

38 lá thư

Rockefeller

gửi cho con trai

38 La thư Rockefeller gửi cho con trai

Bản quyền tiếng Việt © thương hiệu Bizbooks thuộc Công ty Cổ phần Sách BizBooks.

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách BizBooks

BIZBOOKS - KHÁT VỌNG NÂNG TẦM TRI THỨC

Bizbooks - Đơn vị hàng đầu về dòng sách doanh nhân với sứ mệnh “Đồng hành cùng doanh nhân phát triển để nâng tầm vị thế doanh nghiệp Việt Nam” ngày càng thể hiện được vị thế trong ngành xuất bản và phát hành sách, trở thành thương hiệu sách uy tín hàng đầu hiện nay.

Bizbooks không ngừng phát triển để trở thành cầu nối tinh hoa tri thức thế giới nhằm cung cấp tất cả thông tin hữu ích về Doanh nghiệp, Doanh nhân, Phát triển bản thân, Marketing và bán hàng, Quản trị và Lãnh đạo, Tài chính cá nhân và Doanh nghiệp, Truyền thông và thương hiệu, Quy trình và Công nghệ...

Với mong muốn đồng hành cùng quý độc giả trên chặng đường xây dựng thành công, đem những tri thức quý báu tới gần bạn đọc, BIZBOOKS – Chuyên sách doanh nhân đã ra đời và chính thức đi vào hoạt động từ năm 2018. Là một thương hiệu trực thuộc Công ty cổ phần sách MCBOOKS, BIZBOOKS luôn mong muốn giúp bạn phát triển, doanh nghiệp của bạn thịnh vượng và trường tồn hơn nữa cùng những cuốn sách mà BIZBOOKS phát hành.

Sự ủng hộ và tin tưởng của các bạn sẽ trở thành nguồn cảm hứng lớn lao cho BIZBOOKS trong quá trình nghiên cứu và xuất bản ra những cuốn sách chất lượng.

Các tác giả viết sách có nhu cầu xuất bản xin vui lòng liên hệ với chúng tôi qua:

 0243 789 2666

 Email: contact@bizbooks.vn

 Website: <https://bizbooks.vn/>

 Fanpage Facebook:
<https://www.facebook.com/sachbizbooks/>



 Kênh Youtube:
<http://www.youtube.com/c/Bizbooks>



 Cộng đồng chia sẻ thông tin Doanh nhân:



Bizbooks biên soạn

38 lá thư

Rockefeller

gửi cho con trai

NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC



Lời giới thiệu.....	7
Giới thiệu về John D. Rockefeller	10
Lá thư thứ nhất: Điểm xuất phát không quyết định điểm kết thúc	28
Lá thư thứ hai: Nếu muốn may mắn thì cần có sự chuẩn bị	35
Lá thư thứ ba: Thiên đường và địa ngục luôn song hành ..	43
Lá thư thứ tư: Hãy thực hiện ngay bây giờ.....	51
Lá thư thứ năm: Cần có quyết tâm cạnh tranh.....	60
Lá thư thứ sáu: Thế chấp vì tương lai.....	68
Lá thư thứ bảy: Đừng thoái chí nản lòng	74
Lá thư thứ tám: Chỉ khi bỏ cuộc mới gọi là thất bại	80
Lá thư thứ chín: Niềm tin vững chắc có thể giúp con dồi non lấp bể.....	87
Lá thư thứ mười: Chỉ có thể tin tưởng bản thân	94
Lá thư thứ mười một: Coi trọng đối thủ, dũng cảm cạnh tranh.....	100
Lá thư thứ mười hai: Trên đời này không có bữa trưa nào miễn phí.....	108

Lá thư thứ mười ba: Che giấu sự khôn ngoan.....	114
Lá thư thứ mười bốn: Giàu có là sản phẩm phụ của sự chăm chỉ	121
Lá thư thứ mười lăm: Thay vì bao biện cho thất bại, hãy tìm cách để thành công	127
Lá thư thứ mười sáu: Hạt giống thành công nằm trong tay chính mình	137
Lá thư thứ mười bảy: Hãy dành thời gian giúp bản thân trở nên sung túc	144
Lá thư thứ mười tám: Vị trí thứ hai và vị trí cuối cùng chẳng có gì khác nhau	151
Lá thư thứ mười chín: Chấp nhận mạo hiểm mới có thể tận dụng cơ hội.....	159
Lá thư thứ hai mươi: Đôi khi những lời xúc phạm có thể tạo động lực phấn đấu	166
Lá thư thứ hai mươi mốt: Hiểu rõ giá trị và giá cả trong giao dịch	172
Lá thư thứ hai mươi hai: Hợp tác là một chiến thuật có lợi.....	178
Lá thư thứ hai mươi ba: Tin rằng mình là nhân vật quan trọng.....	185
Lá thư thứ hai mươi tư: Hãy khiến từng đồng xu đều trở nên có giá trị	191
Lá thư thứ hai mươi lăm: Nhấn nài là một sách lược....	198
Lá thư thứ hai mươi sáu: Thần may mắn luôn chiếu cố người dũng cảm	205

Lá thư thứ hai mươi bảy: Nếu muốn có một ý tưởng hoàn hảo thì trước hết phải có sẵn nhiều ý tưởng	212
Lá thư thứ hai mươi tám: Kết thúc là một sự khởi đầu mới.....	218
Lá thư thứ hai mươi chín: Từ chối kết giao với người tiêu cực.....	225
Lá thư thứ ba mươi: Hãy trở thành người sống có mục đích	232
Lá thư thứ ba mươi mốt: Phàn nàn sẽ chỉ hủy hoại sự xuất sắc	240
Lá thư thứ ba mươi hai: Hãy khiến người phù hợp xuất hiện ở nơi phù hợp	248
Lá thư thứ ba mươi ba: Luôn suy nghĩ một cách có sách lược.....	253
Lá thư thứ ba mươi tư: Luôn đặt cấp dưới lên trên hết.....	261
Lá thư thứ ba mươi lăm: Giàu có là một loại trách nhiệm	267
Lá thư thứ ba mươi sáu: Nuôi dưỡng tâm hồn	274
Lá thư thứ ba mươi bảy: Ai cũng có cơ hội trở thành nhân vật quan trọng	281
Lá thư thứ ba mươi tám: Dành chỗ cho lòng tham.....	290

LỜI GIỚI THIỆU

Thưa quý độc giả,

Xét rộng năm châu, lịch sử toàn cầu, nhiều tấm gương vĩ nhân lưng lầy được truyền bá. Ai cũng mơ ước leo lên ngọn núi Thành công để đến đỉnh Hạnh phúc như các vị.

Mơ ước ấy tốt đẹp và chí lý. Nhưng đòi hỏi sâu thẳm ở trong mỗi người dĩ nhiên là phức tạp và không dễ thể hiện.

Kinh nghiệm với cuộc đời đầy bề trái cho ta biết: Nếu không được chuẩn bị một nền tảng tư tưởng và giáo dục chu đáo thì mỗi đĩa thành công phải trả giá bằng trăm mâm thất bại.

Rockefeller biết rất rõ rằng tiền bạc đơn thuần không thể cam đoan hy vọng cho những lớp con cháu kế cận, mà chính là nhân cách hoàn thiện, trái tim mạnh mẽ và thói quen sống tốt. Các thế hệ gia tộc Rockefeller tiếp tục sự rực rỡ và thành công của gia đình cho đến ngày nay, không thể tách rời nền tảng giáo dục của gia đình mà họ nhận được từ khi còn nhỏ.

Nếu bạn chưa tìm được hướng đi trong cuộc đời, hãy đọc cuốn sách này!

Bạn có thể xem cuốn sách này như một cuốn cẩm nang về phương pháp làm việc. Nội dung cuốn sách chứa đủ đầy những thái độ và chân lý hiểu biết của Rockefeller về công việc, những bí quyết thành công mà ông muốn truyền lại cho con trai mình.

Những lá thư này đều do Rockefeller đích thân viết. Trước khi được xuất bản, chỉ có một độc giả duy nhất, đó là người con trai yêu quý của ông, cũng là người kế thừa sự nghiệp vĩ đại mà ông đã tạo dựng trong suốt cuộc đời.

Vì vậy, trước khi đọc, chúng ta có thể hình dung những từ ngữ này đã được Rockefeller cân nhắc và chất lọc cẩn thận ra sao, cuối cùng chúng trở thành chất dinh dưỡng có thể tưới tắm tâm hồn như thế nào.

Và tôi cũng rất vui vì đã đọc được những dòng chữ quý giá này.

Nhìn ở góc độ khác, cuốn sách cũng có những phân tích sâu hơn về quan điểm và giá trị sống của gia tộc Rockefeller: 06 thế hệ đầy lang tính, bộ não ngập tràn tư duy chiến lược, coi trọng niềm tin và nắm thóp bản chất con người.

Nếu bạn đang bối rối về tương lai của mình, nếu bạn không hài lòng với công việc và cuộc sống hiện tại, nếu bạn không biết làm thế nào để thay đổi, thì bạn

càng nên đọc cuốn sách này. Bởi nó sẽ giúp bạn làm rõ hướng đi của cuộc đời, củng cố sức mạnh và niềm tin tự thân, cũng soi lại tấm gương của chính mình.

Xin trân trọng giới thiệu cuốn sách với quý độc giả!

Hà Nội, ngày 15/4/2023

Nguyễn Hoàng Phương

*Chủ tịch Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế châu Á –
Thái Bình Dương (ABE Academy) - IMCE Global*

*Chủ tịch Hội đồng giảng huấn Tổ chức đào tạo
chất lượng cao PBS*

GIỚI THIỆU VỀ JOHN D. ROCKEFELLER

Ai là người giàu nhất trong lịch sử nước Mỹ? Tạp chí kinh doanh nổi tiếng thế giới *Forbes* từng thực hiện một cuộc khảo sát liên quan tới vấn đề này. Tất nhiên, kết quả của cuộc khảo sát không thể chỉ được quyết định bởi khối tài sản cá nhân của các đối tượng khảo sát ở thời kỳ đỉnh cao, mà còn phải so sánh chúng với GDP của Hoa Kỳ vào thời điểm đó để cho thấy tầm ảnh hưởng của họ đối với nền kinh tế Hoa Kỳ. Và, câu trả lời cuối cùng là: “Vua dầu mỏ” John D. Rockefeller. Nếu quy đổi khối tài sản của John D. Rockefeller theo tiêu chuẩn đô la Mỹ vào năm 2006, con số thu được là hơn 200 tỷ đô la, cao gấp nhiều lần so với tài sản cá nhân của Bill Gates. Trên thực tế, Bill Gates cũng coi Rockefeller như thần tượng của mình, ông từng cho biết: “Trong lòng tôi chỉ có duy nhất một anh hùng kiếm tiền, đó là John D. Rockefeller.”

Nếu muốn hiểu về lịch sử phát triển của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa ở Mỹ thì không thể không nhắc đến Rockefeller, đây cũng là nhân vật gây nhiều tranh cãi nhất trong lịch sử kinh doanh hiện đại. Một mặt, vào thời kỳ hưng thịnh, Công ty dầu mỏ Standard Oil do Rockefeller thành lập đã nắm trong tay quyền kiểm soát

80% ngành công nghiệp lọc dầu và 90% hoạt động kinh doanh đường ống dẫn dầu ở Hoa Kỳ, vì vậy có người cho rằng Rockefeller chẳng qua chỉ là một nhà tư bản không từ thủ đoạn và háms lợi. Mặt khác, Rockefeller theo đạo Cơ Đốc giáo, quỹ mang tên ông hoạt động theo tôn chỉ “Mang lại hạnh phúc cho mọi người trên toàn thế giới”, tổng số tiền quyên góp của quỹ lên tới 500 triệu đô la, do đó cũng có người hết mực khen ngợi ông là nhà từ thiện hào phóng. Có thể thấy, cuộc đời đàng đẵng của “Vua dầu mỏ” có đủ những lời khen chê.

John D. Rockefeller sinh ngày 8 tháng 7 năm 1839 tại một thị trấn nhỏ bên dòng sông Hudson ở New York, Hoa Kỳ. Gia đình ông di cư từ Đức đến Mỹ vào thế kỷ XVIII. Tính cách của cha mẹ Rockefeller hoàn toàn khác biệt: Cha ông là một người rất thực tế, khi giáo dục con cái, ông ấy đã truyền bá cho họ tư tưởng “Chỉ có bỏ sức lao động thì mới được trả công”; ngược lại, mẹ ông lại là một tín đồ Cơ Đốc giáo ngoan đạo, mỗi lời nói và hành động đều tuân theo *Kinh thánh*, đồng thời bà cũng là một người phụ nữ cần cù chất phác. Là con trai cả, Rockefeller đã học được cách kinh doanh thực tế từ cha, bên cạnh đó còn học được những đức tính như tinh tế, tiết kiệm, giữ chữ tín và tỉ mỉ từ mẹ, điều này có ảnh hưởng rất lớn đến thành công sau này của ông.

Rockefeller đã bộc lộ tài năng kinh doanh ngay từ khi còn nhỏ. Ông có một cuốn sổ, trong đó ghi chép chi tiết về tình hình làm việc của mình để qua đó xin cha trả

thù lao. Đồng thời, ông tích góp chỗ tiền ấy rồi cho một nông dân trong làng vay với lãi suất nhất định, kiếm lời từ số tiền đó. Lần nọ, Rockefeller tìm thấy một ổ gà tây trong rừng, bèn mang về nhà nuôi, tới lễ Tạ ơn thì bán chúng. Nhờ thế, Rockefeller lại kiếm được một khoản lợi nhuận đáng kể từ công việc này.

Năm mười bốn tuổi, Rockefeller theo học tại trường Trung học Trung tâm Cleveland. Sau giờ học, ông thường đi lang thang trên bến tàu, xem các lái buôn mua bán. Một ngày nọ, ông bắt gặp một người bạn cùng lớp, cả hai vừa rảo bước vừa trò chuyện. Người bạn hỏi: “Này John, lớn lên cậu muốn làm gì?” Chàng trai trẻ Rockefeller trả lời không chút do dự: “Mình muốn trở thành người sở hữu 100.000 đô la, và mình chắc chắn sẽ thành công.”

Sau khi tốt nghiệp trung học, Rockefeller quyết định không học đại học mà dốc thân vào giới kinh doanh. Rockefeller có yêu cầu khá cao với công việc, ông xem qua danh mục các doanh nghiệp ở Cleveland và cẩn thận tìm kiếm những công ty tương đối nổi tiếng. Sau này, ông nhớ lại: “Tôi đã tới công ty đường sắt, ngân hàng, nhà buôn sỉ để tìm việc, chứ không tới những cửa hàng nhỏ. Tôi muốn làm những việc lớn lao.” Tuy nhiên, mọi chuyện không đơn giản như những gì ông nói. Tám giờ sáng hằng ngày, Rockefeller rời khỏi nơi ở, trên người mặc quần âu đen, áo vest cổ cứng cao và đeo chiếc cà vạt đen để tới tham gia vòng phỏng vấn mới đã

hẹn trước. Dù bị từ chối nhiều lần nhưng ông vua đầu mỏ này vẫn không hề nhụt chí nản lòng. Rockefeller cho biết, sau khi đi hết một lượt các công ty trong danh sách, ông lại bắt đầu từ đầu, thậm chí có những công ty đã tới hai, ba lần, thế nhưng chẳng ai muốn thuê một đứa trẻ vào làm cả. Tuy nhiên, Rockefeller là người cứng cỏi, càng gặp trắc trở, quyết tâm của ông càng vững chắc. Mỗi tuần có sáu ngày phỏng vấn, và ông đã kiên trì như vậy trong sáu tuần.

Sáng ngày 26 tháng 9 năm 1855, ở tuổi mười sáu, Rockefeller được nhận vào làm việc tại Công ty Hewitt & Tuttle chuyên vận chuyển nông sản. Người phỏng vấn ông là ông chủ thứ hai, Henry B. Tuttle, do đang cần một kế toán nên đã cân nhắc để Rockefeller đảm nhiệm vị trí này. Sau bữa trưa, Rockefeller đến công ty lần nữa và gặp ông chủ lớn Isaac L. Hewitt. Sau khi quan sát kỹ chữ viết của Rockefeller, ông ta nói: “Cứ vào làm thử xem sao.” Rockefeller vui sướng khôn cùng, và sự phấn khích thuở ấy vẫn còn nguyên vẹn trong ký ức ngay cả khi ông đã về già. Kể từ đó, ngày 26 tháng 9 đã trở thành ngày kỷ niệm đi làm của Rockefeller, ông coi đây như sinh nhật thứ hai của mình và cũng tổ chức ăn mừng.

Sau khi trở thành kế toán, Rockefeller suốt ngày vùi đầu vào sổ sách, thái độ làm việc cẩn thận, tỉ mỉ. Ông nhớ lại: “Do công việc đầu tiên là kế toán nên tôi đã học được cách tôn trọng các con số và sự thật, đầu cho chúng có nhỏ bé tới mấy...” Về sau, công ty yêu cầu

Rockefeller phụ trách thanh toán hóa đơn, và thái độ của ông đối với công việc này càng thêm nghiêm túc, thận trọng. Lần nào ông cũng kiểm tra kỹ lưỡng, theo lời của Rockefeller thì là “còn tận tâm hơn cả tiêu tiền của bản thân”. Rockefeller không thể chịu nổi dù chỉ sai sót vài xu, chính thái độ làm việc có trách nhiệm và tận tụy này đã khiến ông chủ vô cùng hài lòng. Ngoài ra, khi thu tiền thuê nhà cho ông chủ Hewitt, chàng trai trẻ Rockefeller không chỉ cho thấy sự kiên nhẫn và lịch sự mà còn thể hiện tinh thần bất khuất giống như giống chó Bull, đó là không thu được tiền thuê nhà thì quyết không thôi.

Ngoài việc quản lý sổ sách rất tốt, Rockefeller còn thường đề xuất ý kiến liên quan tới phương diện kinh doanh cho công ty. Một lần nọ, công ty mua một lô đá cẩm thạch, sau khi mở kiện hàng thì phát hiện trên những phiến đá cẩm thạch mua với giá cao ấy có vết nứt, ông chủ vô cùng bức bối nhưng cũng chẳng biết xử lý thế nào. Bấy giờ, Rockefeller đã nhanh nhạy kiến nghị nên đẩy trách nhiệm cho ba công ty vận tải phụ trách vận chuyển hàng hóa, đồng thời yêu cầu các công ty này lần lượt bồi thường thiệt hại. Ý tưởng tuyệt vời này đã giúp Công ty Hewitt & Tuttle nhận được số tiền bồi thường cao gấp đôi so với mức dự kiến ban đầu. Biểu hiện xuất sắc của Rockefeller được ông chủ đánh giá rất cao. Vào cuối năm 1855, Hewitt đã trả cho Rockefeller 50 đô la coi như tiền lương cho ba tháng đầu học việc. Sau đó không lâu, Hewitt lại thông báo rằng mức lương của người trợ lý kế toán này sẽ tăng lên 25 đô la một tháng.

Rockefeller hồi tưởng: “Chính vào lúc ấy, tôi đã bắt đầu cuộc đời kinh doanh với mức lương 5 đô la mỗi tuần.”

Năm 1857, chàng trai mười bảy tuổi Rockefeller được thăng chức thành kế toán trưởng, thu nhập hằng năm lên tới 600 đô la. Lúc này, Rockefeller bắt đầu tự tin thử sức với việc kinh doanh bột mì, giảm bông và thịt lợn. Mặc dù quy mô không lớn nhưng lần nào công việc này cũng mang về cho ông một khoản lợi nhuận nhất định.

Năm 1858, khi chỉ mới mười chín tuổi, Rockefeller đã cùng với người bạn Maurice Clark thành lập công ty kinh doanh nông sản. Rockefeller đã vay 1.000 đô la từ cha mình với lãi suất 10%, cộng với 800 đô la tiền tiết kiệm để thành lập công ty hợp danh đầu tiên trong đời mình – Công ty Clark & Rockefeller. Tình hình kinh doanh của công ty mới vô cùng suôn sẻ. Trong năm đầu tiên, họ kiếm được 45.000 đô la; sau khi trừ mọi khoản chi, lợi nhuận ròng là 4.000 đô la, tới cuối năm thứ hai là 12.000 đô la. Trong quá trình hoạt động, Clark đánh giá rất cao khả năng kinh doanh của Rockefeller. Khi mô tả tình cảnh hồi ấy, Clark kể: “Ông ấy làm việc đầu ra đầy, chú ý tới từng chi tiết, không để xảy ra bất cứ sai sót nào. Nếu bọn tôi đáng lẽ phải được nhận một xu từ đối tác, ông ấy nhất định sẽ lấy cho bằng được. Nếu đưa thiếu cho khách hàng một xu, ông ấy cũng kiên quyết muốn khách hàng cầm lấy một xu ấy.” Khi kinh doanh, Rockefeller luôn tràn đầy tự tin, bừng bừng tham vọng,

nhưng đồng thời cũng biết giữ lời hứa và tìm mọi cách để chiếm được lòng tin của người khác.

Vào ngày 28 tháng 8 năm 1859, đầu được phát hiện ở Pennsylvania. Trong một thời gian ngắn, vô số người ô mộng làm giàu đã đổ xô đến đây. Mặc dù cũng ô mấp hoài bão lớn lao với dầu mỏ, thế nhưng Rockefeller không mù quáng chạy theo đám đông. Ông quyết định sẽ đích thân tới nơi khai thác dầu thô ở Pennsylvania để điều tra, với mục đích thu hoạch những thông tin trực tiếp và đáng tin. Tại nơi khai thác dầu, Rockefeller nhìn thấy các giàn khoan xếp san sát nhau, cảnh tượng hết sức sôi động. Tuy nhiên, một người điềm tĩnh như Rockefeller không hề bị sự phồn vinh bên ngoài làm mờ mắt, ông đã nhìn thấy nguy cơ tiềm tàng đằng sau việc khai thác vô độ.

Sau một thời gian khảo sát thực địa, Rockefeller trở lại Cleveland. Dựa trên cơ sở này, ông đã đưa ra quyết định cuối cùng, ấy là không đầu tư vào việc sản xuất dầu thô, bởi vì ở đó đã có 72 giếng dầu với sản lượng mỗi ngày là 1.135 thùng, trong khi nhu cầu về dầu không cao. Trong bối cảnh cung vượt quá cầu như vậy, giá cả thị trường dầu chắc chắn sẽ sụt giảm, đây chính là kết quả tất yếu của việc khai thác vô độ. Quả nhiên, đúng như dự đoán của Rockefeller – “Người tiên phong không kiếm được tiền”. Do khai thác điên cuồng, giá dầu liên tục lao dốc, một thùng dầu thô từ 20 đô la ban đầu giảm mạnh xuống chỉ còn 10 xu. Nhiều nhà đầu cơ dầu mỏ đã lâm vào cảnh tán gia bại sản, thế nhưng Rockefeller

lại tránh được thua lỗ nhờ cái đầu lạnh của mình. Thông qua sự việc này, Rockefeller dạy cho chúng ta biết rằng nếu muốn gây dựng sự nghiệp, bạn phải học cách kiên nhẫn. Trong bầu không khí khẩn trương sôi động ấy, hầu hết các nhà sản xuất dầu đều muốn mau chóng khai thác cạn giếng dầu thay vì xây dựng một ngành công nghiệp. Ngược lại, Rockefeller luôn giữ thái độ bình tĩnh và tỉnh táo, ông tin rằng ngành này có triển vọng lâu dài.

Năm 1861, cuộc nội chiến Hoa Kỳ nổ ra. Rockefeller không tham chiến mà tập trung chăm lo việc kinh doanh của mình và bộc lộ tài năng trong lĩnh vực này, ông nhanh chóng tiến hành những khoản vay giá trị cao và tích trữ một lượng lớn vật phẩm cần thiết trong thời chiến. Điều này đã mang lại lợi nhuận khổng lồ cho Rockefeller. Không chỉ có vậy, chiến tranh còn mang lại nhiều lợi ích hơn thế, đó là bởi sự phát triển nhanh chóng của đường sắt lúc bấy giờ và nhu cầu dầu mỏ cũng tăng lên đáng kể.

Chuyến đi đầu tiên đến Pennsylvania đã khiến Rockefeller nhận ra rằng kết quả của việc thăm dò dầu mỏ thực sự không thể đoán trước được; ngược lại, việc lọc dầu có vẻ vừa an toàn vừa hợp lý. Chẳng mấy chốc, ông tin chắc rằng lọc dầu chính là yếu tố then chốt giúp thu được lợi nhuận kếch xù từ ngành công nghiệp này. Niềm tin ấy xuất phát từ lời gợi ý của người bạn tên là Samuel Andrews dành cho Rockefeller. Rockefeller chuyển từ kinh doanh nông sản sang ngành công nghiệp

dầu mỏ chính là nhờ sự thuyết phục mạnh mẽ của người bạn này. Andrews, một chuyên gia về dầu thấp sáng, tin rằng ánh sáng từ dầu hỏa sẽ sáng hơn các nguồn khác và thị trường cũng rộng lớn hơn. Nhằm tìm kiếm người tài trợ, Andrews tìm đến Clark và Rockefeller. Cảm thấy đây là một cơ hội tốt, nên vào năm 1863, Rockefeller đã quyết định đầu tư vào một công ty lọc dầu mới ở Cleveland – Công ty Andrews & Clark.

Clark nhút nhát thận trọng và Rockefeller táo bạo cấp tiến có tính cách khác hẳn nhau, vì vậy cả hai thường nảy sinh ý kiến bất đồng trong việc đưa ra quyết sách. Trong cuốn hồi ký sau này của mình, Rockefeller viết: “Ông ấy cực kỳ tức giận vì chuyện tôi vay tiền để mở rộng việc kinh doanh lọc dầu, như thể điều đó đã xúc phạm ông ấy vậy.” Chất xúc tác cuối cùng dẫn đến sự chia tay của họ là việc phát hiện ra một mỏ dầu vào tháng 1 năm 1865 tại một nơi gọi là sông Pitt Hall. Nhằm mở rộng quy mô, Rockefeller đã đề nghị Clark đồng ý ký IOU¹, thế nhưng điều mà Rockefeller nhận được lại là sự tức giận của Clark: “Để phát triển hoạt động kinh doanh dầu mỏ, chúng ta đã liên tục vay mượn chỗ này chỗ kia, và số tiền đi vay quá thực nhiều lắm rồi.” Rockefeller không hề nhượng bộ, phản bác: “Nếu vay tiền có thể mở rộng kinh doanh một cách ổn định, vậy thì chúng ta nên vay.” Để ngăn chặn hành động của Rockefeller, Clark thậm chí đã đe dọa rằng sẽ chấm dứt quan hệ đối tác.

1. IOU là giấy chứng minh vay mượn không chính thức do người nợ cấp cho chủ nợ.

Giải pháp cho vấn đề này là bán đấu giá công ty cho người trả giá cao nhất. Mức giá khởi điểm là 500 đô la, thế nhưng nó đã nhanh chóng tăng lên 50.000 đô la, cao hơn giá trị mà Rockefeller dự tính cho nhà máy lọc dầu. Cuối cùng, mức giá tăng lên 72.000 đô la và Rockefeller dứt khoát ngã giá 72.500 đô la, ông hiểu rõ rằng hành động này sẽ quyết định tương lai của cả cuộc đời mình. Sau cuộc đấu giá, Rockefeller đã đổi 72.500 đô la lấy nửa cổ phần còn lại của công ty. Do đó, tên công ty cũng được đổi thành Công ty Rockefeller & Andrews. Ở tuổi hai mươi sáu, Rockefeller sở hữu nhà máy lọc dầu lớn nhất Cleveland, có thể lọc 500 thùng dầu thô mỗi ngày, đưa đây trở thành một trong những nhà máy lọc dầu lớn nhất thế giới.

Tháng 12 năm 1865, Công ty Rockefeller & Andrews mở nhà máy lọc dầu thứ hai – nhà máy lọc dầu Standard. Bốn năm sau, hai nhà máy lọc dầu được sáp nhập và lấy tên là Công ty Standard Oil dưới hình thức cổ phần, đăng ký tại bang Ohio, Rockefeller đảm nhận vị trí chủ tịch. Sau đó, Rockefeller liên tiếp thu mua một số nhà máy lọc dầu, tham gia vào ngành vận chuyển đường ống dẫn dầu, thiết lập mạng lưới đường sắt của riêng mình và gần như lũng đoạn ngành công nghiệp dầu mỏ. Năm 1865, khi Rockefeller lần đầu tiên bước chân vào ngành công nghiệp này, Cleveland có năm mươi lăm nhà máy lọc dầu. Tới năm 1870, khi công ty Standard Oil được thành lập, chỉ có hai mươi sáu nhà máy còn tồn tại. Đến cuối năm 1872, công ty đã kiểm soát hai mươi mốt trong số hai mươi sáu nhà máy này.

Tháng 8 năm 1878, Andrews và Rockefeller xảy ra bất đồng về vấn đề phân chia lợi nhuận cho các cổ đông. Rockefeller không thể nhân nhượng những thành viên hội đồng quản trị chỉ thích nhận được nhiều lợi nhuận nhưng lại không muốn đầu tư số tiền ấy vào việc tái sản xuất. Andrews đe dọa rằng sẽ chuyển nhượng cổ phiếu của công ty, thế là Rockefeller đã mua lại số cổ phiếu trong tay ông ta với giá 1 triệu đô la theo đúng yêu cầu của người bạn này. Kể từ đó, Rockefeller một mình nắm quyền chính điều hành công ty.

Với sự phát triển chóng mặt của đế chế dầu mỏ, mối nguy về những đối thủ cạnh tranh cũng dần dần lộ ra, và Rockefeller nhận thức rõ được vấn đề này. Tình cò, Rockefeller đọc được một bài viết trên tờ báo nọ, trên đó viết: “Thời đại của những doanh nhân nhỏ đã kết thúc, và thời đại của các doanh nghiệp lớn đang đến.” Điều này hoàn toàn trùng hợp với suy nghĩ của Rockefeller, vì vậy ông đã thuê Samuel Dodd, tác giả của bài viết kia, làm cố vấn pháp lý với mức lương 500 đô la một tháng.

Dodd là một luật sư trẻ tuổi, sau khi gia nhập công ty của Rockefeller, anh chịu trách nhiệm tìm kiếm những lỗ hổng về mặt pháp lý cho công ty. Một ngày nọ, khi đang nghiên cứu kỹ chế độ ủy thác trong *Bộ luật nước Anh*, một ý nghĩ bất chợt lóe lên trong đầu Dodd để từ đó vị luật sư này đưa ra khái niệm về tổ chức độc quyền “to-rót” (trust).

“To-rót” được định nghĩa là nhiều doanh nghiệp sản xuất sản phẩm cùng loại không hoạt động độc lập

nữa mà hình thành một công ty chung dưới hình thức hợp doanh. So với “các-ten” (cartel), tức là phương thức mà trong đó các doanh nghiệp độc lập liên kết thành một chiến tuyến chung trên phương diện sản xuất và kinh doanh nhằm thôn tóm thị trường, hình thức này mang tính độc quyền hơn nhiều.

Qua sự giải thích về lý thuyết “tơ-rót” của Dodd, ngày 20 tháng 1 năm 1882, Rockefeller đã triệu tập cuộc họp cổ đông của Công ty Standard Oil và thành lập “Ủy ban nhận ủy thác” gồm chín thành viên để quản lý tất cả cổ phiếu của Công ty Standard Oil cùng các công ty trực thuộc. Rockefeller trở thành chủ tịch ủy ban như một lẽ đương nhiên. Tiếp đó, ủy ban này đã phát hành bảy trăm nghìn giấy ủy thác, bốn người bao gồm cả Rockefeller đã sở hữu hơn bốn trăm sáu mươi nghìn giấy, chiếm 2/3 tổng số. Bằng cách này, Rockefeller đã tạo ra một liên minh xưa nay chưa từng có đúng như ý nguyện, đó chính là “tơ-rót”.

Dựa theo cơ cấu “tơ-rót” này, Rockefeller đã sáp nhập hơn bốn mươi nhà máy, kiểm soát 80% ngành công nghiệp lọc dầu của đất nước và 90% hoạt động kinh doanh đường ống dẫn dầu. Hình thức “tơ-rót” nhanh chóng lan rộng khắp Hoa Kỳ cũng như tác động tới các ngành nghề khác. Trong một thời gian ngắn, hình thức tổ chức độc quyền này đã chiếm 90% nền kinh tế Hoa Kỳ. Rõ ràng, Rockefeller đã thành công tạo ra một thời kỳ độc nhất vô nhị trong lịch sử nước Mỹ – thời kỳ chủ nghĩa tư bản độc quyền.

Mặc dù trong những lĩnh vực như lọc dầu, vận chuyển và tiêu thụ, Công ty Standard Oil có thể coi như toàn trí toàn năng, không gì là không làm được, thế nhưng cho đến đầu những năm 80 của thế kỷ XIX, công ty này mới chỉ có trong tay bốn cơ sở sản xuất dầu. Sau hai mươi lăm năm kể từ khi phát hiện ra mỏ dầu ở Pennsylvania, nước Mỹ không còn khai quật được thêm mỏ dầu lớn nào nữa. Do đó, nhiều người tỏ ra nghi ngờ về sự bền vững của đế chế dầu mỏ Rockefeller, thậm chí có người còn khuyên Công ty Standard Oil nên rút khỏi ngành công nghiệp dầu mỏ và chuyển hướng sang một ngành nghề ổn định hơn, song Rockefeller đã chọn cách kiên trì.

Bước ngoặt đến vào tháng 5 năm 1885, trong khi đang tìm kiếm khí đốt tự nhiên ở thị trấn Lima nằm phía Tây Bắc bang Ohio thì một đội thăm dò đã vô tình khoan trúng một mỏ dầu lớn. Tuy nhiên, điều gây lo ngại là trong thành phần hóa học của dầu thô tồn tại một số vấn đề nan giải, đó là khi đốt cháy sẽ tạo một lớp màng bám trên đèn. Rắc rối hơn nữa là hàm lượng lưu huỳnh trong dầu thô quá cao, sẽ ăn mòn máy móc và phát ra mùi hôi. Nhằm giải quyết vấn đề chất lượng, tháng 7 năm 1886, Rockefeller đã tìm tới nhà hóa học nổi tiếng gốc Đức tên là Herman Frasch để khử mùi hôi trong dầu thô.

Vì vậy, vào thời điểm đó, Công ty Standard Oil đứng trước một tình thế khó khăn: Nên mua mỏ dầu kia ngay lập tức hay đợi tới lúc thử nghiệm thành công rồi mới mua? Nếu lựa chọn chờ đợi thì sẽ có khả năng bỏ lỡ

cơ hội tốt, thế là Rockefeller – người vốn thận trọng – lại một lần nữa cho thấy sự liều lĩnh và tầm nhìn xa đáng kinh ngạc, ông quyết định mua mỏ dầu ngay lập tức. Quyết định này đã vấp phải sự phản đối gay gắt từ hội đồng quản trị, thế nhưng Rockefeller thể hiện rõ quyết tâm và dũng khí không sòn, ông đề nghị rằng sẽ đầu tư bằng 3 triệu đô la của mình và chấp nhận rủi ro trong hai năm. Nếu thành công, công ty sẽ trả lại tiền cho ông; còn nếu thất bại, tổn thất sẽ do một mình ông gánh chịu.

Công ty Standard Oil đã chi hàng triệu đô la Mỹ để mua mỏ dầu ở thị trấn Lima và đặt đường ống dẫn dầu. Loại dầu thô “hôi thối” này chỉ bán với giá 15 xu một thùng, không có thị trường tiêu thụ, thế nhưng công ty vẫn dự trữ chúng. Đến năm 1888, trữ lượng đã đạt hơn 40 triệu thùng. Cuối cùng, đến tháng 10 năm 1887, Frasch đã thành công trong việc tinh chế ra loại dầu hỏa có thể cung cấp cho thị trường. Công ty Standard Oil lập tức dốc toàn lực vào việc sản xuất dầu mỏ, đồng thời bắt đầu thực hiện các thương vụ mua lại và sáp nhập lớn chưa từng thấy trong ngành công nghiệp này. Năm 1890, Rockefeller thu mua Công ty Dầu mỏ Liên hợp và ba công ty khai thác dầu quy mô lớn khác, trao cho ông quyền kiểm soát ba trăm nghìn mẫu đất ở Pennsylvania và Tây Virginia.

Vào những năm 80 của thế kỷ XIX, Công ty Standard Oil đã duy trì vị thế độc quyền dầu mỏ trên toàn thế giới trong suốt một thời gian dài. Nhằm mở rộng thị trường ra

nước ngoài, năm 1882, Rockefeller đã cử người tiến hành một cuộc khảo sát thị trường nước ngoài trong hai năm, và không lâu sau đó, ông trùm kinh doanh này đã thuận lợi mở rộng thị trường sang các nước như Trung Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ bằng dầu hỏa. Tuy nhiên, sau khi Nga phát hiện ra mỏ dầu thô ở Baku, một vòng cạnh tranh mới lại tiếp tục diễn ra, người Nga thậm chí còn có tham vọng loại bỏ dầu mỏ của Mỹ ra khỏi thị trường thế giới.

Một lần nữa, cuộc cạnh tranh khốc liệt này lại khơi dậy tinh thần chiến đấu của Rockefeller, ông quyết định thành lập tổ chức ở nước ngoài của riêng mình. Năm 1888, Công ty Standard Oil thành lập chi nhánh đầu tiên ở nước ngoài – Công ty Dầu mỏ Anh Mỹ – và nhanh chóng độc quyền kinh doanh dầu mỏ tại Anh. Năm 1890, Công ty Standard Oil tiếp tục thành lập Công ty Dầu mỏ Đức Mỹ tại thành phố Bremen, phụ trách thị trường dầu mỏ ở Đức. Ngoài ra, Rockefeller còn xây dựng một trạm trung chuyển ở Rotterdam (Hà Lan), chịu trách nhiệm cung cấp toàn bộ lượng dầu thô cần thiết cho Pháp. Sau đó, ông lại mua một số cổ phần của các công ty dầu mỏ ở Hà Lan và Ý, đồng thời lên kế hoạch cho một cuộc chiến giá cả khốc liệt ở Ấn Độ. Bên cạnh đó, Công ty Standard Oil còn điều động một tàu chở dầu bằng hơi nước khổng lồ với sức chứa 1 triệu gallon dầu tiên đến châu Âu.

Để thâm tóm hoạt động kinh doanh ở châu Á, Công ty Standard Oil thậm chí còn hạ mình bán thêm dầu hỏa của Nga. Chẳng bao lâu sau, cuối cùng công ty cũng

thành lập một loạt văn phòng kinh doanh ở châu Á và cử một nhóm người đại diện tới các thành phố như Thượng Hải, Kolkata, Mumbai, Yokohama, Kobe và Singapore. Bây giờ, Công ty Standard Oil có một trăm nghìn nhân viên, trở thành tổ chức tích hợp giữa sản xuất và buôn bán lớn nhất, hưng thịnh nhất thế giới. Trải qua nhiều lần đổi tên, cuối cùng công ty dầu mỏ do Rockefeller thành lập đã lấy tên là Công ty Standard Oil.

Năm 1896, ở tuổi năm mươi bảy, Rockefeller quyết định nghỉ hưu và giao Công ty Standard Oil cho con trai John D. Rockefeller Jr quản lý. Tuy nhiên, ông vẫn là cổ đông lớn nhất và có thể tham gia vào quá trình đưa ra quyết sách kinh doanh của Standard Oil.

Trong suốt bốn mươi một năm nghỉ hưu, ông chủ yếu tập trung vào hoạt động từ thiện. Ban đầu, không ai muốn nhận khoản quyên góp của ông, vì họ cho rằng tiền trong túi Rockefeller đều đến từ những thủ đoạn hèn hạ, nhuốm đầy máu tanh. Thế nhưng, nhờ những nỗ lực của bản thân, mọi người dần tin vào sự chân thành của ông. Hay tin một ngôi trường bên hồ Michigan đang đứng trước nguy cơ đóng cửa vì mất khả năng trả nợ, “Vua dầu mỏ” đã ngay lập tức tài trợ hàng triệu đô la, giúp ngôi trường này hoạt động trở lại và phát triển thành Đại học Chicago ngày nay. Viện nghiên cứu Y sinh Rockefeller, được thành lập với số tiền 200.000 đô la do Rockefeller tài trợ, đã trở thành trung tâm nghiên cứu y học đầu tiên ở Hoa Kỳ. Về sau, viện nghiên cứu

này đã giành được mười hai giải thưởng Nobel nhờ những thành tựu xuất sắc của mình, nhiều hơn bất kỳ viện nghiên cứu nào khác thuộc lĩnh vực này. Ngoài ra, Rockefeller còn thành lập nhiều tổ chức phúc lợi.

Bắt đầu từ những năm 90 của thế kỷ XIX, mỗi năm Rockefeller đều quyên góp hơn 1 triệu đô la. Năm 1913, “Quỹ Rockefeller” được thành lập để phụ trách công tác quyên góp. Ước tính, Rockefeller đã quyên góp tổng cộng hơn 500 triệu đô la Mỹ, thế nhưng tốc độ quyên góp của ông vẫn thua xa tốc độ kiếm tiền.

Năm 1910, tổng khối tài sản của Rockefeller đạt 1 tỷ đô la Mỹ, điều này đã giúp ông trở thành người đầu tiên trong lịch sử Hoa Kỳ sở hữu 1 tỷ đô la.

Vào ngày 15 tháng 5 năm 1911, căn cứ vào *Đạo luật Chống độc quyền Sherman* được ban bố năm 1890, Tòa án Tối cao Hoa Kỳ phán quyết rằng Công ty Standard Oil là công ty độc quyền. Theo phán quyết này, Công ty Standard Oil bị tách ra thành ba mươi tám công ty dầu khu vực. Tuy nhiên, bất chấp phán quyết của Tòa án Tối cao và Rockefeller bị bêu tên là nhà tư bản độc quyền tàn nhẫn, các nhà đầu tư vẫn hăm hở theo đuổi cổ phiếu của những công ty chi nhánh này, khiến tổng giá trị vốn hóa thị trường của những công ty bị phân tách vượt xa giá trị vốn hóa thị trường của Công ty Standard Oil ban đầu. Tài sản của gia tộc Rockefeller chẳng những không suy giảm mà còn tăng hơn trước.

Rockefeller qua đời vào ngày 23 tháng 5 năm 1937, hưởng thọ chín mươi tám tuổi. Khối tài sản khổng lồ mà ông để lại cùng công việc kinh doanh của đế chế dầu mỏ được con cháu kế thừa và kéo dài đến đời thứ sáu. Gia tộc Rockefeller cũng trở thành gia tộc giàu có nổi tiếng nhất nước Mỹ và có tầm ảnh hưởng to lớn đến nền kinh tế lẫn chính trị của Hoa Kỳ. Dưới sự điều hành của các thế hệ sau, đế chế dầu mỏ do John D. Rockefeller thành lập vẫn tiếp tục phát triển thịnh vượng. Ngày nay, các công ty dầu mỏ thuộc sở hữu của gia đình Rockefeller, bao gồm ExxonMobil, Chevron, BP, Shell và Total của Pháp, đã trở thành năm công ty dầu mỏ lớn nhất thế giới.

Từ một kế toán nhỏ tới gã khổng lồ của ngành công nghiệp dầu mỏ toàn cầu, Rockefeller đã trở thành một huyền thoại. Quá trình lập nghiệp của Rockefeller mang tính tiêu biểu trong số những người giàu có thời kỳ đầu ở Hoa Kỳ, đồng thời cũng là đại diện điển hình cho giấc mộng Mỹ. Ông khôn ngoan nhạy bén, có tầm nhìn xa trông rộng, điềm tĩnh và can đảm. Thành công của Rockefeller tuyệt đối không phải do ngẫu nhiên, như chính ông đã nói: “Nếu bị lột sạch mọi thứ trên người và ném vào sa mạc hoang vắng, nhưng chỉ cần một đoàn lũ hành đi qua, tôi vẫn có thể xây dựng lại đế chế của mình.”

Là thư thứ nhất

Điểm xuất phát không quyết định điểm kết thúc

John yêu quý,

Con hy vọng cha có thể luôn ra khơi cùng con, mặc dù điều này nghe có vẻ rất hay, thế nhưng cha không thể làm thuyền trưởng của con mãi được. Thương để tạo ra đôi chân là vì muốn chúng ta tự bước đi trên chính đôi chân của mình.

Có lẽ con vẫn chưa sẵn sàng để tự bước đi, song con phải biết rằng thế giới kinh doanh mà cha đang lăn lộn tràn ngập thách thức lẫn điều kỳ diệu, và cuộc sống mới của con sẽ bắt đầu từ đây. Ở đây, con sẽ tham gia vào bữa tiệc cuộc đời hoàn toàn xa lạ nhưng lại liên quan đến tương lai của bản thân. Còn về việc sử dụng dao nĩa đặt trước mặt như thế nào, thưởng thức từng món ăn do thần số mệnh ban tặng ra sao, điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào chính con.

Tất nhiên, cha mong con sẽ trở nên tài giỏi xuất chúng trong tương lai không xa, thậm chí còn xuất sắc hơn cha. Cha quyết định giữ con bên mình chẳng qua là muốn tạo cho con một xuất phát điểm cao trong sự nghiệp, để con có cơ hội thăng tiến nhanh chóng mà không cần phải vất vả bôn ba.

Dĩ nhiên, điều này chẳng có gì đáng để con ăn mừng và khoe khoang chứ đừng nói tới cảm kích, biết ơn. Hợp chúng quốc Hoa Kỳ được thành lập dựa trên niềm tin rằng tất cả mọi người sinh ra đều bình đẳng, thế nhưng sự bình đẳng này là bình đẳng theo nghĩa quyền lợi và luật pháp, chứ không liên quan gì đến ưu thế kinh tế và văn hóa. Con hãy thử nghĩ xem, thế giới của chúng ta giống như một ngọn núi, khi cha mẹ sống trên đỉnh núi, con đã được định trước sẽ không sống dưới chân núi; ngược lại, khi cha mẹ sống dưới chân núi, con đã được định trước sẽ không sống trên đỉnh núi. Trong hầu hết các trường hợp, vị trí của cha mẹ sẽ quyết định điểm xuất phát cuộc đời của con cái.

Xuất phát điểm của cuộc đời mỗi người hoàn toàn khác nhau, thế nhưng điều này không có nghĩa là kết quả cuối cùng của cuộc đời chúng ta sẽ bị định đoạt bởi xuất thân. Trên đời này không có ai nghèo khó hay giàu có muôn đời, cũng không có chuyện mãi mãi thành công hay thất bại, mà chỉ tồn tại chân lý “Tôi phấn đấu, tôi thành công”. Cha tin chắc rằng, vận mệnh của chúng ta được quyết định bởi chính hành động của chúng ta, chứ không phải hoàn toàn bởi xuất thân.

Như con đã biết, khi còn nhỏ, gia đình cha vô cùng nghèo khổ. Cha nhớ hồi mới lên trung học, tất cả sách vở mà cha sử dụng đều do người hàng xóm tốt bụng mua cho. Xuất phát điểm cuộc đời của cha chỉ là nhân viên kế toán với mức lương 5 đô la mỗi tuần, thế nhưng bằng những nỗ lực không ngừng nghỉ, cha đã gây dựng nên đế chế dầu mỏ khiến vô số người phải ngước nhìn ngưỡng mộ. Trong mắt người khác, đây giống như một câu chuyện truyền kỳ, song cha lại nghĩ đó là món quà đền đáp cho sự kiên trì bền bỉ và tích cực phấn đấu của bản thân, là phần thưởng do thần số mệnh ban tặng cho những gian khổ mà cha phải chịu đựng.

John à, cơ hội sẽ không bao giờ được phân chia công bằng, nhưng kết quả thì có thể. Trong lịch sử, bất luận là giới chính trị hay giới kinh doanh, đặc biệt là trong giới kinh doanh, có rất nhiều trường hợp lập nghiệp từ hai bàn tay trắng. Họ từng chẳng có mấy cơ hội vì nghèo khó, thế nhưng về sau đều thành danh nhờ phấn đấu, chăm chỉ. Tương tự như vậy, có muôn vàn ví dụ về những đứa trẻ dòng dõi hào môn cuối cùng lại đi tới bước đường thất bại. Một thống kê ở bang Massachusetts cho thấy, trong số mười bảy đứa con của những người giàu có, không người nào rời khỏi thế giới này với thân phận là một phú hào.

Rất lâu về trước, có một câu chuyện trào phúng về những tên công tử bột bất tài, ăn tiêu phung phí được lưu truyền trên đường phố. Đại ý là trong một quán bar

nhỏ ở Philadelphia, một vị khách nợ nhắc tới một triệu phú nào đó với vẻ ngưỡng mộ: “Ông ta là triệu phú tự gây dựng cơ đồ từ hai bàn tay trắng đấy.” “Đúng thế,” một quý ông có vẻ sắc sảo ngồi bên cạnh trả lời, “ông ta được thừa kế 20 triệu đô la, sau đó biến số tiền đó thành 1 triệu đô la.”

Đây là một câu chuyện buồn. Tuy nhiên trong xã hội của chúng ta ngày nay, con cháu hào môn đang ở trong tình thế đi thuyền ngược dòng nước, không tiến ắt lùi, rất nhiều người trong số họ được định sẵn phải nhận sự cảm thông và thương hại từ người khác.

Vinh quang và quá khứ huy hoàng của gia tộc không thể đảm bảo rằng con cháu đời sau sẽ có một tương lai tươi sáng. Cha thừa nhận rằng ưu thế ban đầu quả thực mang tới sự trợ giúp rất lớn, thế nhưng nó không phải tấm vé bảo đảm rằng cuối cùng con sẽ giành được chiến thắng. Đã hơn một lần cha nghĩ về những đứa trẻ dòng dõi hào môn này, cha cảm thấy song song với việc được kế thừa những lợi thế, con cháu nhà giàu còn bị giảm bớt cơ hội học hỏi và phát triển các kỹ năng sinh tồn. Trong khi đó, do yêu cầu bức thiết phải giải cứu chính mình, những người xuất thân bình thường sẽ tích cực phát huy sức sáng tạo và khả năng tìm tòi, đồng thời trân trọng và nắm bắt mọi cơ hội. Cha cũng nhận thấy rằng, khác với những người xuất thân bần hàn, con cháu nhà giàu thiếu đi khát vọng tự cứu lấy mình, hầu hết những gì họ làm chỉ là cầu xin Thượng đế giúp bản thân trở nên thành công.

Vì vậy, khi con và các chị con còn rất nhỏ, cha đã cố ý không cho các con biết cha các con là một người giàu có, điều cha bồi đắp cho các con nhiều nhất chính là những tư tưởng đầy giá trị như sự tiết kiệm, tự phấn đấu... Bởi, cha biết rằng thứ hủy hoại con người ta nhanh nhất chính là đồng tiền, nó có thể khiến chúng ta trở nên tha hóa, hống hách ngang ngược, tự cao tự đại, từ đó đánh mất đi niềm hạnh phúc đẹp đẽ nhất. Cha không thể làm hại những đứa con thân thương của mình bằng tiền bạc của cải hay dạy dỗ khiến các con trở thành những kẻ bất tài, không chịu cầu tiến, chỉ biết ỷ lại vào thành quả của cha mẹ.

Người thực sự hạnh phúc là người có thể tận hưởng những gì mình tạo ra, còn những người chỉ biết nhận lấy mà không biết bỏ công bỏ sức như miếng bọt biển thì sẽ không bao giờ cảm nhận được niềm hạnh phúc thực sự.

Cha tin rằng tất cả chúng ta đều mong muốn được sống một cuộc đời hạnh phúc và giàu sang, thế nhưng ít ai có thể đưa ra được đáp án rõ ràng cho câu hỏi “Cuộc đời giàu sang hạnh phúc bắt nguồn từ đâu”. Theo suy nghĩ của cha, cuộc đời ấy không đến từ dòng dõi quyền quý, cũng không đến từ lối sống cao sang, mà đến từ một đức tính cao quý, đó là tinh thần tự lập tự cường. Chỉ cần nhìn vào những nhân vật cao thượng được mọi người tôn trọng và quý mến, chúng ta sẽ biết được giá trị của sự tự lập.

John à, mọi hành động của con đều trở thành mối quan tâm của cha. Tuy nhiên, so với việc này, cha còn tin tưởng con nhiều hơn, cha tin vào nhân cách xuất sắc của con, đó là một nhân cách quý giá hơn bất cứ thứ của cái nào trên thế giới, nó sẽ mở ra cho con một tương lai xán lạn, đồng thời giúp con sở hữu cuộc đời thành công và sung túc.

Tuy nhiên, con cần vững tin rằng xuất phát điểm có thể ảnh hưởng đến kết quả nhưng sẽ không quyết định kết quả. Các nhân tố khác như năng lực, thái độ, tính cách, tham vọng, phương pháp, kinh nghiệm hay may mắn đóng một vai trò cực kỳ quan trọng trong cuộc đời cũng như giới kinh doanh. Cuộc đời con chỉ mới bắt đầu, thế nhưng trận chiến nhân sinh đang chờ con ở phía trước. Cha có thể cảm nhận sâu sắc rằng con muốn trở thành người chiến thắng trong trận chiến ấy, song con phải biết rằng mọi người đều mang trong mình ý chí theo đuổi chiến thắng, và chỉ những ai đã chuẩn bị sẵn sàng mới giành được trái ngọt.

Con à, người được hưởng đặc quyền nhưng bất tài chỉ là đồ bỏ đi, người có học thức nhưng không tạo được sức ảnh hưởng cũng chỉ là đồng rác vô giá trị. Hãy tìm lối đi riêng cho mình, Thượng đế sẽ ở bên giúp con!

Mến thương con

Cha