vùi trong lớp cát bụi, nhưng tinh thần của nhân loại là vĩnh hằng, là bất hủ. Trong đời sống của mỗi người đều có một phần tinh túy của nhân loại, từ lúc lọt lòng cho đến khi chết nó đều vì tồn tại của chính mình mà luôn luôn tỏa sáng.

Anh có giàu sang không? Liệu anh có làm cho thế giới tinh thần vốn có của mình ngày càng phong phú thêm hay không?

Anh có thành đạt không? Liệu anh có làm cho tia lửa của cuộc đời bùng lên ánh sáng chói chang không?

THẤT BẠI LÀ KHỞI ĐIỂM CỦA THÀNH CÔNG

HÃY THOÁT RA KHỎI TÂM LÝ THẤT BẠI

Dù thất bại thảm hại đến mức nào, đều cần phải tự mình xem xét lại.

Bởi vì trong nghề quảng cáo bán hàng chỉ có nhân viên quảng cáo và bán hàng chuyên nghiệp mới thành đạt. Thiếu tính chuyên nghiệp sẽ dẫn đến tổn thất nặng nề.

Nếu tinh thần của một người được thoải mái tươi vui, thì những biểu hiện bên ngoài của họ chắc chắn sẽ cởi mở, thoáng đãng.

Khi một nhân viên quảng cáo, bán hàng thấy đồng nghiệp của mình thành đạt thì nên nghĩ rằng họ đã vấp vấp khá nhiều, thậm chí họ còn thất bại mới thành đạt như bây giờ. Người quảng cáo bán hàng nên biết rằng: Con đường thành đạt là do bao trắc trở, thất bại tạo nên. Có nhìn thấy mặt tích cực trong những trắc trở thất bại đó, con người mới không nhụt chí.

Bất cứ thất bại thảm hại đến mức nào, đều cần phải tự mình xem xét lại. Nếu nó không gây ra hậu quả gì ghê gớm, thì việc trả giá cho thất bại đó cũng nhẹ thôi. Điều đó muốn nói lên: "Thất bại là mẹ thành công".

Thực ra, không chỉ mình không biết rõ người khác mà ngay mình cũng chưa hiểu rõ bản thân, cũng làm cho anh ta thất bại. Mình và người khác không hiểu rõ bản thân, cũng là một mối nguy hiểm lớn đang tiềm ẩn. Do vậy, khi tự xem xét lại mình, cũng nên bao gồm xem xét cả điều thất bại. Sau khi anh tự mình xem xét lại mình sẽ tìm ra nguyên nhân thất bại. Vẽ thành "Cây thất bại" Cành cây lớn hay bé cốt để phân biệt nguyên nhân thất bại chính và phụ.

Một cành lớn thứ nhất: Tiêu biểu cho quan niệm về ngành nghề. Đó là nguyên nhân thứ nhất khiến cho nhân viên quảng cáo bán hàng do thiếu kiến thức nghề nghiệp.

- Cành to thứ hai. Tiêu biểu cho quan niệm tâm lý và đạo đức, có nghĩa là, một nhân viên quảng cáo bán hàng thiếu luân lý và đạo đức cũng là nguyên nhân lớn dẫn đến thất bại.

- Cành to thứ ba: Tiêu biểu cá tính, khuyết điểm về cá tính của người bán hàng cũng dẫn đến thất bại.

- Cành to thứ tư: Những mặt yếu về sức khỏe và tinh thần cũng như thái độ.

- Cành to thứ năm: Tri thức.

- Cành to thứ sáu: Có liên quan đến kỹ thuật, nguyên nhân thất bại của nhân viên quảng cáo bán hàng là do trình độ yếu kém về nghệ thuật quảng cáo bán hàng gây nên.

- Cành to thứ bảy: Mối quan hệ giao tiếp của nhân viên.

Sự cọ xát trong mối quan hệ xã giao cũng dễ dẫn tới thất bại.

Đối với một nhân viên bán hàng thiếu tinh thông nghề nghiệp, thì đây là một vấn đề nghiêm trọng. Họ thường hay xảy ra điều day dứt: "Tại sao mình lại đi chọn nghề bán hàng?"

Khi mới bắt tay vào nghề họ đã mang theo tâm lý thất bại. Bởi vì trong nghề bán hàng, chỉ có những người thạo nghề mới thành công; thiếu hiểu biết về nghề nghiệp sẽ mang lại những thất bại to lớn. Nếu nhân viên thiếu quan niệm về ngành nghề khi tiến hành công tác sẽ không có trí tuệ, thiếu khôn ngoan khi hành động; không dám có một ước vọng gì cho tương lai; càng không có cách nào để tuân thủ phương châm công tác của công ty và cũng không biết quý trọng những mặt hàng của mình. Họ nghĩ sao làm vậy; thiếu lo toan cho công ty; không biết lắng nghe lời khuyên bảo của những người đi trước; thậm chí mình không có bạn bè.

Vô tình họ đã tự coi thường mình. Đây là một kết quả đáng sợ.

Nếu một nhân viên bán hàng thiếu quan niệm về luân lý đạo đức, cũng có thể xảy ra vấn đề lớn. Dù cho văn minh vật chất phát triển nhanh nhưng trong nội tâm con người vẫn còn trống rỗng, thì chẳng lẽ không làm cho người khác cảm thấy bức dọc sao?

Một khi có những thiếu sót về tinh thần trong một xã hội hiện đại, họ sẽ bị chìm sâu vào chủ nghĩa công danh và quyền lợi, chỉ biết tự tư tự lợi. Thậm chí để đạt được mục đích họ sẽ không từ một thủ đoạn nào. Nội tâm họ chỉ tôn thờ danh và lợi và suốt ngày chuẩn bị cho cuộc chiến như vậy. Thử hỏi làm sao lại không ảnh hưởng lớn đến hứng thú nghề nghiệp, dẫn tới tâm trạng không ổn định.

Khi một người bán hàng chỉ biết tự tư tự lợi để phát triển thành tích nghề nghiệp, họ một mực mời chào khách hàng. Tất nhiên có lúc nào đó bán được hàng, nhưng cái danh cái lợi đó không thể kéo dài mãi được, sẽ có ngày thất bại. Xin hãy ghi sâu vào lòng. Trong lĩnh vực buôn bán, chữ tín phải đặt lên hàng đầu.

Qua đó ta thấy, nếu thiếu đạo đức nghề nghiệp dễ bị cám dỗ, phê bình vắng mặt cấp trên, quá coi trọng đồng tiền; lòng dạ không ngay thẳng, không giữ chữ tín, không thành thật, cuồn công quỹ rồi bỏ trốn, tiết lộ bí mật cơ quan; thậm chí có những hành vi vô đạo đức. Đều là những nhân tố làm cho nhân viên bán hàng thất bại.

Cá tính con người thường chịu ảnh hưởng của những người xung quanh rất lớn. Do vậy, sự hình thành cá tính hoàn toàn là trách nhiệm cá nhân, tự mình phải gánh chịu.

Dù cho người ta có nói "Non sông dễ thay đổi, bản tính khó thay đổi". Nhưng qua tự tu dưỡng có thể khắc phục được những nhược điểm của tính cách. Tất nhiên hoàn cảnh kinh tế gia đình, vấn đề giáo dục của gia đình, sự giáo dục của nhà trường, bản thân mình không thể tự chọn được. Nhưng tính tình thô bạo, hứng thú thất thường, chứng lo âu buồn phiền, tự cách biệt với bên ngoài, hành vi thô lỗ... tuyệt đối đó không phải là cá tính của người bán hàng.

Ngoài ra, cá tính như thế này cũng dễ xảy ra tranh cãi với khách hàng: Không tập trung, ý chí bạc nhược, khó tính, cau có, hay quên, trịnh trọng quá thiếu tế nhị dí dỏm.

Đó là những trở ngại trên con đường đi tới thành công của người bán hàng.

Về mặt tri thức, không được đầy đủ, cũng là một nguyên nhân làm cho người bán hàng thất bại. Làm một người quảng cáo, bán hàng phải có đầy đủ tri thức về hàng hóa. Tri thức về mặt nghệ thuật bán hàng cũng như quen biết khách.

Nói một cách nghiêm túc bán hàng không chỉ là một môn kỹ thuật mà là một môn khoa học, kỹ xảo. Nếu không có những nhận thức đó thì họ chỉ cho rằng bán được hàng là được; không cần tham gia vào các buổi lên lớp và thực tập cách bán hàng, càng không cần nghe những lời khuyên bảo, truyền đạt kinh nghiệm của cấp trên và đồng nghiệp. Cứ như thế, do lòng nhiệt thành đối với hàng hóa không cao, tất nhiên sẽ ảnh hưởng đến nhận thức đối với hàng hóa, không thể cấm người ta nghi ngờ động cơ của anh trước khi bước vào nghề bán hàng.

Nếu như bạn là người quảng cáo bán nhà, bạn nhất thiết phải có một tâm tư và thái độ của một người kiến trúc sư vào loại kha khá; nếu bạn là người quảng cáo bán xe hơi bạn phải có kiến thức về bảo dưỡng và sửa chữa xe cộ.

Nếu bạn là người quảng cáo bán quần áo bạn phải thành thạo các mốt thời thượng gần đây như thuộc lòng bàn tay.

Nói tóm lại, đã hiến thân cho nghề, đối với kiến thức hàng hóa, đều phải từng trải và săn đuổi nó.

Khách hàng sống trong thời hiện đại, họ đã có kiến thức phong phú về các mặt hàng. Khi khách hàng đứng trước người bán hàng không đầy đủ kiến thức về hàng hóa, họ chỉ nói vài ba câu rồi bỏ đi chỗ khác. Qua đây cho thấy, ai dám bảo tri thức về hàng hóa không quan trọng.

Còn nói về thái độ, bao gồm cả trạng thái tâm lý và những biểu hiện, động tác bên ngoài của bản thân con người bán hàng. Một người tinh thần tươi vui, tất nhiên những biểu hiện bên

ngoài của họ cũng rất niềm nở, thoáng đảng.

Ngược lại, tinh thần, tâm trạng bị một áp lực nào đó cũng làm cho người khác buồn lây, uể oải bị động, láo xược đối với khách. Tất nhiên sẽ bị phê phán.

Khi bạn bắt tay vào công việc quảng cáo bán hàng, nếu khách hàng hỏi bạn một câu, bạn liền trả lời đầy đủ ngay lập tức, thì khách hàng không dám hỏi bạn thêm điều gì nữa? Nếu gặp phải một khách hàng đang vội mà bạn cứ giải thích vòng vo thì họ sẽ không khách khí bảo thẳng với bạn "Nói ngắn gọn để hiểu thôi! Mất thời giờ!". Cho nên nói nhiều chưa chắc đã có tác dụng. Bạn chỉ cần tuân thủ cách nói kiểu 1, 2, 3, có nghĩa là một phút nói, hai phút nghe và ba phút để phụ họa với khách.

Sự thiếu sót về kỹ thuật, có nghĩa là kỹ xảo giao tiếp thương mại chưa thành thục. Chính do nhân tố này mà nhân viên bán hàng thường hay bị thất bại trên thương trường. Mà sự thiếu sót này phần lớn là do tri thức về hàng hóa không đủ. Cũng như tâm lý khách hàng bạn chưa đi sâu nghiên cứu nắm bắt sở thích của khách hàng.

Chẳng hạn như thiếu sức thuyết phục, đối đáp trên điện thoại không thỏa đáng, khả năng ứng biến chậm; không coi trọng danh thiếp của khách hàng. Lúc bàn bạc cách mua bán có nhiều sai sót, cách chào mời và bán hàng chưa thuần thục, chưa lắng nghe ý kiến quần chúng... đều thuộc về thiếu sót về kỹ thuật.

Người bán hàng sẵn sàng phối hợp với người khác và còn là một "người buôn bán hạnh phúc" khi quan hệ giao tiếp của người bán hàng có đầy đủ điều kiện tiền đề. Nếu ghen tuông quá dữ, thì quan hệ vợ chồng bất hòa. Lo lắng việc nhà ở một nội dung nào đó đều để lại cho người bán hàng một ảnh hưởng tiêu cực rất nghiêm trọng.

KHI BÁN HÀNG CẦN GHI CHÉP VÀ PHÂN TÍCH SỐ LIỆU

20% công việc buôn bán sẽ được ký kết ngay sau lần gặp mặt đầu tiên. 23% ở lần thứ hai và 7% ở lần thứ ba, hay từ lần thứ ba trở lên.

Không có sự ghi chép và phân tích số liệu một cách cơ bản. Chúng ta không thể nào lần ra chỗ sai sót.

Người quảng cáo bán hàng có trách nhiệm nổi tiếng trên thế giới là Gray.W.Hamlin nói với tôi: Ông ta thường sau khi thất bại đến lần thứ ba mới đăng ký số liệu.

Nghĩ lại chuyện xưa, tôi ngạc nhiên nhận ra một điều là làm thay đổi cuộc sống bí bách của tôi lại chính là những việc vụn vặt không đáng quan tâm. Trước đây tôi đã nói: Trải qua 10 tháng cuối, lòng như tơ vò. Tôi không có chút hy vọng gì trong việc bán bảo hiểm nhân thọ. Quái lạ, tôi định bán bất cứ cái gì đều không gặp may. Tôi báo cáo với công ty xin thôi việc, mất nhiều ngày sau mới xin được việc làm khác. Tôi chỉ mong xin được một chân thuyền viên. Bởi vì lúc còn bé, tôi đã làm việc đóng móc thùng hàng cho máy tản nhiệt của Mỹ, rồi vận chuyển nó bằng tàu thủy. Dựa vào chút tay nghề đã được huấn luyện, công tác thuyền viên quá hợp với tôi. Tôi định bụng xin làm công việc này, nhưng không được toại nguyện.

Lúc đó tôi không chỉ suy sụp về tinh thần mà còn chìm sâu trong tuyệt vọng. Tôi thấy rằng không gì bằng quay lại nghề cũ. Tôi đạp xe đạp đi thu tiền kiếm sống. Nguyên vọng cao nhất của tôi lúc đó là quay lại nghề cũ, mỗi tuần kiếm được 18 đô la.

Một sáng, tôi quay trở về công ty bảo hiểm lấy chiếc bút máy, cái gọt bút chì và một số đồ dùng cá nhân bỏ quên ở đấy. Tôi chỉ muốn ghi lại đó vài ba chữ. Lúc tôi đang thu dọn đồ đạc, thì Tổng giám đốc Volta Rama Talbot bước vào phòng và tiếp đó ông triệu tập cuộc họp có đông đủ người bán hàng, ngay ở gian phòng ngoài. Để tránh tình trạng khó xử, tôi cứ ngồi lì trong phòng mà nghe nhân viên bán hàng phát biểu. Họ bàn những việc, mà tôi trước đây chưa bao giờ làm được. Tiếp đó tôi nghe lời phát biểu của Tổng giám đốc Talbot. Một câu nói đã tác động sâu sắc đến công việc bán hàng kiếm sống của tôi.

"Các bạn thân mến! Tất cả mọi công việc bán hàng suy cho cùng là đối xử với con người. Nếu một nhân viên bán hàng, trình độ xoàng mỗi ngày với thái độ thành thực đã bán được cho 5 khách hàng. Tôi tin chắc rằng người đó sau này có thể bán được nhiều hơn và nhiều hơn nữa.

Nghe lời nói đó, khiến tôi phấn chấn lạ thường. Tôi tin vào lời ông nói vì lúc lên 8 tuổi Talbot đã bắt đầu làm việc ở công ty Yotsu-michi. Ông đã công tác ở hầu hết các ngành của công ty; hơn nữa ông đã có mấy năm bán bảo hiểm trên đường phố. Tôi hiểu lời ông nói mang bao nhiêu ý nghĩa. Lời ông nói như ánh mặt trời xua tan bóng mây. Tôi quyết tâm làm theo lời Tổng giám đốc. Tôi tự bảo: "Này! Frank Bertheg, cậu cũng có đôi chân chứ! Cậu có thể đi khắp nơi kia mà. Mỗi ngày cậu với thái độ chân thành phục vụ cho 4, 5 khách hàng. Cậu cũng sẽ như ông Talbot đã nói, đã làm được tốt rồi lại càng làm tốt hơn"

Hai tháng rưỡi trước khi hết năm, tôi quyết định ghi lại con số bán hàng qua điện thoại đồng thời mỗi ngày gặp ít nhất 4 khách hàng; cứ ngày này qua ngày khác, tuần này qua tuần khác. Quả thật công việc khá phức tạp.

Điều này khiến tôi nhận ra số khách mà tôi chặn thực đón tiếp không phải chỉ có mấy người.

Trong hai tháng rưỡi đó, tổng cộng tôi đã bán ra được 51000 đô la tiền bảo hiểm nhân thọ. Con số này vượt quá con số trong 10 tháng bí bách vừa qua. Tuy chưa phải là nhiều, nhưng qua đây, điều thu hoạch lớn nhất của tôi là ý nghĩa câu nói của Tổng giám đốc Talbot.

Trải qua hai tháng rưỡi cố gắng, tôi nhận ra một điều là thời gian mà tôi bỏ ra rất có giá trị, tuyệt đối không để lãng phí thời gian và tôi thấy việc tiếp xúc bán hàng điện thoại không còn ý nghĩa nữa.

Mấy tháng sau đó, thành tích bán hàng của tôi không còn như trước nữa, lại giẫm vào vết xe cũ.

Một buổi chiều, một tuần sau đó, tôi nhốt mình trong gian phòng nhỏ khoảng 3 giờ đồng hồ. Tôi tự hỏi mình: "Rốt cuộc là cái gì vậy? Mình đã phạm sai lầm ở chỗ nào?". Dần dần tôi hiểu ra và vấn đề đã có lời giải.

Tôi không thể không thừa nhận, tôi chưa trao đổi thật tận tình với khách hàng.

Tôi nghĩ: "Tôi nên gặp khách hàng như thế nào đây?" Tôi có đầy đủ điều kiện, phải biết cách kiếm tiền, không được lười. Suy đi nghĩ lại, tôi quyết định tiếp tục đăng ký con số bán điện thoại.

Một năm sau, tôi đã có quyền tự hào đứng trước đám đông những người bán hàng của công ty để giới thiệu kinh nghiệm bán hàng của mình. Trong 12 tháng liền tôi đã âm thầm đăng ký con số điện thoại bán ra, tất cả số liệu đều chính xác, tính ra con số bình quân hàng ngày. Tôi tổng cộng đã bán ra 1849 chiếc và gặp 828 khách hàng, hoàn thành việc ký kết hợp đồng với 63 hãng buôn. Thu nhập của đại lý của chúng tôi là 4251,82 đô la. Mỗi chiếc điện thoại chúng tôi thu lãi được 2,30 đô la.

Đấy! Đó là thành tích tôi đạt được. Một năm trước tôi còn đang trong tâm trạng thất vọng xin thôi việc. Nay mỗi chiếc điện thoại đã thu được lãi 2,30 đô la.

Không có lời nào có thể tả được niềm vui mà những con số giản đơn đó đã mang lại cho tôi.

Tôi còn muốn nói thêm với các bạn điều này nữa, những con số không kể bán hàng đã giúp ích như thế nào trong vấn đề tăng lãi từ 2,3 đô lên đến 19 đô và trong một năm quan tôi đã làm như thế nào tăng để tỷ lệ giao tiếp buôn bán từ 1/29, 1/25, 1/20, 1/10 rồi sau cùng đạt 1/3. Ghi lại số liệu và thống kê phân tích. Tôi nhận ra 20% của công việc buôn bán được thực hiện đều là bán hàng gặp mặt lần đầu, 23% là gặp mặt lần hai và 7% là gặp mặt lần thứ ba hay hơn nữa. Nhưng tôi đã mất 50% thời gian cho 7% này, tôi tập trung toàn bộ thời gian vào 23%. Như vậy tôi sẽ nâng mức lãi từ 2,3 đô lên 4,27 đô do tổng số bán tăng lên, bình quân lãi cũng tăng.

Không có số liệu thống kê và phân tích cơ bản, chúng tôi không có cách nào phát hiện ra chỗ

có sai sót. Khi nghĩ đến cái lợi của việc thống kê phân tích càng khích lệ hứng thú của tôi đối với công việc này. Nó còn hứng thú hơn khi tôi xem cuốn tạp chí. Trên thế giới này, người bán hàng có trách nhiệm với khách nổi tiếng là Gray.W.Hamlin. Chính ông đã nói với tôi: Tôi thường sau khi thất bại đến lần thứ ba mới tiến hành đăng ký số liệu thống kê.

"Không vung gậy thì đánh sẽ không trúng" Lý lẽ thông thường đó, người đánh bóng chày nào cũng biết. Trong bán hàng cũng vậy. Năm đó khi đội bóng của Hồng y giáo chủ đánh bóng, trong đội có một cầu thủ tên là Stif.Inwens. Anh ta có sức khỏe vô địch, nhưng kỹ thuật đánh bóng còn thua cả một đứa trẻ. Lý do chủ yếu anh ta có một thói quen xấu là "chờ bóng", giục đến lần thứ hai anh ta mới chịu vung chày. Còn nhớ trong trận đầu quan trọng với Saint- Louis. Lúc đó ở gôn đều có người, đối phương phát hồng bóng. Đến lượt Stif phát bóng. Lúc này chỉ cần Stif phát đúng quả này là chúng tôi thắng trận. Anh ta chọn một chày thuận tay nhất với mình; Khi đã vào vị trí mọi người xung quanh động viên: "Cố gắng lên Stif đánh trúng ngay phát đầu tiên đi". Đối phương phát một quả tương đối ổn định, Stif vẫn cầm chày bất động, đồng đội gào lên, "đánh đi Stif!" "đánh đi!". Anh vẫn bất động. Ông bầu đứng ngoài sân cũng gào lên: "Quái lạ! Cậu còn đợi gì nữa!!"

Nếu bạn cố gắng công tác, việc bán hàng là một việc dễ dàng nhất trên đời này. Nhưng khi mới bắt tay vào nghề, nếu bạn lại coi nó như một công việc dễ dàng nhất, thì nó lại trở thành việc khó làm nhất trên đời.

Như mọi người đều biết, một bác sĩ giỏi khi khám bệnh phải tìm ra bệnh, chứ không phải chỉ chữa ở ngọn mà không chữa ở gốc. Điều thiết thân nhất đối với tôi là không bán được hàng thì không có thu nhập; không xây dựng kế hoạch thì không bán được hàng; không gặp khách hàng thì không lên được kế hoạch và cuối cùng không tổ chức hội nghị khách hàng thì không gặp được khách hàng. Điều này như các vòng tròn móc xích vào nhau và khởi điểm của nó trước hết là gặp gỡ khách hàng.

KHI BÁN HÀNG CẦN VẠCH RA KẾ HOẠCH CÔNG TÁC CHO MÌNH

Căn cứ vào nội dung khác nhau trên từng tấm thẻ, sắp xếp nội dung trao đổi từng vấn đề trong lần tiếp theo và những bức thư cần viết.

Nếu có đủ thời gian sắp xếp kế hoạch thì hiệu quả thu được quả đáng kinh ngạc. Như vậy, tôi phải sắp xếp công tác thật sít sao trong bốn ngày rưỡi cuối tuần.

Nếu đã sắp xếp kế hoạch rồi, Tổng giám đốc có đến tôi vẫn giữ nguyên kế hoạch đó.

Sau khi tiến hành thống kê không lâu, tôi nhận ra mình là người tổ chức thực hiện kế hoạch tồi nhất. Năm đó tôi bán ra hơn 2000 chiếc điện thoại; bình quân mỗi tuần hơn 40 chiếc. Kèm theo việc tăng cường thống kê. Tuy rằng tôi suy nghĩ về công tác thống kê rất tốt, nhưng khi bắt tay vào thực tế, tôi đã làm lộn tung phèo. Tôi định ninh phải làm cho công tác thống kê đi vào nề nếp. Nhưng chưa có một biện pháp nào khả dĩ.

Về sau, tôi nhận ra rằng phải tốn thời gian để xây dựng kế hoạch. Tôi viết các cuộc điện thoại cần gọi lên 45 tấm thẻ. Điều này không tốn bao nhiêu thời gian. Sau khi làm xong thẻ, kiểm tra lại từ đầu đến cuối. Căn cứ vào nội dung khác trên từng tấm thẻ, tôi sắp nội dung trao đổi từng vấn đề trong các lần tiếp sau và những bức thư cần viết. Sau đó sắp xếp kế hoạch công tác từng ngày tuần tự từ thứ hai đến thứ sáu. Mỗi ngày, cần tập trung làm mất khoảng 4 - 5 giờ đồng hồ.

Sau khi tôi sắp xếp kế hoạch như vậy, công việc tương đối có kết quả. Sáng thứ hai, khi đi làm tôi chưa vội gọi điện thoại ngay, mà đi gặp khách hàng với tâm trạng rất phấn khởi, để cùng trao đổi với họ. Tôi rất mong được gặp họ. Vì qua trao đổi, tôi sẽ tập trung suy nghĩ vào những điều mà họ đề xuất. Tôi sẽ dựa vào tình hình của khách để nói lên những điều gì, nêu cho họ những đề nghị có lợi cho chúng tôi. Làm như vậy, chúng tôi không cảm thấy mệt mỏi trái lại càng tăng thêm niềm tin rằng tuần sau nhất định mình sẽ làm tốt hơn.

Mấy năm sau, tôi chuyển đổi ngày thứ sáu thành "ngày tự tổ chức". Thứ bảy và chủ nhật tôi nghỉ hoàn toàn, không bận bịu gì vào công việc buôn bán nữa. Nếu có đủ thời gian sắp xếp kế hoạch, thì hiệu quả công việc đáng ngạc nhiên. Như vậy, tôi sắp xếp công việc thật sát sao cho bốn ngày rưỡi làm việc một tuần. Như vậy còn tốt hơn năm ngày công tác mà mục tiêu chẳng rõ ràng gì.

Còn nhớ, những người làm nên sự nghiệp lớn như Henri. Shehati đã nói: "Ngoài việc suy nghĩ và sắp xếp công việc nặng, nhẹ cần gấp hay thư thả, tôi có thể thuê người khác làm bất cứ việc gì. Không biết suy nghĩ và sắp xếp công việc nặng nhẹ, cần gấp hay thư thả là một thứ ung nhọt của tôi. Trong nhiều năm tôi đã giải quyết được vấn đề này và rút ra được lời giải rất giản đơn. Tức là: Dành nhiều thời gian cho việc suy nghĩ, trù tính kế hoạch.

Ở cuối chương này, bạn có thể thấy một bảng kế hoạch công tác tuần tương đối điển hình. Mẫu biểu này tôi tổng hợp từ các mẫu biểu khác để hoàn chỉnh nó. Ngoài ra tôi cũng làm xong thẻ sắp xếp công việc hàng tháng. Điều này cũng có tác dụng giúp bạn sắp xếp thời gian. Vâng, bạn có thể nói: "Nó không thích hợp với tôi, vì tôi không sắp xếp được sinh hoạt của tôi vào thời gian biểu, tôi mất hết thoải mái"

Thực ra không phải như vậy, tôi xin nêu một thí dụ khác.

Mấy năm trước, có một thanh niên tốt nghiệp một trường học nổi tiếng tên là Edward đến yêu cầu tôi giúp. Anh đã công tác rất sôi nổi trong hai năm làm nghề bán hàng, nhưng thành tích rất kém, anh đâm ra thất vọng. Anh bảo: "Thưa ngài, tôi có thích hợp với công việc bán hàng không?". Tôi bảo: "Edward anh rất thích hợp với công việc bán hàng". Anh ta nghe tôi nói vậy nét mặt bỗng sị xuống. Tôi nói tiếp: "Ai cũng có thể bán hàng được, chúng ta thường có tâm lý chung là, tôi có thể làm việc gì tôi muốn làm". Edward sau khi nghe xong bảo: "Tôi không thật hiểu, tôi bận túi bụi, bận đến nỗi không có thời gian đi mua chiếc cravat nữa". Lúc này tôi nhận ra, Edward là một người làm việc rất chậm. Tôi khuyên anh nên tham gia câu lạc bộ 6 giờ. Anh hỏi: "Thế nào gọi là câu lạc bộ 6 giờ". Tôi bảo: "Tôi còn nhớ câu nói của Franklin: có một số người còn sống trong thời đại cổ lỗ sĩ; có một số người chưa thành đạt, bởi vì hành động rất chậm chạp, vì vậy tôi để đồng hồ báo thức sớm nửa giờ. Như vậy, tôi có nửa giờ này để học hành. Tất nhiên, tôi cũng ngủ sớm.

Hôm ấy, Edward cũng mua một đồng hồ báo thức tham gia vào câu lạc bộ 6 giờ. Theo phương pháp của tôi, anh ta cũng lấy ngày thứ sáu "làm ngày tự tổ chức". Chẳng bao lâu sau, anh ta không còn nghi ngờ mình có khả năng làm người bán hàng hay không nữa. Vì sao anh ta làm thành công như vậy? Nhiều năm sau, Edward được cử giữ chức vị giám đốc của một công ty ở miền Đông.

Cách đây không lâu, tôi gặp người phụ trách công ty IBM. Tôi hỏi anh về tầm quan trọng của lịch công tác hàng tuần. Anh nói: "Mỗi nhân viên bán hàng của công ty tôi đều được trang bị một công cụ rất quan trọng đó là "Công tác tuần". Trong lịch công tác có ghi rõ nội dung cần làm và người cần gặp trong tuần sau. Họ nộp cho tôi bản phụ để tiện chỉ đạo công tác. Tôi hỏi: "Cách làm này được thực hiện trong toàn bộ các văn phòng mà ông tổ chức ở 29 nước không?". Ông trả lời: "Tất nhiên rồi". Tôi lại hỏi: "Nếu nhân viên bán hàng không chấp hành thì sao?". Ông trả lời: "Điều đó không có khả năng xảy ra. Nếu ai đó không chấp hành thì đừng hòng làm tiếp ở công ty chúng tôi nữa" - Ông nói một cách quả quyết như vậy.

Tôi đã gặp những người thành đạt, phần lớn họ tuân thủ rất nghiêm chỉnh kế hoạch thời gian - gần đây ông Finros Dulin người lãnh đạo công ty bảo hiểm nhân thọ ở liên bang Philadephia, kể cho tôi nghe sự việc của ông đã trải qua.

Một buổi tối, ông gọi điện thoại cho Dick, giám đốc chi nhánh ở bang Binghamton bảo tuần tới ông sẽ đi gặp mấy giám đốc chi nhánh ở miền Tây. Thứ ba tuần sau sẽ gặp Dick và Dick rất mong hai người gặp nhau để bàn bạc từ thứ sáu trở về trước Dick không có thời gian rồi. Qua hai người bàn định thời gian hẹn gặp nhau vào thứ sáu tuần thứ hai. Finrons và Dick cùng ăn trưa. Lúc ăn, Finrons hỏi: "Anh Dick, cả tuần nay anh đều có mặt ở công ty cả chứ?" Dick trả lời "Vâng, tôi đều ở công ty cả". Finrons hỏi: "Vậy thứ ba vừa qua anh cũng ở công ty chứ?" Dick

cười và trả lời "Có mặt". Finrons cảm thấy khó mà hình dung ra vội bảo: "Anh Dick, anh làm như vậy thì tôi phải vội vàng từ Connecticut đến. Đêm nay phải vội vàng trở về rồi từ đó đi Detroit à?". Dick giải thích "Anh Finrons, thứ sáu tuần trước, trước khi anh gọi điện thoại tới tôi đã phải mất 5 tiếng đồng hồ để sắp xếp công việc của tuần này."

Theo kế hoạch đã bố trí, công việc của thứ ba tuần này tôi đã bố trí sát sao rồi. Có nhiều công việc cần làm.

Nếu theo nội dung anh đã thông báo trên điện thoại, không thể không phá vỡ kế hoạch đã bố trí. Xin đừng hiểu sai ý tôi.

Đã lên kế hoạch thì đó được coi như là người trọng tài của công ty rồi. Tôi cũng vậy. Tôi làm ngành nghề này, coi như thành công. Sở dĩ thành công là nhờ sắp xếp kế hoạch vào thứ sáu hàng tuần. Tôi quyết không để ai, hay để bất cứ việc gì phá vỡ kế hoạch của tôi.

Sau khi nói hết ý của mình, anh Finrons nói với tôi: "Thoạt đầu tôi cảm thấy ngạc nhiên, nhưng không bức mình và rất nhanh hiểu ra rằng đây là bí quyết thành công của Dick"

Sau đó Finrons còn nói với tôi, trên chuyến xe hỏa trở về, anh cũng gặp một câu chuyện rất khích lệ, cổ vũ tinh thần của anh. Từ đó anh đã kể lại cho tất cả nhân viên bán hàng câu chuyện của Dick.

Mùa hạ năm 1926 chỗ tôi ở cách chỗ ở của bà Marie- Roberts không xa lắm. Bà là một nhà văn đã viết 50 bộ tiểu thuyết là người có nhuận bút cao nhất nước Mỹ. Tôi đã hỏi bà làm như thế nào để trở thành nhà văn. Dưới đây là nội dung trả lời của bà: "Tôi có một niềm tin là tôi có thể viết văn được, nhưng tôi không có đủ thời gian. Bởi vì tôi còn ba cháu còn bé và đức ông chồng cần chăm sóc. Người mẹ thân yêu của tôi cũng sống độc thân, tôi phải đến chăm nom cụ luôn. Đồng tiền lại trượt giá nên chúng tôi gần như mất sạch tài sản không thể không vay nợ sống qua ngày. Thế nhưng, tôi vẫn quyết tâm viết văn. Tôi đã vạch ra một thời gian biểu để định ra nội dung từng giờ một của tuần sau. Tôi tranh thủ mọi thời gian, hể rồi là tôi thử viết"

Tôi hỏi: Bà vận dụng thời gian như vậy, mà không cảm thấy mệt ư? Bà trả lời: "Ngược lại, cuộc sống của tôi bận rộn hơn"

Những lời nói của bà đã cổ vũ tôi. Trở về nhà, tôi lên một thời gian biểu khá hoàn chỉnh hơn trước và tôi rút ra cho mình hướng phấn đấu.

1. Xây dựng cho bản thân một ý chí kiên cường kể cả trong công tác cũng như trong cuộc sống. Tinh thần phấn đấu càng cao thì niềm vui càng lớn.

2. Công tác bán bảo hiểm xã hội có thể quy nạp thành 1 điểm. Mỗi ngày gặp 4 đến 5 khách hàng tìm cách thuyết phục họ. Chỉ cần họ đồng ý với quan điểm của bạn hay bị cuốn hút vào sự mời chào của bạn. Như vậy bạn sẽ thu được kết quả không ngờ.

3. Muốn khắc phục tâm lý khủng hoảng, tăng thêm lòng tin và dũng khí, bạn nên tham gia vào công việc luyện tập cách diễn thuyết. Khi bạn nói tốt trước đám đông, bạn sẽ khắc phục được tâm lý khủng hoảng. Trong công ty chuyện trò, bàn bạc cách làm ăn không còn vấn đề gì nữa. Điểm này rất quan trọng.

4. Trong cuộc sống cảm thấy thú vị nhất là mình đã bỏ công, bỏ sức hoàn thành tốt một sự nghiệp nào đó. Mình có thể tự điều chỉnh nâng cao được khả năng tự duy của mình và công tác theo một trình tự mà mình đã vạch ra.

Phương pháp giải quyết vấn đề là phải đầu tư thời gian, công sức để sắp xếp công việc nặng, nhẹ, chính hay thứ yếu. Quy định ngày nào đó trong tuần làm ngày tự điều chỉnh. Bí quyết thành công là cố gắng sắp xếp thời gian để vạch kế hoạch cho chu đáo và làm việc theo kế hoạch, chứ không phải khi nào cũng bận túi bụi, làm việc không hiệu quả.

BÍ QUYẾT CẦN CÓ KHI BÁN HÀNG

Hàng người sùng sỏ đều hy vọng qua đại hội của những người bán hàng lần này sẽ có được một khái niệm mới về công tác bán hàng để họ bán hàng càng thành công hơn.

Trên đời này chỉ có một con đường làm cho người khác chấp nhận kiểu bán hàng của anh là anh hãy suy nghĩ kỹ càng xem họ cần cái gì, ngoài ra không có con đường nào khác.

Hãy làm cho người ta biết cái gì là cái mà người ta thực sự cần thiết. Họ sẽ cố gắng để có được cái đó.

Trong thời gian đại hội những người bán hàng ở Boston, còn có một việc khiến tôi ngạc nhiên. Các vị lãnh đạo của giới bán hàng đều đến; thậm chí những người ở xa như bang California; bang Florida, bang Duluth cũng đến.

Tôi hỏi ông Holsik, lý do vì sao vậy? Người trong công ty ông bảo với tôi đầu đuôi sự việc: "Hàng người sùng sỏ đều hy vọng qua đại hội này sẽ có được một khái niệm mới về công tác bán hàng để họ bán hàng càng thành công hơn. Điểm này e rằng cũng giống mục đích của anh. Nếu thu được một chủ định nào mới, thì sự "đầu tư" đó có giá trị hơn nhiều. Lần đại hội này tạo điều kiện cho bạn tiếp xúc với những nhân vật có tên tuổi, tự ý gặp họ; nghe họ nói, sẽ giúp bạn nhận ra nhiều vấn đề nhạy cảm. Khi trở về bạn có thêm niềm tin và tình cảm mạnh. Những sự gợi ý của Holsik đã làm tiêu tan mọi hoài nghi khi tôi mới đến. Holsik là một trong những con người sùng sỏ đó. Những điều ông gợi ý cho tôi thật là vô giá, không cần nói thêm gì nữa tôi đã bỏ lỡ nhiều cơ hội. Trong thuật bóng chày có câu: "Trông không thấy, đánh sẽ không trúng". Sau khi Holsik đã bảo cho tôi biết những bí quyết bán hàng. Tôi lập tức ra quân.

Mấy năm sau, một đại hội như thế được tổ chức ở Chevely, một vị tham gia hội nghị đã nói về quy luật bán hàng. Tôi quên mất tên ông ta; nhưng những điều ông ta nói tôi đã ghi nhớ. Ông ta kể một câu chuyện.

Một đêm, dãy nhà lầu của trường đại học Worcester bị thiêu trụi. Hai năm sau, vị hiệu trưởng trẻ tuổi là Louis Holden tìm gặp ông Dal Carnaiky và thẳng thắn nói ông ta rằng: "Thưa ông! Tuy ông rất bận, tôi không muốn làm mất nhiều thời gian vàng ngọc của ông. Tuần trước đây trường chúng tôi một dãy lầu bị thiêu trụi. Tôi định bụng quyền góp ở ông khoảng 100.000 đô để xây lại trường.

Carnaiky bảo: "Tôi không muốn bỏ số tiền này cho trường".

Hiệu trưởng Holden nói: "Thế nhưng, ông bằng lòng giúp người trẻ tuổi, có đúng thế không? Tôi cũng là người trẻ tuổi đây. Bây giờ tôi đang gặp hoàn cảnh khó khăn, hai hôm nay tôi đã chạy khắp nơi để gặp các nhà kiến trúc. Xem ra, kế hoạch xây lại trường của tôi đã bị phá sản rồi. Thưa ông Carnaiky! Nếu trong lúc đang buôn bán thuận lợi, nhưng nhà máy của ông bị hỏng cảm giác của ông lúc đó như thế nào?" Carnaiky lại nói: "Ông bạn trẻ, nếu trong 30 ngày ông lo đủ 100.000 tôi sẽ cấp cho ông 100 lần con số 100.000". Holden lại nói: "Trong thời hạn 60 ngày, đến lúc đó ông nhất định tôi sẽ tìm lại ông". Carnaiky bảo: "Thỏa thuận rồi nhé". Holden tay cầm mũ bước ra khỏi cửa. Carnaiky nói to như gào lên "Nhớ kỹ nhé! chỉ có 60 ngày thôi đấy nhé!!". "Nhớ rồi! Ghi nhớ đầy đủ rồi"

Gặp mặt nhau chỉ có 4 phút, trong 50 ngày Holden lo liệu được 10.000 đô. Ông cầm tấm séc đi gặp Carnaiky. Carnaiky đã cấp cho Holden 10.000 đô khác và cười mà bảo rằng: "Anh bạn trẻ, nếu lần sau có đến thì đừng ở lại quá lâu nhé. Nên nhớ rằng một phút nói chuyện với anh tôi đã tiêu tốn 25 triệu đô!"

Louis.Holben đã thực hiện đúng ý đồ của mình "Xuất kích chính xác" Bởi anh hiểu, Carnaiky rất thương những người trẻ tuổi có chí lớn.

Giá trị của cuộc nói chuyện giữa Holden và Carnaiky vượt xa con số 10.000 đô và 10.000 đô của Carnaiky quả thật tiền nào của ấy là vốn viện trợ cho giáo dục.

Câu chuyện này cũng giống như bí quyết bán hàng của Holsik đã tìm ra được cái mà người ta cần. Ta đủ thấy bí quyết đó quan trọng đối với việc bán hàng như thế nào, bất cứ về mặt vật chất hay là tư duy.

Gần đây, bản thân tôi tự trải nghiệm định luật này bằng một dẫn chứng gồm hai mặt trái ngược nhau.

Một lần, tôi làm việc ở một thành phố lớn ở miền Tây có một anh bạn trẻ tên là Buran gọi điện cho tôi nói: "Ông Bertheg kính mến! Tôi là Buran, đang chuẩn bị khai giảng trường huấn luyện nghiệp vụ bán hàng cho thanh niên. Chúng tôi dự định tuần sau thì khai giảng. Hôm nay ở nơi khách sạn ông ở, tôi đang chủ trì một cuộc hội nghị mấy trăm người tham gia. Chúng tôi đã chi khá nhiều tiền cho cuộc hội nghị này. Tôi muốn mời ông phát biểu đôi lời. Ngoài ông ra, tôi còn mời mấy vị khác nữa. Vì vậy thời gian phát biểu của ông không nên quá 10 phút. Thực ra đối với việc bán hàng tôi đã tích lũy được ít nhiều kinh nghiệm. Nếu không, làm sao tôi lại có thể tổ chức được. Rất mong được đón tiếp ông...! Anh ta nói một thôi một hồi.

Tôi quả thật chưa quen biết anh bạn trẻ có tên Buran này. Cớ sao tôi lại phải giúp anh ta vì bản thân tôi cũng rất bận, tôi còn khối công việc phải làm, đó là việc của cá nhân tôi. Hơn nữa ngày mai tôi phải đi công tác rồi.

Vì thế tôi thành tâm chúc anh ta thành công và xin phép anh ta, ngày mai tôi lên đường. Anh ta nói liền thoảng một thôi một hồi khiến tôi hơi bực mình.

Chẳng bao lâu sau, một thanh niên khác gọi điện thoại cho tôi. Nội dung cũng xoay xung quanh việc tổ chức đơn vị huấn luyện. Anh ta nói: "Thưa ngài Beltherg, tôi là George-White. Tôi được biết anh Buran đã gọi điện thoại cho ngài đề cập đến vấn đề chúng tôi sẽ mở lớp huấn luyện và cũng được biết ngài cũng rất bận, ngày mai ngài đã lên đường. Nhưng, ngài có thể bớt năm, ba phút trao đổi với chúng tôi một số ý kiến, chúng tôi cảm tạ muôn phần. Chúng tôi biết ngài rất quan tâm tới thế hệ trẻ. Những lời ngài phát biểu cổ vũ dũng khí; tinh thần chí tiến không lùi của họ. Sau khi nghe ngài phát biểu, lớp huấn luyện chúng tôi đã có những bước chuyển biến mới. Những nhà thuyết khách khác tôi không biết, nhưng tôi chắc chắn họ không thể bằng ngài được.

Trong hai chàng thanh niên này, người thứ nhất đã phạm sai lầm như tôi đã phạm. Đó là, anh ta chỉ nói cái anh ta biết và cái anh ta cần. Người thứ hai, không đề cập đến cái tôi cần đạt được. Anh hiểu như thế nào là "Xuất kích chính xác". Lời anh ta nói đã làm tôi hết sức xúc động; khiến tôi không thể chối từ được.

Carnaisky nói: "Trên đời này chỉ có một con đường làm cho người khác chấp nhận kiểu bán hàng của anh, là anh hãy suy nghĩ kỹ càng xem họ cần cái gì. Ngoài ra không có con đường nào khác".

Trước đại chiến thế giới lần thứ hai, ở một số thành phố thuộc miền Tây đã có nhiều buổi diễn thuyết. Khi tôi nói đến những vấn đề, giống như tôi đã nói trên đây. Một vài người đã nêu ý kiến. Có một lần ở bang Yahua, một vị trung niên bảo: "Thưa ngài Beltherg! những nguyên tắc như ngài đã nói, về mặt bán bảo hiểm nhân thọ rất có hiệu quả. Nhưng hiện giờ, tôi đang mời chào khách hàng cho một tờ tạp chí nổi tiếng khắp nước. Tôi nên vận dụng nguyên tắc ngài đã nói như thế nào?"

Ông này đã làm công việc mời chào khách trong nhiều năm. Nhưng thành tích thì giậm chân tại chỗ không tiến lên được. Tôi nêu với anh ta một số ý kiến. Nhưng xem ra, anh chưa thấy hào hứng lắm.

Một sáng thứ bảy, khi tôi đang cắt tóc ở hiệu thẩm mỹ viện của khách sạn. Anh ta bước vào và giải thích rằng anh biết tin chiều này tôi đã đáp tàu đi công tác nên vội vàng đến gặp để báo gặp với tôi một vấn đề.

Anh nói: "Thưa ngài Beltherg! Buổi nói chuyện tối thứ ba vừa qua tôi không cảm thấy hứng thú lắm. Về sau tôi nhận ra, tôi mới chỉ mời chào các thương gia đặt mua tạp chí, còn những người khác phần lớn họ đều bảo họ có không có thời gian để xem. Tuy vậy họ vẫn đặt. Sang ngày thứ tư, tôi thu nhập được một lô thư do một vị khách mang tới. Trong thư nói, nội dung tạp chí vừa quan trọng vừa có ý nghĩa, chỉ cần một buổi tối là xem hết. Về sau tôi mới biết vị khách đó là một cán bộ tòa án của thành phố. Sau đó tôi lại thống kê và trình bày danh sách

những nhận vật có tiếng tăm đã đặt tạp chí. Bây giờ, khi mời chào khách, tôi chỉ cần lấy bức thư của viên quan tòa và bản liệt kê danh sách ra để thay đổi lời quảng cáo của chúng tôi. Hiệu quả tăng rõ rệt. Ngài xem đây! Bây giờ không giản đơn là bán tạp chí nữa mà đã bán ra một sản phẩm có ý nghĩa”

Chỉ vồn vện trong mấy ngày, một con người tuy có mặt hàng dễ bán nhưng lại có tham vọng muốn bán nhiều, nhiều hơn nữa, trở thành một con người hoàn toàn khác. Họ đã có một cảm thụ hoàn toàn mới với công tác mình đang làm.

Cùng một con người đó và cùng một thành phố, cùng bán một loại hàng, bây giờ đã thành công, còn trước đây thì lụi bại.

Như phần trên đã nói, mấy năm trước tôi được tuyển chọn vào làm công tác quản lý ở một nhà trường. Lúc đó, tôi nhận ra việc cần làm hiện nay của trường là nhanh chóng chấn chỉnh tổ chức, vì vậy tôi yêu cầu các giáo viên, là 5 phút trước khi lên lớp cho tôi biết lời mở đầu của họ trước người học. Tôi nghĩ đây cũng là một kiểu bán hàng. Tôi hiểu, làm tốt công tác quản lý giáo dục đối với tôi cũng là một cơ hội. Tôi cần có thời cơ này. Tôi cũng có khả năng làm tốt hơn. Tôi cần sự hợp tác của giáo viên nhà trường cho nên tôi cần nắm được điều giáo viên cần nói. Lời mở đầu của tôi trước toàn thể giáo viên là:

"Tôi cần mấy phút để cùng các vị thảo luận về yêu cầu của các vị. Số đông trong các vị đều đã có con, đều mong con cái mình đến trường ngày chủ nhật cùng chơi với các em bé đáng yêu khác. Ở trường sẽ học thêm nhiều điều bổ ích. Tôi cũng giống như các bạn; chúng ta mong muốn con cái chúng ta không phạm phải những lỗi lầm như chúng ta trước đây đã phạm phải. Vậy, chúng ta cần phải làm gì đây? Tôi nghĩ rằng, biện pháp chỉ có một. Tức là chúng ta sẽ xây dựng một tổ chức hoàn thiện. Chính như các vị đã biết. Bây giờ chúng ta mới có 9 vị giáo viên, thế nhưng chúng ta cần 25 giáo viên.

Trong số 9 giáo viên có thể có vị bỏ cuộc. Nguyên nhân cũng giống như tôi cách đây một năm về trước. Lúc đó tôi đảm nhiệm giảng dạy cho số học sinh nam; nhưng sự hiểu biết của tôi hãy còn sơ sài lắm. Cũng giống như thế. Bây giờ, tuy tất cả mọi người ngày chủ nhật chỉ có giảng 25 phút. Nhưng trong 6 tháng, các vị đã truyền thụ cho các em một lượng tri thức rất phong phú. Thế nhưng chúng ta chưa có nhiều kinh nghiệm về môn giáo lý này. Tuy thời gian bỏ ra khá nhiều, nhưng chúng ta chưa nắm được là bao.

"Cả hai vợ chồng cùng chuẩn bị bài, điều này tạo điều kiện để cùng trao đổi, quan hệ lại càng trở nên mật thiết hơn. Nếu như con cái các bạn nhìn thấy cảnh đó càng tốt chứ sao. Tôi nghĩ rằng không có việc gì tốt hơn để phát huy thiên bẩm của mình bằng quá trình lên lớp”

Tôi nói những điều này không lâu, thì bắt đầu khai giảng. Chúng tôi có tất cả 21 vị giáo viên. Tuy rằng số trẻ đến trường không đông lắm; thế nhưng chúng tôi vẫn chia các cháu thành lớp. Có lớp chỉ có hai, ba cháu. Do không có đủ phòng học, chúng tôi bố trí các cháu vào trong các túp lều bạt dựng san sát với nhau. Trải qua những cố gắng bước đầu; số các cháu đến nhập học tăng lên. Về sau các túp lều bạt không còn đủ sức chứa nữa.

Hãy làm cho mọi người biết, cái gì là nhu cầu chân chính của họ. Họ sẽ ra sức để có được cái đó.

TRONG 15 PHÚT BÁN ĐƯỢC HAI TRĂM NĂM MƯƠI NGÀN

Giúp người khác, xem thực chất họ cần cái gì và giúp họ quyết tâm đạt cho được cái đó. Nếu phương án của bạn vừa tốt và có giá trị thấp, chắc hẳn bạn sẽ có được cuộc buôn bán này.

Khi bạn mua bảo hiểm có nghĩa bạn đã chuyển mọi sự rủi ro sang cho công ty bảo hiểm. Sau khi ông Kreila-Holsik đã truyền thụ bí quyết bán hàng, lòng hăng say của tôi đối với

ngành nghề ngày càng tăng lên. Tôi nhận ra điều mình cần làm bây giờ là gặp gỡ khách hàng nhiều hơn.

Thế nhưng, mấy tháng sau, kết quả của việc buôn bán không tiến triển thuận lợi như trước nữa. Tuy rằng tôi có rất nhiều cơ hội, nhưng vẫn rơi vào cảnh bế tắc. Có một hôm, tôi tham dự đại hội những người bán hàng ở Philadelphia và được nghe một thanh niên bán hàng có năng suất cao là Elwet-Hall báo cáo cách bán hàng mới. Tôi mới vỡ lẽ ra.

Tuy rằng Elwet-Hall kể lại rằng, ông đã thất bại nhiều lần trong công tác bán hàng. Thế nhưng, câu trả lời của ông đối với những câu hỏi của cùng bạn hàng đã làm người nghe phải kinh ngạc. Thế nhưng, ý kiến của hơn 2000 người tham gia hội nghị đã tỏ ra cực lực phản đối quan điểm không bận tâm nhiều đối với khách hàng. Thế nhưng, khi khách tham dự đại hội sau khi nghe ông ta giải thích quan điểm của mình lại cảm thấy ông nói có lý và tán đồng quan điểm đó.

Ông Hall cũng không ám chỉ những người phản đối ông ta sai chỗ nào và cũng tỏ ra ta đây thông minh hơn những người phản đối. Ông ta chỉ giản đơn nêu câu hỏi, khiến cho người phản đối không thể không tán đồng quan điểm của ông ta. Ông ta liên tiếp nêu câu hỏi, cho đến khi người phản đối thống nhất quan điểm.

Heall, một người bán hàng vào bậc thầy, đã dạy cho tôi một bài học rất sâu xa, khiến tôi thay đổi hoàn toàn cách tư duy của mình. Ông đã để lại cho tôi ấn tượng, phương pháp tư duy của mình để thuyết phục người khác, vấn đề ông nêu lên chỉ có một mục đích.

Giúp người khác nhận ra thực chất mình cần cái gì và giúp đỡ họ hạ quyết tâm đạt cho được điều cần thiết đó.

Một trong những điều cần phản đối mạnh mẽ nhất là:

"Tôi chưa hạ quyết tâm có nên đoạt lấy điều mà mình cần đó không?". Sự trả lời của Hall như thể chẻ tre. Hall bảo: "Công tác của chúng ta là giúp khách hàng hạ quyết tâm. Trên thế giới này không có vấn đề "nên chăng""

Nghe những lời đối thoại nói trên, một người bán hàng không nén nổi, vội nói: "Nghe lời giảng phân tích của ngài đáng để cho chúng tôi nghiền ngẫm"

Hall lại nói: "Tôi đang tìm cách để giúp các bạn nghiền ngẫm vấn đề đó, bạn không cần phân vân"

Tuy rằng, Hall kiên trì quan điểm của mình, nhưng không bao giờ để lộ ra mình là người cố chấp. Ngay cả trên tư thế, thái độ Hall vẫn tỏ ra sức mạnh của ông. Do vậy, ông không cần quá cứng nhắc trong việc thể hiện quan điểm của mình. Ông không bao giờ có thái độ cho mình là đúng, người khác sai cả.

Phương pháp chào bán hàng của Hall là dùng phương pháp gạn hỏi để giúp làm rõ, thực ra họ cần gì? Đây là phần thiếu sót trong kinh nghiệm của tôi và cũng là điều tôi cần nhớ kỹ để phấn đấu cho được.

Phương pháp của Hall thật đã làm sáng mắt sáng lòng mọi người, quả thật rất cừ khôi. Tôi phải làm thử. Tôi còn phải học thêm ở ông phương pháp nêu vấn đề.

Mấy ngày sau khi tôi và ông Hall nói chuyện với nhau, mấy người gọi điện thoại cho tôi bảo: Một nhà sản xuất ở Newook đang tìm hiểu giá bảo hiểm nhân thọ với kim ngạch là 250000 đô; 10 công ty khác cũng đang định mua bảo hiểm nhân thọ. Anh ta hỏi, có cảm thấy thích thú đối với cơ hội này không?! Tất nhiên là tôi thích rồi. Tôi đề nghị anh sắp xếp cho tôi có dịp tiếp xúc. Mấy ngày sau, người bạn đó gọi điện thoại cho tôi. Anh ta đã sắp xếp ổn thỏa thời gian gặp mặt. Tức là 10 giờ 45 ngày chủ nhật tuần tới. Sau khi nghe anh nói xong, tôi thoáng nghĩ mình cần làm việc gì đây? Tất nhiên những điều mà Hall đã nói, tôi còn nhớ như in. Vì vậy, tôi quyết định phải chuẩn bị một số vấn đề. Gần nửa giờ đồng hồ, tôi vẫn loay hoay chưa chuẩn bị được gì. Vấn đề tôi cần chuẩn bị làm cho người mua hiểu rõ là gì? Thực ra họ cần cái gì?

Mất gần hai giờ đồng hồ, tôi trau chuốt, gọt giũa được 14 vấn đề. Sau đó theo lô gích tôi viết thành thứ tự.

Sáng hôm sau, tôi đáp xe hỏa đi Newook. Trên tàu tôi lại gọt giũa một lần nữa từng vấn đề một. Khi đến ga Pennsylvania, tôi đã xúc động khó tả. Để tăng thêm lòng tự tin, tôi quyết định mạo hiểm một lần thử xem. Tôi gọi điện thoại cho một chỗ khám sức khỏe lớn nhất của Newook. Đề nghị họ chuẩn bị khám sức khỏe cho tôi nhân vật đáng kính mà tôi sẽ gặp vào lúc 11 giờ 30. Khi tôi đến văn phòng với lòng đầy ngưỡng mộ, thì một cô nữ thư ký đón tiếp tôi. Cô mở cửa phòng Tổng giám đốc. Tôi nghe cô ta nói: "Thưa ngài Bos, ông Beltherg ở Philadenphia đến xin gặp ngài. Ông ấy bảo đã có hẹn gặp ngài vào vào lúc 10 giờ 45"

"Đúng đấy! Mời ông ta vào" Tôi nghe tiếng ông Bos nói vậy.

Và sau đây là nội dung tôi và ông Bos thảo luận với nhau trong phòng khách:

Tôi nói: "Xin chào ngài! Ngài Bos"

Ngài Bos "Xin chào ngài! Ngài Beltherg. Xin mời ngài ngồi. Ông Beltherg ạ! Tôi cho rằng ngài đã lãng phí thời gian"

Tôi nói: "Gặp được ngài là điều vinh hạnh"

Ông Bos chỉ vào một chồng tài liệu xếp trên bàn: "Tôi đã gửi danh sách cần mua bảo hiểm nhân thọ cho tất các công ty bảo hiểm cỡ lớn của Newook. Trong đó có ba công ty là của bạn tôi mở, còn một công ty nữa là do người bạn chí cốt của tôi. Cứ thứ bảy, chủ nhật hàng tuần tôi cùng họ đánh golf. Họ quản lý các công ty bảo hiểm nhân thọ ở Newook. Họ là những công ty làm ăn rất khá"

Tôi nói "Trên thế giới này, không có công ty nào tốt bằng công ty này"

Ông Bos nói: "Tốt quá. Ngài Beltherg, tình hình là thế này? Nếu ngài vẫn cung cấp phương án bảo hiểm nhân thọ cho chúng tôi. Ngài có thể làm tiếp cho tôi. Hiện giờ tôi đã 46 tuổi. Ngày làm một phương án bình thường 250 ngàn đô xong thì gửi cho tôi. Sau mấy tuần nữa tôi sẽ so sánh với các phương án đã có và suy nghĩ. Nếu phương án của ngài vừa tốt, giá lại thấp, thì ngài sẽ trúng giải này. Nhưng theo tôi nghĩ ngài có thể lãng phí thời gian và cũng làm tôi mất thời giờ"

Tôi: "Ngài Bos! Nếu ngài là anh em ruột thịt với tôi, tôi sẽ nói thật với ngài"

Bos bảo: "Ngài nói đi"

Tôi bảo: "Tôi ở trong ngành bảo hiểm, nếu ngài là anh em ruột của tôi, tôi nói thật với ngài hãy nhanh chóng vứt bỏ những phương án ấy của ngài vào sọt rác".

Bos bảo: "Ý của ngài là sao vậy?!"

Tôi nói: "Trước hết hãy giải thích một cách chính xác các phương án đó. Để trở thành một nhân viên thống kê bảo hiểm, phải mất bảy năm. Hiện nay nếu ngài chọn công ty bảo hiểm với giá cả thấp nhất, thế nhưng trong 5 năm công ty đó sẽ trở thành một công ty có giá cao nhất. Đó là vấn đề lịch sử, không còn nghi ngờ gì nữa. Các công ty mà ngài chọn đều là những công ty tốt nhất thế giới. Ngài lấy phương án của các công ty đó bày ra bán, nhắm mắt lại rút bất kỳ một phương án nào trong đó hầu như giá cả đều thấp. Nó cũng suýt soát như kết quả mà ngài tổn công tổn sức trong mấy tuần qua. Thưa ngài Bos! công việc của tôi là giúp ngài làm công tác chọn lựa cuối cùng. Để giúp ngài làm được công tác chọn lựa đó, tôi cần hỏi ngài một số vấn đề. Ngài thấy có được không?

Bos bảo: "Tốt quá. Xin ngài cứ hỏi?"

Tôi nói "Những công ty này khi ngài còn sống có thể ngài tín nhiệm họ, nhưng chẳng may khi ngài tạ thế, công ty của ngài còn tín nhiệm họ không? Ngài xem có đúng vậy không?"

Ông Bos bảo: "Tôi nghĩ rằng nó cũng sẽ như vậy".

Tôi bảo: "Vậy thì, điều quan trọng nhất và trên thực tế điều quan trọng duy nhất là khi ngài mua bảo hiểm tức là ngài đã chuyển mọi sự rủi ro sang cho công ty bảo hiểm. Ngài thử nghĩ xem, nửa đêm ngài tỉnh dậy chợt nghĩ đến các loại cây trồng ở trong nông trường của ngài, hôm qua đã đến kỳ mua bảo hiểm hỏa hoạn cho nó rồi. Liệu ngài có thể ngủ tiếp được nữa không? Việc thứ nhất của sáng sớm hôm sau, cú điện thoại gọi đầu tiên phải là cơ quan bảo hiểm kinh tế, mời họ đến làm bảo hiểm cho cây trồng, vật nuôi."

Ông Bos: "Tất nhiên là như vậy!"

Tôi bảo: "Sự an toàn của bản thân con người cũng quan trọng như cây trồng ở nông trường, chẳng nhẽ ngài không nghĩ đến việc mua bảo hiểm nhân thọ sao? Ngài không nghĩ đến việc giảm rủi ro xuống mức thấp nhất sao?"

Ông Bos: "Điều này tôi chưa nghĩ tới. Nhưng tôi nhận thấy khả năng đó rất lớn"

Tôi bảo: "Nếu ngài không mua bảo hiểm nhân thọ như thế, chẳng lẽ ngài không cảm thấy đã mất đi một khoản tiền lớn đó sao, đồng thời cũng tổn thất về phần lãi của công việc buôn bán của ngài đó sao?"

Ông Bos bảo: "Điều ông nói có nghĩa gì vậy?"

Tôi bảo: "Sáng nay tôi đã hẹn với một bác sĩ nổi tiếng ở Newook là Karley. Những phiếu kiểm tra sức khỏe do ông ta ký đều được mọi công ty bảo hiểm công nhận. Chỉ có kết quả kiểm tra sức khỏe do ông ta ký mới thích hợp với phiếu bảo hiểm 25000 đô. Những máy móc kiểm tra sức khỏe tiên tiến cần có, phòng khám bệnh của ông đều có cả."

Ông Bos bảo: "Những đại lý bảo hiểm khác không thể làm được những việc đó sao?"

Tôi bảo "Sáng nay thì họ không thể làm được, thưa ngài Bos, mong ngài hãy nhanh chóng nhận ra tầm quan trọng của lần kiểm tra sức khỏe này. Hãy tưởng tượng thử xem, chiều hôm nay ngài mới gọi điện thoại cho các đại lý bảo hiểm, bảo với họ sắp xếp việc kiểm tra sức khỏe vào chiều nay. Trước tiên họ sẽ gọi điện thoại cho các bác sĩ thông thường, đó là bạn bè của họ. Họ tìm những người đó đến văn phòng của ngài tiến hành kiểm tra sức khỏe lần thứ nhất, coi như kết quả đó được gửi vào tối hôm đó. Sáng ngày thứ hai họ chỉ xem kết quả. Nhưng khi họ biết kết quả đó phải dảm vượt rủi ro là 25000 đô. Bắt buộc họ phải sắp xếp kế hoạch kiểm tra sức khỏe với đầy đủ quyền uy họ cần phải có đầy đủ trang thiết bị hiện đại. Điều này có nghĩa việc kiểm tra của ngài phải kéo dài ngày này qua ngày khác. Việc gì mà ngài lại phải để kéo dài, dù chỉ kéo dài một ngày."

Ông Bos nói: "Hãy để cho tôi suy nghĩ xem sao?!"

Tôi bảo: "Giả dụ ngày mai cổ họng ngài bị đau, có dấu hiệu bị cảm. Ngài nằm trên giường bệnh cả tuần. Khi đã đỡ được một ít ngài lại phải kiểm tra sức khỏe. Công ty bảo hiểm lúc đó nói: Thưa ông Bos, sức khỏe của ngài chẳng việc gì, nhưng nghĩ tới tình hình bệnh tật của ngài trong thời gian qua, chúng tôi đành phải nêu thêm một chút điều kiện tức là phải xem bệnh của ngài trong ba bốn tháng vừa rồi thuộc dạng mãn tính hay là cấp tính. Có nghĩa là việc kiểm tra của ngài còn phải kéo dài. Cho đến khi nào kiểm tra xong lần cuối cùng. Thưa ngài Bos! Ngài thử nói xem liệu tất cả có khả năng xảy ra không?!"

Ông Bos bảo: "Tất cả đều có khả năng"

Tôi bảo "Thưa ngài Bos! Bây giờ là 11 giờ 10, nếu ngài thực hiện ngay thì tôi vẫn không nhớ hẹn với ông Karley vào lúc 11 giờ 30. Ngài xem, tốt biết chừng nào. Nếu kiểm tra sức khỏe không có vấn đề gì, thì bảo hiểm ngài mua sau 48 giờ sẽ có hiệu quả. Tôi tin chắc ngài sẽ cảm thấy rất tốt."

Ông Bos bảo: "Bây giờ tôi cảm thấy rất tốt"

Tôi bảo: "Chẳng lẽ lần kiểm tra sức khỏe này đối với ngài là quan trọng nhất sao?"

Ông Bos hỏi: "Ngài Beltherg! Ngài làm đại lý bảo hiểm cho ai?"

Tôi bảo: "Tất nhiên là cho ngài rồi?"

Ông Bos ngẩng cao đầu, châm một điếu thuốc, đứng dậy bước tới giá treo mũ áo, cầm lấy mũ và nói "Ta đi thôi!"

Chúng tôi vội đến phòng khám của ông Karley. Sau khi cuộc kiểm tra sức khỏe diễn ra suôn sẻ, ngài Bos nhận ra tôi là bạn của ngài và mời ăn cơm tối. Lúc vào bàn tiệc, Bos nhìn tôi và cười bảo rằng "Ngài ở công ty nào vậy!"

SỰ PHÂN TÍCH TÍNH NGUYÊN TẮC ĐƯỢC SỬ DỤNG TRÊN THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ

Khi hẹn gặp gỡ người khác, bạn cần có đủ niềm tin. Trong lần gặp gỡ đó bạn cố gắng tranh thủ cho được nhiều điều kiện có lợi.

Nếu bạn được mời tham dự một cuộc họp về thương mại. Bạn được mời phát biểu trong hội nghị liên tịch có đầy đủ các nhân vật tai to mặt lớn và các nhân sĩ tham gia.

Nếu không tán dương được ai, thì cũng cần tránh không nên nói xấu ai.

Chúng ta hãy phân tích việc bán hàng xem. Bây giờ tôi biết bạn đang nghĩ gì? Bạn đang tự bảo: "Mình cần sử dụng thủ thuật nào đây? Việc bán bảo hiểm có tác dụng và mình tận dụng những thủ thuật đó như thế nào?" Bất cứ bán giày dép, bán tàu thủy hay bán bảo hiểm hỏa hoạn cũng vậy. Bạn có thể tiến hành theo các bước sau:

1. Giao hẹn

Khi hẹn gặp gỡ với người khác, bạn cần có đủ niềm tin. Trong lần giao hẹn đó, cố gắng tranh thủ được nhiều điều kiện có lợi. Cần làm cho đối phương biết cách thưởng thức định hướng có giá trị của họ, nhận thức được ý nghĩa quan trọng của việc gặp gỡ. Giống như tôi, nếu không có hẹn trước mà đi Newook, thì làm gì có cơ hội tốt như vậy.

2. Chuẩn bị tốt tâm lý và tinh thần.

Nếu bạn được mời tham dự một cuộc họp về thương mại. Bạn được mời phát biểu trong hội nghị liên tịch có đầy đủ các nhân vật tai to mặt lớn và các nhân sĩ tham gia. Mỗi người trong số họ phải trả cho bạn 100 đô. Bạn cần làm gì? Bạn cần phải bỏ ra mấy tiếng đồng hồ để chuẩn bị, phác thảo kế hoạch nên nói như thế nào?

Bạn phải xác định buổi diễn thuyết của bạn hết sức quan trọng, một chuyện lớn đấy. Vì sao vậy? Bởi vì bạn phải đối mặt với ba, bốn trăm thính giả. Đừng quên rằng, nói trước ba, bốn trăm người hay nói trước một người bạn đều phải chuẩn bị. Bạn nên coi một lần tiếp xúc với khách hàng là một việc quan trọng.

Khi bạn tôi nói với tôi qua điện thoại, sau khi anh ta đã sắp xếp xong cuộc hẹn với ông Bos. Tôi đã ngồi lặng người khoảng 30 phút trước bàn làm việc, trong óc còn trống rỗng. Tôi thực sự chưa biết cách nên nói như thế nào với Bos. Tôi nghĩ, hiện giờ tôi quá mệt mỏi. Hay cứ để ngày mai khi lên tàu đi Newook rồi hãy nghĩ. Nhưng, bên tai tôi vọng lại một câu: "Sáng ngày mai có lẽ chẳng có cái gì trong óc đâu. Bây giờ hãy đi chuẩn bị đi!" Nếu như không chuẩn bị trước, bạn chẳng nắm được gì cả. Bây giờ đã hẹn với ông Bos rồi, phải chuẩn bị chứ còn chờ gì nữa?! Đó là thái độ đúng đắn trước khi mong đánh thắng trận".

Một lúc sau tôi đã nghĩ ra vấn đề: "Khi gặp mặt, cái gì là quan trọng nhất". Trả lời không khó. Tiền cho vay ư? - Khẳng định ông Bos có tiền cho vay. Chủ nợ của ông ta yêu cầu ông ta phải mua bảo hiểm nhân thọ ông ta đang mạo hiểm. Vậy bảo hiểm nhân thọ của ông ta quan trọng thế ư?

Cách nghĩ giản đơn đó là chỗ dựa để tôi chuẩn bị. Tôi liền bắt tay ngay vào công tác chuẩn bị.

3. Cái gì là quan trọng nhất.

Hoặc giả là ông Bos cảm thấy hứng thú cái gì nhất?

Hoặc giả trong từng vấn đề cái gì là có giá trị nhất?

Trả lời rõ ràng được các vấn đề đó, chính là nguyên nhân tôi đã giành thắng lợi khi cạnh tranh với mười công ty lớn. Hôm ấy khi tôi dự cơm tối với ông Bos, ông ta nói với tôi: "Tôi nghĩ rằng, những ông bạn tôi làm bảo hiểm chắc hẳn sẽ hết sức ngạc nhiên. Mỗi người trong số họ đã tìm gặp tôi cả mấy tuần nay. Họ đều nói: Giá cả mà họ mời chào là rất hợp lý. Còn ông, ông không quần lầy tôi. Nhưng điều ông nói ra khiến tôi nhận ra sự bất lợi nếu cứ tiếp tục đợi. Nếu như trước bữa cơm tối nay mà tôi không đi kiểm tra sức khỏe, thật là một điều ngu xuẩn."

Bán được bảo hiểm lần này, đã dạy cho tôi thêm một bài học. Đừng có tham làm nhiều vấn đề một lúc. Thậm chí còn phải giấu kín mục đích chính.

4. Điểm mấu chốt.

Khi bạn và khách hàng gặp nhau, liên lạc hoặc trao đổi sự việc quan trọng trên điện thoại, nếu bạn làm được những việc dưới đây, quả thật bạn là người phi thường.

a. Nắm chắc điểm chủ yếu.

b. Khi nói đến điểm chủ yếu cần lập luận logic, rõ ràng.

c. Ngắn gọn dễ hiểu, bám sát chủ đề.

Khi tôi chuẩn bị cuộc trao đổi với ông Bos, tôi đã ghi lại mấy điểm chính, trên đường đi tôi đã trau chuốt nhiều lần, nhắc lại những điểm chính đó. Cho đến khi thật nhuần nhuyễn, nói cái gì và nói như thế nào? Sự chuẩn bị đó đã mang lại cho tôi sự tự tin. Khi trao đổi với ông Bos, tôi không cần phải giở lại những điều tôi đã ghi. Nhưng, chẳng may trí nhớ của tôi có vấn đề, tôi chẳng ngần ngại gì mà không giở ra xem.

5. Nêu vấn đề.

Ông gặp Bos lần này, tôi chuẩn bị 14 vấn đề cần hỏi. Nhưng, thực tế tôi chỉ dùng có 11 vấn đề và trên thực tế toàn bộ cuộc trao đổi chỉ có 15 phút là hỏi hết và cũng trả lời xong. Cách nêu câu hỏi nó quan trọng như thế nào đối với sự thành công của tôi trong lần bán bảo hiểm này. Vấn đề này tôi sẽ nêu lên trong chương sau.

6. Điểm đột phá.

Hãy làm cho khách hàng cảm thấy ngạc nhiên, thường xuyên kêu gọi khách hàng quan tâm đến lợi ích thiết thân của họ.

Nhưng cố gắng đừng nên làm như vậy, trừ khi bạn đã có thực lực, chứ không còn là khái niệm nữa.

Lúc bàn bạc với ông Bos, tôi nói: "Ngài biết tôi làm nghề bảo hiểm, nếu tôi là người anh ruột thịt của ngài, tôi sẽ bảo với ngài rằng: Ngài hãy quẳng vào sọt rác tất cả những gì gọi là phương án"

7. Hãy để cho khách hàng lo lắng.

Chỉ có hai yếu tố cơ bản mới thúc đẩy người ta hành động. Một là có sự khao khát mong muốn, hai là lo lắng sợ bị tuột khỏi tầm tay. Những người làm công tác quảng cáo đã mách bảo chúng ta rằng khi ai lo lắng một điều gì đó, chính là lúc họ có sức mạnh nhất. Toàn bộ cuộc nói chuyện với ông Bos, đều dựa vào sự lo lắng và phải vượt qua mối hiểm nguy là mất đi một khoản tiền vay là 250000 đô.

8. Xây dựng niềm tin.

Nếu bạn rất thành tâm, có rất nhiều cách để bạn xây dựng lòng tin của mình trước mặt mọi người. Tôi nghĩ rằng, để xây dựng được lòng tin trước người khác cần có bốn điều:

a. Làm trợ thủ đắc lực cho người mua hàng.

Khi chuẩn bị gặp mặt ông Bos, tôi tự đặt mình vào vị trí nhân viên của công ty ông ta, làm một nhân viên phụ trách việc bảo hiểm của công ty. Trong trường hợp này, tri thức về bảo hiểm của tôi sẽ mang ý nghĩ chỉ đạo cho ông Bos.

Trong khi nói chuyện, tôi sẽ dốc toàn bộ tình cảm mạnh mẽ của mình. Những điều lo lắng về cách tưởng tượng này hầu như biến mất. Mấy năm nay, thái độ đóng vai làm người giúp việc cho người mua hàng đã làm cho việc thu lợi của tôi phân tán khắp nơi. Tôi hết sức mong muốn những người bạn đó trở thành người giúp việc cho người mua hàng.

Có như vậy người ta sẽ tình nguyện làm người mua hàng.

b. "Nếu như ngài là người anh em ruột thịt của tôi. Tôi sẽ nói thật với ngài..."

Nếu bạn là người có lòng tự tin cao, bạn không còn ngần ngại gì nữa, hãy sử dụng nguyên tắc này. Một số điều tôi kể trên đây là những điều mà tôi nói khi gặp ông Bos.

Lúc đó tôi bình tĩnh lắng nghe những điều ông nói rời rạc và tôi vẫn đợi để xem thực chất ông muốn nói cái gì. Trả lời của ông là điều tôi mong đợi. "Mời ngài hãy nói lên ý định của mình"

c. Hãy khen ngợi đối thủ cạnh tranh của bạn.

"Nếu như không khen được ai đó, thì chớ nên nói xấu họ"

Điều này mãi mãi là một nguyên tắc khi bán hàng. Đây là con đường nhanh nhất để có được sự tín nhiệm. Nên cố gắng nói nhiều những mặt tốt của người khác. Khi ông Bos nói đến ông ta có nhiều bạn làm công ty bảo hiểm nhân thọ ở Newook và còn nói những công ty đó là những công ty cừ khôi. Tôi liền phụ họa theo "Trên đời này, không có công ty nào tốt bằng!"

d. "Công việc mà tôi đang làm cho ngài, không ai có thể làm nổi"

Đây là một câu nói có hiệu quả khi quảng cáo bán hàng, một câu nói chân thành sẽ mang lại kết quả đáng ngạc nhiên. Tôi xin nêu một thí dụ:

Có một lần tôi và Carnaisky đáp xe hỏa đi bang Iowa để diễn thuyết, một thanh niên của đại hội các thương gia tên là Sal-Raveni (Anh ta cũng là người tài trợ cho trường chúng tôi, đi ra ga tiễn chúng tôi. Khi chia tay anh ta nói: "Lời nói của ông đã giúp tôi bán được một xe dầu".

Tôi hỏi: "Lời nói nào nhỉ?!"

Sal kể lại, hôm qua anh gọi điện thoại cho khách hàng bảo: "Việc hôm nay tôi làm cho ông, không ai có thể làm nổi". Khách hàng ngạc nhiên hỏi: "Việc gì vậy?!"

Sal nói: "Tôi có thể cung ứng cho ông một xe dầu".

"Tôi không cần"

"Vì sao vậy?"

"Tôi không có chỗ chứa"

"Thưa ông! Nếu ông là anh em ruột thịt của tôi, tôi sẽ nói rõ với ông vì sao tôi lại cung ứng cho ông một xe dầu!"

"Thực ra, chuyện gì vậy?"

"Khi ông mua xong xe dầu này, trên thị trường nhanh chóng xảy ra tình trạng khan hiếm nhiên liệu. Lúc đó ông cũng chẳng có, hơn nữa lúc đó giá cả xăng dầu đã cho ông món hời rồi".

"Thế nhưng, quả thật tôi không có chỗ chứa"

"Ông có thể thuê một chỗ".

"Không, tôi vẫn chưa muốn mua"

Ngày hôm đó, khi Sal vừa về đến văn phòng, vị khách hàng ấy gọi điện thoại cho Sal và để lại lời nhắn. Khi nào Sal về gọi điện thoại cho ông. Khách hàng đã nói "Ông Sal ạ! Tôi đã thuê một trạm xăng dầu cũ, có chỗ chứa dầu rồi. Ông nhanh chóng chở xe dầu ấy đến đây!"

g. Chân thành ca tụng khả năng của khách hàng

Mọi người, ai cũng muốn mình được tôn trọng, người ta thích được ca tụng và hy vọng nhận được lời khen ngợi chân thành.

Nhưng, chúng ta không được làm quá mức. Khi gặp Bos tôi đã nói: "Khi ngài còn sống, những công ty bảo hiểm đó tin tưởng ngài, nhưng đến khi ngài tạ thế, họ sẽ không còn tín nhiệm ngài như tín nhiệm công ty của ngài. Ngài xem, tôi nói có đúng không?!"

10. Giả định ván đã đóng thuyền.

Giữ ổn định toàn cục. Trước khi tôi bán bảo hiểm cho ông Bos, tôi đã giao hẹn với bác sĩ erley kiểm tra sức khỏe cho ông Bos... Đây quả là một cuộc đánh bạc. Tôi đã gá hết mọi đồ quý giá để mong thắng cuộc!

11. Khi trao đổi với nhau dùng chữ "Ngài"

Sau khi đã hoàn thành lần buôn bán đó với ông Bos, tôi càng thể nghiệm được nhiều hơn những nguyên tắc bán hàng.

Tôi phân tích quá trình 15 phút bán hàng lần đó. Tôi tổng cộng đã dùng 69 lần danh từ "Ngài". Thực ra tôi cũng không nhớ rõ sao lúc đó tôi lại có phản xạ nhanh nhạy, sử dụng phương pháp có hiệu quả như vậy. Xin hãy nhớ việc sử dụng liên tục chữ "Ngài" theo nguyên tắc:

Lấy con mắt và nhu cầu của đối phương để xem xét và đàm đạo:

Bạn không muốn thử một tý xem sao? Bạn hãy ghi lại những điều bạn đã nói trong lần buôn bán trước. Nên chẳng hãy sửa chữ "Ông" thành chữ "Ngài".

TRONG KHI BÁN HÀNG, SỬ DỤNG CÁCH NÊU VẤN ĐỀ NHƯ THẾ NÀO ĐỂ NÂNG CAO HIỆU SUẤT

Mới cách đây một tuần, mục tiêu 250000 đô hoàn thành trong một năm, sao mà chật vật đến thế. Còn bây giờ mục tiêu của tôi đã là một triệu đô.

Nếu như tôi chỉ bán hàng theo kiểu giản đơn, chứ không dùng cách nêu vấn đề, cách gợi ý, e rằng chỉ trong 3 phút thôi tôi đã bị tổng ra khỏi cửa rồi.

Việc quan trọng nhất sau khi học ở trường ra là phương pháp và thái độ gợi ý, nêu vấn đề, cách thể hiện lòng mong ước và cách ứng phó với tình hình căng thẳng. Khả năng ứng biến khi sự việc xảy ra ngoài ý muốn.

Phương pháp suy nghĩ của tôi có lúc có thể làm thay đổi cả tính cách mang sự tư duy của người khác. Ví dụ như trước khi làm thành công chuyện buôn bán với ông Bos, tôi đã vạch ra kế hoạch hoàn thành mục tiêu 250000 đô bảo hiểm trong một năm. Lúc đó, tôi chỉ nghĩ một điều mình phải vất vả, tỉ mỉ thì mới mong hoàn thành.

Bây giờ, chỉ cần là một ngày là xong. Thật tuyệt vời hết chỗ nói. Mới cách đây một tuần, mục tiêu 250000 đô hoàn thành trong một năm sao mà chật vật đến thế. Còn bây giờ mục tiêu của tôi đã là một triệu đô.

Tất cả những điều đó tôi nghĩ ra trên đường trở về Philadelphia. Điều suy nghĩ lúc đó khiến tôi xúc động mạnh; tôi gần như ngồi không yên. Trên toa xe khách đông nghịt, không còn dư chỗ nào, đầu óc tôi vẫn xoay quanh vấn đề là làm thế nào để bán được tốt. Mọi sự trao đổi với ông Bos hiện lên trong óc. Sau đó tôi mới tìm được một chỗ, trầm tĩnh suy nghĩ mọi điều và

không ngần ngại lấy bút ra ghi chép.

"Nếu không sử dụng phương pháp gợi ý, đề xuất vấn đề của Elwet-Hall để có phương sách bán hàng thì lần đó chẳng có một ý nghĩ gì. Có nghĩa là chỉ mới mấy ngày trước đây thôi tôi chẳng hề hay biết ở Newook có chuyện buôn bán làm ăn này".

Tôi nhận ra rằng: Nếu chỉ quanh quẩn dùng kiểu bán hàng giản đơn, không dùng phương pháp gợi ý, nêu vấn đề, e rằng chỉ ba phút sau người ta đã tổng cổ tôi ra khỏi cửa rồi. Trong quá trình nói chuyện, hầu như tôi đã vận dụng, tập trung mọi sức mạnh của mình và không hề tỏ vẻ kêu ca oán thán gì cả thì mới đạt được sự thành công như vậy. Từ đầu chí cuối tôi đã đặt ông Bos vào vị trí của người mua hàng, tôi đã hòa tan được chủ ý của mình vào trong vấn đề tôi nghĩ thay cho ông ta. Mỗi lần ông ta có một suy nghĩ nào khác hoặc nghi vấn, tôi liền dùng hình thức gợi ý để trả lời vấn đề. Cho đến khi câu cuối cùng mà Bos nói ra: "Thôi chúng ta đi nhé!" Tôi mới nghĩ rằng Bos đã coi công việc buôn bán của tôi thành việc của chính ông ta rồi.

Mấy ngày sau, qua bạn bè, tôi đã gửi một bức thư cho một kiến trúc sư trẻ. Anh đang thực hiện một sổ hạng mục quan trọng. Công việc anh ta đảm nhiệm là một trong những đơn vị có triển vọng nhất của thành phố này.

Sau khi người kiến trúc sư trẻ này xem xong thư của tôi, nhã nhặn nói rằng: "Nếu như trong thư ông chỉ giới thiệu công tác bảo hiểm của công ty ông, thì tôi chẳng có chút hứng thú nào, vừa đúng tháng trước tôi đã mua rất nhiều bảo hiểm".

Lời anh nói, không có chỗ nào để tôi có thể thay đổi được. Tôi cảm thấy anh ta là một con người cố chấp. Nhưng tôi lại rất muốn tìm hiểu nhiều hơn về con người này. Cho nên tôi nêu vấn đề thứ nhất.

"Thưa ngài Airon! Ngài bắt đầu công tác ở ngành kiến trúc từ bao giờ?"

Tôi kiên trì hỏi, đáp với Airon trong 3 giờ. Sau đó thư ký của Airon mang mấy tờ séc đến xin chữ ký.

Cô ta rời phòng không hề có câu chào xã giao tôi, còn tôi thì vẫn chăm chú nhìn Airon.

Khi chia tay Airon, tôi đã nhìn thấu ruột gan về ước vọng, cố gắng và sự nghiệp của Airon. Sau này, trong một lần gặp nhau nói chuyện, ông ta bảo: "Quả thật không biết vì sao lúc đó tôi lại nói với ông nhiều đến thế. Điều mà ông biết hiện nay nhiều hơn bất kỳ ai. Thậm chí còn biết nhiều hơn cả vợ tôi"

Tôi biết rằng hôm ấy Airon đã tự hiểu mình hơn, trước đây ông ta đã không nhìn rõ thế giới nội tâm của chính mình.

Tôi cảm ơn sự tin tưởng của Airon đối với tôi và báo cho ông ta biết rằng tôi đang nghiên cứu kỹ những điều mà ông ta nói với tôi. Hai tuần sau, tôi soạn thảo một kế hoạch bảo hiểm và hai văn bản khác có liên quan. Một đêm yên tĩnh của ngày hôm ấy, bốn giờ chiều tôi rời công ty mang theo một hợp đồng bảo hiểm 10.000 đô cho Airon, ngoài ra còn mang theo một hợp đồng bảo hiểm 10.000 đô cho phó Tổng trọng tài và một hợp đồng bảo hiểm 25000 đô cho Tổng giám đốc hành chính.

Đây là sự khởi đầu trong tình bạn giữa tôi và Airon. Từ đó mười năm về sau, kim ngạch buôn bán giữa tôi và họ đã tăng lên đến 750000 đô.

Tôi vẫn chưa có cảm giác mình đang bán cái gì. Nhưng họ lại đang mua thực sự. Trước khi nghe lời khuyên của Elwet-Hall, tôi đã có thói quen tạo ấn tượng cho khách là cái gì tôi cũng biết. Còn đối với Airon và đồng sự của ông ta, tôi càng cố gắng để họ trả lời tôi nhiều hơn.

25 năm trở lại đây, tôi nghiệm ra rằng phương pháp làm cho đối phương trả lời câu hỏi, có hiệu quả hơn phương pháp dựa vào tư duy của mình để suy nghĩ. Lúc đó tôi hiểu sâu sắc về những suy nghĩ mới mà ông Hall đã truyền thụ cho tôi. Thực ra trên vùng đất Philadenphia, trước đó 15 năm đã có một vĩ nhân có một ý nghĩ như vậy rồi và còn có cả luận thuyết nữa. Con người kiệt xuất đó là Franklin Ben Jamin.

Trong sách của Franklin viết: Tôi ngạc nhiên phát hiện ra. Khi trẻ, Franklin không có cách nào tiếp xúc được, nhân dân thù hận quá nhiều. Giữa ông và họ tranh luận quá nhiều, quá ư độc đoán. Ông luôn luôn có ý định khống chế người khác. Cuối cùng, ông nhận ra ông đã đánh mất lực lượng nâng đỡ mình. Về sau ông đã nghiên cứu phương pháp nêu vấn đề của Socrates. Ông đã phát triển rộng phương pháp này và được khảo nghiệm qua thực tiễn. Franklin thay đổi cách hướng dẫn người ta đi vào tư duy hết sức nghệ thuật, chứ không còn tranh luận gay gắt như trước nữa. Hơn nữa đã đứng trên quan điểm của đối phương để nêu câu hỏi, làm cho họ tin phục quan điểm của ông.

Phương pháp này hầu như giản đơn và dễ thực hiện. Tôi đã vận dụng nó vào công tác bán hàng và thu được kết quả ngay.

Bây giờ, tôi nghĩ lại trước đây tôi thường nói; "Tôi không thể đồng ý, bởi vì..." và mặt đỏ tía tai rồi. Hoặc giả: "Cố sao anh không nghĩ?!..." Còn khi có ý định tránh không để chi phối người khác quá nhiều thì lại nói toạc ra rằng. Chẳng hạn tôi đã nói "Chúng ta tránh không nên đối đầu quá nhiều, mà nên đặt nhiều câu hỏi!!"

Như vậy, hoàn toàn đứng trên lập trường của đối phương để nêu câu hỏi. Vì sao lúc đó tôi lại không nói: "Ông không cho rằng để tránh đối đầu, chúng ta nên nêu nhiều vấn đề để cùng bàn bạc có tốt hơn không?" Tôi tin chắc cách nói đó, đối phương dễ tiếp thu hơn.

Khi dùng cách nêu câu hỏi, cần chú ý hai điểm sau:

1. Hãy để cho đối phương hiểu điều mình đang suy nghĩ.
2. Tôn trọng đối phương khi hỏi đến quan điểm của đối phương.

Một nhà giáo dục nổi tiếng đã bảo tôi: Việc quan trọng nhất của nhà trường sau khi giảng dạy là thái độ nêu câu hỏi, phương pháp thể hiện lòng mong muốn; đối phó với tình huống cấp thiết và khả năng ứng biến khi có sự đột xuất.

Tôi từ trước chưa có điều kiện học đại học, nhưng tôi nhận ra rằng phương pháp tốt nhất để cho người ta suy nghĩ là phương pháp nêu vấn đề; nêu lên những vấn đề sát hợp với thực tế. Trong cuộc sống thực tế đó là biện pháp duy nhất bắt người ta phải động não.

Khi nêu câu hỏi cần chú ý 6 điểm:

1. Tránh không để rơi vào tranh cãi.
2. Tránh thao thao bất tuyệt.
3. Gợi ý, giúp đối phương nhận ra cái họ cần và sau đó giúp họ làm sao để đạt được điều đó.
4. Giúp đối phương xếp gọn, rõ ràng lối suy nghĩ của mình biến suy nghĩ của bạn thành điều họ nghĩ.
5. Tìm được điểm bán hàng đột phá.
6. Làm cho đối phương cảm thấy mình được tôn trọng. Tôn trọng quan điểm của đối phương thì đối phương sẽ tôn trọng bạn.

Việc quan trọng nhất sau khi rời ghế nhà trường là học biết cách nêu vấn đề, hình thành một phương pháp giải quyết các vấn đề ngẫu nhiên một cách khoa học.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÁT HIỆN ĐƯỢC ĐỘNG CƠ CHỦ YẾU CỦA NGƯỜI MUA BẢO HIỂM

Một nguyên tắc hết sức quan trọng khi bán hàng là tìm chỗ yếu nhất của đối phương để tấn công.

Nếu bạn làm cho họ thích trao đổi bàn bạc, cũng đồng nghĩa họ đã giúp bạn bán hàng.

Suy nghĩ thật kỹ, thực ra mình muốn làm điều gì nhất trong lần quảng cáo bán hàng này. Khi đã tìm ra rồi thì nhanh chóng thực hiện nó bằng cách ngoạn mục nhất.

Câu chuyện xảy ra tại Câu lạc bộ ban đêm (Night Club) ở New York. Để mời chào khách, câu lạc bộ này đã tìm được một người khỏe như trâu mộng. Khách có thể mặc sức đâm vào bụng anh ta. Rất nhiều người đã thử, nhưng chẳng mấy chốc anh ta đau đớn. Một đêm, vị khách người Thụy Điển đến câu lạc bộ. Anh ta không biết lấy một câu tiếng Anh. Mọi người xúi anh đâm thử xem. Người chủ trì câu lạc bộ đã phải dùng tay ra hiệu bảo anh cách làm như thế nào? Người Thụy Điển này cởi áo ngoài, bước tới xắn tay áo lên. Người này hứng đón hít một hơi dài lên gồng và sẵn sàng chờ cú đâm. Nhưng, người Thụy Điển không dám đâm vào bụng mà làm một cú móc hàm khiến cho anh chàng khỏe như trâu mộng này ngã quay ra.

Rõ ràng, người Thụy Điển này không phải vì hiểu sai mà đâm ngã đối thủ. Hành động của anh ta rất phù hợp với một nguyên tắc quan trọng trong kiểu cách bán hàng. Đánh đúng vào chỗ khách hàng yếu nhất.

Nhưng, người ta đâu dễ tìm ra chỗ yếu đó. Tôi lại nêu câu chuyện của ông Bos để làm thí dụ. Điều quan tâm nhất của ông Bos là tìm chỗ nào mua bảo hiểm với giá thấp nhất. Cách nghĩ của ông ta là mấu chốt của vấn đề, còn những công ty bán bảo hiểm thì vây quanh ông ta như những người vây quanh anh chàng trâu mộng để đâm thử. Còn tôi, qua cách nêu vấn đề đã dẫn ông ta tới chỗ nói ra điểm mấu chốt.

Khi tôi đã phát hiện ra được điểm mấu chốt của sự việc, tức là tôi đã thành công và đó là bí quyết. Đó là điều tôi rút ra được khi đọc các tác phẩm của Lincoln. Trong đó có điều khiến tôi nhớ mãi: "Trong rất nhiều câu chuyện nói về sự thành công, tôi giống như một luật sư biện hộ đứng trước nhiều sự thật - Phải tìm cho được những điều chủ yếu để phản bác đối phương và trong đó có một điểm mấu chốt nhất để giành thắng lợi."

Dưới đây tôi xin nêu một thí dụ khá điển hình về vụ án đường sắt trên đảo Rock. Nó tiêu biểu cho nguyên tắc mà Lincoln đã áp dụng. Ngày chung thẩm của vụ án đường sắt trên đảo Rock. Luật sư của đối phương đã mất gần hai giờ để tóm tắt vụ án. Lincoln cũng mất gần ấy thời gian để chữa mũi nhọn vào từng điểm do đối phương nêu lên. Ông ta đã vượt qua những nguy hiểm trước mắt bởi thẩm đoán. Ông ta đã bỏ qua nhiều điều có lợi và ông ta chỉ dùng điều mấu chốt nhất để làm sáng tỏ trước bồi thẩm đoán trong vòng chưa đầy một phút. Điểm đã làm ông thắng trong vụ kiện này.

Tôi đã từng giao tiếp với hàng trăm, hàng ngàn người bán hàng và phát hiện ra một điều, họ chẳng chú ý gì đến điểm mấu chốt. Như thế nào là điều mấu chốt? Nói ngắn gọn đó là điều yêu cầu cơ bản nhất và cũng có thể gọi là tình tiết thú vị nhất.

Vậy chúng ta cần nắm điều mấu chốt như thế nào? Đó là bằng cách nào đó bạn gợi ý cho khách nói lên nhiều ý nghĩ của họ nhất. Nếu một khi họ nói ra dăm ba điều về nguyên nhân họ không mua bảo hiểm mà bạn đang rao hàng. Bạn tìm cách thuyết phục có lý có tình từng điểm một, chứ chưa cần vội nghĩ đến chuyện bán.

Nếu bạn làm cho họ thích trao đổi với bạn thì sẽ đồng nghĩa với việc họ đã giúp bạn bán được hàng. Nguyên nhân vì sao? Bởi vì trong bốn năm nguyên nhân mà họ nói ra, nhất định phải có một nguyên nhân quan trọng. Có lúc, không cần bạn nói nhiều, khách hàng sẽ quay trở lại với vấn đề đó.

Mấy năm về trước tôi đã tham gia một đại hội toàn quốc những người bán hàng ở Pittsburgh. Trong thời gian hội nghị, giám đốc đối ngoại của công ty xe hơi Swerai tên là William G. Bowl đã kể cho tôi nghe câu chuyện: "Có một lần ông ta muốn mua một ngôi nhà, khi tìm đến công ty nhà đất gặp một người quả thật khôn ngoan tuyệt vời. Ông ta trước hết tán gẫu với Bowl. Qua câu chuyện chẳng mấy chốc ông ta đã nắm được tổng số tiền ông muốn bỏ ra mua nhà và còn biết Bowl muốn mua một ngôi nhà có vườn cây cảnh. Sau đó, ông ta lái xe đưa Bowl đến một khu vườn ở phía một dải rừng. Ông ta bảo với Bowl: "Ông hãy xem vườn cây này. Nó gồm có 18 gốc cây đang lên mơn mớn". Bowl tỏ lời khen các hàng cây và hỏi giá của

căn nhà. Người của công ty nhà đất trả lời: "Giá, còn là một ẩn số". Ông Bowl lại hỏi tiếp về giá. Mắt ông ta chỉ long lanh một cách hóm hỉnh. Bowl lại hỏi tiếp giá. Ông ta lần lượt đếm gốc cây: một, hai, ba...

Sau đó, Bowl mặc cả với người phụ trách nhà đất. Giá cả không phải rẻ, bởi vì có 18 gốc cây. Sau khi kể xong câu chuyện, Bowl nói: "Đây là một cách bán hàng! Ông ta nghe tôi nói, cuối cùng nắm được ý tôi cần cái gì và đã chào mời một cách rất ngoạn mục".

Tôi đã từng bán không ít hàng. Nhưng, cách suy nghĩ của tôi là lẽ đẽo đi sau khách hàng, hơn nữa tôi đã phải không ngớt trả lời những câu khách hàng hỏi. Như vậy, phải trải qua không biết bao nhiêu vòng vo, mới mong tìm được tiếng nói chung giữa tôi và khách hàng. Kết quả nhiều khi bỏ lỡ mất cơ hội đáng giá, khách hàng đang cần bảo hiểm.

Rất nhiều khách hàng muốn dẫn dắt bạn đi vòng vo, ở phần sau tôi sẽ nêu lên hai cách rất giản đơn để giúp bạn phân biệt đâu là sự suy nghĩ chân thật của khách hàng và một biện pháp nữa là thực hiện rất có hiệu quả dùng để khai thác sự suy nghĩ không để lộ ra ngoài của khách hàng.

NHỮNG TỪ QUAN TRỌNG NHẤT DÙNG KHI BÁN HÀNG

Sau khi tôi hiểu đúng nghĩa của từ "Tại sao?", trong quá trình bán hàng, một khi ai đó nêu lên cách suy nghĩ khác với quan điểm của tôi, tôi liền tranh luận với người ta.

Người thánh giả duy nhất đó lại hỏi "Tại sao?" - Như vậy, anh ta không có cách nào khác hơn là kể tiếp. Cho đến khi thánh giả duy nhất đó cũng cất tiếng "Khò" luôn anh ta mới được ngủ.

Cách kết hợp sử dụng từ "Tại sao" với câu đầu của miệng với nhau sẽ mang lại kết quả rất đáng ngạc nhiên.

Tôi nghĩ, trong tiếng anh có một từ rất có sức mạnh đó là "Tại sao?". Vấn đề giản đơn như vậy, nhưng phát hiện ra nó tôi đã phải mầy mò trong nhiều năm liền. Trong những năm đó đã làm không biết bao nhiêu chuyện ngốc nghếch. Sau khi tôi hiểu đúng nghĩa của từ "Tại sao?" trong quá trình bán hàng, một khi ai đó nêu lên cách nghĩ khác với quan điểm của mình, tôi liền tranh luận với người ta.

Cho đến một hôm, khi tôi cùng một người bạn ăn cơm trưa, được anh ta kể một câu chuyện, tôi mới hiểu đúng nghĩa của từ "Tại sao?". Anh ta là chủ một công ty vật tư tái sinh. Hai buổi ăn trưa với nhau, anh ta kể cho tôi nghe hai câu chuyện. Một lần anh ta gặp mặt bạn bè. Tối đến anh ta trọ ở một căn phòng nhỏ ở nông thôn. Trước khi đi ngủ, bạn bè thay nhau kể chuyện. Mọi người đã bắt đầu say sưa trong giấc ngủ, chỉ còn anh ta và một người nữa. Anh ta cũng buồn ngủ lắm rồi. Nhưng hễ anh dừng nói thì thánh giả duy nhất đó lại hỏi "Tại sao?". Như vậy, anh ta không có cách nào khác lại phải kể tiếp cho đến khi vị thánh giả duy nhất đó cũng cất tiếng "Khò" luôn, anh ta mới được ngủ. Lúc đó, anh ta mới hiểu thánh giả duy nhất đó, xem cuối cùng anh ta đã kể chuyện đến lúc nào.

Nghe anh ta kể đến đây, chúng tôi ôm bụng cười. Bạn tôi tiếp tục kể: "Tôi bỗng nhiên nghĩ ra, tôi nên mua một thẻ bảo hiểm đầu tiên cho cả cuộc đời như thế nào? Thực ra điều tôi đã nói với bạn khi bạn bán bảo hiểm cho tôi, tôi đã từng nói với những người bán bảo hiểm khác. Còn bạn, bạn đã không tranh luận với tôi, chỉ vì liên tục hỏi "Tại sao". Còn tôi, tôi liên tục giải đáp câu bạn hỏi. Tôi giải thích càng nhiều thì càng nhận ra mình ở vào vị trí bất lợi. Tuyến phòng ngự cuối cùng đã bị bạn không ngừng nêu câu hỏi đánh cho tơi bời. Thực ra không phải bạn bán bảo hiểm cho tôi nữa mà là bản thân tôi đã "chủ động" hỏi mua bảo hiểm ở bạn".

Anh nói tiếp: "Sau buổi gặp mặt ấy, tôi trở về văn phòng. Tôi đã dùng nhiều biện pháp thần kỳ đó. Chỉ thông qua điện thoại tôi đã bán được không biết bao nhiêu là hàng tồn kho. Bạn nên ý thức được rằng khi bán bảo hiểm cho tôi, bản thân bạn vẫn không biết cụm từ "Tại sao" là một sách lược bán hàng".

Anh bạn này của tôi là một người thành công nhất ở Philadelphia, là một trong những hãng

buôn bận rộn nhất. Từ sau lần nói chuyện đó, tôi hết sức cảm ơn anh đã làm cho tôi sáng tỏ sức mạnh của từ "Tại sao" mà trước đây tôi chưa nhận thức được.

Rất nhiều người bán hàng rất sợ dùng phương pháp hỏi "Tại sao" để bán hàng. Nhưng đối với tôi thì cảm thấy sâu sắc vô cùng.

Mấy năm trước, trong khi diễn thuyết tôi đã kể câu chuyện này. Tôi đã nói với những người bán hàng đi nghe diễn thuyết. Họ sẽ bắt đầu như thế nào để sử dụng từ "Tại sao" đồng thời phải nói thêm sau khi sử dụng xong thì có tác dụng như thế nào? Ở đây, tôi có thể nêu thí dụ. Một nhân viên bán máy móc ở bang Florida đã kể lại câu chuyện của anh ta. Anh nói: "Tối hôm qua sau khi tôi nghe ông Beltherg nói chuyện. Lúc đó tôi nghĩ, nó có tác dụng như vậy thật ư? Sáng nay có một vị khách đến công ty tôi để hỏi giá máy móc. Tôi hỏi giá cho ông ấy là 2700 USD. Ông bảo, giá cao quá. Tôi hỏi tại sao ông cảm thấy đắt. Ông ấy bảo tiền lãi do sử dụng máy này kiếm ra e rằng không nhiều bằng số tiền bỏ ra mua máy. Tôi lại hỏi, tại sao vậy? Ông hỏi lại, chẳng lẽ anh cho rằng có khả năng như vậy sao? Nghe đến câu này tôi liền hỏi: Tại sao không có khả năng? Tất cả những người mua máy này đều bảo đây là một khoản đầu tư rất tốt. Ông ta trả lời: "Tôi e rằng đáng đáng không nổi". Nội dung nói chuyện tiếp chủ yếu là do ông ta hỏi. Tôi liền hỏi tại sao? Tôi cố tình để cho ông ta nói nhiều hơn cho đến khi không thêm được một lý do nào khác để không mua. Về sau ông ta đã mua chiếc máy đó. Đây là lần bán hàng tôi thực hiện được nhanh nhất. Tôi biết rằng nếu vẫn sử dụng kiểu bán hàng thao thao bất tuyệt như xưa, tôi khẳng định rằng sẽ không thành công đối với chuyển bán hàng này.

Ông Milton Hasai đã là người thiên cổ. Lúc còn sống ông đẩy xe bán kẹo trên đường phố, về sau ông trở thành nhà sản xuất kẹo Sôcôla và trở thành triệu phú. Ông cho rằng, từ "Tại sao" nó rất quan trọng, thậm chí ông đã hiến dâng gần như suốt cuộc đời vì nó. Câu chuyện mới nghe cảm thấy hơi ly kỳ. Thế nhưng, bạn chịu khó xem tiếp, thì không cảm thấy ly kỳ. Cuộc đời của Milton ở tuổi 40 trở về trước đã trải qua 3 lần thất bại. Ông ta bắt đầu đặt cho mình câu hỏi "Tại sao". "Vì sao người ta đều thành công, còn mình chỉ thấy thất bại?". Qua một thời gian dài suy nghĩ, ông ta đã thấy rằng nguyên nhân là do trong quá trình làm việc ông đã không nắm chắc bản chất sự việc. Từ đó đến năm 88 tuổi lúc ông qua đời, cuộc đời của ông chỉ tôn sùng một điều là liên tục hỏi "Tại sao". Giả dụ có ai đó bảo ông: "Việc này không có cách nào làm được" thì vấp ngay câu hỏi "Tại sao" của ông, "Tại sao lại không thể?". Cứ như thế ông hỏi tiếp, cho đến khi tìm ra tất cả các nguyên nhân. Lúc đó ông ta sẽ bảo "Lại có thêm một người biết sử dụng cách hỏi "Tại sao?". Vậy sách lược bán hàng của Elwet - Hall có phải sai không? Trong khi bán hàng không gắng hỏi vì sao, mà trước hết là làm và đây cũng là một kinh nghiệm quan trọng tôi đã học được ở ông.

Trong phần sau, tôi sẽ dùng hai ví dụ để nói rõ vấn đề này. Sử dụng từ "Tại sao" sẽ giúp mình nắm vấn đề một cách hoàn chỉnh như thế nào? Còn nói rõ thêm cách kết hợp sử dụng từ "Tại sao" với câu nói cửa miệng với nhau sẽ mang lại kết quả rất đáng kinh ngạc.

KỸ XẢO TỐT NHẤT TRONG BÁN HÀNG

Tiếp tục bán bảo hiểm, kể cho mọi người những cảm xúc khiến người ta phải xúc động.

Hãy chân thành bày tỏ với người khác sự phấn khởi của mình khi được nghe họ nói và biểu thị thiết tha muốn được nghe lời họ kể. Việc bán hàng sẽ trôi chảy.

Nói tóm lại, trong khi nói chuyện, nên dùng tai nhiều hơn dùng miệng. Tôi kiên trì việc tu dưỡng tính trầm mặc như là một đức tính tốt.

Mấy năm trước tôi và ông Dal.Carnalky đã tổ chức một cuộc diễn thuyết vòng quanh nước Mỹ. Trong thời gian làm thuyết khách, mỗi tuần 5 tối tôi phải nói trước hàng trăm vị thánh giả. Thánh giả đều có một nguyện vọng cấp thiết cải thiện khả năng cùng chung sống với người khác. Trong số thánh giả có đủ người của các ngành nghề như giám đốc, người bán hàng, luật sư, giáo sư, thư ký và các bà nội trợ...

Trước kia tôi chưa làm công việc diễn thuyết bao giờ. Quả thật là một sự mạo hiểm. Sau khi

thuyết trình xong, trở về nhà tôi phải làm gấp hai việc. Một là: Làm việc bán bảo hiểm. Hai là: Kể cho mọi người nghe những cảm xúc khiến người ta xúc động.

Người gọi điện thoại đến đầu tiên là Tổng giám đốc công ty sữa. Trước đây tôi và anh đã làm vài chuyến buôn bán nhỏ. Anh rất muốn gặp tôi, khi tôi đã ngồi trước mặt. Anh rút thuốc mời tôi hút và bảo: "Frank, anh hãy kể lại chuyến du thuyết vừa qua xem sao?" "Tất nhiên là được! Nhưng, tôi muốn biết về anh trước đã, dạo này làm gì? Vợ con có khoẻ không? Buôn bán tốt chứ?". Tôi nghe anh kể chuyện gia đình và việc buôn bán làm ăn của anh. Sau đó tôi được nghe kể câu chuyện đêm hôm trước, anh đánh bài cùng bạn bè và vợ. Lần đó, họ dùng lối đánh kiểu "Hồng cầu". Tôi chưa hề nghe đến kiểu đánh này bao giờ. Đáng lý, tôi phải kể cho anh nghe chuyến du thuyết vừa qua của tôi, nhưng nghe anh kể cách đánh bài kiểu này, tôi cảm thấy bị cuốn hút, vì nó đã làm cho mọi người thấy thú vị.

Khi chuẩn bị chia tay, anh ấy bảo "Frank! Tôi đang nghĩ đến việc mua bảo hiểm cho nhân viên toàn xưởng, khoảng 28000 đó có đủ không?"

Tôi chưa có điều kiện nói đến công việc của tôi. Nhưng tôi lại có được một đơn đặt hàng. Đơn đặt hàng này, có thể là do các nhân viên bán bảo hiểm còn dư lại.

Câu chuyện này đã cho tôi một bài học, tầm quan trọng của việc làm một thính giả tốt. Cần thể hiện sự thành tâm lắng nghe câu chuyện của người khác kể. Tỏ ra mình hết sức muốn nghe câu chuyện họ thuật lại... Lúc đó việc bán hàng của bạn cũng suôn sẻ, trôi chảy.

Bạn thử chăm chú nhìn vào ai đó khi nghe người ta nói để thể hiện sự thành tâm lắng nghe (dù cho người đang nói chuyện là vợ mình). Bạn sẽ thu được kết quả thần kỳ như thế nào?

Thực ra, vấn đề này chẳng có gì mới lạ. Hai ngàn năm về trước, Cicero Marcus Tullius đã nói "Cách im lặng lắng nghe có nghệ thuật của nó, trong hùng biện cũng cần có nghệ thuật". Nhưng, thường thì nghệ thuật "nghe" hình như bị lãng quên. Những thính giả thực sự, quả thực rất ít.

Khi xem phim, người ta thường quan sát thái độ, cách nói năng diễn cảm của các vai diễn trong bộ phim. Muốn trở thành một diễn viên, ít nhất bạn phải là một khán, thính giả tinh tường cũng giống như một nhà diễn thuyết được người ta chú ý. Hiệu quả của người nói chuyện cũng giống như tấm gương phản ánh trên nét mặt của thính giả. Một đạo diễn điện ảnh nổi tiếng đã nói: "Rất nhiều diễn viên thất bại không trở thành ngôi sao màn bạc được chỉ vì họ không có nghệ thuật "nghe".

Phải chăng nghệ thuật nghe chỉ thích hợp với diễn viên và người bán hàng? Chẳng lẽ nó không quan trọng đối với mỗi người chúng ta hay sao? Chúng ta nên làm như thế nào? Bạn đã có khi nào chú ý lúc mình nói chuyện với ai đó mà điều mình nói ra chẳng để lại một ấn tượng gì chưa? Tôi đã nhiều lần nhận ra, khi mình nói chuyện với người khác họ chỉ nghe và nghe mà thôi. Nhưng, mình lúc đó không để ý. Tất nhiên hiệu quả của cuộc nói chuyện đó bằng không. Cho nên tôi tự bảo: "Lần sau, nói chuyện với ai đó mà sự chú ý của họ bằng không, thì thôi không nói tiếp nữa", và tôi đã làm như vậy.

Tôi nhận ra rằng, nhiều người đã coi đó là một lễ nghi xã giao. Mười lần thì có đến chín lần, khi người khác nói chuyện, họ không tập trung nghe mà chỉ nghĩ đến chuyện riêng của mình và như muốn cướp lời để nói ra ý nghĩ của mình. Nếu bạn phát hiện thấy họ muốn nói tức là lúc đó họ không chú ý nghe, chỉ bằng cứ để cho họ nói ra ý nghĩ của họ.

Có một lần một người bán hàng đã đưa tôi đến nhà ông Francis - Onil. Ông là người sùng sỏ trong nghề sản xuất và bán sỉ giấy. Thoạt đầu, ông chỉ là người buôn bán giấy bậc trung. Trải qua nhiều năm tháng lao động cần cù, ông đã trở thành một hãng buôn bán sỉ giấy cỡ lớn, về sau ông lại mở xưởng sản xuất giấy. Ông ta là một người ít nói. Sau khi giới thiệu với nhau xong, chúng tôi bắt đầu câu chuyện. Tôi nói về mối quan hệ giữa tài sản ông có, về công việc buôn bán làm ăn của ông và mức thuế. Trong khi nghe tôi nói ông ta chẳng nhìn tôi. Tất nhiên tôi cũng không thấy được phản ứng trên nét mặt ông ta. Ông có thành thật lắng nghe hay không tôi cũng không biết được. Tôi nói trong 3 phút với trạng thái như vậy. Sau đó ông ngừng một lát. Đây là một giây phút im lặng trong tình thế quần bách. Tôi tựa lưng vào ghế chờ đợi.

Khoảng thời gian đó, đối với người bán hàng đi cùng với tôi quả là dài. Cậu ta giống như ngồi trên đệm gai. Cậu ta sợ tôi thất bại trước nhân vật sừng sỏ này. Cậu ta muốn phá vỡ thế căng thẳng, vì thế cậu lên tiếng. Thấy tình cảnh đó, tôi giận mình sao không lấy chân ra hiệu cho cậu ta. Tôi dùng đầu ra ám hiệu bảo cậu ta ngừng lại. May sao cậu ta hiểu được ý tôi và không nói tiếp nữa.

Im lặng trong tình trạng quần bách như vậy khoảng 1 phút, ông Tổng giám đốc đó ngẩng đầu lên, nhìn thấy tôi dựa lưng vào thành ghế, ung dung chờ nghe ý kiến của ông.

Chúng tôi nhìn thẳng vào nhau chờ đối phương nói trước. Sau khi kết thúc, người bán hàng đi theo tôi nói lại cậu ta chưa thấy một trường hợp nào như thế. Cũng đến lúc Francis phá vỡ tục lệ. Thường ngày ông là một người không thích nói nhiều, nhưng lần này ông đã nói suốt nửa giờ đồng hồ liền. Trong khi ông nói, tôi cố kìm mình không nói xen vào, để ông tự nhiên.

Đợi ông ta nói hết, tôi nói "Thưa ngài Francis, ngài đã thông báo cho tôi một tin rất quan trọng, việc mà ngài đề cập tới nó có ý nghĩa sâu xa hơn bất kỳ mọi sự suy nghĩ của những người khác. Với ý nghĩ ban đầu, khi tôi đến đây là để giúp ngài - một nhân vật đã thành đạt như vậy để giải quyết vấn đề. Nhưng, qua câu chuyện trao đổi với ngài tôi được biết ngài đã mất 2 năm để giải quyết vấn đề này. Nhân tiện đây tôi cũng tình nguyện bỏ ra chút ít thời gian hỗ trợ với ngài để giải quyết tốt hơn. Lần sau đến, tôi sẽ mang theo những suy nghĩ mới của tôi".

Mở đầu cuộc gặp mặt lần này chẳng ra gì, nhưng kết cục lại làm cho người ta thoả mãn. Lý lẽ rất giản đơn. Tôi cứ để cho Francis nói hết những khó khăn của ông và thành khẩn lắng nghe ý kiến ông ta, qua đó biết được thực sự ông ta cần cái gì, thêm vào đó vấn đề có tính chất cấp bách. Như vậy, giúp cho tôi nắm được toàn bộ diện mạo của vấn đề. Cũng có nghĩa giúp tôi biết được thực chất ông ta đang nghĩ điều gì. Lần gặp mặt này đã đem lại cho tôi một chuyến buôn bán làm ăn lớn.

Một người trong chúng tôi gần như nhập tâm lời cầu nguyện: "Chúa ơi! Hãy giúp chúng con bớt nói thao thao bất tuyệt đi! Khi nào biết chính xác cần nói cái gì rồi hãy nói..."

Rất nhiều lần khi trao đổi với người khác, nếu tôi nhận thấy đối phương chẳng chăm chú nghe ý kiến của tôi, tôi liền ngừng lại ngay mặc dù điều cần nói rất quan trọng.

Rất nhiều người, trong óc mình có nhiều vấn đề cần nói với người khác, thế nên nếu chúng ta không tạo cơ hội cho họ hoặc hạn chế phạm vi, thì chúng ta không thể nào hiểu hết ý nghĩ của họ.

Kinh nghiệm đã dạy tôi, trước khi bắt đầu nói, cần trao đổi tự do thoải mái, điều đó là rất cần thiết. Khi đi sâu vào thực chất của vấn đề, cần phải quan sát đối phương có thành tâm không? Có chăm chú nghe không?

Tôi rất ghét những người tỏ vẻ nhanh ẩu đoảng, khi người khác chưa nói hết lời đã cắt ngang nói xen vào. Những người như vậy không bao giờ đợi bạn nói hết, chẳng nghĩ ngợi gì nói luôn ý nghĩ mình ra, thậm chí còn vạch ra nói sai chỗ nào? Tại sao sai và không để cho bạn kịp nhận ra mình sai chỗ nào thì đã vội chần chĩnh chỗ sai. Gặp phải trường hợp đó, chắc bạn cáu tiết lắm và muốn cho một bài học. Với cách làm như vậy, dù cho anh ta có đúng đi nữa, bạn cũng không thể chấp nhận được. Nếu anh ta là người bán hàng, chắc chắn bạn phải nói vài câu qua quýt rồi tổng khứ anh ta đi.

Benjamin-Franklin, thời còn trẻ cực kỳ thông minh. Lúc mới vào đời, ông thích thấy người khác vạch chỗ sai của người đời. Cách làm của ông khiến cho người ta trong lòng tuy kính phục nhưng không muốn gần. Rất may một người bạn đã vạch ra cho ông thấy điểm này. Một nửa thế kỷ sau, khi ông đã bước sang tuổi 79, ông đã viết trong cuốn tự truyện của mình: "Nói tóm lại, trong khi nói chuyện, dùng tai tốt hơn dùng miệng. Tôi kiên trì tu dưỡng tính trầm mặc, ít nói như là một đức tính tốt."

Còn bạn, bạn đã làm như thế nào?! Liệu bạn có định ngày thường nên nói điều gì không? Bạn có nên lưu tâm lắng nghe ý kiến người khác không? Bất kể người khác như thế nào. Còn tôi, nếu

tôi không thành tâm lắng nghe ý kiến người khác, thì mọi việc sẽ trở nên rối tung, tôi sẽ đánh mất tôn chỉ của mình và thường đưa ra những quyết định sai lầm.

Đúng vậy, khi bạn tập trung tinh thần lắng nghe ý kiến người khác, họ sẽ nói với bạn những điều thực lòng. Như vậy, giúp chúng ta biết được thực chất họ cần cái gì.

Có một lần tôi cùng một người bạn nữa đến một thương gia giàu có để bàn việc buôn bán, 11 giờ trưa thì bắt đầu. Sau gần 6 giờ đồng hồ trao đổi, chúng tôi đi bộ từ công ty ông ta đến một tiệm cà phê để thư giãn đầu óc gần như tê dại của tôi. Có thể nhận thấy, bạn tôi rất bằng lòng về cách dùng từ ngữ của tôi khi bàn chuyện buôn bán. Nói không ngoa tôi chỉ nói trong 5 phút.

Cuộc nói chuyện thứ hai được hẹn vào 2 giờ sau bữa cơm trưa cho đến 6 giờ. Nếu không có cậu lái xe của nhà buôn đó đến nhắc thì có lẽ còn kéo dài muộn hơn. Về sau, trong một lần trao đổi khác tôi chỉ mất nửa giờ để bàn bạc kế hoạch của tôi, nhưng tôi phải mất 9 giờ đồng hồ để nghe lịch sử về thành tích phát triển của công ty họ. Họ kể lại những sáng tạo của mình để làm nên cơ nghiệp vốn từ không đến như bây giờ và đến thời kỳ những năm 50 thì họ bị trắng tay như thế nào? Sau đó, cơ nghiệp lại được gây dựng lại như thế nào? Ông ta đã nói với chúng tôi những điều ông ta định nói với người khác. Nói đến đoạn cuối, ông ta cảm động quá.

Rõ ràng nhiều người đã dùng miệng thay tai, lần này tôi chỉ lắng nghe bằng trái tim mình, cảm thụ. Kết quả, ông thương gia giàu có đã mua bảo hiểm cho con trai mình và mua bảo hiểm 100.000 đô cho việc buôn bán.

Một vị mục sư nổi tiếng đã nói: "Người bán hàng chủ yếu là nghe; đối với mục sư cũng vậy. Một công tác mang tính nguyên tắc là lắng nghe tiếng nói từ trái tim người khác."

Vị mục sư đó kể lại câu chuyện: "Một bà ngồi đối diện với tôi kể rất nhanh về câu chuyện mà bà ta cảm thấy thú vị. Còn tôi tuy nghe nhưng không rõ bà ta nói cái gì." Thực thà mà nói, bà ta kể chẳng đâu vào đâu cả, câu được câu chăng, tôi nghe gọi là nghe vậy thôi. Bà ta nói tiếp: "Sự giúp đỡ của ngài đối với tôi quả thật to lớn quá. Ngài tốt quá, ngài đã thông cảm sâu sắc với tôi." Vị mục sư ấy nói: "Tuy rằng lời tôi nói, bà nghe không hiểu được bao nhiêu. Nhưng, tôi cảm thấy tôi đã san sẻ được gánh nặng cô đơn của bà. Khi từ biệt, để đáp ơn bà ta không quên tặng tôi một nụ cười mím hết sức ngọt ngào."

Một nhà văn nổi tiếng Taures - Disk: "Lối đi tắt đến thành công là cho một người khác mượn đôi tai, chứ không phải cho người khác mượn cái miệng của bạn. Người ta không thấy hứng thú thì nói cũng vô ích, chẳng có nghĩa lý gì".

Đối với tôi, mình có trở thành người thông minh trong đàm phán hay không? Điều này, tôi không quan tâm lắm, nhưng tôi phải là người biết lắng nghe tốt. Con người như vậy ở đâu cũng được người ta hoan nghênh.

NHỮNG QUY TẮC ĐƯA ĐẾN THÀNH CÔNG KHI BÁN HÀNG

Người bán hàng không thể nào bán được món hàng mà anh ta không nắm vững hoặc không tin tưởng.

Một người bán hàng bậc thầy thường thành thạo phân tích cá tính và có thể nhận biết được ý định cơ bản của khách hàng.

Người bán hàng bậc thầy biết cách khai thác tâm lý của khách hàng, kích thích hứng thú của họ đối với hàng hóa và thái độ phục vụ tốt thì họ mới kết thúc thắng lợi trong giao dịch.

Dưới chân của những người bán hàng, thành công là những con đường gập ghềnh, khúc khuỷu. Trên con đường ấy khắp nơi có những dấu tích mồ hôi và sự cố gắng của những con người bán hàng thành công. Ở những con người đó, ta nhận ra rằng họ đều hướng theo sự chỉ dẫn chung của những quy tắc bán hàng:

1. Những điều hiểu biết về hàng hoá.

Người bán hàng bậc thầy thường hiểu biết một cách toàn diện và phân tích tỉ mỉ về hàng hoá được bán ra và công tác phục vụ. Sự hiểu biết về hàng hoá quyết định việc bán hàng thành công hay thất bại.

2. Niềm tin đối với hàng hoá và công tác phục vụ.

Người bán hàng không có cách nào bán được hàng, nếu anh ta không nắm chắc và tin tưởng loại hàng hoá đó. Người bán hàng bậc thầy không bao giờ bán những mặt hàng mà họ chưa thật tin tưởng. Bởi vì tấm lòng của họ không cho phép họ bán cho khách những mặt hàng mà mình còn thiếu niềm tin. Dù cho họ có thể quảng cáo một cách rất trôi chảy.

3. Phù hợp với đối tượng.

Người bán hàng bậc thầy phân tích rất chu đáo nhu cầu của khách hàng, sẵn sàng đưa ra thị trường những mặt hàng phù hợp yêu cầu.

4. Giá cả hợp lý.

Người bán hàng bậc thầy không bao giờ viện cớ để kiếm chác đối với khách hàng, hoặc tham lợi trước mắt, quên lợi ích lâu dài. Họ luôn luôn tâm niệm: Cửa phi nghĩa có giàu đâu, ở cho ngay thật giàu sau mới bền.

5. Hiểu rõ khách hàng Người bán hàng bậc thầy thường rất thành thạo phân tích cá tính, có thể nhận biết được ý định cơ bản của khách hàng và dựa vào ý định đó để mời chào đúng mức, buộc khách hàng tỏ thái độ. Nếu như khách hàng chưa thiết tha muốn mua, họ khéo léo, lựa lời mời chào khiến khách hàng xiêu lòng.

6. Phân loại các đối tượng khách hàng.

Người bán hàng bậc thầy, trước hết họ tìm hiểu các vấn đề dưới đây, sau đó họ phân loại các đối tượng khách hàng:

a- Khả năng tài chính của khách hàng.

b- Mức độ yêu cầu của khách đối với hàng hoá và công tác phục vụ.

c- Ý định mua hàng.

Chưa phân loại được khách hàng mà muốn bán hàng ngay là nguyên nhân đầu tiên: "Không có cách nào thoả thuận được".

7. Loại trừ ngay tâm lý cự tuyệt của khách.

Có làm cho khách tiếp thu thì mới đi đến thoả thuận. Người bán hàng bậc thầy, biết cách khai thác tâm lý khách, kích thích hứng thú của họ đối với hàng hoá và công tác phục vụ thì họ mới kết thúc thắng lợi sự giao dịch.

8. Thoả thuận.

Người bán hàng bậc thầy có thể kết thúc việc mời chào trong một thời cơ thích hợp để đi tới thoả thuận và giành quyền chủ động mua cho khách.

9. Thể hiện mình.

Người bán hàng bậc thầy cũng giống như một diễn viên cao cấp, họ có thể đi sâu vào tâm lý của khách hàng, chân thành giải thích và thuyết phục khách, họ thể hiện nhiệt tình của mình, kích thích được hứng thú và trí tưởng tượng của khách.

10. Tự kiểm chế.

Người bán hàng bậc thầy biết kiểm chế nội tâm và đầu óc của mình. Họ biết rằng khi không tự kiểm chế được thì rất khó nắm được khách.

11. Xuất phát từ nội tâm mình.

Bất kể bạn làm công việc gì thì hàng ngày ngoài công tác thông thường ra, bạn còn có thời cơ để phục vụ người khác và không cần một sự thù lao hay tiền bạc nào.

Những người làm việc chỉ vì tiền, thì ngoài tiền họ thu được, họ chẳng có được cái gì khác. Dù cho có bao nhiêu lương thưởng đi nữa cũng không thể bù đắp được. Tiền, quả thực rất cần, nhưng đời người không thể dùng tiền để cân đo. Dù có nhiều tiền đến mấy cũng không thể nào thay thế được sự thanh thản của nỗi lòng cũng như niềm hạnh phúc.

Người bán hàng bậc thầy thấy được cái quý giá xuất phát từ nội tâm mình. Họ không cần người khác bảo ban họ làm gì và làm như thế nào? Họ động não hình dung ra công việc cần làm và làm ngay không cần ai đôn đốc.

12. Chịu đựng.

Người bán hàng bậc thầy có tấm lòng rộng mở, chịu đựng được mọi điều, họ biết đó là điều kiện rèn luyện để mình trưởng thành.

13. Suy nghĩ chính xác.

Người bán hàng bậc thầy suy nghĩ bằng cả trái tim mình. Biết gộp nhặt những thông tin cần thiết để làm cơ sở suy nghĩ, không làm điều gì theo sự ước đoán chủ quan... không phát biểu tùy tiện khi chưa nắm chắc vấn đề.

14. Kiên nhẫn.

Người bán hàng bậc thầy không sợ khách hàng đay nghiến. Không bao giờ họ can tâm "Không có thể". Đối với họ, mọi việc đều có thể làm được. Họ cho rằng "Không" chỉ là sự mào đầu của sự giải thích và thuyết phục chân thành. Khách hàng thường có tâm lý hạch sách, đay nghiến. Họ biết điều này, do đó họ đề phòng được ảnh hưởng mặt trái của nó.

Trước khi người bán hàng đưa ra lời giải thích hay thuyết phục, khách hàng thường nhìn vào thái độ của họ. Nếu người bán hàng tỏ vẻ chần chừ do dự, thì rõ ràng họ không thể thành công. Đó là tác dụng của ý chí. Người bán hàng bậc thầy không bao giờ để khách hàng tuột khỏi tay mình. Họ giành thế chủ động cho đến khi kết thúc. Đối với ý kiến của khách, họ có đầy đủ lý do để thuyết phục mỗi khi khách có ý kiến khác. Trước khi phát biểu họ đã có tính toán sẵn.

15. Niềm tin.

Người bán hàng bậc thầy có niềm tin dưới đây:

- a. Tự tin.
- b. Tin vào mặt hàng họ bán ra.
- c. Vào khách hàng.
- d. Hoàn thành việc giao dịch.

Họ không bao giờ làm một công việc giao dịch nào khi chưa có niềm tin. Niềm tin đó sẽ truyền lan tới khách hàng đúng với "tần số thu của khách" tạo ảnh hưởng tích cực tới quyết tâm mua của khách. Niềm tin có thể dời non, lấp biển và có thể thúc đẩy giao dịch thành công.

16. Thói quen quan sát.

Người bán hàng bậc thầy có khả năng quan sát nhạy bén và tỉ mỉ. Mỗi câu khách hàng nói, mỗi thay đổi trên nét mặt của khách nhất cử, nhất động đều lọt qua cặp mắt tinh tế của họ và họ đưa ra sự phân tích đánh giá ngay.

17. Thói quen phục vụ tốt hơn dự kiến của khách.

Người bán hàng bậc thầy bao giờ cũng cung cấp cho khách những mặt hàng chất lượng tốt, số lượng nhiều hơn dự kiến của khách. Tất nhiên tiền lãi cũng vì thế mà thu được nhiều hơn.

18. Rút ra những bài học bổ ích khi sai lầm hay thất bại.

Người bán hàng bậc thầy sau mỗi lần thất bại hoặc nhìn thấy cảnh thất bại của người khác, họ đều phân tích để tìm ra giải pháp thành công.

19. Kết hợp sức mạnh của người khác để tạo khả năng thành công của mình tăng lên.

Đồng tâm hiệp lực với hai người trở lên, hợp tác chặt chẽ với nhau, cùng nỗ lực vì một mục tiêu chung.

20. Xác định rõ mục tiêu.

Người bán hàng bậc thầy bao giờ cũng có thành tích trong việc phát triển đối tượng phục vụ. Ngoài ra, họ còn xác định rõ thời gian hoàn thành.

21. Nhiệt thành.

Người bán hàng bậc thầy bao giờ cũng tràn đầy lòng nhiệt thành; đồng thời cũng khen ngợi, kích thích khách hàng có cùng tâm trạng; ảnh hưởng tích cực tới quyết tâm mua hàng của khách.

Lòng nhiệt thành là vô hình, nhưng lại rất dễ thấy. Ai cũng thích con người nhiệt thành, tràn đầy sức sống, thái độ tích cực, toát lên tinh thần thần ái và lòng tin.

Lòng nhiệt thành xuất phát từ mục tiêu và niềm tin công việc của mỗi người; giống như hạt kim cương long lanh trong quầy hàng trang sức châu báu.

22. Trí nhớ tốt.

Nhớ chính xác, cái gì đã qua mắt là không bao giờ quên. Điều này do rèn luyện mà có.

23. Khiêm tốn.

Có nhiều người cho rằng khiêm tốn là một biểu hiện của tính tiêu cực. Thực ra không phải là như vậy. Khiêm tốn cũng là một sức mạnh. Tất cả mọi sự tiến bộ to lớn như tâm linh, văn hóa, khoa học kỹ thuật đều bắt nguồn từ nó. Khiêm tốn là một yếu tố không thể thiếu được để tạo nên sự thành công của mỗi người. Khi đã đạt đến đỉnh cao của sự thành công, nó lại càng quan trọng hơn.

24. Tin tưởng thành công.

Thành công sẽ thuộc về người có niềm tin thành công sâu sắc. Họ tin tưởng sâu sắc vào một công việc, kiên định một ý chí, không có việc gì là không làm được.

Nếu bạn chưa thực hiện nguyện vọng của mình, mỗi ngày chỉ ít lặp lại câu nói trên một lần. Nó sẽ giúp bạn thực hiện được nguyện vọng của mình.

25. Quyết tâm.

Chần chừ, do dự, không quyết đoán đó là nhược điểm lớn nhất của người bán hàng. Mỗi người bán hàng đều thường xuyên được nghe câu nói lưỡng lự của khách: "Để tôi suy nghĩ đã!". Bạn cần giúp khách hàng đưa ra quyết định.

CÁCH GIÀNH ĐƯỢC SỰ TÍN NHIỆM CỦA NGƯỜI KHÁC

Nếu bạn có cơ hội giúp đỡ khách hàng, bạn nhớ đừng bỏ qua cơ hội đó.

Bất cứ lúc nào hay ở đâu, tâm lý của khách hàng đại thể đều giống nhau.

Đã là một nhân viên nghiệp vụ, bạn nên sẵn lòng giúp đỡ khách hàng, không được vin vào bất cứ lý do gì để từ chối.

Thành tâm hỏi người khác xem họ có cần giúp gì không, và cũng đừng bao giờ quên lời bạn đã hứa với khách. Dù với bất cứ ngành nghề nào, công tác phục vụ sau bán hàng đều rất quan

trọng.

Có một lần, một giám đốc của Công ty bảo hiểm nhân thọ cùng một nhân viên nghiệp vụ mới, đến thăm một cửa hàng mà chắc chắn họ có bàn bạc mấy đi nữa vẫn không thành. Ông là chủ tiệm ăn. Họ ngồi bàn công việc luôn ở nhà ăn. Ông ta đã phải nhiều lần đứng dậy để xem nhân viên phục vụ ra sao, chào hỏi khách, hoặc giải quyết công việc gì đó của nhà hàng. Đừng nói đến chuyện bàn việc buôn bán, ngay đến việc ông ta tập trung tinh thần để nghe họ nói cũng rất khó khăn. Khi ông giám đốc đề nghị sau khi cửa hàng đóng cửa sẽ gặp lại nhau, thì vợ ông chủ xuất hiện và bắt đầu nhận bàn giao công việc của nhà hàng. Ông chủ mới có chút rảnh rỗi và họ cùng thở phào nhẹ nhõm.

Quả thật, vị giám đốc này cũng gặp nhiều điều vướng víu. Ông chủ hiệu thường nói "không". Ông giám đốc ở thế yếu. Đây là một sự thách thức. Hơn nữa ông ta phải chứng minh được với người thanh niên làm công tác nghiệp vụ này là dù bán hàng có gặp khó khăn đến mấy cũng vẫn có cơ hội để làm chuyển biến. Vì vậy mà vị giám đốc này dốc sức ra để chào mời. Nhưng, ông khách vẫn một mực từ chối không mua. Hai giờ đồng hồ trôi qua, sự chân thành của vị giám đốc bán bảo hiểm đã làm động lòng chủ hiệu. Họ đã nhận tờ khai mua bảo hiểm.

Sáng sớm ngày hôm sau, thư ký báo cáo giám đốc rằng bà chủ tiệm ăn đã gọi điện thoại tới. Bà ta muốn huỷ không mua bảo hiểm nữa. Bà ấy nói: "Tôi phải đợi cho chồng tôi đi rồi, tôi mới gọi điện thoại đến để xin lỗi và cảm ơn ông đã giúp mẹ con tôi. Tôi không biết nói sao cho hết. Chồng tôi chắc hẳn không nói với các ông, ông ta có thói quen đánh bạc, gia đình tôi chẳng tích lũy được tí gì cả. Quá lắm thì hiện tại tôi cần phải lo học phí cho con tôi. Tôi phải nộp đúng hạn. Vô cùng cảm ơn ông!" Vị giám đốc này hết sức kinh ngạc, không ngờ tình cảnh của họ lại đến nông nổi như thế.

Sau khi nghe hết những lời đó, không chỉ chàng thanh niên mới vào nghề học được bài học kinh nghiệm về bán hàng mà vị giám đốc cũng rút ra một kết luận có nghĩa là không nên quá tin vào lời khách nói về nguyên nhân vì sao không mua. Qua sự việc này, vị giám đốc càng tin hơn: đã làm một nhân viên nghiệp vụ, lúc bán hàng cần thành tâm.

Nếu bạn có cơ hội giúp đỡ khách hàng, xin bạn chớ bỏ lỡ cơ hội đó. Có một nhân viên nghiệp vụ chỉ nhờ thế mà đã thành công một chuyến buôn bán lớn. Một hôm cậu ta đến gặp một hộ gia đình để tuyên truyền bán bảo hiểm. Thời gian gặp gỡ để giải thích rất ngắn. Bởi vì người trong nhà bảo, người nằm tiền trong nhà này là một bác nông dân; vì bận việc nên bác đã đi ra ngoài rồi, hơn nữa họ cũng chẳng mặn mà gì đối với việc mua bảo hiểm. Thực ra, trước khi anh nhân viên nghiệp vụ này rút tờ khai ra thì chủ hộ đã đi ra ngoài.

Anh nhân viên nghiệp vụ vẫn không thất vọng, liền đi theo ra đến gần chiếc xe đang đậu sau vườn. Anh ta thấy bác nông dân đang nằm ngửa trên đất, loay hoay sửa động cơ xe. Nhân viên bước tới bên cạnh, và nói bác nông dân rằng: cậu ta là một tay sùng sỏ trong sửa chữa động cơ. Rồi cậu cởi bỏ áo ngoài, xắn tay áo giúp bác nông dân sửa. Mất trọn gần hai tiếng họ sửa xong động cơ. Nhân viên nghiệp vụ được bác nông dân hoan nghênh nhiệt liệt rồi bác mời cậu trở về phòng giải khát, còn bà chủ thì khẩn khoản mời anh ta dùng cơm tối. Cơm no rượu say, trước khi ra về, ông chủ không quên dặn, hôm sau quay lại bàn chuyện mua bảo hiểm.

Ngày hôm sau, nhân viên nghiệp vụ này đã ký xong bản hợp đồng mua bán.

Bạn có tin rằng nhân viên nghiệp vụ vì đã giúp đỡ khách hàng nên mới buôn bán thành công không? Bạn hãy thử xem? Bạn có thể vì lý do đó mà trở thành một người có sức cạnh tranh siêu việt.

Bất cứ lúc nào, thời gian nào, tâm lý của khách hàng đều giống nhau. Bạn không nên ngần ngại tự hỏi: Vì sao bạn lại thích đến trạm xăng dầu đó để mua xăng? Tại sao bạn lại thích mở tài khoản ở ngân hàng cạnh nhà bạn mà không đến ngân hàng khác. Bạn đã chọn công ty bảo hiểm như thế nào? Nói chung, khách hàng được tôn trọng, được phục vụ chu đáo thì họ rất thoả mãn. Là một nhân viên nghiệp vụ, bạn cần phải sẵn sàng giúp đỡ khách hàng, không được vin vào bất cứ lý do gì để từ chối họ.

Nhân viên nghiệp vụ có một phương pháp có thể vượt qua sự cạnh tranh của người khác là phải cố gắng hỗ trợ khách hàng. Sự hỗ trợ đó là thật lòng, là chân thành không vụ lợi, là một cử chỉ chăm sóc người khác rất tự nhiên. Kinh nghiệm cho thấy, một ai đó học biết cách trả giá thì việc buôn bán luôn luôn chờ sẵn ngoài cửa.

Một nhân viên nghiệp vụ nghiêm túc, cần mẫn, họ sẽ thường xuyên cung cấp cho khách hàng những thông tin mới. Đó là một trong những cách giúp đỡ. Thông thường những người đó thường giữ mối quan hệ lâu dài với nhau. Bởi vì buôn bán với người đã quen biết, tất nhiên đáng tin cậy hơn.

Nếu bạn công tác ở ngành bảo hiểm hay cơ quan có liên quan với tiền bạc, bạn không ngần ngại tranh thủ hỏi ý kiến khách hàng xem thu nhập về hưu của họ là bao nhiêu, thậm chí có một công ty bảo hiểm còn cung cấp miễn phí những số liệu phân tích tài chính cho khách.

Hãy chủ động hỏi người khác xem có chỗ nào cần giúp đỡ. Đừng bao giờ quên lời bạn đã hứa với khách. Bất cứ ngành nghề nào, phục vụ sau bán hàng đều rất cần thiết và quan trọng.

CHÍN BƯỚC LỚN TRONG QUẢNG CÁO BÁN HÀNG

Khi đã hẹn gặp gỡ với ai đó, bạn cần có niềm hi vọng lớn. Trong lần gặp gỡ đó, bạn cố gắng tranh thủ cho được nhiều điều kiện thuận lợi.

Hãy làm cho khách hàng có chút ngạc nhiên, cần thường xuyên kêu gọi khách hàng quan tâm đến lợi ích của chính bản thân họ.

Mọi người đều thích mình được coi trọng, người ta đều mong được khen và ao ước được ca ngợi một cách chân thành.

Chúng ta phải phân tích một cách tỉ mỉ việc quảng cáo bán hàng. Có rất nhiều người bán hàng trẻ mong muốn tìm được bí quyết bán hàng. Vậy có bí quyết đó không? Khi Frank Beitherg nói đến vấn đề này, đã đưa ra tổng kết sau đây:

1. Giao hẹn

Khi đã hẹn gặp gỡ với ai đó, bạn cần có niềm hy vọng lớn, cố gắng tranh thủ càng nhiều điều kiện thuận lợi khi giao hẹn. Hãy làm cho đối phương biết thưởng thức những định hướng có giá trị của họ. Làm cho đối phương ngẫu nhiên nhận ra sự gặp gỡ là rất quan trọng.

2. Dày công chuẩn bị

Nếu bạn được mời tham dự đại hội thương gia, được mời phát biểu trước các vị chức sắc, trước các nhân sĩ. Mỗi người đều đồng ý trả cho bạn 100 đô. Bạn nên làm gì đây? Chắc chắn bạn phải bỏ ra mấy giờ để chuẩn bị, để sắp xếp cuộc nói chuyện này như một sự kiện trọng đại. Nguyên nhân vì sao vậy? Bởi vì bạn phải đối mặt với ba, bốn trăm thính giả. Bạn cần nhớ một điều, trước mặt ba, bốn trăm thính giả không khác gì trước một thính giả, bạn cần xác định một lần tiếp xúc với khách hàng là một công việc lớn.

3. Cái gì là quan trọng nhất?

Đây là vấn đề bạn cần làm sáng tỏ trước khi bán hàng. Điều này dựa trên cơ sở phân tích toàn diện của bạn.

4. Điểm mấu chốt.

Khi bạn và khách hàng gặp nhau, liên lạc hoặc trao đổi với nhau trên điện thoại, nếu bạn làm được những điều dưới đây, nhất định bạn sẽ trở thành con người phi thường.

a/ Nhớ kỹ điểm quan trọng.

b/ Cần lập luận logic, rõ ràng khi bàn đến vấn đề chủ yếu

c/ Ngắn gọn rõ ràng, bám sát chủ đề.

5. Điểm đột phá.

Hãy làm cho khách hàng có chút ngạc nhiên. Cần thường xuyên kêu gọi khách hàng quan tâm đến lợi ích của chính bản thân họ. Nhưng, khi tiến hành công việc này bạn cần có thực lực, chứ không phải chỉ nêu khái niệm cho khách.

6. Hãy làm cho khách hàng phải lo lắng.

Chỉ có hai yếu tố cơ bản mới thúc đẩy con người hành động.

Một là: Mong muốn, khát khao đạt cho được.

Hai là: Sợ tuột khỏi tầm tay.

Những người làm quảng cáo đã mách bảo chúng ta, nếu khách hàng có hai điều lo lắng đó thì việc bán hàng sẽ có sức sống, sẽ sôi động hơn.

7. Xây dựng niềm tin.

Nếu bạn thành tâm; có thể có nhiều cách xây dựng niềm tin của bạn trước mặt người khác. Muốn xây dựng được niềm tin trước mặt người khác cần có 4 nguyên tắc:

a/ Làm trợ thủ đắc lực cho người mua.

b/ "Nếu bạn là anh em ruột thịt của tôi, tôi sẽ nói thật với bạn..."

Nếu bạn là người có niềm tin mãnh liệt, bạn sẽ không ngần ngại sử dụng nguyên tắc này.

c/ Ca ngợi đối thủ cạnh tranh của bạn. "Nếu bạn đã ca ngợi người khác, thì bạn cũng không nói xấu ai". Điều này là một nguyên tắc rất cơ bản trong buôn bán. Nó là con đường ngắn nhất để xây dựng lòng tin.

Nên cố gắng nói nhiều mặt tốt của người khác.

d/ "Việc tôi đang làm cho bạn, không có ai làm nổi"

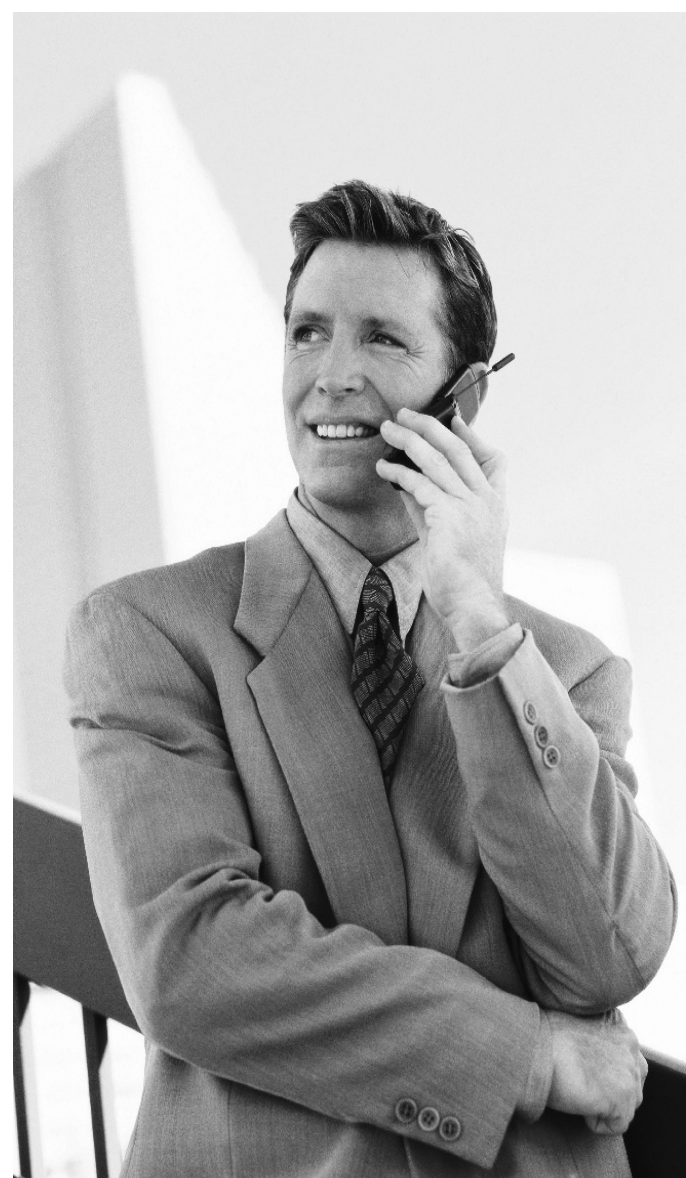
Đây là một câu nói khá hiệu quả khi mua bán. Một câu nói chân thành sẽ mang lại kết quả đáng ngạc nhiên.

8. Chân thành ca tụng khả năng của khách hàng.

Mọi người đều thích mình được tôn trọng, người ta thường muốn được khen và ước ao có lời ca ngợi chân thành. Nhưng chúng ta nhớ đừng làm quá mức.

9. Trong khi trao đổi, bàn bạc, nên sử dụng từ "Ngài".

Bạn không định thử một lần sao? Bạn hãy ghi lại những lời bạn nói trong lần trao đổi trước. Bạn hãy đổi từ "Ông", "Của ông" thành từ "Ngài", "Của ngài" xem sao!



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

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

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