

Hẹn Bạn Trên Đỉnh Thành Công

Contents

Hẹn Bạn Trên Đỉnh Thành Công	1
1. Chương 01	2
2. Chương 02	5
3. Chương 03	8
4. Chương 04	12
5. Chương 05	15
6. Chương 06 - Phần 1	19
7. Chương 06 - Phần 2	23
8. Chương 07	27
9. Chương 08	32
10. Chương 09	37
11. Chương 10	42
12. Chương 11	46
13. Chương 12	48
14. Chương 13 - Phần 1	52
15. Chương 13 - Phần 2	56
16. Chương 14	59
17. Chương 15 - Phần 1	65
18. Chương 15 - Phần 2	69
19. Chương 16	73
20. Chương 17	78
21. Chương 18 - Phần 1	82
22. Chương 18 - Phần 2	87
23. Chương 19	91
24. Chương 20	95
25. Chương 21	97
26. Chương 22	98
27. Chương 23	100
28. Chương 24 (hết)	102

Hẹn Bạn Trên Đỉnh Thành Công



Giới thiệu

Giới thiệu: Zig Ziglar là một trong những diễn giả, đồng thời là tác giả viết sách về đề tài sống đẹp n

Đọc và tải ebook truyện tại: <http://truyenclub.com/hen-ban-tren-dinh-thanh-cong>

1. Chương 01

PHẦN MỘT: THANG ĐƯA ĐẾN ĐỈNH THÀNH CÔNG

MỤC ĐÍCH:

- 1) Mở mang trí tuệ, kích thích tưởng tượng và bắt mình suy nghĩ.
Khơi dậy tính tò mò và tạo nên lòng bất mãn lành mạnh đối với hiện trạng của mình.
- 2) Nhận diện những ước mong, phác họa tiến trình hành động để đạt được những mong ước ấy.
- 3) Đánh thức người khổng lồ đang say ngủ trong bạn.
- 4) Giúp bạn nhận diện và lướt thắng những khuyết điểm khiến bạn thất bại.

ĐOẠN KẾT

Có lẽ khá lạ đời khi mở đầu cuốn sách bằng “Đoạn kết”. Nhưng tôi chẳng bảo đây là cuốn sách khác lạ đó sao.

Cuốn sách nói về bản thân, gia đình và tương lai của chính bạn, chỉ cho bạn thấy rằng, muốn cho tương lai, gia đình và bản thân mình hữu ích hơn thì chính bạn phải cho tương tại, gia đình và bản thân bạn nhiều hơn nữa. Chúng tôi tin chắc đó là “kết thúc” hay ít nữa cũng bắt đầu “kết thúc”. Kết thúc lối suy nghĩ tiêu cực. Kết thúc thái độ chủ bại và thói chí nản lòng. Kết thúc thói an phận với hiện trạng nghèo nàn trong khi bạn đáng hoặc có thể nhận được hơn gấp bội.

Tóm lại, đây chính là lúc bạn phải dứt khoát với chứng “XÓ CỨNG”, CĂN BỆNH NGUY KỊCH NHẤT CỦA HÀNH TINH CHÚNG TA.

CHƯƠNG 1: LỐI SỐNG PHONG PHÚ HƠN

[Chúc bạn đọc sách vui vẻ tại .com - gác nhỏ cho người yêu sách.]

CHUYẾN XE LỬA 2 giờ 20 phút ĐI BOSTON

John Jones sống tại New York. Tính đi Boston nên anh ra ga xe lửa mua vé. Còn ít phút rảnh rỗi, John tha thẩn đến bên các bàn cân, bước lên, nhét vào đó một đồng, thế là lá số tử vi của anh hiện lên ngay:

“Bạn tên là John Jones, nặng 188 cân và đang đợi chuyến xe lửa 2 giờ 20 phút đi Boston”. Quá đỗi kinh ngạc trước những chi tiết chính xác ấy, John cho ngay đây là một trò bịp bợm nên lại leo lên bàn cân, nhét thêm một đồng nữa và một lá số khác lại chạy ra: “Tên bạn vẫn là John, bạn vẫn cân nặng 188 cân và bạn vẫn chờ chuyến xe lửa 2 giờ 20 phút đi Boston”. Càng thêm bối rối. Nhưng vẫn nghĩ mình bị lừa nên anh quyết định “CHƠI” lại kẻ chủ mưu. Anh liền vào phòng vệ sinh, thay đổi quần áo, rồi bước trở lại bàn cân,

nhét vào đó một đồng và lá số tử vi lại hiện ra: “Tên bạn vẫn là John Jones, bạn vẫn cân nặng 188 cân, nhưng bạn đã lỡ một chuyến xe lửa 2 giờ 20 phút đi Boston rồi”.

Quyển sách này dành cho những người đã lỡ chuyến xe lửa 2 giờ 20 phút đi Boston, hoặc vì một lý do nào đó, đã xuống xe trước khi đến bến. Tóm lại quyển sách này dành CHO NHỮNG NGƯỜI ĐÃ NHIỀU PHEN BỎ LỠ MỘT CUỘC ĐỜI TỐT ĐẸP. Nó được viết ra để giúp bạn đạt được những gì bạn đáng hưởng và đủ khả năng đạt tới.

Mỗi từ mỗi ý, mỗi điểm đều được cân nhắc, lượng định, xem xét kỹ càng. Tôi đã hết sức cố gắng nhân cách hóa quyển sách bằng lối văn đàm thoại để bạn có cảm tưởng như ta đang gặp nhau tại phòng riêng, mạn đàm về con người và tương lai của bạn. Tôi mong bạn sẵn lòng đón nhận sứ điệp hi vọng và lạc quan ấy, vì quyển sách này được viết ra cốt chỉ nhằm có mỗi mục đích đó.

Ngay từ trang đầu, tôi đã gieo vãi một loạt mầm hi vọng, thành công, hạnh phúc, niềm tin và hưng phấn. Tôi sẽ “tưới nước” và “bón phân” cho chúng đồng thời sẽ thêm một số hạt mầm mới. Đến cuối sách là một mùa gặt hái, nhưng mức độ và số lượng thu hoạch còn tùy ở việc bạn áp dụng và tuân thủ sứ điệp trong sách tới mức nào. Tôi xin nhấn mạnh đây là quyển sách nói về thái độ tinh thần tích cực, và còn hơn thế nữa, hẹn bạn trên đỉnh thành công là quyển sách nói về thái độ sống tích cực. Đó là sức mạnh của niềm tin tưởng tích cực, một điều thiết yếu để biến những suy nghĩ tích cực thành hành động tích cực. Con người vốn có ba chiều: Thể lý, tinh thần và trí tuệ nên ta phải lưu tâm đến ba phương diện ấy. Đó là con đường độc nhất đưa tới thành công toàn vẹn như tôi sẽ nói sau này.

NHỮNG TƯ TƯỞNG NẤY SINH

Khi đọc, tôi muốn bạn cảm thấy tôi đang ngồi bên bạn, tâm tình cùng bạn và hỏi han riêng bạn. Những câu tôi hỏi rút cục cũng chỉ là những dạng khác nhau của loại câu hỏi “có, không” mà thôi. Đối với những câu hỏi đòi trả lời ngay, tôi mong bạn ngừng lại một chút để suy nghĩ cho chín. Mong bạn đừng đọc vội đọc vàng cốt buông sách cho mau mà hãy lo sao cho sách rút được tối đa nơi bạn. Lần đọc đầu tiên có lẽ tệ nhất song những lần đọc sau mới giúp bạn những gợi ý, chỉ dẫn hữu ích cho một cuộc sống phong phú hơn. Mỗi khi nghe diễn thuyết, đọc sách hay nghe đĩa mà trí tưởng tượng của bạn được kích thích thì thực là may mắn. Những lúc như vậy, hẳn bạn sẽ nghĩ “Điều đó nhắc tôi nhớ” hoặc “Điều đó giúp tôi nghĩ rằng” hãy cố làm như thế sau này bạn sẽ không sao nhớ lại nổi ý nghĩ, tư tưởng mới đây còn rành rành trong trí mình, đây cũng là khuyết điểm chung của mọi người thôi, vì thế, tôi khuyên bạn nên có sẵn một quyển sổ “Nảy sinh”.

Bạn nhớ kẹp quyển sổ “Nảy sinh” liền với quyển HẸN BÊN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG, VÌ MỖI KHI ĐỌC SÁCH, BẠN CÓ “Nảy sinh” rất nhiều ý tưởng. Những lúc như vậy, bạn nên ngừng đọc, mở ngay cuốn “Nảy sinh” mà ghi lại kỹ càng từng ý nghĩ, từng tư tưởng đột hiện. Có như vậy, bạn mới say mê như một độc giả tích cực, mới vận dụng giác quan và tập trung tư tưởng được nhiều hơn. Một thi sĩ đã diễn tả điều ấy thật gọn ghẽ như sau:

“Tôi nghe rồi quên mất,

Tôi thấy, tôi nghe và tôi nhớ,

Nhưng chỉ khi tôi thấy, tôi nghe và tôi hành động,

Tôi mới hiểu rõ và thành công”.

Khi đọc lại lần thứ hai, bạn sẽ thích thú khám phá thêm nhiều ý nghĩa và tư tưởng mới, nhất là nếu bạn đọc ít phút mỗi ngày trước khi làm việc cũng như trước khi đi ngủ.

QUYỂN SÁCH CỦA “CHÚNG TA”

Tôi đề nghị bạn dùng viết hai màu để ghi lại những ý tưởng của mình. Lần đầu, bạn ghi vào cuối trang “Nảy sinh” ở phần một bằng mực đỏ. Những lần sau, bạn ghi vào phần hai trên đầu trang bằng mực xanh. Kiểu chuyển vị ấy hàm ý là bạn đang chuyển từ lý thuyết sang “thực tế” cuộc đời.

Bạn cũng nên gạch dưới và đánh dấu những phần mình tâm đắc. Những dấu gạch này cộng với ý tưởng bạn ghi lại sẽ khiến quyển sách trở nên thân thiết và biến thành quyển sách riêng “của bạn”. Điều này rất quan

trọng vì đâu có ai thông thái đến độ nhớ hết mọi thứ được. Như vậy, bạn và tôi sẽ là đồng tác giả quyển sách của “chúng ta”. Suy cho cùng, quyển sách mới là người chiến thắng, bạn nhỉ?

ĐIỀU CẦN THIẾT ĐỂ BẠN ĐẠT ĐƯỢC ƯỚC MƠ

Muốn thành công trọn vẹn cả về sức khỏe, tiền bạc và hạnh phúc ắt phải có sự lương thiện, thanh danh, niềm tin, liêm chính, tình yêu và trung tín làm nền tảng. Càng lên cao, bạn càng thấy rõ rằng chỉ cần vi phạm một điều thôi, lập tức, bạn sẽ chỉ được hưởng phần rơi rớt so với phần thưởng lớn lao mà lẽ ra cuộc đời đã phải cống hiến cho mình. Nếu bạn bất lương, lừa đảo, trí trá, bạn vẫn có thể kiếm được tiền nhưng chắc chắn bạn sẽ chẳng có mấy bạn bè đích thực và tâm hồn bạn rất khó được bình an. Mà như vậy, đâu phải là thành công (câu thành ngữ: “Bạn leo cao nhất bằng cách đứng ngay tại chỗ” thật sâu sắc). Người hái ra tiền mà sức cùng lực kiệt thì đâu đã thành công thực sự. Ông giám đốc ngồi trên chót vót mà xa cách gia đình đâu phải thành công. Không đem gia đình theo được, ông sẽ bỏ cho ai?

Càng sống lâu, càng tiếp xúc với nhiều người công thành danh toại, tôi càng xác tín thêm rằng, những viên đá tảng chính là những vũ khí mũi nhọn trong kho vũ khí thành công. Nếu ta thành tín thì lúc khẩn cấp hay trong cơn đại họa, những người quen biết, những người chi phối sức khỏe, tiền bạc và hạnh phúc của ta sẽ mau mắn ra tay. Tận tình giúp đỡ ta ngay. **NĂNG LỰC QUAN TRỌNG – TÍN THÀNH KHÔNG CÓ KHÔNG XONG.**

Ước gì tôi có thể chỉ cho bạn thấy thực tại của bao người tôi từng gặp gỡ. Họ đáng kính, có cá tính, có tài năng – thậm chí xuất sắc nữa ấy mà chỉ một bước nữa là phải đối diện với chủ nợ và hai bước nữa là ra trước vành móng ngựa rồi. Lúc nào họ cũng “mánh mung” và lừa gạt. Họ không xây nhiều và xây cao vì không có nền móng. Những người khác thì có móng nền hẳn hoi nhưng rút cuộc chỉ sống trong tầng hầm hoặc giả chỉ xây được vụn vụn có một túp lều tranh. Sở dĩ thế, vì họ đã không tuân thủ những bước cần thiết, không sử dụng tài năng sẵn có để đạt tới cuộc sống phong phú hơn. Nhiều người không nhận thức được rằng: **Cơ may đích thực dẫn tới THÀNH CÔNG Ở TRONG CHÚNG TA CHỨ KHÔNG Ở TRONG CÔNG VIỆC. VÀ BẠN CÓ THỂ DỄ DÀNG LÊN TỚI ĐỈNH BẰNG CÁCH XUỐNG TẬN ĐÁY MỌI SỰ** – rồi từ từ leo lên từng bậc một. Họ không ý thức được rằng thành công và hạnh phúc không phải chuyện rủi may mà là vấn đề lựa chọn. Thật vậy, rồi bạn sẽ thấy là chính bạn lựa chọn những gì mình muốn.

Bạn hãy kể ra những gì bạn muốn thành, muốn làm hoặc muốn có thử xem. Tất nhiên bản liệt kê này, được bổ túc thêm hoài. Lúc đầu, có lẽ bạn chỉ muốn có thêm bạn thân thiết, muốn tăng tiền bản thân, có thêm sức khỏe, bạc tiền, hạnh phúc, được an toàn và có nhiều thì giờ rảnh rỗi, có cơ hội thăng tiến và tâm hồn thoải mái, được đối xử công bình và nhiều khả năng để giúp ích thế nhân hơn.

Trang sau là những nấc thang dành riêng cho bạn, đưa bạn lên tới đỉnh thành công, trên đó, những gì bạn muốn đã được ghi ngay trên cánh cửa tương lai của bạn.

Chúng tôi sẽ sử dụng thường xuyên những nấc thang này hầu giúp bạn luôn đi “đúng đường”. Có lẽ bạn chẳng cần người khác nói cho biết mình cần có những đức tính, những phẩm chất nào mới đạt được điều mình muốn đâu nhưng là con người, ai chả có lúc cần được nhắc nhở, phải không bạn?

Có lẽ bạn còn muốn nhiều điều nữa, nhưng tôi tin có được những điều trên, hẳn cuộc sống bạn cũng đã phong phú và đáng quý lắm rồi. Đã đành, bạn chưa thể sở đắc tất cả những mơ ước đó ngay một lúc được, nhưng không sao, những điều tốt đẹp ấy luôn có sẵn đó và bạn có thể hưởng nếm chúng dồi dào hơn bạn tưởng nhiều.

Tôi nhắc lại: Chúng ta có sẵn đó, nhưng nếu muốn thành một vận động viên cử tạ, bạn phải rèn luyện bắp thịt ra sao thì muốn mở cửa kho tàng, chọn ra những gì ước muốn và quý giá thì bạn cũng phải có sẵn hoặc phải rèn luyện một số đức tính như vậy

SÁU BƯỚC THÔI LÀ TỚI ĐÍCH RỒI

Tôi chắc chắn những điều tốt đẹp kể trên đang chờ bạn, nhưng tôi còn tin chắc hơn nữa rằng nếu thực sự ước muốn những điều đó, bạn phải bước sáu bước đặc biệt mới đạt tới. Bạn buộc phải hiểu rõ như vậy vì như người chơi gôn, nếu không đưa bóng qua đủ các lỗ tất sẽ bị loại thì bạn cũng sẽ bị “loại” nếu bỏ qua bất cứ bước nào. Dick Gardner, bạn thân của tôi và cũng là chuyên viên bán đấu giá lỗi lạc gọi sáu bước

này là “những con dốc” và đã đưa ra những ví dụ cụ thể như sau. Một chàng trai vừa được giới thiệu với một mỹ nhân trẻ đẹp, đã tìm cách hôn nàng, tất sẽ mất hết cơ may trở nên người cầu hôn nghiêm chỉnh.

Chàng sinh viên muốn chuyển thẳng môn đại số cơ bản sang hình học ắt sẽ thấy rối như mớ bòng bong. Một thương gia vừa được giới thiệu với khách hàng tương lai đã lăm le “thảo ngay đơn đặt hàng” chẳng những sẽ không bán được hàng mà còn mất luôn thân chủ nữa. Kẻ cầu hôn, chàng sinh viên và người buôn bán hấp tấp ấy thất bại là lẽ đương nhiên. Giả như họ chịu khó bước hết mọi bước hẳn họ đã có cơ thành công lớn. Đã đành, có nhiều người bước lẹ hơn người khác, song nếu bạn chịu khó bước đủ sáu bước, chắc chắn, bạn sẽ đạt được những gì mình thực sự mong muốn.

Khi bắt đầu leo thang lên đỉnh thành công thì bậc đầu tiên là phát triển một hình ảnh lành mạnh về chính bản thân mình. Bậc thứ hai là nhận ra giá trị và năng lực của người khác, đồng thời ý thức được nhu cầu sống hiệu quả và cộng tác với họ. Bậc thứ ba là dứt khoát xác định mục tiêu. Muốn xây nhà, phải có đồ án. Muốn xây dựng cuộc sống, đồ án và mục đích lại càng quan trọng. Bậc thứ bốn và thứ năm là phải có thái độ tinh thần nghiêm túc và sẵn sàng làm việc.

Khi đọc HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG, bạn sẽ thấy mình thực sự “được hưởng” giá đặc biệt, chứ không phải “trả” giá đắt đầu. Sở dĩ tôi nói thế vì so với giá CỦA THẤT BẠI THÌ GIÁ CỦA THÀNH CÔNG RẺ HƠN NHIỀU. Cứ ĐEM NHỮNG thất bại so với những thành công trong đời tất bạn sẽ thấy. Tuy nhiên, bạn phải tích cực làm việc chứ đừng ảo tưởng, còn công việc là hình khổ hay niềm vui thì tùy ở việc bạn điều chỉnh nhận thức. Bậc thứ sáu là bạn phải nhiệt tình ước muốn.

NẾU BẠN ĐÃ CÓ SẴN MỌI ĐỨC TÍNH CẦN YẾU ĐỂ THÀNH CÔNG thì thực may mắn. Nếu bạn đã có chút công danh, niềm tin, liêm chính, lương thiện, tình yêu và trung tín, nếu bạn thấy ít nhiều hài lòng về bản thân cũng như bạn hữu. Nếu bạn đã có một mục tiêu, có thái độ tinh thần khá nghiêm túc, đã từng làm việc và có những ước mơ, thì giờ bạn chỉ cần đem ra sử dụng, những cái có sẵn đó và để cho các đức tính ấy có cơ hội triển nở nữa thôi, và càng sử dụng, chúng lại càng cần thiết hơn. Tóm lại muốn thành công, tốn kém chẳng bao nhiêu chỉ cần dồn hết tâm lực là xong.

Hai câu chuyện sau sẽ giúp bạn thấy rõ điều đó.

Một đôi tình nhân lạc vào miền quê. Gặp một bác nông dân, họ liền ngừng xe lại hỏi:

- Thưa bác, đường này đi về đâu ạ? Bác nông dân đáp ngay:
- Nếu các cháu đi đúng hướng thì con đường này sẽ dẫn tới bất cứ nơi nào các cháu muốn.

(Có lẽ bạn đã đi đúng đường, nhưng nếu còn ngờ ngác nhìn tức là bạn vẫn đứng yên tại chỗ).

Một ủy viên quản trị thương mại phải làm việc thêm tại nhà để chuẩn bị cho cuộc họp quan trọng hôm sau. Đứa con trai năm tuổi cứ chốc chốc lại đến cắt ngang ý nghĩ của ông. Chợt thấy tờ báo buổi chiều có in hình bản đồ thế giới, ông bèn xé vụn ra rồi bảo cậu bé xếp lại cho đúng. Ông tưởng cậu bé phải cặm cụi hàng giờ lâu mới xong nào dè chỉ ba phút sau, cậu bé đã hí hửng khoe mình đã xếp xong rồi. Ông ngạc nhiên hỏi con làm cách nào nhanh thế thì cậu bé đáp: “Ồ mặt sau có in hình người nên con đã lật ngược lại để xếp. Khi hình người đã đầu vào đó rồi thì thế giới cũng đúng ngay boong”. Chẳng cần nói thêm nhiều, khi bản thân bạn đã ổn định thì thế giới của bạn tất cũng ổn định thôi.

Bạn cần leo hết các bậc thang để lên tới đỉnh thành công nhưng đừng xây tổ trên các bậc thang đó. Người ta vẫn nói: Có hai cách leo cây sồi, một là leo lên cây, hai là chỉ ngồi trên một trái sồi. Quyển sách này được viết ra để giúp bạn leo cây sồi chứ không phải để ngồi trên một trái sồi đâu.

2. Chương 02

CHƯƠNG 2: BẮT TAY VÀO VIỆC BẠN CÓ THỂ HUY HOÀNG RỒI KHÁNH TẬN

Nhiều năm trước người ta tìm thấy dầu lửa trên vùng đất Oklahoma của một người da đỏ đã luống tuổi. Chỉ trong chớp mắt, dầu lửa đã biến một người nghèo nàn từ tấm bé thành một tay triệu phú. Ông ta bèn đi mua ngay một chiếc xe du lịch hiệu Cadillac hạng nhất. Hồi đó xe du lịch chỉ có hai bánh sơ cua đằng sau, nhưng muốn xe mình dài nhất vùng nên ông lão cho đặt thêm bốn bánh sơ cua nữa. Đầu ông đội nón kiểu Abraham Lincoln, mình khoác áo đuôi tôm, cổ thắt nơ con bướm, miệng lúc nào cũng phì phà điếu xì gà cho thêm vẻ cao sang. Ngày nào ông cũng đánh xe ra trại bò Oklahoma bé nhỏ, bụi bặm và nóng nực. Quả là ông muốn ngấm thiên hạ và nhất là muốn cho thiên hạ chiêm ngưỡng mình mà. Vốn tính dễ làm thân, nên khi lái xe qua thị trấn, ông bắt chuyện với bất cứ ai gặp gỡ giữa đường. Có thể nói, ông la cà khắp chốn để chuyện trò. Vậy mà ông không hề đụng phải ai, cũng chẳng bao giờ gây tai nạn xe cộ cả. Bạn có biết tại sao không? Tại vì chiếc xe lộng lẫy đệ nhất ấy do hai con ngựa kéo.

MỎ MÁÝ LÊN

Đám thợ máy trong vùng quả quyết máy xe còn tốt nguyên, khổ thay, ông lão da đỏ có bao giờ biết cắm chìa khóa vào ổ, đề máy cho xe chạy đâu cơ chứ. Bên trong xe là cả một trăm sức ngựa, luôn sẵn sàng tung vó ấy vậy mà ông lão da đỏ lại chỉ dùng hai con ngựa bên ngoài! Nhiều người cũng sai lầm y như vậy đấy. Đáng lẽ phải tìm bên trong bản thân, nơi chứa đựng cả trăm sức ngựa thì họ cứ mãi miết kiếm cho bằng được hai sức ngựa ở bên ngoài, chẳng thể mà các nhà tâm lý học cho biết, ta thường mới chỉ sử dụng được từ 2% đến 5% năng lực của mình thôi.

Oliver Wendell Holmes nói: “Tuy sự phung phí tài nguyên thiên nhiên là một thảm kịch đối với nước Mỹ, nhưng nó vẫn chưa phải là thảm kịch khốc liệt nhất. Chính sự phí phạm tài nguyên bên trong con người mới là thảm kịch lớn nhất”. Và ông đã cho ta thấy một người bình thường thôi, khi **CHẾT VẪN CÒN MANG ĐIỀU NHẠC TRONG MÌNH. ĐÁNG TIẾC THAY, NHỮNG GIAI** điệu đẹp nhất ấy đã chẳng bao giờ được tấu lên cả.

Đã có lúc tôi cho rằng thảm kịch bi đát nhất đời một người đàn ông là đến lúc hấp hối trên giường mới khám phá ra một giếng dầu hay một mỏ vàng trong nhà mình. Nhưng nay tôi hiểu rằng không khám phá ra nguồn tài nguyên trong bản thân mình còn bi đát hơn nhiều. Major Reuben Siverling, bạn thân của tôi có nói: “Nằm dưới đáy biển thì đồng 10 xu với đồng 20 đô la có khác gì nhau! Giá trị của chúng đối khác khi bạn lượm lên để tiêu xài mà thôi”. Giá trị đích thực của bạn cũng chỉ trở nên hiện thực và được công nhận khi bạn biết cách đạt tới tận cùng bản thân và sử dụng được toàn lực ẩn giấu trong đó. Chính để giúp bạn sử dụng trọn vẹn tiềm lực mình mà tôi đã viết nên quyển sách này. Với nó, tôi hi vọng sẽ giúp bạn tìm thấy mỏ vàng hoặc giếng dầu bên trong mình: khác **VỚI TÀI NGUYÊN THIÊN NHIÊN TRÊN ĐỊA CẦU, “TÀI NGUYÊN THIÊN NHIÊN” CỦA BẠN SẼ HAO MÒN, MAI MỘT NẾU KHÔNG ĐƯỢC ĐEM RA SỬ DỤNG.** Mục đích của tôi là biến tiềm lực của bạn thành việc làm nhiều hơn để bạn và người khác được hưởng những gì bạn phải cống hiến. Bạn là người có tài. Đó là điều chắc chắn. Giờ đã đến lúc bạn đem ra sử dụng để thay vì huy hoàng rồi khánh tận (nếu bạn đã bị khánh tận) bạn sẽ huy hoàng và thịnh vượng.

HIỆN TẠI LÀ TƯƠNG LAI

Khoa tâm lý đã triển khai một phương hướng mới mẻ và lý thú, trong đó, người ta không đá động đến các lớp quá khứ, không “cưa vụn mặt cưa” hay lải nhải những chuyện xưa cũ nữa. Thay vào đó nó lượng định niềm hi vọng tương lai, để ý đến cách giải quyết vấn đề, và kết quả thật lớn lao. William Glasser đã viết tác phẩm học không thất bại dựa trên triết lý cơ bản này. Trong sách, tiến sĩ Glasser đề ra chương trình làm việc cho những thanh niên suốt đời chỉ gặp chán nản, thua thiệt, thất vọng và thất bại. Ông nguyên nói đến niềm hi vọng tương lai chứ không hề đá động đến những vấn đề và trần trở quá khứ. Nhờ giọng văn tích cực kèm với những lời khích lệ, ông đã đạt được nhiều kết quả lạ lùng. Tuy nhiên, so với lời khuyên của sứ đồ Phaolô “Tôi quên bằng dĩ vãng để lao mình tới đích” thì quyển sách của ông té ra còn lạc hậu tới 2000 năm. Sứ đồ Phaolô viết câu đó tại nhà tù Rôma, lúc đã bị khép án tử hình. Ngài còn nhấn mạnh rằng mình chiến đấu trong trường đời là để giành chiến thắng. Tôi cũng giải quyết y như vậy, vì tôi ý thức rõ ràng: không phải chiến công **MÀ NỖ LỰC CHIẾN THẮNG MỚI LÀ TẤT CẢ.**

BƯỚC CHÂN KHẬP KHIẾNG CỦA KẺ THUA TRẬN

Khi trở thành nạn nhân của lối sống suy nghĩ kiểu hổ rác, người ta dễ nhiễm phải lối “đi khập khiễng” của kẻ thua trận. Nếu có dịp tham dự một trận cầu, bạn sẽ hiểu thế nào là bước chân khập khiễng của kẻ thua

trận (lần vừa qua, bất ngờ được xem trận thi đấu, tôi mới hiểu các cầu thủ phe nhà lúng túng ra sao khi đối phương cướp được bóng ngay trên phần sân nhà). Từ đằng sau một cầu thủ tiền đạo đối phương tới cướp bóng rồi dẫn xuống khung thành. Cầu thủ tiền vệ đội nhà rượt theo, nhưng khi thấy đối phương chạy được khoảng 2 m, biết mình không thể bắt được kịp nữa, khán giả cũng hiểu vậy, anh ta liền khập khiễng cho mọi người bảo: “Ồ hấn bị khập khiễng thế kia, thảo nào...”.

THIÊN HƯỚNG

Muốn tận dụng khả năng sẵn có, bạn phải bỏ ngay bước chân khập khiễng dễ mắc đó, tiêu biểu là kiểu suy nghĩ: “Tôi đâu có khiếu buôn bán, đâu có thiên hướng làm bác sĩ, luật sư, nghệ sĩ, kiến trúc sư, kĩ sư.” Tôi xin nói rõ hơn. Từng đi đây đi đó nên tôi đã được đọc đủ loại báo chí, từ những tờ lá cải của các làng quê Úc châu đến những tạp chí của Bắc Mỹ và Âu châu. Và tôi chỉ đọc thấy phụ nữ sinh ra trẻ em chứ chưa bao giờ đọc thấy phụ nữ sinh ra một doanh gia, một bác sĩ, một luật sư, nghệ sĩ bao giờ. Vậy, nếu phụ nữ không sinh ra bác sĩ, nhưng vẫn có bác sĩ thì rõ ràng là những người ấy đã được chọn lựa và học hỏi để trở thành bác sĩ (bạn dám để một người mới sinh ra đã là bác sĩ mổ bụng cho mình không? Hoặc dám mời một người mới sinh ra đã là một luật sư biện hộ giúp mình không?).

Thực vậy, tôi chưa bao giờ thấy phụ nữ sinh ra thành công hay thất bại cả. Các bà chỉ sinh ra em bé mà thôi. Tôi vẫn thấy có người dám vỗ ngực, tự nhận: “Tôi là người tự lập” nhưng chưa thấy ai dám tự thú: “Thất bại đó do tôi mà ra”. Trái lại, bạn biết họ thường làm gì không? Họ thường giơ tay quả quyết rằng: “Do mẹ cha nên đời tôi mới đến nông nổi này đây”. Có người lại phàn nàn: “Tại vợ tôi (hoặc chồng tôi) không hiểu tôi”, người khác thì mạt sát thầy giáo, người lãnh đạo tinh thần hay chủ mình. Có người lại lên án bất cứ thứ gì của người da màu hoặc kết án tôn giáo là thiếu giáo dục và khoa học. Họ than phiền mình quá già hoặc quá trẻ, quá ốm hay quá mập, quá cao hoặc quá lùn. Họ bảo mình đã ở lầm nơi, đã sinh ra lầm tháng hay lầm sao chiếu mệnh. Tôi cho những bước chân khập khiễng của kẻ bại trận là “rác rưởi”, và bất kể phần số ra sao, bạn vẫn có thể xây được chút gì đó vững chãi, đàng hoàng. Có người lại ngược ngạo cho rằng mình bị kỳ thị vì không thuộc phe thiểu số, không thuộc nữ giới... Thậm chí có người còn kết án xã hội đã khiến họ gặp khó khăn, thất bại nữa. Tôi chỉ xin bạn lưu ý một điều, mỗi khi chỉ trích, phê phán ai, bạn sẽ thấy số người chỉ trích, phê phán mình đông gấp bội. **THÀNH CÔNG VÀ HẠNH PHÚC CỦA BẠN PHÁT XUẤT TỪ NƠI BẠN.** Càng đọc kĩ những sứ điệp trong sách, bạn càng hạnh phúc vì biết mình làm chủ tương lai mình. Có lẽ đây là lần đầu tiên bạn khám phá ra tiềm năng to lớn của mình đấy.

TỪ NHÂN CỦA HI VỌNG

Điều đáng buồn nhất đời là nghe có người nói: “Phải chi tôi nói được, chạy nhảy được, ca hát, khiêu vũ, suy nghĩ... được như ông nọ bà kia”. Đáng lẽ phải nói: Nếu không dùng chính năng lực sẵn có của mình, bạn ơi, chắc chắn bạn sẽ chẳng bao giờ làm được một việc con con nào nhờ năng lực của người khác cả. Nếu không cẩn thận, bạn sẽ hóa nên một “từ nhân của hi vọng”. Họ là những người mong đá được chiếc hộp đựng vận mệnh mình ngoài đường phố.

Mong một cơ may giúp mình nổi danh và giàu có ngay tức khắc. Họ là những kẻ ngồi trên bãi biển mơ tàu đến bến bình an trong khi biết rõ tàu không bao giờ rời bến, họ là những kẻ lúc nào cũng mơ tưởng, khát khao khả năng và tài đức của người khác. Gốc rễ vấn đề là bạn đã có sẵn **NĂNG LỰC ĐỂ THÀNH CÔNG. ĐỜI SỐNG ĐÃ CHỨNG TỎ NẾU KHÔNG BIẾT** sử dụng nó, bạn sẽ đánh mất nó.

NHỮNG NGƯỜI CAO QUÍ

Đối với tôi những người thực sự “cao quý” không phải là hạng doanh nhân “phản lực” với “nếp sống thoải mái” gồm toàn giải trí, vui chơi, qua những chuyến du lịch quốc tế liên tu bất tận, mà chính là những con người bình thường sống trên mọi nẻo đời với cảnh gian truân, bệnh hoạn từ chứng đui mù đến chứng bại liệt. Những người kiên cường, thuộc đủ mọi chủng tộc, màu da và tôn giáo ấy có chung một điểm là không cúi đầu chấp nhận bước chân khập khiễng nên đã dần dần thành công và hạnh phúc. Họ thuộc mọi trình độ văn hóa, từ cấp ba cho đến tiến sĩ. Tôi từng gặp những người thành công rực rỡ vì biết xem thường các khuyết tật ác hại nhất của mình. Đời sống họ kết nên những thiên truyện hào hùng, sống động nhất. Họ đều tin như nhau rằng: **CON NGƯỜI SINH RA LÀ ĐỂ THÀNH TOÀN, ĐÃ CÓ SẴN NHỮNG YẾU TỐ ĐỂ THÀNH CÔNG, VÀ ĐƯỢC TRỜI PHÚ BẨM NHỮNG HẠT MẦM ĐỂ TRỞ NÊN VĨ ĐẠI.**

Nếu cũng tin như họ, bạn sẽ thấy chẳng cần phải chờ rửa ai vì bất cứ điều gì nữa. Trái lại, bạn tha hồ yên tâm thăng tiến trên đường, vì biết rõ bàn tay hỗ trợ quyền uy ở sẵn trong tầm tay mình.

Khi làm việc tôi thường gặp những người chưa thành đạt, nhưng rất ít khi gặp những người không thể thành công. Vì vậy, tôi mong bạn nhận thức rõ rằng: Từ giờ phút này, hoàn cảnh, tương lai của bạn nằm trọn trong đôi bàn tay tài năng – là chính đôi tay của bạn ấy.

QUYỀN LỰC TRONG TAY BẠN

Câu chuyện ngụ ngôn sau đây hẳn sẽ giúp bạn hiểu rõ ý tôi hơn. “Trên một ngọn đồi cao trong thành Venise bên Ý có một cụ già nổi tiếng khôn ngoan, có thể giải đáp bất cứ câu hỏi nào.

Ngày kia có hai cậu bé tìm cách bắt bí cụ già, nên bắt một con chim nhỏ rồi đi lên đồi. Một cậu cầm chim giơ lên đồ cụ xem con chim còn sống hay chết. Cụ già đáp ngay: Này con, nếu ta bảo con chim còn sống, tất con sẽ bóp chết nó. Nếu ta bảo nó đã chết, tất con sẽ thả cho nó bay lên, vì con nắm quyền sinh sát trong tay mà”. Bạn ơi! Tôi cũng muốn nói thẳng với bạn rằng: bạn đang nắm trong tay cả mầm mống **THẤT BẠI LẦN TIỀM LỰC VĨ ĐẠI ĐẪY. ĐÔI TAY BẠN ĐẦY TÀI NĂNG**, chỉ cần bạn biết cách dùng để đạt được những phần thưởng mà bạn dư sức đạt tới nữa thôi.

XIN ĐỪNG BỎ TÔI

Tôi nghĩ cuộc đời, tự nó là một thiên truyện dài bất tận. Nên có thể nhiều chuyện cũng là cách giúp bạn chú tâm và kiên trì tiến bước.

Tại sao vậy? Đơn giản lắm. Mỗi phút bạn đọc được 200 – 400 từ, trong trí óc bạn lại có thể tiêu hóa từ 800 – 1.800 từ. Do đó, hàng ngàn ý nghĩ rời rạc khác sẽ lấp đầy khoảng trống, khiến trí óc bạn rất khó tập trung mỗi khi đọc sách, nên có những lần bạn đọc những trang mà chẳng hiểu gì cả. Ngay cả khi đọc quyển này, đầu óc bạn cũng đã chẳng bỏ tôi hàng chục lần để phiêu du đây đó đấy ư? Bạn đã đi khắp nơi, làm đủ mọi chuyện, từ coi trẻ cho tới dạy học, từ bán hàng, xem đầu bóng cho tới đi vệ sinh nữa. Không tin, bạn cứ mở bất cứ trang nào đã đọc rồi thử đọc lại xem. Bạn lại sửng sốt khi thấy nhiều từ ngữ, ý tưởng, ý kiến tuông như mới gặp lần đầu đó ư? Đừng đổ lỗi cho trí thông minh và lại càng cần chăm chỉ làm việc để giảm bớt những loại thiếu sót đó. Là tác giả, nên tôi rất mong khi đọc đoạn này, bạn sẽ không chia lòng chia trí thêm nữa (thách bạn đọc lại hai trang trước đây).

Biết đầu óc mình hay tản mạn, bạn sẽ dễ hiểu khi tôi khuyên bạn gạch dưới những điểm mình tâm đắc. Nếu biết ghi lại những ý kiến, những tư tưởng ấy vào trang “Nảy sinh”, bạn sẽ thực sự là một độc giả “tích cực”, chứ không “thụ động” nữa. Điều đó cũng rất hữu ích mỗi khi cần xem lại. Đọc và ôn lại những chỉ dẫn trong sách rất quan trọng. Một đại học lớn ở Mỹ đã khám phá ra rằng một loại vải mới, nếu chỉ được trưng bày một lần, thì hai tuần sau, số người nhớ đến đó chỉ còn khoảng 2%, nhưng nếu trưng bày sáu sáu ngày liền thì sẽ có khoảng 62% số người nhớ đến nó. Những điều tôi nói quan trọng hơn loại vải mới gấp bội. Càng đọc những chỉ dẫn nhiều lần, bạn càng dễ thực hành – và đó cũng chính là mục đích của tôi. Thực hành chứng tỏ mình đã biết. Biết mà không thực hành chưa phải là biết.

3. Chương 03

PHẦN HAI: CHÂN DUNG TỰ HỌA

MỤC ĐÍCH:

- 1/ Trình bày tầm quan trọng của hình ảnh lành mạnh về chính mình.
- 2/ Nhận diện những nguyên do tạo nên hình ảnh nghèo nàn về bản thân.
- 3/ Trình bày những nét đặc trưng của hình ảnh bản thân nghèo nàn.
- 4/ Cống hiến mười lăm phương pháp làm đẹp hình ảnh bản thân.

5/ Khuyến khích chọn lựa và trau dồi hình ảnh bản thân.

CHƯƠNG 3: KỂ TRỘM THẬT HAY GIẢ

Không gian: Một tiệm tạp phẩm nhỏ trong làng.

Thời gian: năm 1887.

Một người đàn ông trạc độ sáu mươi tuổi, dung mạo hòa nhã vào mua củ cải. Ông đưa cho cô bán hàng tờ 20 đô la. Cô bán hàng cầm tiền, đút vào ngăn kéo rồi lấy tiền lẻ ra thối. Chợt đầu ngón tay dính mực, cô giật mình, lưỡng lự một lát. Rồi tự nghĩ: có lẽ nào một người vừa là thân chủ, vừa là hàng xóm lại là cố tri như ông Emmanuel Ninger đây lại đưa tiền giả hay sao? Thế là cô định thối tiền cho ông ta về. Tuy vậy, cô cứ băn khoăn mãi, (vào năm 1887, 20 đô la là một món tiền khá lớn) nên mới mời cảnh sát đến giúp đỡ. Một cảnh sát viên quả quyết đó là bạc thật, một người khác thì tỏ vẻ nghi ngờ trước vết mực lem. Cuối cùng, tính tò mò cộng với tinh thần trách nhiệm đã buộc họ phải đến xét nhà ông Ninger. Tại đây, trên gác thượng, họ đã tìm thấy những dụng cụ in giấy 20 đô la giả, với một tờ đang in dở, cạnh đó là ba bức chân dung do chính tay Emmanuel Ninger vẽ.

Ninger là một họa sĩ có tài. Ông tự tay vẽ lấy những tờ 20 đô la giả. Và đã lừa được mọi người bằng những nét vẽ tỉ mỉ, tài hoa cho đến khi số mệnh vạch mặt ông bằng những ngón tay ướt của cô hàng rau. Sau khi bắt giữ ông, người ta đem bán đấu giá 3 bức chân dung được tất cả 16.000 đô la – vị chi mỗi bức trên 5.000. Điều trở trêu là Emmanuel Ninger vẽ mỗi bức chân dung trị giá trên 5.000 đô la cũng chỉ mất công bằng vẽ một tờ 20 đô la thôi.

Con người tài hoa lỗi lạc ấy quả là một tên trộm đúng nghĩa nhất. Điều bi đát ở đây là người bị ông ta ăn trộm nhiều nhất lại chính là Emmanuel Ninger. Thật vậy, giả như biết đem bán tài năng một cách hợp pháp, chẳng những ông ta đã giàu có mà còn có thể giúp ích cho đời nữa. **TÊN ÔNG ĐÃ ĐƯỢC GHI VÀO BẢN DANH SÁCH DÀI VÔ TẬN NHỮNG KẺ ĂN TRỘM CHÍNH MÌNH TRONG KHI ĂN TRỘM CỦA NGƯỜI KHÁC.**

TÊN TRỘM THƯỢNG LƯU

Tên trộm thứ hai tôi muốn nhắc tới là Arthur Barry. Y là một tên trộm đặc biệt, chuyên ăn trộm nữ trang hồi còn trong tuổi “đôi mươi bông bột”. Barry nổi tiếng quốc tế là tên trộm nữ trang siêu đẳng của mọi thời đại. Y không chỉ ăn trộm giỏi mà còn là một tay sành sỏi về nghệ thuật nữa.

Tuy ăn trộm, nhưng Barry rất “khó tính”, không phải “bạ đầu lấy đó” như những tay khác. “Khổ chủ” của y không những phải lắm của nhiều tiền, mà còn phải nổi tiếng trong giới thượng lưu nữa. Cảnh sát đã phải lắm phen điên đầu với y.

Một đêm Barry bị bắt quả tang sau khi lọt ổ phục kích. Lúc bị ba viên đạn ghim vào người và những mảnh kính đâm vào mắt, y đã đau đớn, tuyệt vọng la lên: “Tôi không bao giờ ăn trộm nữa”. Thế rồi sau đó y đã thoát đi như có phép lạ và ba năm sau vẫn ung dung ngoài vòng pháp luật. Cuối cùng, vì ghen tuông, một phụ nữ đã tố giác y và y đã lãnh án mười tám năm tù. Khi được phóng thích, y đã giữ lời hứa, không bao giờ ăn trộm nữa. Y đến New England và sống một đời gương mẫu. Dân địa phương đã biểu dương y bằng cách bầu y làm hội trưởng hội cựu chiến binh.

Tiếng đồn lan xa. Phóng viên khắp nước đua nhau phỏng vấn y. Họ hỏi y rất nhiều. Sau cùng, một phóng viên trẻ đã đụng đến điểm then chốt của vấn đề bằng một câu hỏi “hóc búa”:

- Thưa ông Barry, suốt thời trộm đạo, ông đã lấy trộm của nhiều nhà quyền quý, nhưng tôi tò mò muốn biết ông có nhớ đã lấy trộm của ai nhiều nhất không?

Barry đáp lại ngay không chút do dự:

- Nhớ chứ. Người bị tôi lấy trộm nhiều nhất chính là Arthur Barry. Thật vậy, tôi đã có thể là một doanh gia thành đạt, một nhà tư bản ở phố Wall và góp phần không nhỏ để xây dựng xã hội, nhưng tiếc thay, tôi đã chọn lầm nghề trộm cắp và đã tiêu phí hai phần ba cuộc đời thanh xuân sau song sắt nhà tù.

Quả thực, Barry đúng là người ăn trộm của chính mình!

BẠN BIẾT TÊN TRỘM NÀY

Tên trộm thứ ba tôi muốn nhắc tới là chính BẠN. TÔI GỌI bạn là kẻ trộm, vì bất cứ ai không tin mình và không sử dụng hết năng lực của mình đã thực sự đánh cắp chính mình, đánh cắp những người mình thương mến và đã khiến năng suất giảm hạ, nên y cũng đánh cắp của chính xã hội nữa. Mặc dù người ta đánh cắp chính mình một cách vô ý thức song tội trạng vẫn trầm trọng vì xã hội vẫn mất mát nhiều như khi hữu ý vậy. Câu hỏi đến đây đã hiện rõ: Bạn có sẵn sàng ngừng đánh cắp chính mình không? Tôi tin bạn đã bắt đầu leo lên đỉnh thành công. Đối với bạn cũng như nhiều người khác, quyền sách này sẽ là động cơ, là niềm hưng phấn và kiến thức giúp bạn đi suốt quãng đường dài. Dù sao, tôi cũng xin nhắc bạn là không phải khi đọc xong quyển sách này, kiến thức bạn hoàn hảo liền đâu. Thân thể bạn cần thực phẩm nuôi dưỡng mỗi ngày thế nào thì trí tuệ bạn cũng cần thực phẩm tinh thần như vậy. Cứ cố gắng đọc đi đọc lại thêm nhiều lần nữa rồi chỉ ít lâu sau khi nhìn vào gương, bạn sẽ đối diện với một tên trộm đã giải nghệ.

TIẾNG CHUÔNG ĐIỆN THOẠI

Tôi vẫn coi hình ảnh lành mạnh về bản thân chính là khởi điểm là bước đầu tiên và quan trọng nhất để đạt mục tiêu... Nói cho cùng, **NẾU KHÔNG BẮT ĐẦU, CHẮC CHẮN TA KHÔNG THỂ ĐẾN ĐÍCH**. Giả sử bây giờ chuông điện thoại nhà bạn reo vang, bạn nhắc lên nghe, người ở đầu dây bảo bạn: “Allô, mong bạn thông cảm, tôi không mượn tiền cũng không muốn phiền bạn điều gì cả. Tôi chỉ muốn gọi để nói cho bạn biết rằng bạn là người tốt nhất đời mà thôi. Bạn là vốn quý trong ngành nghề của bạn và là niềm hãnh diện của tập thể đấy. Tôi muốn được ở bên bạn luôn vì mỗi lần như vậy tôi đều cảm thấy phấn khởi và thấy hăng say làm việc thiện hơn. Ước gì tôi được gặp bạn mỗi ngày vì bạn chính là động lực thúc đẩy tôi thăng tiến bản thân. Thưa bạn, tôi chỉ muốn nói có thể thôi. Mong chóng được gặp lại bạn”.

Trước những lời nhận định tích cực và chân thành này (chân thành vì do bạn thân nói ra cơ mà) bạn cảm thấy thế nào?

Nếu là bác sĩ, liệu bạn có trở nên một bác sĩ tốt hơn không? Nếu là giáo viên, là doanh gia, là cha, là mẹ..., liệu bạn có muốn nên tốt hơn không? Dù bạn là ai và làm nghề gì đi nữa, tôi tin chắc tự thâm tâm bạn biết mình sẽ không chỉ cố gắng làm việc tốt hơn mà còn cảm thấy hạnh phúc hơn trước nhiều.

Tuy nhiên, qua mẫu đối thoại trên, bạn hiểu thêm được bao nhiêu về nghề bác sĩ, thương doanh, luật sư, sinh viên nào? Hiển nhiên bạn sẽ chẳng hiểu thêm gì cả. Song tự đáy lòng, bạn vẫn biết mình sẽ sống tốt hơn và hạnh phúc hơn trong công việc, bởi vậy lời nhận định ấy đã khiến bạn thay hình đổi dạng. Từ nay, bạn sẽ bảo: Tôi là vốn quý của xã hội, và vinh dự cho ngành nghề của tôi. Bạn sẽ nhìn mình dưới một góc độ khác, hình ảnh về chính bạn đã đổi thay và một điều thú vị xảy ra ngay lúc đó: Bạn cảm thấy tự tin hơn. Do đó, năng lực của bạn cũng tăng lên. **KHI HÌNH ẢNH CỦA BẠN ĐẸP HƠN THÌ CÔNG VIỆC CỦA BẠN CŨNG ĐẸP HƠN.**

Đã biết cú điện thoại hiệu nghiệm như vậy, sao bạn không thử làm ngay đi? Sao bạn không để sách xuống và nhắc điện thoại lên (trừ phi bây giờ là 2 giờ sáng hoặc một giờ bất tiện). Hãy gọi cho người bạn thực lòng quý mến, kính trọng. Hãy cho họ biết bạn đánh giá cao công việc của họ, bảo họ rằng đời họ thực có ý nghĩa đối với bạn. Người ấy tất sẽ cảm kích sâu xa và bạn cũng thấy hài lòng. Càng giúp xây dựng người khác, bạn càng cảm thấy thỏa mãn với mình hơn.

Câu chuyện sau đây nói lên tầm quan trọng của một hình ảnh lành mạnh về bản thân và kết quả của nó.

MỘT BƯỚC UNG DUNG TỪ “ĐỐT NÁT” ĐẾN THIÊN TÀI

Năm Victor Seribriakoff lên mười lăm tuổi, thầy giáo khuyên anh về nhà học nghề vì đốt nát như anh, khó mà học hành đến nơi đến chốn được. Victor nghe theo lời thầy và mười bảy năm sau, anh trở thành một tay lang bạt kỳ hồ với đủ mọi thứ nghề kỳ quặc. Người ta đã phê phán anh là “đốt nát” nên suốt mười bảy năm trời, anh quả đã “đốt” thật. Năm anh ba mươi hai tuổi, một thay đổi kỳ diệu đã diễn ra. Kết quả của một cuộc trắc nghiệm cho thấy anh là một thiên tài với chỉ số thông minh là 161. Từ đó anh bắt đầu hành động như một thiên tài thực sự, anh viết sách, đăng ký bằng phát minh và trở nên một doanh gia lỗi lạc. Đáng nói nhất có lẽ là việc anh được bầu làm chủ tịch hội Mensa quốc tế một hiệp hội mà tiêu chuẩn duy nhất để nhập hội là phải có chỉ số thông minh từ 140 trở lên. Chuyện anh Victor Seribriakoff hẳn khiến bạn tự hỏi: biết bao nhiêu thiên tài đã phải lang thang như những kẻ đốt nát chỉ vì có người đã bảo họ u mê, đần độn. Không phải bất thần mà Victor tích góp được số vốn kiến thức sâu rộng như vậy đâu. Cũng chẳng phải ngày một ngày hai mà anh tự tin đến thế được. Anh được như vậy chính là nhờ đã biết kiên trì

tự rèn luyện mỗi ngày đấy. Khi thấy mình biến đổi, anh đã hành động khác hẳn, anh bắt đầu hi vọng và đạt được những kết quả lạ lùng.

HÌNH ẢNH TỰ THÂN QUAN TRỌNG ĐẾN MỨC NÀO?

Trong quyển “Cách thế trở nên bạn thiết của chính mình” (How to be your own best friend) Mildred Newman và tiến sĩ Bernard Berkowitz hỏi một câu thăm thía: “Nếu không thể yêu mình, làm sao ta có thể yêu người khác được?”.

Bạn không thể cho điều mình không có. Thánh Kinh cũng nói: “Hãy yêu người như mình”.

Hình ảnh tự thân quan trọng không? Bạn không **THỂ LÀM KHÁC CÁCH BẠN NHÌN BẢN THÂN**. **HÌNH ẢNH TỰ THÂN** SẼ đưa bạn lên đỉnh thành công hoặc sa xuống đáy hầm. Hãy coi mình là người hữu ích rồi bạn sẽ hữu ích. Nếu cho mình là người tầm thường, vô giá trị tất bạn sẽ chẳng có giá trị gì. May thay, dù trong quá khứ, bạn nhìn mình ra sao đi nữa thì nay, bạn vẫn có động lực, có phương pháp và năng lực để thay đổi và trở nên tốt hơn. Trong số các món quà Tạo hóa ban tặng cho con người, quyền được chọn lựa con đường mình thích chính là món quà quý giá nhất. Khi đi sâu vào hình ảnh tự thân, bạn hãy nhớ kĩ là bất cứ hình ảnh nào cũng đều được trí óc tô vẽ, thêm thắt lên. Chẳng hạn đi lại trên tấm ván rộng 40 cm, đặt giữa hai căn nhà mười tầng, vấn đề sẽ khác hẳn. Đi trên tấm ván đặt dưới đất, bạn cảm thấy dễ dàng và an toàn, nhưng đi trên tấm ván đặt giữa hai tòa nhà cao tầng, bạn có cảm tưởng như sắp té đến nơi. Đó là vì trí óc đã tô vẽ thêm nên bạn mới sợ hãi như vậy. Có những lần người đánh “gôn” sau khi phá bóng xuống lỗ hoặc ra ngoài đường biên đã phân bua: “Tôi biết mình sẽ làm vậy mà”. Đó là vì tâm trí anh đã vẽ nên hình ảnh trước và tay anh chỉ làm theo thôi. Ngược lại, người chơi golf thắng cuộc biết rằng mình phải “thấy” trái banh đi vào đầu gậy trước khi quật nó. Người chơi khúc côn cầu giỏi bao giờ cũng “thấy” trái banh rớt đúng lỗ trước khi ra tay. Nhà doanh thương giỏi phải “thấy” khách hàng đồng ý mua trước khi gọi điện cho họ. Hiển nhiên Michael Angelo đã phải thấy Môsê ngồi lẩm liệt trong khối đá hoa trước khi đục nhất đầu tiên.

BA LẦN ĐÁNH BÓNG

Điều khó hiểu và khiến giới thể thao thất vọng nhất là khi thấy một cầu thủ khúc côn cầu cầm chày tiến ra mô đất và rồi để đối phương quạt bóng ba lần liên mà cứ đứng thúc thủ. Ba cơ hội ngàn vàng để ghi điểm mà lại cứ đứng ì ra một chỗ mới chết chứ. Tại sao vậy? Đơn giản lắm, tại vì y “thấy” mình sẽ đánh hụt và bị loại. Nên y cứ vác chày trên vai mà “đi tản bộ”.

Trong trường đời, một người cứ tiến ra sân nhưng không hề muốn chạm bóng như vậy còn đáng buồn hơn nữa! Theo bác sĩ Larry Kimsey thì y là người thất bại nhất vì y không cố gắng. Nếu bạn cố gắng mà thua cuộc thì bạn còn có thể rút được kinh nghiệm từ bàn thua để từ đó đỡ thua hơn, **KHÔNG LẦM GÌ TẤT KHÔNG HỌC HỎI ĐƯỢC GÌ**. **NHỮNG NGƯỜI NHƯ** vậy tự kết án mình trong nhà tù của sự tầm thường. Họ không bao giờ tham dự trận đấu cuộc đời và chẳng thực sự chạm bóng lần nào. Họ trở nên là kẻ thù sâu độc nhất cả cho chính họ và là người trọng tài mù lòa. Hình ảnh họ có về bản thân là hình ảnh quỵ ngã – thất bại – bị loại. Đã thế, tâm trí họ lại còn phóng to thêm hình ảnh ấy nữa mới chết.

Chính vì vậy mà mới đây, bác sĩ Maxwell Maltz, nhà phẫu thuật chỉnh hình nổi tiếng thế giới, tác giả cuốn “Tự giúp mình”, cuốn sách đã bán được trên mười triệu bản, đã nói mục đích của mọi loại điều trị bằng tâm lý đều nhằm giúp bệnh nhân thay đổi hình ảnh về chính mình.

HÃY TỰ TÍN

Khởi điểm của thành công và hạnh phúc là một hình ảnh lành mạnh về chính mình. Tiến sĩ Joyce Brothers, một tác giả thời danh, một nhà bình luận và tâm lý đã nói: “Ý nghĩa về bản thân chính là cốt lõi của nhân cách!”. Nó chi phối mọi hoạt động của con người từ trí hiểu đến óc cầu tiến và thích nghi, từ việc chọn bạn đến hôn nhân và nghề nghiệp. Không có gì quá đáng khi bảo rằng một hình ảnh tích cực nhất về bản thân chính là sự chuẩn bị tốt nhất để thành đạt ở đời.

Trước khi cho rằng mình xứng đáng được thành công và hạnh phúc cũng như trước khi thích người khác thì bạn phải chấp nhận chính mình đã. Nếu chưa chấp nhận chính mình thì dù có động lực thúc đẩy, có xác lập mục tiêu hay suy nghĩ tích cực đến đâu cũng chẳng ăn thua gì. Bạn phải cảm thấy mình “đáng” được

hạnh phúc, thành công... trước khi chúng thuộc về bạn. Người thiếu tự tin dễ cho lối suy nghĩ tích cực, việc xác lập mục tiêu... là hoạt động cho người chứ không phải cho mình.

Mong bạn nhớ là tôi đang nói về sự chấp nhận bản thân cách lành mạnh chứ không phải về cái tôi hợm hĩnh kiểu “Tôi là người vĩ đại nhất” đâu nhé! Trong số các chứng bệnh ta thường mắc thì cao ngạo là chứng quái dị nhất. Nó khiến mọi người đều phải khờ trừ mình người mắc bệnh.

Thực ra, kẻ cứ bần khoản mãi với “cái tôi” chính là người rất thiếu tự tin.

4. Chương 04

CHƯƠNG 4: NHỮNG NGUYÊN NHÂN KHIẾN TA MẤT TỰ TÍN - NHỮNG KẺ BỐI LÔNG TÌM VẾT

Một trong những lý do khiến nhiều người mất tự tin là vì, cha mẹ, thầy cô, bạn hữu và cấp trên cứ liên tục chê bai, nghi ngờ khả năng, ngoại hình và trí thông minh của họ. Những lời chê bai dù chỉ bóng gió xa xôi vẫn tác hại như một lời nói thẳng. Nhiều khi chỉ một nhận xét vô tình cũng đủ khiến ta đâm ra mặc cảm, hóa thành tiêu cực. Kết quả là ta tự nhìn mình bằng ánh mắt tiêu cực của người khác. Nếu bạn bè, gia đình, cơ quan lúc nào cũng soi mói bạn ắt bạn sẽ có hình ảnh méo mó về bản thân ngay. Tôi viết chương này để bạn có cái nhìn mới mẻ, trung thực hơn về người sẽ giúp bạn đến đỉnh thành công – người đó chính là bạn.

Nhiều khi, những lời nói thiếu cân nhắc, phóng đại thái quá đã tác hại không nhỏ đến hình ảnh tự thân của trẻ em. Một cậu bé lỡ đánh bể cái tô mà cha mẹ chỉ chiết: “Chưa thấy ai vụng về như mày cả. Suốt đời mày chỉ có đập hết cái này đến cái khác thôi” thì thật là một gánh nặng vô song trút lên vai cậu ấy. Mà nói vậy có đúng đâu, đánh bể một cái tô đâu có nghĩa là “đập bể suốt đời” được!

Con cái có phạm lỗi lầm nào là cha mẹ vội chửi ngay: “Thật hết mong, thằng này hỏng mất rồi”. Thấy con vừa về đến nhà đã vội tụt quần, tụt áo, nón ném một nơi, dép vục một ngã là cha mẹ lồng lộn ngay lên: “Thằng trời đánh kia, làm gì cũng phải từ từ một chút chứ, mày vội đi ăn cướp hay sao đấy hả?”. Hễ con đi học, áo quần xốc xếch là người mẹ rửa ngay một tràng: “Mày ở dưới lỗ chui lên hay sao mà ăn mặc như vậy hử?”. NHỮNG KIỂU NÓI ĐÓ TÁC HẠI GHÊ GÓM, KHỔ THAY, NHIỀU NGƯỜI VẪN KHÔNG NHẬN THẤY!

Nhiều khi ta cũng đối xử với nhân viên dưới quyền y như vậy đấy... Gặp một nhân viên phạm lỗi là ta yênl trí ngay dù lâu lắm họ mới phạm một lần.

Giữa người “xấu” và người “phạm điều xấu” khác hẳn nhau.

Thành kiến ấy mà lại được khoác vào cho một người xấu dáng (mập ú, sún răng, đen đui, méo miệng, mắt kém, cao ngồng, lùn tịt...) và thậm chí, thất học tất ta sẽ có một người mất tự tin điển hình nhất. Đứa trẻ nghĩ mình “xấu”, “khờ” nên chẳng ai thương và sau đó không ai có thể hoặc thực sự yêu thương nó, tất nó cũng không thể – thậm chí không dám – yêu thương nó nữa.

Xã hội thường đánh giá theo hình thức bên ngoài, bởi đó, trong tuần lễ hội thảo về những xung khắc của tuổi trẻ, Bill Gothard đã khuyên các bậc cha mẹ không nên khen ngợi ngoại diện của một đứa trẻ khác trước mặt con mình, vì sẽ khiến nó nghĩ cha mẹ cho là đứa trẻ kia xinh hơn, khéo hơn... nên dễ bị mặc cảm.

Khi bình phẩm một đứa trẻ khác, bậc cha mẹ khôn ngoan nên nói “Ồ, cháu ngoan quá!” hoặc “Cháu thực ngay thẳng” hay “Cháu tận tụy quá!” nghĩa là nên khen ngợi các đức tính mà họ muốn cho con mình phát triển. Điều này rất quan trọng vì những cuộc nghiên cứu cho thấy là 95% thanh thiếu niên ở Mỹ đều muốn thay đổi ngoại diện. Vì quá chú trọng đến ngoại hình, nên gần như tất cả các “người đẹp” ở Hollywood đều muốn đổi khác và nhiều người đã phải đi giải phẫu thẩm mỹ.

Thiếu tự tin là một mặc cảm tự ti thường kéo dài tới lúc trưởng thành và nếu đời sống hôn nhân mà thất bại nữa thì vấn đề sẽ càng thêm rắc rối. Bởi đó, một người chồng khôn ngoan sẽ không bao giờ khen ngợi

vẻ đẹp của một phụ nữ khác trước mặt vợ, vì người vợ dễ có cảm tưởng chồng để ý tới người đó hơn nên dễ mất tự tin, khiến đời sống gia đình sinh bất ổn. Những lời bình phẩm kiểu: “Em sao cứ trẻ hoài”, “Em chẳng bao giờ làm được việc gì ra hồn”, “Em đồ nấu được bữa nào ngon đấy” chỉ khiến vấn đề thêm rắc rối chứ không giúp vun xới niềm tin yêu đâu. Vả lại, nói rằng: “Tôi là kẻ thất bại trên đời” khác hẳn “tôi không được tăng lương” hay “tôi chưa có việc làm”.

NẾU ĐƯỢC NUÔI DƯỠNG, SỰ THIẾU TỰ TÍN SẼ CÀNG TỆ THÊM

Chính lối cư xử kèn kiêu của các giáo viên, cán bộ cũng như quần chúng đối với những người thiếu may mắn, những người thiếu số đã khiến họ tự ti, thiếu tự tin một cách trầm trọng. Mãi đến khi xem phim Shirley Temple tôi mới rõ hết mức thiệt hại trong lối nhìn người da đen. Cảnh phim thuật lại bữa tiệc mừng sinh nhật thứ năm cho cô bé Shirley Temple. Tiệc gần tàn thì một cô bé da đen độ mười bốn tuổi đi cùng bạn bè đến tặng quà cho “cô Shirley”. Lúc ấy, cô bé da trắng năm tuổi Shirley mới mỉm cười độ lượng nhận món quà từ tay cô gái da đen mười bốn tuổi hồi hộp vì “đặc ân” được ghé vào bữa tiệc. Cô ta cảm động ứa lệ khi được cô bé da trắng năm tuổi mời ăn một miếng bánh dư. Chẳng cần nhiều tưởng tượng bạn cũng hiểu những lối cư xử kiểu đó sẽ khiến cô gái da đen tự ti đến mức nào.

May mà những lối cư xử quá lỗ ấu nay gần như không còn nữa, nhờ vậy người da đen đã tiến bộ vượt bậc. Tiến bộ ấy đi đôi với sự thay đổi hình ảnh tự thân. Dù vẫn còn thiên kiến song tiến bộ ngày càng rõ thêm. Giải đáp trọn vẹn sẽ tới cùng với nền giáo dục, tình yêu và hiểu biết ở cả hai phía, da trắng cũng như da đen. Thực ra màu da và năng lực chẳng liên quan gì đến nhau hết. Tôi thích câu Jesse Owens, ngôi sao điền kinh Olympic, nói về màu đen: “Đen không đẹp mà trắng cũng không. Màu da và bất cứ thứ gì ngoài da đều không đẹp”.

Một nguyên nhân khác khiến ta mất tự tin là thói lẫn lộn giữa sự thất bại của một chương trình với sự thất bại cả đời. Một đứa trẻ dốt một môn học hoặc không có bạn, dễ nghĩ lầm rằng đời mình đã hỏng. Khổ thay, ý nghĩ sai lầm ấy lại được các giáo viên và phụ huynh phóng đại thêm mới chết chứ!

Một khi đã mất tự tin, khuynh hướng tự nhiên là nuôi dưỡng mặc cảm tự ti, chính vì vậy mà nhiều người đã tự lấy làm khổ sở chỉ vì không thể nhớ nổi mọi chuyện đã nghe hay mọi người đã gặp, và đây cũng là nguyên nhân quan trọng: Một trí nhớ thiếu rèn luyện.

Tạm thời, hai tư tưởng ám áp này cũng sẽ an ủi bạn phần nào:

1/ Một trí nhớ hoàn hảo không đòi phải là một trí óc vĩ đại cũng như một quyển từ điển bách khoa không nhất thiết phải là một tác phẩm văn chương.

2/ Người không thể nhớ hết mọi chuyện có lợi hơn người không thể quên mọi điều.

Dù sao, bạn cũng đừng vịn vào đó mà an thân đấy. Thực ra, không có chuyện trí nhớ “tốt” hay “tồi” đâu, vấn đề là có “luyện” hay “không luyện” thôi. Mà luyện hay không hoàn toàn do nơi bạn.

CÔNG BÌNH VỚI MÌNH

Nguyên nhân tiếp theo khiến ta mất tự tin là do lối so sánh kinh nghiệm không thực tế và bất công. Ta phóng đại kinh nghiệm thành công của người và hạ thấp thành công của mình. KINH NGHIỆM KHÔNG LIÊN QUAN VỚI NĂNG LỰC (Kinh nghiệm có thể tăng tiến kỹ năng nhưng đó lại là vấn đề khác). Chẳng hạn, ba triệu người Úc có thể lái xe bên trái, một việc mà đa số chúng ta không làm được, trong khi bạn có thể lái xe bên phải, điều mà ba triệu người Úc khó làm nổi. Điều này không có nghĩa là bạn tài giỏi hơn hoặc người Úc tài giỏi hơn, mà chỉ có nghĩa là bạn có kinh nghiệm khác họ thôi. Hơn hai trăm triệu người Hoa dưới tuổi trưởng thành làm được điều mà bạn không làm nổi là nói được tiếng Trung Quốc. Song có phải vì vậy mà họ thông minh hơn bạn không? Chắc chắn là không rồi. Họ chỉ có kinh nghiệm khác hơn bạn thôi. Hiện giờ bạn đang làm một việc mà ba tỷ người không làm được, đó là bạn đang đọc quyển sách này bằng tiếng Việt, song không phải vì vậy mà bảo bạn thông minh hơn ba tỷ người khác được, bạn chỉ có kinh nghiệm khác họ thôi.

Mỗi khi khám bệnh, hẳn bạn phục lẫn vị bác sĩ tài cao học rộng, đoán bệnh như thần. Nhưng còn bạn thì sao? Biết đâu vị thần y ấy lại chẳng thấy lúng ta lúng túng khi đứng trước công việc bạn phải đảm trách? Và nếu có cơ hội học thuốc mười lăm năm như vị bác sĩ ấy, biết đâu bạn chẳng đậu cao hơn ông ta ấy chứ.

MỖI NGƯỜI ĐỀU CÓ SỞ TRƯỞNG SỞ ĐOẢN

Khoảng ba năm trước, cứ sau mỗi trận mưa lớn là con đường phía sau nhà tôi lại lầy lội không sao đi nổi. Ấy vậy mà ngày nào tôi cũng đánh xe ra mới chết!

Một hôm, xe tôi mắc lầy và suốt bốn mươi lăm phút, tôi loay hoay đủ cách vẫn không sao cho xe bò lên nổi. Sau cùng, tôi đành phải bỏ đó đi gọi một chiếc xe tải đến kéo giúp. Anh tài xế xe tải nhìn hiện trường rồi xin lái thử xe tôi đã. Tôi không chịu vì cho là vô ích, nhưng anh ta bình tĩnh xin tôi “cho thử một chút thôi”. Cuối cùng, tôi chấp thuận nhưng vẫn nói vớt vát là chẳng ăn thua gì đâu, vả lại, tôi không muốn làm mòn bánh xe thêm nữa. Anh ngồi vào xe, nhẹ xoay tay lái, đề máy và chỉ ít phút sau, chiếc xe đã bắt đầu chậm chậm bò lên khỏi vũng sinh một cách vững chắc. Thấy tôi tròn mắt ngạc nhiên, anh liền nhẹ nhàng giải thích là anh sinh trưởng ở miền Đông, bang Texas và từ nhỏ đã từng lái xe qua các vũng sinh rồi. Tôi tin anh chẳng “tài ba” gì hơn mình mà chỉ giàu kinh nghiệm hơn tôi về mặt đó thôi.

Một điều tức cười là rất nhiều người mà ta phục lẫn kĩ năng và tài khéo của họ lại cũng thán phục ta như vậy. Dù sao bạn cũng đừng hiểu lầm. Tôi không chối là có những người đa năng thật, song chính bạn cũng có xảo năng và kinh nghiệm đâu kém cạnh gì ai. Bạn phải ý thức rõ rằng kinh nghiệm khác nhau không có nghĩa là hơn kém gì nhau.

Thay vì tự ti trước việc người khác làm được điều mình không thể, tại sao bạn không dốc sức vào điều mình có thể làm được? Hãy khâm phục xảo năng của người nhưng cũng hãy nhớ phát huy xảo năng của mình một cách kiên trì và quyết liệt y như người khác vậy. Kinh nghiệm chỉ là sự khác biệt mà thôi.

BỐN NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Nguyên nhân thứ năm tạo nên sự mất tự tin là so sánh sở đoản của mình với sở trường của người khác. Có một phụ nữ nghèo khổ đã xử sự như vậy suốt ba mươi tám năm trời cho tới khi đọc cuốn “Ma thuật của niềm tin” của Claude M. Bristol. Nhờ đó, chị bắt đầu tin tưởng và nhìn đến những sở trường của mình, trong đó có tài chọc cười thiên hạ. Từ đó dần không thể so sánh bằng những hoa hậu thế giới song chị Phyllis Diller đã kiếm được một triệu đô la một năm.

Eleanor Roosevelt là một cô gái vừa xấu vừa lùn lại thêm tính nhút nhát. Đời cô tưởng như đã hồng ấ vậy mà, trong một phút tỉnh ngộ, cô đã quyết định duyệt lại bản thân, tìm kiếm những giá trị tích cực để phát huy và đã trở thành một trong những phụ nữ lỗi cuốn và giỏi thuyết phục nhất nước Mỹ.

Jimmy Durante và Humphrey Bogart cao không hơn tờ áp phích nhưng đã biết khai thác ngoại hình của mình. Họ nghĩ sẽ có địa vị với đời nếu biết sử dụng lợi điểm sẵn có. Họ không mặc cảm vì ngoại hình xấu xí mà chỉ nhằm vào những phẩm chất tích cực của mình thôi. Họ không đại đem so “sở đoản” của mình với “sở trường” của người, nhưng lại khéo khai thác sở trường của mình để đạt thành ước muốn. Tôi tin chắc đã có hàng trăm cô gái xinh như mộng, nổi tiếng như cồn vẫn ước mơ được thành công và hâm mộ như bốn người này đây!

KHÔNG DỪNG SẼ MẤT

Chắc bạn còn nhớ dụ ngôn về các nén bạc trong Tin Mừng? Có một ông chủ, trước khi đi xa đã gọi đầy tớ đến phát cho người thứ nhất một nén vàng, người thứ hai hai nén, người thứ ba năm nén, để họ tùy cơ sử dụng.

Khi trở về, ông gọi người lãnh năm nén đến hỏi xem anh ta đã làm gì với năm nén ấy. Người này đáp đã dùng năm nén ấy sinh lợi thành năm nén khác. Chủ liền bảo: Được lắm, anh là người tốt lành và trung tín, đã khéo biết sử dụng những gì mình có, nên ta sẽ cho anh thêm. Người nhận được hai nén cũng sinh lợi thêm được hai nén khác nên cũng được khen thưởng như vậy. Đến lượt người nhận được một nén thì y trả lời: Thưa ông, tôi có mỗi một nén trong khi những người khác được gấp mấy lần tôi. Vả lại tôi biết ông là người hà khắc và độc ác, chuyên gặt chỗ không gieo, thu nơi không phát nên tôi đã đem chôn nén bạc ông giao cho chắc ăn rồi.

Ông chủ mới mắng y: “Anh là người đầy tớ bất tiện và lười biếng”. Đoạn lột luôn nén vàng của y trao cho người đã sinh lợi cả vốn lẫn lời mười nén. Bấy giờ nhiều người đã kêu ca: “Người giàu lại giàu thêm nghèo khó lại mất đi”.

Đời sống cũng y như vậy đấy, nên **BẠN HÃY CỐ SỬ DỤNG NHỮNG GÌ MÌNH CÓ ĐỂ CHÚNG ĐƯỢC TĂNG THÊM VÀ BẠN ĐƯỢC TƯỞNG THUỞNG.**

Nhiều người thiếu tự tin vì cho rằng những tiêu chuẩn hoàn hảo quá xa vời không sao đạt tới được. Đây chính là nguyên nhân thứ sáu khiến ta mất tự tin.

Vì nghĩ như vậy nên khi thất bại – mà chắc chắn là họ sẽ thất bại – những người ấy không bao giờ tha thứ cho mình cả. Họ tự nghĩ nếu mình không hoàn hảo được ắt là mình tồi tệ nhất. Vì vậy, khi thất bại, họ đĩnh ninh ngay mình là người tệ nhất. Ý nghĩ này tác động đến mọi lĩnh vực cuộc sống mà là nguyên nhân chủ yếu khiến họ bất mãn với nghề nghiệp, bất bình trong việc dạy dỗ con cái và bất hạnh trong đời sống hôn nhân...

Vì một người tự coi mình tồi tệ nhất ắt sẽ không sao tin mình “xứng đáng” với một công việc tốt, một gia đình tốt, hoặc bất cứ điều gì đáng giá được.

Lược qua tất cả những nguyên nhân làm mất lòng tự tin ấy bạn sẽ không lấy làm lạ khi thấy quá nhiều người mắc phải chứng bệnh phổ thông và truyền nhiễm này. May mà bạn đang cố gắng vùng lên.

Chương tới chúng tôi sẽ đào sâu thêm những biểu hiện của sự mất tự tin, nhờ đó, bạn sẽ nhận ra một số lỗi cư xử mà trước đây bạn không hề ngờ chúng là kết quả của nó. Phải nhận ra được chúng bạn mới có thể đối phó một cách hiệu quả hầu có thể hiểu biết hơn trong khi sống và làm việc với người khác.

Khi đã nhận ra vấn đề và đương đầu với nó một cách phấn khởi và tự tin thì chiến thắng đã ở sẵn sàng trong tay rồi, bạn ạ.

5. Chương 05

CHƯƠNG 5: NHỮNG ĐIỀU KIỆN CỦA LÒNG THIẾU TỰ TIN

Người thiếu tự tin thường hay chỉ trích và ghen tuông. Họ khó chịu trước những thành công, thậm chí với cả số bạn bè người khác có nữa. Họ vô cớ nổi ghen với vợ, với chồng hay bạn bè. Không ưa chính mình nên họ làm sao tin nổi vợ (hoặc chồng) có thể yêu mình hơn người khác được. Mĩa mai thay, họ thường chống chế bằng cách la lối rằng mình thương vợ hoặc chồng tới đâu!

Thực ra, họ không thể yêu cũng chẳng thể tin người bạn phối ngẫu được, vì ngay mình, họ còn chẳng yêu và tin nổi nữa là.

Họ chuyên ngồi lê đôi mách, đơm điều đặt chuyện mà không hiểu rằng có thổi tung lớp bụi mù thì cũng chỉ tổ tốn đất mà thôi chứ có nên cơm cháo gì.

Vì thiếu tự tin nên khi thấy người khác được khen ngợi hay thừa nhận là họ chịu không nổi. Có lẽ vì sự thiếu tự tin của họ biểu hiện rõ nhất qua cách phản ứng trước những lời phê bình và trêu chọc. Khi bị người khác “cười nhạo” họ không sao chịu nổi. Họ không biết “tự trào” và “mẫn cảm” đến độ coi tiếng cười lẫn lời phê bình của người khác là một sự “nhục mạ”, một cố gắng “bêu xấu” mình, nên luôn phản ứng “quá lố”.

Người thiếu tự tin thường bứt rứt mỗi khi nhàn rỗi, một mình. Lúc nào họ cũng phải đi tới đi lui hoặc làm việc gì đó. Hễ ngồi một mình là họ vặn radiô, tivi lên ngay dù chẳng nghe chẳng xem gì hết.

Khi không còn động lực thúc đẩy người thiếu tự tin sẽ bỏ việc ngay. Nhiều khi một người thôi ganh đua, tỏ ra “cóc cằn” chỉ vì thấy mình “không thể của nổi” chàng trai hay cô gái tuyệt vời.

Họ có gì hấp dẫn và xứng đáng đâu!

Lúc bấy giờ họ “buông xuôi” hết và “cường điệu” sự phản đối bằng mọi cách, từ chỉ trích, rêu rao đến thù hằn, xoi mói. Họ thường ăn mặc lố lăng, dơ bẩn, thiếu tư cách, sống vô luân thậm chí đi đến chỗ nghiện ngập, rượu chè, ăn nói tục tằn nữa. Nực cười thay, họ lại thường lên mặt ta đây với những người không cùng quan điểm với mình! Thật nản khi thấy những người ăn mặc luộm thuộm, dơ dáy, nói năng cầu thả,

tục tần, vì bề ngoài chính là lời tố cáo nghiêm khắc nhất về hình ảnh tự thân và tất nhiên, sống buông thả và dơ bẩn thì chẳng được tích sự gì.

Lạ một điều là những người sống ngược hẳn lại cũng thiếu tự tin không kém. Thật vậy, những người này lại quá để ý tới vật chất nào là xe hơi bóng lộn, tiền bạc vung vít, một này một nọ, quần áo, tóc tai thay đổi đủ kiểu. Họ nghĩ mình không được thừa nhận nên cuống cuống tìm kiếm bạn bè. Họ kết bạn với bất cứ ai chỉ vì quá thèm được thừa nhận, đón tiếp.

Khổ thay rốt cuộc họ chỉ gặp toàn bạn giả, và nhiễm phải thói xấu của phường bạn quỷ này.

Ta nhìn mình ra sao thì sẽ hành động như vậy, bởi đó mà nhiều người đã làm những chuyện lỗ bịch hết chỗ nói, phá liễu một cách hết sức vô ích khi sắp sửa hoàn tất trong đời.

Chẳng hạn nhiều lực sĩ điền kinh miệt mài chuẩn bị bao năm cho thể vận hội lại gặp “tai nạn” lúc thi thử hoặc trong ngày thi đấu mở màn. Họ không “thấy” mình xứng đáng đoạt huy chương vàng nên đã có sẵn kế hoạch “loại” mình ngay từ trong tiềm thức.

Người chồng hay người vợ thiếu tự tin ít khi dám đòi hỏi bạn mình. Thay vào đó họ lặng lẽ để mặc mọi sự trôi qua, tự hóa thành tấm thảm cho mọi người khác chùi chân mà lòng cứ âm ỉ bất mãn chắc chắn sẽ dẫn đến những rắc rối nghiêm trọng về hôn nhân cũng như thể lý và tình cảm.

Có vô khối thí dụ, nhưng tôi xin tạm gác để nói tiếp rằng phần lớn những hành động ngớ ngẩn và thất thường chính là do thiếu tự tin mà ra cả. Những người thiếu tự tin đọc sách này chấp nhận điều họ phản bác điều kia rồi đem áp dụng thử hoặc chẳng làm gì cả, quá khứ cũng có lý do, tương lai cũng đủ lý lẽ, và cứ thế an tâm, bình thản. Chẳng mấy khi họ hoàn tất được việc gì, dù là đọc một quyển sách, sơn một bờ rào, xếp lại nhà cửa, theo một khóa tu nghiệp... Họ đưa ra đủ luận điệu đại loại như: Tôi cũng muốn đi học lại, muốn có học vị lắm chứ, nhưng phải mất những sáu năm trời mà lúc đó thì tôi đã ba mươi tám tuổi mất rồi. Thế nếu không đi học thì sáu năm nữa y sẽ bao nhiêu.

May mà bạn không thuộc hạng đó. Trước đây thì có lẽ, nhưng nay đã hết rồi. Khi cầm lên cuốn sách này, là bạn đã tiến một bước dài trong việc thay đổi hình ảnh tự thân. Việc bạn đọc tới trang này chứng tỏ bạn đã nghiêm chỉnh cầu tiến. Tự thâm tâm, bạn biết rõ những trang sách và những tháng năm sắp tới còn hào hứng, đáng giá và phong phú hơn nhiều.

HÌNH ẢNH TỐT BẰNG NGƯỜI BÁN HÀNG TỐT, NGƯỜI QUẢN ĐỐC TỐT, HÌNH ẢNH XẤU BẰNG NGƯỜI BÁN HÀNG TỒI, NGƯỜI QUẢN ĐỐC TỒI.

Trong giới doanh thương, sự thiếu tự tin biểu hiện nhiều cách, nhưng ba cách tiêu biểu nhất là:

1/ Người bán hàng không còn chăm chỉ làm việc nữa. Tại sao? Vì ông ta bị từ chối số sàng khi chào hàng. Lúc đó người bán hàng thiếu tự tin sẽ tự giận mình và nghĩ khách hàng cũng không ưa gì mình. Thế là ông ta đâm ra bất mãn, than thân trách phận mà ra quán cà phê gặm nhấm nỗi buồn hoặc đàn đúm với bạn bè cho quên nỗi tủi sầu. Có người suốt cả giờ chẳng làm được gì, có người thì nghỉ nguyên cả ngày. Trong những hãng kiểm tra lỏng lẻo, họ sẽ bịa ra hàng tá lý do rồi cứ thế nán ná năm, bảy ngày mới trở lại làm việc.

Người bán hàng tự tin – ưa thích chính mình – sẽ phản ứng khác hẳn. Khi bị từ chối, họ hiểu ngay khách hàng đang gặp khó khăn và bắt chuyện với khách hàng khác.

2/ Người bán hàng thiếu tự tin sẽ miễn cưỡng không chịu rút lui. Ông cứ lải nhải mãi trong khi khách hàng không đáp ứng đề nghị cũng chẳng thuận mua món nào. Bạn phải hiểu rằng, mời ai mua hàng tức là phải chấp nhận mạo hiểm. Nếu khách hàng từ chối, người bán sẽ buồn. Cái tôi bị tổn thương nên người thiếu tự tin sẽ cố bảo vệ cái tôi của mình bằng cách không chịu rút lui. Ông cứ ca cẩm hoài để mong khách hàng cuối cùng sẽ phải bảo: “Được, để tôi mua”. Nhờ thế tự ái của ông khỏi bị thương tổn. Chính tôi từng chứng kiến cảnh khách hàng móc người bán: “Thế không phải ông cố bán cho tôi thứ gì đó sao?”. Và người bán hàng thiếu tự tin sẽ phản đối ngay: “Ồ, không đâu” (nếu thế thì còn buồn với bán gì nữa).

Người bán hàng tự tin sẽ thành thực chấp nhận rút lui vì biết rõ rằng sự từ chối chỉ là “tai nạn” nghề nghiệp. Ông cũng biết tai nạn ấy ít khi xảy ra, nếu có thì chỉ do xui rủi và mình vẫn còn có thể bán được hàng, ông không bao giờ tuyệt vọng cả. Tại sao? Thưa vì ông tin mình xứng đáng bán được hàng và xứng đáng thành

công. Hơn nữa, ông tin nơi sản phẩm của mình. Lòng tự tin không bao giờ cho phép ông bán hàng “dỏm” cả. Ông hiểu rõ mình đang cung ứng một dịch vụ nên rút lui đầy tự tin và thuyết phục, vì trong tiếng Na Uy, “bán” (selje) có nghĩa là phục vụ kia mà.

3/ Người bán hàng thiếu tự tin mà chuyển sang ngành quản lý sẽ thất bại ngay, vì họ sợ cả người trên, người dưới lẫn đồng nghiệp chống đối. Họ thường bỏ mất cá tính để tùy thời khoác một trong bốn tấm mặt nạ sau:

a) Họ trở thành ba phải, lúc nào cũng trấn an người dưới là chẳng có gì thay đổi cả đồng thời muốn được “cùng bọn” với những người ấy hơn bao giờ hết.

b) Vì sợ bị những bạn đồng nghiệp cũ chống đối nên một là họ sẽ nhượng bộ và ưu tiên đặc biệt cho những người đó, hai là ngược hẳn lại, tỏ ra kiêu ngạo cho rằng “mình đã đến đích”.

c) Vì quá quan trọng hóa mối tương giao với đội ngũ quản lý, muốn họ vừa lòng và được thừa nhận nên trở thành quá nô lệ, khúm núm lúc nào cũng nhờ người khuyên bảo. Quá lo thất bại nên người ấy cứ do dự mãi mới dám hành động.

d) Người ấy sẽ tỏ vẻ ta đây biết đủ mọi chuyện nên chẳng thèm hỏi ý kiến ai đồng thời bắt đầu lên lớp mọi người về cả những cái mình không hề biết.

Ngược lại, người tự tin chuyển sang công tác quản lý sẽ rất thành công. Họ tỏ ra tự tin nhưng vẫn cẩn trọng, chứng tỏ mình có năng lực và làm việc tốt. Họ ít hứa nhưng đã hứa thì bao giờ cũng giữ lời. Họ hiểu rõ sự khác biệt giữa phục vụ và nô lệ. Họ không tìm kiếm cũng không tránh né khi phải đương đầu và luôn dứt khoát quyết định. Họ hiểu mình được thăng chức là vì ban giám đốc tín nhiệm khả năng điều hành và tài phát huy công việc của mình. Họ biết tự tin và kiêu hãnh khác nhau ra sao. Quan trọng hơn nữa, họ có thể cương quyết trên nguyên tắc nhưng lại uyển chuyển trong cung cách. Họ hiểu rằng không nên bảo thủ hay khoe khoang ý kiến của mình mà nên nhìn nhận và tin tưởng ý kiến tập thể và các người phụ tá. Họ biết phân biệt giữa quen thân và quen sơ. Lỡ quyết định sai, họ không làm “rối tung” lên vì họ biết trong nhiều trường hợp, quyết định tệ nhất là không quyết định gì cả, nên đúng hay sai cũng phải quyết định. Họ tự tin nên hành động rất kiên quyết, không hề sợ hãi dù có bị xúc phạm, thách thức, hay phải xin trợ giúp về chuyên môn cũng vậy.

TỰ TIN LÀM CHA MẸ TỐT HƠN, NGƯỜI LƯƠNG THIÊN HƠN

Trong giới doanh thương, sự thiếu tự tin bộc lộ qua những lời hứa gượng gạo. Chẳng hạn hãng vận tải mới muốn có chỗ đứng nên hứa quá lớn và quá khả năng. Hãng sản xuất muốn mua chuộc khách hàng nên bất chấp thực trạng, hứa hẹn những điều không tưởng. Trong giới bán hàng, người thiếu tự tin là người hứa quá mức và không giao hàng đủ. Họ chịu được sự phản đối và không nghĩ đó là bước thiết yếu để bán được hàng. Vì vậy khi đã bán được một lần, họ sẽ có “cảm tưởng” như tội lỗi gia tăng nên sẽ tránh mặt khách hàng, không có dịch vụ, khách hàng sẽ khổ sở vì hàng hóa và người bán hàng. Việc khách hàng “tổng cổ” người bán hàng khiến vấn đề tự tin phức tạp hơn.

Trong gia đình, sự thiếu tự tin biểu hiện qua việc cha mẹ không dám áp đặt kỷ luật với con cái, lấy cớ: “Vì thương con quá nên không nổi lòng nào”. Thực sự thì chỉ vì họ sợ bị con cái xa lánh, lạnh nhạt và không yêu thương mình nữa. Khổ thay, chính vì vậy mới có vấn đề. Chính vì vậy mà họ mới hết được kính trọng và yêu mến. Con cái hết tin tưởng cha mẹ nên sẽ chẳng còn an tâm nữa.

Do đó, từ chỗ coi thường uy quyền, chúng sẽ nổi loạn chống lại uy quyền. Việc bạo loạn, nói cho cùng, cũng chỉ là biểu hiện sự thiếu tự tin và đã trở thành vũ khí của tuổi vị thành niên, chiếm 45% con số tội phạm nghiêm trọng ở Mỹ vào năm 1974. Điều bi đát là đa số những trường hợp ấy đã chẳng xảy ra nếu cha mẹ và thầy cô quan tâm đến những biểu hiện trước mắt như muốn nói lên rằng – hãy lưu tâm đến tôi – hãy thương tôi với – xin các ngài hãy quan tâm đến công việc của tôi một chút. Cậu học sinh thường đến trễ, khệnh khệ vào lớp, quên sách quên vở, chuyện trò om xòm với bạn bè trong giờ học, nêu những câu hỏi “ngớ ngẩn” hoặc ngoài đề... Thực ra là đang cố gắng làm cho người ta chú ý đến mình, điều mà cậu cần thiết và tha thiết trông mong, và cũng để đè nén những hành động thô bạo và thất thường có thể đưa cậu vào tù.

NHÚT NHÁT – NHU NHUỘC – PHÓNG ĐĂNG – CŨNG LÀ THIẾU TỰ TIN

Giờ ta thử ứng dụng những biểu hiện của thói thiếu tự tin ấy vào những ngành nghề và lãnh vực khác của cuộc sống.

Cậu học sinh thiếu tự tin sẽ không dám kêu nài với thầy khi bị phạt oan.

Biểu hiện rõ nhất diễn ra trước hoặc đầu lứa tuổi lên mười khi cô cậu, vốn đã không thừa nhận mình lại khám phá thêm sự khác biệt sâu xa giữa trai và gái. Rắc rối bắt đầu khi họ để ý đến nhau và sẽ trở nên trầm trọng nếu một hoặc cả hai đều thấy gia đình không thuận, nhất là khi một hay cả hai đều xấu xí hoặc thất học thì sẽ rắc rối vô cùng.

Từ sự “không chấp thuận” có thực hoặc tưởng tượng đổi thành sự chấp nhận hầu như hoàn toàn nơi người khác phái vào thời điểm cực kỳ quan trọng này khiến tình trạng rất đổi mong manh. Đôi bạn trẻ khao khát được thừa nhận đến độ sẽ làm bất cứ điều gì để giữ được người độc nhất trên đời đã chấp nhận mình “vô điều kiện”. Tình trạng này, nếu hòa với một xã hội dễ dãi, thậm chí còn khuyến khích những quan hệ “trung thực” miễn là “có ý nghĩa” là môi trường thích hợp cho việc lớn trước tuổi, thêm vào đó, những sách báo và phim ảnh khiêu dâm sẽ tạo điều kiện tốt cho những quan hệ phái tính quá sớm, tạp hôn, bệnh hoa liễu, con ngoại hôn, hôn nhân ngoài gia đình phát triển. Một thanh niên thiếu tự tin không có “người yêu đích thực” tất sẽ úp úp mở mở để “bắt” cho được bất kỳ người nào, hành động mà giới ngư dân gọi nôm na là nhắp cá. Nhắp kiểu này thì bạn thường “bắt” được đủ thứ, từ nhái, rùa cho đến rắn rết hoặc cả khúc cây nữa không chừng, có điều, kinh nghiệm cho thấy là khi “bắt” thì “ném” bao giờ cũng khó hơn là “cuốn”. Vả lại, dù có bắt được cái gì bằng thứ “mồi” này thì bạn vẫn có thể bị sẩy vào tay người khác khi họ có nhiều mồi để nhử hay khéo hơn. Mỗi tương giao nào dựa trên sắc đẹp chẳng mau tàn, chóng nhạt.

Người thanh niên tự tin sẽ không rơi vào chiếc bẫy quan hệ quá sớm hoặc bệnh hoạn với người khác phái. Họ đủ khéo léo và tự trọng để không bị “lợi dụng” hoặc gục ngã trước những mưu mô và những lời đường mật quen thuộc: “Hãy chứng tỏ mình yêu tôi đi”, “Ai cũng làm thế cả mà”. Anh (cô) hiểu rõ rằng hạnh phúc khác hẳn với thú vui nên đâu dễ “bán rẻ” cả một đời hạnh phúc và đức hạnh lấy một phút vui giả tạo và vô luân!

Dĩ nhiên cậu trai thời đại và cô bạn đồng chí ấy có cùng một lý tưởng và coi nhẹ vấn đề tuổi tác, phái tính, học lực, kích thước hay màu da. Cậu luôn luôn tâm niệm: “Mình phải là chàng trai tử tế và không bao giờ được làm mất lòng ai cả”. Để ra dáng thanh niên, cậu hút thuốc tuy không cần, uống rượu dù không thích, cười góp trước lời bông phèng tục tĩu mà cậu thực sự khó chịu – chơi với những người mà thâm tâm cậu không ưa, hòa mình tham dự những hội nhóm mà cậu kín đáo ghê tởm. Sở dĩ thế là vì cậu chưa bao giờ chấp nhận bản thân và kinh hoàng thấy rằng nếu mình tự khẳng định và “vượt lên” trên đám bạn đồng lứa, cậu sẽ không có bạn.

Khi trưởng thành, anh có khuynh hướng chỉ nói với người khác những điều anh nghĩ họ muốn nghe. Anh không bao giờ dám than phiền ai và nhẫn nhục ngồi đợi các bệnh nhân khám xong hết mới dám vào gặp bác sĩ. Thậm chí còn bỏ cả chỗ đợi trong tiệm hớt tóc, để mặc người khác chiếm chỗ đậu xe và đứng xen vào hàng ngay trước mặt mình. Không dám cãi lại thủ trưởng cũng chẳng dám phản đối khi bạn đồng sự chiếm mất công trạng đã làm.

Mong bạn đừng hiểu lầm. Nếu bạn có đủ tự tin và cố ý xử sự như vậy thì thật đáng phục. Nếu bạn cho đó là những chuyện vặt vãnh, vô nghĩa trong trường đời thì lòng tự tin của bạn đã đến mức siêu đẳng. Nhưng nếu bạn làm như vậy chỉ để được thừa nhận thì tất cả những cái khác đều có thể bỏ qua trừ sự thừa nhận. Tại sao ư? Đơn giản lắm. Vì bạn không chịu sống thực, mà chỉ phô bày một cái tôi giả mạo thôi. Người ta, kể cả những người giả mạo, có ưa đồ giả bao giờ. Nói cho cùng, sự thiếu tự tin tác hại đến mọi lãnh vực và mọi nghề nghiệp. Nếu bạn nghĩ mình thuộc loại thiếu tự tin, xin bạn đừng vội hốt hoảng vì những trang kế tiếp, chúng tôi sẽ cống hiến bạn một số phương thức tiên tiến để xóa bỏ đồng thời kiến tạo lòng tự tin. Giờ thì bạn sắp sửa bước lên thang dẫn đến thành công.

6. Chương 06 - Phần 1

CHƯƠNG 6: 15 BƯỚC ĐI TỚI LÒNG TỰ TIN

Bước thứ nhất

Kiểm kê tài sản, còn lâu bạn mới phá sản! Kiểm kê xong, bạn sẽ thấy rõ là **NẾU BẠN KHÔNG CHO PHÉP, KHÔNG AI TRÊN HÀNH TINH CÓ THỂ KHIẾN BẠN CẢM THẤY THUA KÉM ĐƯỢC.**

Mà bạn yêu mình lắm nên đâu có cho phép vậy được. Tôi thích câu nói của Booker T. Washington, con người bất tử (xuất thân từ giai cấp nô lệ, người sáng lập viện Tuskegee vào thời còn nặng thiên kiến chủng tộc) “Tôi sẽ không cho phép ai thu hẹp và hạ giá tâm hồn mình bằng cách làm cho tôi ghét nó cả”.

Bạn phải yêu thích mình vì ba lý do sau:

THỨ NHẤT: LƯƠNG TRI BÌNH THƯỜNG ĐÒI HỎI NHƯ VẬY.

Mới đây một phụ nữ ở Cary, bang Indiana đã nhận được 1.000.000 đô la bồi thường vì bị thuốc làm hư mắt. Chị dùng thuốc tẩy tàn nhang trên mặt nhưng để thuốc rơi vào mắt, khiến nó bị hư hại 98%. Bạn có muốn thế chỗ chị không?

Tại California, một phụ nữ khác được xử 1.000.000 đô la cấp dưỡng vì bị gãy lưng trong một tai nạn máy bay. Các bác sĩ nói chị sẽ không bao giờ còn đi nổi nữa. Bạn có chịu đánh đổi số phận của chị không?

Nếu mắt còn sáng, lưng còn thẳng, tất ta còn cả ngàn cơ hội làm giàu nên bạn đâu có dại gì đổi chác như vậy. Bạn mà để nghị ắt họ sẽ sẵn lòng đổi ngay và còn hết lòng cảm ơn bạn nữa.

Tự thâm tâm, bạn vẫn biết dù mình nghèo cỡ nào hay mê tiền đến đâu cũng chẳng bao giờ chấp nhận đề nghị “đổi chác” ấy. Vì tuy là người thì ai cũng cần tiền, nhưng đừng phải đánh đổi bằng sức khỏe và tài sản quý nhất cơ!

Betty Grable, bà hoàng xinh đẹp lừng lẫy thời đệ nhị thế chiến, nổi danh với “đôi chân đáng giá bạc triệu” (đôi chân này được bảo hiểm một triệu đô la).

Bạn có muốn xem đôi chân một triệu đô la khác không? Mỗi lần nhìn xuống chân mình là bạn đang nhìn vào đôi chân bạc triệu đấy, vì nếu nó còn cứng cáp, ắt bạn chẳng dại gì đổi nó lấy tám chi phiếu một triệu đô la đặt trên đôi chân Betty Grable đâu.

Vậy nếu bạn không chịu đổi mất lấy một triệu đô la, đổi lưng lấy một triệu đô la, đổi chân lấy một triệu đô la, tức là bạn đã đáng giá ít nhất ba triệu đô la rồi. Ấy là mới kể sơ sơ thôi đó. Đến đây hẳn bạn cũng thấy thích mình hơn rồi phải không?

May thay, bạn đâu có cần phải đổi chác sức khỏe lấy tiền bạc làm gì vì nếu biết phát huy những đức tính tích cực mà tôi nói đến trong sách này trên nền tảng ý chí, trung thực, liêm chính, yêu thương, trung thành và lương thiện tất bạn sẽ có đủ cả (sức khỏe, của cải, hạnh phúc, bình an, bạn hữu...).

NGƯỜI ĐỘC NHẤT TRONG MỘT TỶ NGƯỜI

Mấy năm trước, một tờ báo ở Dallas có đăng tin một bức tranh của Rembrandt đã bán được hơn một triệu đô la. Đọc xong bài báo này, tôi tự hỏi: Do đâu mà bức tranh vẽ trên vải ấy đáng giá như vậy nhỉ? Rồi tôi tự trả lời, có nhiều lý do, thứ nhất đó là bức tranh độc nhất vô nhị. Thật vậy, trong hàng tỷ bức tranh vẽ từ thuở khai thiên lập địa đến giờ, không có bức nào như vậy cả. Nó là bức nguyên tác của Rembrandt. Nó quý giá vì hiếm có! Thứ hai, Rembrandt là một thiên tài hàng trăm năm mới xuất hiện một lần, điều đó ai cũng phải thừa nhận. Rồi tôi bắt đầu nghĩ đến bạn. Từ xưa đến nay, hàng tỷ người đã sống trên hành tinh này, hiện giờ cũng đang có mấy tỷ người nữa, nhưng chưa bao giờ và cũng sẽ không bao giờ còn có một người như bạn cả. Bạn là người hiếm có, độc đáo, khác biệt và duy nhất trên địa cầu. Rembrandt tuy là một thiên tài nhưng cũng phải chết. Bạn cũng quý giá như Rembrandt hoặc bất cứ ai khác. Ngoài việc có thiên tư, Rembrandt còn phải tập luyện hằng ngày. Từ khi ông ra đời, dễ có đến cả trăm người như ông thuộc đủ lãnh vực nhưng họ lại không bao giờ chịu cầm cọ lên vẽ cả. Nói rộng ra, giả như cả thị xã chỉ có mỗi một chiếc xe của bạn thôi, thì bạn đã nắm trong tay một vật hết sức quý giá rồi đó, trừ phi bạn không bao giờ đánh xe ra khỏi nhà xe mà thôi. Cũng vậy, vì chỉ có độc một người như bạn trong cõi tồn sinh nên

bạn có giá trị vô song. Hãy đem bản thân và tài năng mình ra sử dụng, bạn ơi. Bạn hãy nhớ cho rằng Đấng Tạo hóa đã tác tạo nên bạn và phú bẩm tài năng là để bạn đem ra sử dụng chứ đâu phải để bạn chôn vùi đi mất.

THỨ HAI: KHOA HỌC GIẢI THÍCH ĐIỀU ĐÓ.

Đa số chúng ta đều tin vào khoa học, vậy bạn thử xét mình theo khía cạnh khoa học xem sao. Ốc bạn có khả năng lưu trữ nhiều thông tin hơn hàng tá những máy vi tính tinh vi nhất. Trí tuệ bạn có thể chứa nhiều thông tin hơn cả triệu quyển sách trong thư viện quốc gia. Các nhà khoa học nói rằng nếu muốn tạo ra một bộ óc như óc người sẽ phải tiêu tốn hàng tỷ đô la, với khối lượng đồ sộ hơn cả tòa nhà Empire State Building và cần một lượng điện nhiều hơn cả một thành phố ngàn cư dân. Và dù có những nhà thiết kế lỗi lạc nhất thế giới cũng như đủ mọi linh kiện, tiền bạc và năng lượng như vậy đi nữa thì bộ óc nhân tạo ấy cũng không thể sản sinh nổi một tư tưởng mà trí óc ta có thể nghĩ trong nháy mắt được.

Mỗi lời bạn thốt ra đều do đầu óc phi thường của bạn khéo léo nối kết bảy mươi hai sợi cơ bắp với nhau mới thành, chẳng vậy mà bạn bè thường nói đùa là miệng tôi kết toàn bằng cơ bắp!

Giờ thì hẳn bạn chẳng còn chối mình là người phi thường, đầy năng lực để leo lên thang dẫn đến đỉnh thành công nữa nhé! (Tôi dám cá với bạn là có nhiều người kém hơn cũng đang leo lên đấy!).

BÁN CHO BẠN TRÍ TUỆ CỦA MÌNH

Chắc bạn lại bảo: “Ái chà! Tôi thông minh như vậy, lại bị khánh tận hoặc Bett bát đến thế này sao?”. Bạn hỏi rất chí lý, dù sao tôi cũng xin mạo muội trả lời bạn tôi tiếc là vừa sinh ra bạn đã có trí khôn rồi, chứ giả như tôi có được trí khôn của bạn ắt cả hai chúng ta đều có lợi lớn! Này nhé, tôi sẽ bán nó cho bạn lấy một trăm ngàn đô la, và sẽ được một món tiền lớn, trong khi đó, bạn vẫn mua được giá rẻ. Dù không nói ra, song tôi tin chắc bạn đang nói nhỏ với tôi: “Này ông bạn, tôi đã dốc một trăm ngàn đô la vào ông bạn ấy, dù sao cũng chẳng uống chút nào, vì ông bạn đáng giá lắm chứ!”.

Thật vậy, bạn sẽ chẳng bao giờ phải phàn nàn vì mình mua hớ cả, và nếu ai chê mắc, chắc chắn bạn cũng chẳng tin! Dù sao, cũng xin nhắc lại là không phải tôi muốn nói về cái tội siêu đẳng “ta là người vĩ đại nhất” đâu đấy! Tôi chỉ muốn nói đến việc phát huy lòng tự tin của một người bình thường mà thôi.

THỨ BA: KINH THÁNH XÁC MINH ĐIỀU ĐÓ.

Lý do quan trọng nhất làm bạn yêu thích mình đó là dòng chữ: “Chúa yêu thương bạn – dù bạn thích hay không thích!” xuất hiện trên kính xe hơi của bạn. Kinh Thánh cho chúng ta biết con người đã được tạo dựng theo hình ảnh Thiên Chúa, chỉ thua các thiên thần một chút thôi. Đức Giêsu Kitô thì nói: “Việc Thầy làm, các con cũng làm được và thậm chí còn làm những việc lớn lao hơn.” Thiên Chúa không phân biệt tuổi tác, giáo dục, phái tính, tầm vóc, màu da, cao thấp, hay bất cứ một phẩm chất bề ngoài nào như một điều kiện phải có để Ngài yêu thương. Ngài không loại trừ bạn. Thành công là điều rất dễ dàng – tùy theo mức độ bạn tin – và vì bạn đang trên đường tiến tới niềm tin nên bạn cũng đang trên đường đi tới thành công.

Hãy xem nào. Bạn là cha mẹ. Con cái bạn đang lớn. Một đứa nói: “Con chẳng là gì cả”, “Con không phải là người”, “Con không thể làm được điều gì tốt”. Những câu nói như vậy có làm bạn vui được không? Chúng làm bạn hãnh diện nở mũi hay tìm bạn thất vọng và bạn chỉ còn biết lắc đầu thất vọng? Bạn nghĩ thế nào nếu Cha trên trời của chúng ta thấy chúng ta là con cái của Ngài mà lại chê bai chính mình? Thực ra, chúng ta có quyền xem thường chính mình và người khác không? Chắc chắn Chúa sẽ hài lòng nếu chúng ta nhìn vào gương trước khi bắt đầu một ngày mới và nói: “Thành ơi, Chúa yêu thích bạn – và tôi cũng yêu thích bạn.” Hãy làm ngay đi.

Vì rất có thể bạn khuyên người khác hãy nhẫn nại một chút và họ hãy cho phép mình có thời gian nhiều hơn để hoàn thành một số mục tiêu, vậy tại sao bạn không nghe lời Bill Gothard khuyên khi ông nhắc chúng ta nhớ rằng Chúa không cắt đứt tình thương đối với chúng ta. Bill giải thích chúng ta là những đứa bé được tạo nên theo công thức Chúa đã định. Nếu chúng ta không hài lòng về mình thì hãy trao lại cho Chúa để Ngài hoàn thành công việc đó.

Bước thứ hai:

HÃY TRANG ĐIỂM – MẶC CHO ĐẸP – TIẾN BƯỚC LÊN

Cách bạn săn sóc diện mạo có một ý nghĩa quyết định đối với lối cảm nghĩ và cách bạn nhìn vào nội tâm. Bài báo trích trong tờ tin sáng Dallas số ra ngày 6 tháng 2 năm 1974 sau đây cho thấy rất rõ vấn đề đó.

CÁC LÃO BÀ TƯƠI CƯỜI DƯỚI LỚP KEM THOA MẶT

Một số lão bà ở Dallas hành diện tươi cười trước “bộ mặt mới” của họ.

Tuần nào họ cũng đi qua các khách sảnh của Golden Acres hoặc trên ghế lặn, hoặc chống gậy có người dìu đỡ để đến gặp nhau trong cuộc thoa bóp mặt hàng tuần.

“Thực phần khởi”, một cụ bà tám mươi mốt tuổi đang ngồi chờ tới phiên trang điểm và tẩy rửa đã thốt lên. “Ta biết mình có một việc gì đó để làm vào buổi sáng... Ta có một mục đích. Nước da tôi tươi hẳn lên. Ông có ngờ tôi đã tám mươi mốt rồi không? Bà vừa chà xát làn da vừa hỏi. “Chưa đâu, da tôi như chỉ mới năm mươi thôi!”.

Bà lão ấy yếu ớt và mù lòa thế mà sáng nào cũng tỉ mỉ trang điểm trước khi ra ngoài.

Chương trình này do VIỆN BỆNH GIÀ DALLAS tài trợ và được hãng mỹ phẩm Mary Kay cung cấp thiết bị cần thiết. Tuổi trung bình của các hội viên là tám mươi ba. Sau sáu tháng trời với 21.400 lần trị liệu viện ghi nhận có tiến bộ trông thấy về niềm tự tin của các cụ bà.

Năm mươi phụ nữ – từ năm mươi bảy đến chín mươi tư tuổi – hàng tuần được xoa bóp da mặt và trang điểm vào buổi sáng, tẩy rửa vào chiều tối.

“Điểm chúng tôi muốn minh chứng là các cụ bà ấy vẫn còn lưu tâm đến diện mạo của mình”. Marvin Ernst, giám đốc viện nói. “Càng thấy mình đẹp, họ càng thêm vui vẻ, khỏe mạnh”. Những khám phá sơ khởi cho thấy là các hội viên thêm quý trọng bản thân hơn người ngoài. Ông Ernst bảo: “Giúp từng người trang điểm sẽ ảnh hưởng tích cực đến cách họ cảm nghĩ về bản thân khiến họ hạnh phúc hơn với hoàn cảnh của mình. Mọi ông chồng ở Mỹ đều cho là vợ họ vui vẻ, khả ái và làm việc tốt hơn mỗi khi ở mỹ viện về hoặc đóng một bộ cánh mới. Các giáo viên cũng cho biết là các em học sinh tấn tới hẳn khi mặc đồ mới đến trường.”

Câu tục ngữ “Chiếc áo không làm nên thầy tu” là một con dao hai lưỡi sắc bén nhất là khi bạn nắm phải đằng lưỡi. Thật ra, ngoại hình ngoại diện ảnh hưởng đến ý nghĩ và cử chỉ của bạn nhiều lắm. Nó làm tăng – hoặc giảm tiềm năng trong bạn. Giới lãnh đạo nhận thấy nhân viên chu toàn công việc tốt hơn khi ăn mặc gọn ghẽ và đẹp đẽ hơn. Thậm chí, đến ngay máy vi tính cũng phải nhận như vậy. Một cuộc khảo sát hai nhóm quần đốc suốt sáu năm trời cho thấy những người ăn mặc gọn ghẽ kiếm được nhiều tiền hơn những người khác bốn ngàn đô la mỗi năm, nắm giữ những chức vụ quan trọng hơn và hăng say làm việc hơn.

Vậy nếu muốn được tự tin hơn, bạn hãy ăn mặc bảnh bao một chút. Sau này, tôi sẽ nói kĩ hơn đến vấn đề này.

Bước thứ ba:

Dùng sách tiểu sử và tự truyện của các danh nhân thuộc mọi chủng tộc, tôn giáo và màu da làm sách gối đầu. Những vị này đã biết tận dụng khả năng sẵn có để góp sức xây dựng cuộc sống nên đã gặt hái được tối đa. Mỗi khi đọc truyện của Henry Ford, Walter Chrysler, Abraham Lincoln, Thomas Edison, Andrew Carnegie, Booker T. Washington... khó có ai không cảm thấy phấn chấn. Tôi đồ ai đọc truyện Eartha White, con gái người nô lệ, trong Reader's digest số tháng 12 năm 1974 mà không háo hức làm thêm nhiều việc cho đời thấy, khi đọc những chuyện này, thấy họ thành công rực rỡ, chúng ta liền tưởng tượng mình cũng sẽ thành công hết như vậy.

Bước thứ tư:

Lắng nghe các diễn giả, các giáo viên và những nhà thuyết giảng là những nhà xây dựng con người. Bạn có thể yên tâm coi như một định luật là bất cứ quyển sách, bộ phim, chương trình truyền hình, cuộc băng hay bất cứ ai xây dựng con người cũng sẽ xây dựng bản thân và lòng tự tin của bạn.

Bước thứ năm:

Xây dựng lòng tự tin bằng những bước nhỏ. **MỘT TRONG NHỮNG LÝ DO KHIẾN NHIỀU NGƯỜI KHÔNG DÁM THỬ ĐIỀU GÌ MỚI LÀ VÌ SỢ THẤT BẠI.**

Nếu được, bạn hãy chia nhỏ bất cứ cuộc mạo hiểm mới mẻ nào thành từng phần, từng chặng mà bạn tin mình sẽ đảm đương nổi, rồi lần lượt đi từ giai đoạn này tới giai đoạn khác, từ lãnh vực này sang lãnh vực kia. Đứa trẻ đã biết nhân 2 với 2 tất sẽ nhân được 3 với 4, 5 với 6... và cuối cùng sẽ “thấy” mình đủ sức học toán. Cô gái nhỏ “thoát nạn” khi nướng bánh lần đầu tiên sẽ “thấy” mình đủ sức nướng những loại bánh cầu kỳ hơn. Người nhảy cao được hai mét, lúc đầu chỉ nhảy vừa sức rồi cứ thế tăng dần lên. Đây chính là nhờ “hăng máu” nên họ “thấy” mình đủ sức phóng qua độ cao vừa tầm cho tới lúc “thấy” mình phóng qua độ cao tối đa một cách dễ dàng. Điều tôi muốn bạn làm để xây dựng lòng tự tin là: Hãy khởi đầu từ một lãnh vực mà bạn biết rõ mình có thể thành công đã. Khi thành công rồi, hãy chuyển sang bước kế tiếp và cứ thế mà tiến. Mỗi bước sẽ giúp gia tăng lòng tự tin và lòng tự tin sẽ giúp tăng hiệu năng. Hiệu năng lại giúp tăng lòng tự tin. Lòng tự tin lại giúp tăng hiệu năng... và cứ thế.

Trong ngành bán hàng – tập sự, chúng tôi thường khích lệ hoặc cho thực tập tại chỗ trước khi gởi một người bán hàng đi chào hàng thực sự. Chúng tôi biết chắc nếu người bán hàng non nớt ấy tỏ ra khờ khạo, hoặc “thất bại” trong lớp, ắt khó mà lên nổi. Thêm vào đó chúng tôi cũng thúc đẩy họ tập luyện tại nhà và trước gương nữa. Maxwell Maltz gọi đây là “sự thực hành không áp lực” vì người bán hàng không có gì để mất cả.

Trong giai đoạn này cần cảnh giác trước sự tự tin quá lớn. Hãy nhớ lại xem, biết đâu bạn đã chẳng rút quá số dự trữ trong kho tự tin của đời mình. Thực ra, bạn đừng mong mở được tài khoản ngay trong một ngày hoặc nhờ đọc sách này chỉ có một lần. Càng tuân thủ những bước cần thiết và theo sát những tiến trình đã phác họa một cách kiên trì và đều đặn thì tài khoản tự tin của bạn càng lớn mà nó càng lớn thì kết quả càng vĩ đại.

Bước thứ sáu:

Tham gia Câu lạc bộ Nụ cười và lời khen: Mỗi khi mỉm cười với ai và được họ mỉm cười lại, bạn tự nhiên cảm thấy thoải mái hơn (và lúc ấy khuôn mặt bạn chắc chắn cũng giá trị hơn) và cho dù họ không cười lại, bạn cũng vẫn thấy thoải mái hơn vì biết rằng mình là người giàu có, **NGƯỜI NGHÈO NHẤT TRÊN ĐỜI LÀ NGƯỜI KHÔNG CÓ NỤ CƯỜI.**

Về lời khen cũng vậy, mỗi khi bạn thành thực khen ai hoặc tỏ ra lịch sự với ai, người ấy sẽ có lợi ngay và sẽ thấy thích mình hơn. Còn bạn thì không thể không cảm thấy thoải mái hơn mỗi khi giúp người khác thoải mái hơn như vậy.

Cách tốt nhất khiến mọi người thấy dễ chịu là tỏ ra lạc quan và vui vẻ. Điều này thì bạn có thể làm hầu như thường xuyên khi tiếp xúc với bạn đồng sự và gia đình hằng ngày. Khi nghe ai đó chào mình: “Chào bạn, khỏe chứ!”. Bạn hãy nói cho họ vui thêm: “Khỏe lắm – nhưng hi vọng còn khá hơn nữa”. Dù bạn không thấy mình “khỏe”, song tôi tin chắc là bạn muốn như vậy và tôi còn tin chắc hơn nữa là, nếu bạn bảo mình “khỏe lắm” bạn sẽ khỏe thật.

Trong chương bàn về thái độ, bạn sẽ hiểu rõ hơn.

Bước thứ bảy:

Giúp đỡ người khác. Bạn hãy thăm nom một người tàn tật, đau yếu. Hãy nướng bánh cho một người tàn phế, tham gia chương trình thăm nom hoặc đọc sách cho các cụ già, đi chợ giùm người tàn tật, giữ con giúp một bà mẹ trẻ vắng nhà, dành thì giờ dạy người mù chữ, tự nguyện tham gia hội chữ thập đỏ, giúp trẻ em băng ngang những đoạn đường vắng xe cộ, che chở trẻ mồ côi, dẫn những em bé không cha đi chơi hoặc dành thì giờ hướng dẫn chúng.

Song có hai điều bạn cần cân nhắc trước, một là bạn không được nhận thù lao, hai là người được giúp đỡ hoàn toàn không có điều kiện đáp trả.

Tôi xin bảo đảm điều này là nếu bạn giúp đỡ người không có điều kiện đáp trả, bạn sẽ nhận lại được nhiều hơn. Dĩ nhiên trong nhiều trường hợp, việc bạn làm rất có ý nghĩa đối với người được giúp đỡ, song chính bạn cũng cảm thấy hạnh phúc khôn tả mỗi khi giúp đỡ những người cần được giúp đỡ. Bạn sẽ thấy mình sao mà may mắn, sao mà nhận được quá nhiều như vậy. Bạn sẽ thấy mình cũng biết đóng góp và thực sự

có giá trị. Tóm lại, bạn sẽ trở thành vĩ đại trước mắt mình và đó chính là phần thưởng cho bạn vì đã biết tận dụng khả năng sẵn có của mình mà giúp đỡ người khác cách vô vị lợi.

Charles Dickens nói rất chí lý rằng: “Trong một thế giới biết gánh đỡ cho nhau, chẳng ai vô dụng cả”.

7. Chương 06 - Phần 2

Bước thứ tám:

Thận trọng với bạn đồng sự. Cố ý kết giao với những người đạo đức cao, luôn nhìn đến khía cạnh tươi sáng của cuộc đời, bạn sẽ lợi rất nhiều. Bao năm qua, tôi đã thấy hằng trăm ông, bà thuộc đủ thành phần gia nhập thế giới doanh thương với vẻ mắc cỡ, rụt rè, khờ khạo nhưng chỉ vài tuần sau là đã tự tin, đầy năng lực và hiệu năng rồi. Sở dĩ thế vì trong nhiều trường hợp, họ phải sống giữa môi trường tiêu cực, giữa những người chuyên xả rác tiêu cực vào tâm trí họ, nói với họ những việc không làm nổi. Khi bước vào thế giới doanh thương thì môi trường và bạn bè đột nhiên thay đổi hẳn. Giờ thì ai cũng nói với họ về những việc ở trong tầm tay. Huấn luyện viên, quản đốc và bạn đồng sự, ai cũng nói những lời tích cực cả. Ngày nào họ cũng được chứng kiến những thành quả ngoạn mục về đủ mọi mặt nhờ phương pháp mà ra. Bởi vì ưa thích chính mình bao giờ cũng thú vị và hữu ích hơn nên họ bắt đầu thay đổi hình ảnh tự thân của mình ngay.

Tôi muốn nói là nếu ai cũng được sống trong môi trường tích cực. Tiếp xúc với những người tích cực, như vậy thì tự khắc sẽ có hình ảnh tự thân và thái độ sẽ thay đổi hẳn. Dĩ nhiên, ta không thể bắt người khác thay đổi bạn đồng sự, nhưng bạn vẫn có thể chọn bạn để kết giao cơ mà. Hãy làm thử xem và bạn sẽ thấy kết quả hết sức lạ lùng. Cứ lựa chọn những người lạc quan và phần khởi mà chơi, tôi xin bảo đảm là bạn sẽ rất có lợi. Hãy nhớ rằng **BẠN GẶT HÁI RẤT NHIỀU TỪ LỐI SUY NGHĨ, PHONG CÁCH VÀ CÁ TÍNH CỦA NGƯỜI XUNG QUANH. DÙ NGƯỜI XUNG QUANH BẠN TỐT HAY XẤU** cũng vậy. Thậm chí, ngay chỉ số thông minh của bạn cũng bị ảnh hưởng của môi trường và bè bạn nữa. Trong các Kibbutz tại Israel, các cuộc trắc nghiệm cho thấy trẻ em Do Thái gốc phương Đông có chỉ số thông minh là 84, phương Tây là 105. Như vậy là trẻ em Do Thái gốc phương Tây thông minh hơn gốc phương Đông. Sau bốn năm chung sống tại Kibbutz, một môi trường sống tích cực, một nơi ganh đua tuyệt hảo, đủ mọi phương tiện để học hỏi và thăng tiến, chỉ số thông minh lên ngang nhau: 115. Đáng khích lệ quá bạn nhỉ!

Khi bạn kết giao với người đứng đắn có lối nhìn đạo đức và tích cực về đời sống, bạn sẽ có rất nhiều cơ may để thành công. Khổ thay, bạn bè cũng lại có thể ảnh hưởng tiêu cực trên bạn nữa. Một bạn trẻ (cả người lớn nữa) kết giao với những người hút thuốc dễ bị nhiễm thói hút thuốc hơn khi kết giao với những người không hút. Về tật nghiện ma túy, rượu chè, tác trướng, dục lạc, lừa đảo, ăn cắp cũng vậy. May mà ta còn được tự do chọn bạn.

Bước thứ chín:

Để xây dựng lòng tự tin, bạn nên kê khai những phẩm chất tích cực của mình ra giấy rồi giữ lại để tiện đối chiếu sau này. Bạn cũng hãy xin bạn bè viết ra cho biết họ thích gì nơi bạn và cũng giữ lại bản liệt kê ấy. Có hai tờ giấy ấy, có lẽ bạn cũng sẽ giống như “anh chàng tự tin” này.

Anh ta vừa đi giữa phố vừa lẩm nhẩm một mình. Người ta mới hỏi lý do thì anh ta đáp: Tôi thích nói chuyện với những người thông minh, nhất là nghe người thông minh nói. Tôi nghĩ anh ta hẳn rất tự tin. Thỉnh thoảng ta cũng nên khoe khoang chút đỉnh, nhưng kín đáo thôi.

Bước thứ mười:

Liệt kê ra những thắng lợi để nhớ đến những thành công đã qua. Bản liệt kê phải gồm cả những việc khiến ta hài lòng và tự tin nhất. Bản liệt kê phải ghi suốt thời thơ ấu đến nay, phải gồm đủ mọi sự kiện, từ việc xông vào tên côn đồ trong lớp đến việc đạt điểm “A” trong một khóa học học búa. Nếu biết xem lại đều đặn bản liệt kê này, bạn sẽ nhớ mình đã từng thành công nên sẽ có thể thành công tiếp. Điều đó giúp kiến

tạo nên lòng tự tin từ đó phát sinh thành công, hạnh phúc... Thực ra hai bước này chỉ giúp bạn tái xác nhận sự ủng hộ chứ không phải chống lại bản thân mình.

Bước thứ mười một:

Muốn xây dựng lòng tự tin, có mấy điều bạn phải tránh xa. Trước nhất là sách báo khiêu dâm. Bất cứ thứ gì đi qua tâm trí ta cũng đều được lưu tồn và ảnh hưởng đến ta hết. Nó có thể xây dựng và củng cố cho tương lai ta nhưng cũng có thể phá đổ và làm suy yếu tương lai huy hoàng ấy. Các nhà tâm lý học cho rằng bất cứ cuốn phim hay sách báo khiêu dâm nào cũng đều ảnh hưởng đến tâm lý, xúc cảm và tác hại đến đầu óc bạn y như kinh nghiệm thể lý vậy. Tất cả những người đã xem những “sô” đó đều thừa nhận như vậy, ai cũng bị kích thích và dâm ra coi thường bản thân hơn. Lý do rất dễ hiểu vì những cuốn phim và sách báo ấy trình bày phần tồi tệ nhất của con người nên khi bạn thấy đồng loại xuống cấp, tự nhiên cũng thấy chính mình xuống cấp. Không thể nhìn khía cạnh tồi tệ nhất của con người mà không cảm thấy giá trị của mình bị giảm thiểu được. Ta không thể trở nên hoặc làm được gì tốt hơn mình nghĩ cả. Mĩa mai thay, đa số những phim “cấm” ấy lại được quảng cáo là “giải trí” bậc cao dành cho người người “trưởng thành”. Hầu hết các nhà tâm lý đều thừa nhận là chỉ có giới thanh thiếu niên, lớp khán giả thiếu lập trường và chưa trưởng thành mới coi chúng mà thôi.

Việc đoán số tử vi cũng mê hoặc và tác hại bạn chẳng kém. Nhiều người cho việc đọc mục tử vi là “vô hại” vì mình đâu có tin, coi cho biết chơi vậy thôi. Thực ra thì cuối cùng họ sẽ trở thành người theo thuyết định mệnh lúc nào không biết. Nửa tin nửa ngờ nên nhiều người không dám quyết định gì cả hoặc không dám khởi hành vì hôm đó “tử vi” của họ không được tốt.

Bước thứ mười hai:

Để cải tiến hình ảnh tự thân, bạn hãy học hỏi những tấm gương thất bại đầy thành công.

Ty Cobb và Babe Ruth chẳng hạn. Thật vậy, trong lịch sử môn bóng chày, chưa có ai bị loại nhiều như Ty Cobb và chưa ai đánh trật nhiều hơn Babe Ruth. Hank Aaron, người phá kỷ lục của Babe Ruth đã đánh trật nhiều hơn 9% các vận động viên chơi cho các liên đoàn lớn. Vậy mà không ai – Phải! Không ai – coi họ là những người thất bại cả và rất ít người còn nhớ đến những thất bại của họ, trong khi đó, ai cũng biết đến những thành công của họ hết. Khi lên những nốt cao, Enrico Caruso đã thất bại nhiều lần đến nỗi thầy giáo luyện giọng đã khuyên anh bỏ nghề rồi. Nhưng anh không nản chí và đã trở thành ca sĩ có giọng nam cao hay nhất thế giới. Thầy giáo đã từng chê Thomas Edison là tối dạ và sau này, ông chịu thất bại hơn 14.000 lần mới hoàn thiện được bóng đèn điện. Cả Albert Einstein lẫn Werner Von Braun đều thi rớt môn toán. Henry Ford năm bốn mươi tuổi còn nghèo mạt rệp.

Có điều kỳ lạ là người bán hàng chính trong 90% các tổ chức bán hàng ở Mỹ đã bỏ lỡ nhiều thương vụ hơn hầu hết các tay bán hàng cho công ty. Trước khi thành công, Walt Disney đã bị phá sản bảy lần và bị suy nhược thần kinh một lần. Những người này sở dĩ thành công vì đã biết kiên trì làm việc. Thực vậy, khác biệt chính giữa tay thiện xạ và tay súng quèn ở chỗ tay thiện xạ cũng chỉ là tay súng quèn nhưng biết kiên trì bắn mãi.

Bước thứ mười ba:

Phương thế tốt nhất, nhanh nhất, hiệu nghiệm nhất giúp bạn cải tiến hình ảnh tự thân và phong cách là gia nhập một tổ chức có những mục đích cao đẹp đồng thời bắt các hội viên phát biểu.

Nhiều người diễn đạt rất tốt trong những buổi mạn đàm nhưng hễ phải đứng lên nói trước bất cứ loại khán giả nào là rúng ngay. Chả là họ thấy mình mất tinh thần và có vẻ ngớ ngẩn.

Bước thứ mười bốn:

Nhìn thẳng mắt mình cũng như người khác:

Hầu hết những người bình thường cũng như trí thức đều nói là muốn người ta nhìn vào mắt mình.

Nhiều người không lường được phản ứng của người khác đối với những kẻ tránh nhìn vào mắt họ nên ngay trong lúc nói chuyện riêng cũng vẫn quay sang chỗ khác, thậm chí, có những người thiếu tự tin tới nỗi không dám nhìn thẳng vào người khác vì tự cho mình là “bê bối” và “chẳng ra gì”.

Muốn thắng vượt cảm giác này, mỗi khi soi gương, bạn hãy tập nhìn thẳng vào mắt mình đi, thậm chí, mỗi ngày bạn cũng nên bỏ ra ít phút để chăm chú nhìn vào mắt mình nữa. Mỗi lần như vậy, nhớ nhắc lại một vài thành công đã qua (dùng bản liệt kê chiến thắng ở bước thứ mười), rồi nhắc lại những điều người khác đánh giá cao nơi mình. Nên tập trung vào những đánh giá về sự liêm chính, vui vẻ, lương thiện nghị lực, lòng thương người, tính kiên nhẫn, biết nghĩ đến người khác, dễ tính, tinh thần hợp tác... chứ đừng để ý tới hình dáng bề ngoài, trừ khi cảm thấy mình vô duyên. Trong trường hợp này thì những lời khen đó sẽ là những tác nhân rất quý để xây dựng lòng tự tin.

Giai đoạn kế tiếp của “ánh mắt giao cảm” để xây dựng lòng tự tin, cần có trẻ em. Có cơ hội chơi đùa, nói chuyện với trẻ và nhìn vào mắt chúng bạn sẽ đạt kết quả tốt là trẻ sẽ yêu bạn hơn và nhờ chúng chấp nhận nên bạn cũng sẽ dễ dàng chấp nhận chính mình.

Giai đoạn thứ ba là chăm chú nhìn thẳng vào mắt các bạn đồng sự đồng nhóm cũng như tất cả những nhân viên dưới quyền mỗi khi có dịp. (dĩ nhiên, không phải nhìn trừng trừng)

Bước thứ mười lăm:

Sửa đổi diện mạo khi có thể, lúc cần thiết và mong muốn. Trước đây, nhiều người thường bảo tôi là từ khi bớt mập có thể ăn mặc gọn ghẽ hơn đồng thời có thể tham gia sinh hoạt chung trong nhóm cũng như chơi thể thao, vận động mà không còn bị ai chế giễu về thân xác phì nộn nữa, tự nhiên họ thấy tự tin hơn nhiều.

Nhiều khi phải giải phẫu thẩm mỹ để xây dựng lòng tự tin nữa, đặc biệt là khi mình dị dạng, khác lạ quá mức. Tuy nhiên, trường hợp này thường kèm theo những rắc rối tâm lý cần phải giải quyết tận căn và riêng tư nữa. Thận trọng và hỏi han người khác bao giờ cũng hơn, dù sao, tôi cũng được chứng kiến những thay đổi kỳ diệu về nhân cách sau khi giải phẫu thành công mỹ mãn.

Mỗi khi đọc lại những điều nên và không nên làm trong mười lăm bước xây dựng lòng tự tin này, tôi xin bạn nhớ cho rằng tất cả những bước trên được soạn ra đều nhằm giúp bạn chấp nhận chính mình mà thôi. Một khi bạn đã chấp nhận mình rồi thì việc người khác chấp nhận bạn không còn là vấn đề nữa. Không những người ta sẽ thừa nhận mà còn hân hoan chào đón bạn nữa! Lý do rất đơn giản. Họ thừa nhận con người đích thực của bạn mà con người ấy tốt đẹp hơn nhiều so với con người giả tạo từng cố gắng mọi cách để thành người khác.

Một khi con người đích thực của bạn đã được thừa nhận, nhiều điều khác sẽ xảy ra. Tư cách của bạn sẽ đổi mới, đạo đức của bạn cũng tăng tiến. Bạn sẽ hết căng thẳng vì được an tâm tự tại và những việc nhỏ nhặt, ngày xưa từng khiến bạn nổi khùng nay chẳng thấm vào đâu. Tóm lại bạn không còn phải “lo sợ viễn vông” nữa. Tài khoản tự tin của bạn sẽ gia tăng, những rào cản tương giao bị phá bỏ và mối quan hệ gia đình được cải tiến.

Một khi đã thừa nhận mình, bạn rất dễ thừa nhận người khác cũng như quan điểm của họ. Xin bạn chú ý, tôi nói thừa nhận, không có nghĩa là bạn có thể chấp nhận, thậm chí hiểu được tại sao họ đã nghĩ và xử sự như vậy thôi. Khi đó bạn sẽ thấy dễ chung sống với người khác hơn, bất luận chủng tộc, tín ngưỡng, màu da, gốc gác hoặc nghề nghiệp của họ như thế nào chẳng nữa.

XÓA BỎ TRIỆU CHỨNG VÀ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

Một điều chắc chắn là hầu hết các vấn đề, dù là kinh tế, xã hội, hôn nhân... đều không phải là vấn đề mà chỉ là những triệu chứng của vấn đề mà thôi. Nạn ma túy, nghiện rượu, khiêu dâm, đồng tính luyến ái, và trong phần lớn các câu dung tục, báng bổ, tạp hôn thường là triệu chứng của những khó khăn sâu xa hơn. Những kiểu mốt kỳ cục cũng chỉ là triệu chứng của những vấn đề, nhất là khi những ưa thích kỳ cục đó do người “độc lập” bất chấp cha mẹ hoặc những gì gọi là “tổ chức”. Các cô cậu trong những nhóm nổi loạn này thường bảo: “Vì các người không chú ý đến tôi nên tôi phải ra tay cho các người biết. Có thể đây là những việc đại dột mà các người không ưa nhưng các người sẽ phải biết là có tôi trên đời”. Khi công tác tại các trường trên khắp nước, người ta thường bảo tôi là những học sinh đi trễ, quên sách vở, thích cãi cọ, ăn nói lập dị, muốn được trội vượt... chính là những em thiếu tự tin. Thực ra các em chỉ muốn nhắc nhở người khác: “Xin chú ý tới tôi, xin yêu thương tôi, thừa nhận, hiểu biết tôi – Tôi cũng là người kia mà”.

Trong nhiều trường hợp, nếu không được người khác thừa nhận và hiểu biết một cách xứng đáng, những người đó sẽ bắt đầu tìm cách dàn xếp và thỏa hiệp. Thật vậy, họ sẽ khởi sự bắt chước người, và đây chính là

điều bất hạnh nhất đối với người không thể trở nên chính mình. BẠN SẼ LÀ MỘT NGƯỜI KHÁC TÔI TỆ, NHƯNG SẼ LÀ CHÍNH MÌNH TUYỆT VỜI NHẤT ĐỜI. KHI MỘT NGƯỜI ĐÃ THỪA NHẬN CHÍNH MÌNH rồi thì người khác không thừa nhận họ cũng chẳng sao. Họ không vì thế mà bị “hư hỏng”. Họ có thể sống độc lập. Nhưng như vậy có thể là quí ngã không? Hoàn toàn không. Shakespeare bảo: trước hết, phải chân thật với mình. Nhờ luôn chân thật với mình, bạn sẽ không thể giả trá với người khác được. Một khi đã chấp nhận mình vì giá trị thực sự của mình, lập tức các triệu chứng dung tục, báng bổ, luộm thuộm, bừa bãi... sẽ biến mất và lúc đó, vấn đề của bạn cũng chẳng còn.

Thử xét vấn đề ma túy chẳng hạn. Hầu hết mọi người, kể cả những người đã cai thuốc hay chữa rượu đều thiếu tự tin. Họ không ưa thích mình nên cho là người khác cũng không ưa thích họ.

Vì thế, họ tìm cách thay đổi và cho ma túy và rượu là cách dễ nhất. Nhưng đâu phải vậy, ma túy và rượu chỉ khiến vấn đề thêm phức tạp, gây rối loạn thêm và cuối cùng đưa đến sự huỷ hoại cuộc đời.

Con người mới của bạn – Con người tự tin – sẽ không có gì phải lo lắng cả. Bạn đã làm và đang làm một điều gì đó cho bản thân mình nên cứ việc tùy nghi lựa chọn.

TÙY BẠN CHỌN LỰA

Người Nhật trồng một loại kiểng tên là Bonsai. Loại kiểng đẹp này chỉ cao chừng một tấc thôi, dù vẫn là một cây hoàn toàn như các cây khác. Còn ở California thì lại có một rừng cây khổng lồ tên là Sequoias mà cây lớn nhất tên là “đại tướng Sherman” bề cao 272 bộ, bề hoành 79 bộ. Nguyên nó thôi cũng đủ để cất một căn nhà ba mươi lăm phòng rồi.

Thực ra lúc đầu thì cây Bonsai và cây “đại tướng Sherman” cũng chỉ cao bằng nhau. Lúc còn là hạt, mỗi hạt đều nặng không đầy 1/3.000 ounce. Vậy mà khi lớn lên, chúng khác xa đến nỗi ấy!

Cuộc sống cũng y hệt như vậy đó bạn.

Lúc mầm kiểng Bonsai mới nhô lên khỏi mặt đất, thì người Nhật nhổ ngay lên để bó chặt rễ phụ và rễ co lại cho cây chậm lớn. Kết quả cây kiểng tuy đẹp nhưng luôn luôn nhỏ xíu. Còn hạt cây “đại tướng Sherman” rơi xuống vùng đất màu mỡ của bang California, có đủ khoáng chất, mưa nắng thuận hòa, nên hóa khổng lồ có gì lạ. Cây kiểng Bonsai và cây đại tướng Sherman đều không có quyền định đoạt lấy số phận của chúng, còn bạn thì có – bạn có thể tùy ý muốn lớn muốn nhỏ cũng được. Bạn có thể là cây kiểng Bonsai hay cây đại tướng Sherman tùy ý. Hình ảnh tự thân của bạn – cách bạn nhìn mình – sẽ quyết định bạn là loại cây nào. Tùy bạn lựa chọn đấy!

HÃY CHẤP NHẬN CHÍNH MÌNH

Để kết thúc chương này, tôi xin nhắc lại câu đã nói với bạn ở đầu chương: nếu bạn không cho phép, không ai TRÊN HÀNH TINH NÀY CÓ THỂ BẮT BẠN CẢM THẤY THUA KÉM ĐƯỢC.

Bạn đang mau lẹ đi tới chỗ không thể cho phép ai làm điều đó cả. Đó là lúc bạn chấp nhận chính mình. Vì khi đã chấp nhận mình, bạn sẽ thấy mình thực sự “xứng đáng” được hưởng những điều tốt đẹp trên đời, đồng thời sẽ giở bỏ những vướng víu để đạt tới những điều ấy. Trước khi sang phần ba, tôi khuyên bạn nên làm những điều sau:

- 1/ Nhìn kĩ chiếc thang dẫn lên đỉnh thành CÔNG ở TRANG bên, viết thật lớn chữ “tốt” bên cạnh bậc tự tin rồi đóng khung lại.
- 2/ Gấp sách và nhắm mắt lại. Nghỉ ngơi một lát và coi như mình đã sẵn sàng sở đắc được lòng tự tin và tất cả những đức tính cần thiết để thành công.
- 3/ Đọc lại phần này và chú ý đặc biệt đến những chỗ bạn đã gạch dưới cũng như những nhận xét bạn đã ghi trong sổ tay.
- 4/ Để chăm sóc xe, trước tiên phải có nhà xe. Để chăm sóc hình ảnh tự thân, bạn cũng phải dành chỗ cho nó.

Giờ mời bạn sẵn sàng bước lên bậc thang hào hứng kế tiếp để lên tới đỉnh thành công

8. Chương 07

PHẦN BA: TƯƠNG QUAN GIỮA BẠN VÀ THA NHÂN

MỤC ĐÍCH

- 1/ Làm sáng tỏ cách bạn nên nhìn người khác.
- 2/ Quảng bá quan niệm hãy xử với người theo cách ta nhìn họ.
- 3/ Củng cố nguyên tắc – bạn sẽ đạt được mọi mơ ước ở đời nếu giúp người khác đạt được điều họ muốn.
- 4/ Nhận diện tình yêu chân thật – công hiến bạn vài gợi ý đặc biệt trong cách bày tỏ tình yêu – sau khi lập gia đình.

CHƯƠNG 7: CÁCH BẠN NHÌN NGƯỜI KHÁC - NGƯỜI KHÁM PHÁ ĐIỀU TỐT

Vài năm trước đây, người ta có thử phân tích một trăm nhà triệu phú tay trắng làm nên, họ thuộc mọi lứa tuổi, từ hai mươi mốt đến bảy mươi, gồm mọi trình độ, từ tiểu học cho tới tiến sĩ, với đủ loại tính tình và đặc điểm. Phần lớn (70%) xuất thân từ những thị trấn dưới mười lăm ngàn dân, và tất cả đều là “những người khám phá điều tốt”. Họ có thể nhận ra điều tốt nơi người khác trong mọi hoàn cảnh.

Có lẽ bạn đã nghe câu chuyện về một cậu bé, trong lúc giận dữ đã hét vào mặt mẹ là cậu thù ghét bà. Thế rồi có lẽ vì sợ bị đòn nên cậu ta chạy lên đồi hét vọng xuống thung lũng “tao ghét mày, tao ghét mày, tao ghét mày”. Đột nhiên, từ dưới thung lũng có tiếng vọng: “tao ghét mày, tao ghét mày, tao ghét mày”. Nghe thế cậu ta hết hồn, chạy vội về nhà mách mẹ rằng dưới thung lũng có một thằng vô lại dám nói ghét mình.

Mẹ cậu liền dẫn cậu lên đồi rồi bảo cậu la lớn: “Tôi thương anh, tôi thương anh”. Cậu bé làm theo và ngay lập tức, từ dưới thung lũng có tiếng vọng lên: “Tôi thương anh, tôi thương anh”.

Cuộc đời cũng là một tiếng vọng. Bạn gieo gì gặt nấy, bạn cho ra sao sẽ nhận như vậy. Bạn thấy nơi người khác cái gì thì lòng bạn cũng có cái đó.

Dù bạn là ai, giữ chức vụ gì đi nữa, nếu muốn thành công rực rỡ trong bất cứ lãnh vực nào, bạn cũng phải thấy được “điều tốt” trong từng người và mọi hoàn cảnh. Bạn hãy coi đó là khuôn vàng thước ngọc cho cuộc sống của mình. Bạn thấy người khác thế nào thì sẽ cư xử với họ như vậy, đó là một chân lý phổ quát, nhưng nếu muốn thấy điều tốt hay khả năng nơi người khác để cư xử với họ tốt hơn đồng thời khiến họ làm việc hiệu quả hơn, thì bạn phải kiếm tìm mới được. Do đó “người khám phá điều tốt” chính là một người “tốt” và “thành đạt”.

Sau khi tìm thấy điều tốt, bạn phải cố gắng khuếch trương nó lên, vì kinh nghiệm cho thấy, nhiều khi ta có thấy điều tốt thật nhưng không biết biểu dương mà giữ thật kín, khác hẳn với lối sinh hoạt ở trường trung học Bay City, trong thành phố Bay City bang Texas.

Kể từ tháng mười năm 1976, với sự giúp đỡ nhiệt tình của ông hiệu trưởng Joe Graham, Barry Tacker phát động chương trình đánh giá những điểm tốt của học sinh trong trường, một điều thường ít ai để ý dù các bạn vẫn có những cử chỉ và thái độ tích cực, đầy tinh thần trách nhiệm.

Suốt niên học ấy, văn phòng ông Tacker đã nhận được danh sách của hơn 500 em được các giáo viên đánh giá là tốt. Ông Tacker cho biết việc này mang lại những kết quả sau:

- 1/ Các học sinh tốt được công nhận.
- 2/ Học sinh biết rằng thầy cô cũng để ý đến cả thái độ tốt của mình nữa chứ không chỉ để ý đến sự hỗn láo mà thôi.
- 3/ Ban giám hiệu sẽ biết rõ tên nhiều học sinh chứ không chỉ biết mặt thôi.
- 4/ Học sinh sẽ ngoan hơn vì các em đánh giá cao sự chú ý này.

5/ Thúc đẩy giáo viên tìm kiếm những tính tốt của học sinh trong lớp.

Mỗi khi được gọi lên văn phòng, phản ứng chung của các em học sinh là tự hỏi: “Không hiểu mình đã phạm lỗi gì đây!” và thấp thỏm chờ đợi hình phạt. Thế nhưng, khi ông Tacker kể cho nghe về thành tích các em đã đạt được thì các em liền mỉm cười vui vẻ.

Mỗi khi khen ngợi và đề cao ai, chắc chắn bạn cũng đạt được rất nhiều lợi ích.

VẤN ĐỀ LÀ

Hồi còn trẻ tôi có đọc một câu chuyện khó quên, về một cô bé lên năm, khởi nghiệp từ ban hát của nhà thờ. Giọng em rất hay và tràn đầy hứa hẹn. Càng lớn, em càng được nhiều nơi mời hát: Từ nhà thờ đến trường học rồi đến cả các buổi lễ hội. Gia đình biết em cần được luyện giọng thêm nên đã gửi em đến học với một nhà luyện giọng bậc thầy. Là người giỏi nhạc, lại cầu toàn nên thầy giáo rất khắt khe, chỉ hơi trật một chút là bắt học lại liền. Càng học, cô càng phục thầy nên dù tuổi tác cách biệt, dù thầy hay khe khắt phê bình, cô vẫn yêu ông và cuối cùng hai người lấy nhau.

Sau đó, ông vẫn luyện tiếp cho cô, song bạn bè nhận thấy giọng hát tuyệt vời, thiên bẩm của cô bắt đầu thay đổi. Cô hát một cách gò bó chứ không còn sôi nổi, phóng khoáng như xưa nữa nên những nơi mời hát thưa dần cho đến ngày chẳng còn ai mời cô hát nữa.

Thế rồi chồng cô qua đời. Từ đó cô hầu như bỏ hẳn không còn hát ca gì nữa. Tài năng của cô bị chôn vùi và ngủ im cho đến ngày một người bán hàng vui tính sôi nổi tỏ tình với cô. Một hôm nhân lúc rỗi rảnh, cô ngâm nga một khúc hát tuyệt vời ngày cũ. Người bán hàng chợt lặng đi trước giọng hát ngọt ngào ấy. Anh ríu rít van nài: “Hát nữa đi, hát nữa đi em. Giọng hát em thật độc nhất vô nhị trên thế gian này”. Vấn đề ở đây không phải ở chỗ anh cho là cô hát hay hoặc hát dở mà ở chỗ anh biết chắc mình say mê giọng hát ấy nên mới đề cao vợ như vậy. Nhờ đó, cô ta lại thấy tự tin và bắt đầu được mời đi hát lại. Ít lâu sau, cô đã tái hôn với “người khám phá điều tốt” ấy và thành công rực rỡ.

Một số người coi lời khen như là làn gió thoảng nhưng ở đây, tôi muốn nhấn mạnh rằng lời khen của người bán hàng hoàn toàn trung thực, chân thành và cần thiết. Thật vậy, lời khen chân thành là phương pháp khích lệ và dạy dỗ hiệu nghiệm nhất hiện nay. Tuy nó chỉ là hơi là gió nhưng giống như hơi bơm vào bánh nó thực sự giúp ta dễ dàng đi lại trên xa lộ cuộc đời.

BẠN LÀ DOANH NGHIỆP

Một nhà doanh nghiệp Nữ Ước bỏ một đô la vào ống tiền của người bán viết chì rồi vội vã bước lên xe điện ngầm. Nhưng nghĩ ngợi sao đó, ông lại bước xuống lấy mấy cây viết chì và phân bua với người bán viết chì là mình vội quá hóa quên, mong anh ta thông cảm.

Đoạn ông bảo: “Dù gì anh cũng là một nhà doanh nghiệp như tôi, anh có hàng để bán và nó có giá cả đáng hoàng cơ mà”. Nói xong ông bước lên toa xe vừa trở tới.

Ít tháng sau, tại một buổi họp mặt quan trọng, một người bán hàng ăn mặc chỉnh tề tiến về phía nhà doanh nghiệp và tự giới thiệu: “Có lẽ ông không nhớ tôi và tôi cũng chưa được hân hạnh biết tên ông, song thú thực, tôi không bao giờ quên ông được. Chính ông đã giúp tôi lấy lại sự tự trọng. Tôi chỉ là một gã bán viết chì đói rách cho đến khi gặp ông và ông đã bảo cho tôi biết tôi là một nhà doanh nghiệp”.

Một nhà thông thái đã nói: “Nhiều người đã thành đạt hơn họ nghĩ nhờ người khác bảo rằng họ có thể làm được như vậy”.

Bạn nhìn người khác ra sao? Điều tốt nhất bạn có thể giúp người khác không phải là chia sẻ cho họ tài năng của bạn mà là giúp họ nhận ra tài năng của mình. Trong mỗi người tiềm ẩn biết bao khả năng.

Trong khi phần đầu chúng tôi đã dành ưu tiên để nói với bạn về chính bạn. Bước đầu tiên để đưa tới thành công là nhận biết khả năng của chính mình, bước kế đó là nhận biết khả năng của người khác. Một khi đã biết mình thì cũng rất dễ biết người, nhờ đó, ta có thể giúp họ khám phá tài năng của họ một cách dễ dàng.

NHỮNG CON CHUỘT

Nhiều năm trước, tiến sĩ Robert Rosenthal ở đại học Harvard đã hướng dẫn một loại thí nghiệm với ba nhóm sinh viên và ba nhóm chuột. Ông bảo nhóm sinh viên thứ nhất: “Các bạn may mắn vì được trông coi những

chú chuột thông minh nhất. Chúng giỏi từ bé và rất sáng trí, chúng sẽ đi qua mê lộ dễ như bỡn, có điều phải tốn nhiều phở mát đấy vì chúng ăn khiếp lắm”. Đến nhóm thứ hai thì ông nói: “Chuột của bạn trung bình thôi. Chúng không sáng trí lắm song cũng không đến nỗi đần độn. May ra thì chúng đi qua được mê lộ. Chúng cũng ăn vừa phở mát thôi, có điều đừng đừng đặt quá nhiều hi vọng vào chúng, chỉ thế thôi”.

Còn nhóm thứ ba, ông bảo: “Mấy con chuột này tệ lắm, chúng có qua được mê lộ thì chỉ cũng ngẫu nhiên thôi chứ chúng không biết gì đâu. Có lẽ các bạn chỉ nên vẽ chữ phở mát ở cuối mê lộ thôi chứ chẳng cần mua phở mát làm gì cho uống”.

Sáu tuần sau các sinh viên thực hiện thí nghiệm với những dụng cụ khoa học chính xác nhất. Những con chuột thông minh đã trình diễn thật xuất sắc. Chúng đi thẳng một mạch tới cuối mê lộ.

Mấy con trung bình thì cũng vượt qua mê lộ song chậm hơn nhiều, còn những con đần độn thì sao? Quả thật chúng cứ loay hoay, quẩn đi quẩn lại. Một hai con đến được đích thì cũng chỉ hoàn toàn do tình cờ chứ chẳng phải tính toán gì.

Điều thú vị là 3 nhóm chuột đó y hệt nhau. Tất cả đều ở mức trung bình và cùng một lứa. Sự khác biệt trong thao tác này hoàn toàn do sự đối xử khác biệt của các sinh viên hướng dẫn cuộc thí nghiệm mà ra. Họ đối xử khác biệt với chúng vì nghĩ rằng chúng khác nhau. Vì vậy, sự đối xử khác BIỆT SẼ TẠO RA NHỮNG KẾT QUẢ KHÁC BIỆT, CÁC SINH VIÊN ĐÂU BIẾT tiếng chuột nhưng chuột cũng có cách cư xử riêng. Cách cư xử chính là thứ ngôn ngữ phổ quát nhất.

CON CÁI – NHÀ BUÔN – BỆNH NHÂN – NGƯỜI LÀM – BẠN ĐƯỜNG.

Xin phép được hỏi bạn vài câu:

Con cái bạn ra sao? Nếu là nhà buôn, bạn trông nom những gì? Nếu là cửa hàng trưởng, bạn thích hạng mậu dịch viên nào? Nếu là bác sĩ, bạn ưa hạng bệnh nhân nào? Nếu là chủ nhân, bạn muốn hạng người nào? Là chồng, bạn thích vợ mình ra sao? Là vợ, bạn muốn chồng mình thế nào?

Có lẽ bạn sẽ bảo tôi: từ từ chút coi, ông Ziglar ông mới nói về chuột lại đề cập ngay tới con cái, vợ chồng, tương lai buôn bán như vậy thì bố ai mà hiểu nổi. Ông thử nói rõ hơn được không? Dĩ nhiên là tôi nói đến tầm ảnh hưởng do cách cư xử của bạn đối với những người xung quanh đấy chứ.

Giờ ta trở lại với câu chuyện về những con chuột, nhưng ở một bước khác, vì cuộc thử nghiệm đã tiến sang một trường tiểu học địa phương.

Người ta bảo giáo viên thứ nhất: “Thầy may mắn đấy vì sẽ được dạy một lớp lỗi lạc. Các em rất giỏi, thầy chưa kịp hỏi chúng đã trả lời rồi. Chúng rất thông minh nhưng thầy nên cẩn thận kẻo bị lừa. Thế nào những em làm biếng cũng tìm cách dụ thầy bớt bài tập, đừng nghe chúng đấy! Cứ ra bài nhiều vào, chúng sẽ làm nổi hết, đừng có lo. Chúng có kêu bài khó, thầy đừng tin. Vì chúng sẽ làm nổi hết miễn là thầy tin tưởng, yêu thương, nghiêm minh và quan tâm đến chúng đúng mức”.

Còn giáo viên thứ hai được cho biết là học trò của mình ở mức trung bình cả về chỉ số thông minh lẫn quá trình học tập và khả năng, vì vậy chỉ nên hi vọng ở chúng những kết quả trung bình mà thôi.

Đến cuối niên học, lớp học sinh giỏi đã hơn hẳn lớp trung bình một năm học tập. Chắc bạn đã đoán được cốt lõi của câu chuyện!

Thực ra, không có học sinh lỗi lạc, tất cả đều là những học sinh trung bình. Sở dĩ có khác biệt là vì thái độ cư xử của các giáo viên. Giáo viên tưởng các học sinh trung bình là xuất sắc do đó đã đối xử, trông nom các em học hành xuất sắc nên các em đã được vậy.

Các em có một lý tưởng để cố vươn lên.

Bởi vậy: BẠN NHÌN CHÚNG THẾ NÀO THÌ SẼ CƯ XỬ VỚI CHÚNG NHƯ VẬY, VÀ BẠN CƯ XỬ VỚI CHÚNG THẾ NÀO THÌ THƯỜNG CHÚNG SẼ TRỞ THÀNH NHƯ VẬY.

Xin hỏi bạn thêm. Con cái bạn có thể khôn khéo hơn lên trong vòng năm phút không? Những mậu dịch viên trong công ty bạn ra sao? Họ có sản xuất, thông minh, lành nghề và khéo léo hơn lên trong vòng năm phút không? Còn vợ bạn thì sao? Cô ấy có xinh đẹp và dễ thương hơn không? Hoặc chồng bạn có oai hơn

không? Nếu không thì bạn phải lật lại những trang này mà đọc lại ngay mới được, vì bạn đã quên mất điểm cốt yếu về gia đình, bè bạn cũng như những người cộng tác với bạn đang có vấn đề. Vấn đề đó chính là bạn.

Về điểm này, một tác giả đã diễn tả thật tuyệt vời: Nếu bạn đánh giá ai đúng hiện trạng họ, bạn sẽ khiến họ tệ hơn, còn nếu bạn coi họ là người tốt nhất, họ sẽ trở nên người tốt nhất.

Còn nếu con cái, chồng hoặc vợ cũng như người cộng sự của bạn tiến bộ hơn thì tôi xin chúc mừng vì bạn đã thành công.

Một người điển hình cho nguyên tắc nhìn thấy điều tốt nơi người khác là cựu huấn luyện viên bóng rổ John Wooden. Wooden đã nhìn vào con người toàn diện nơi các cầu thủ bóng rổ của mình. Ông quan tâm đến cả đạo đức lẫn sự lanh lẹ. Ông cũng tin tưởng và dạy họ là mọi việc ở đời sẽ trở nên giá trị khi ta biết lưu tâm đến người khác. Đặc điểm của đội banh ông là có tinh thần đồng đội, biết hy sinh, có tinh thần thể thao, luôn hăng say, giữ được quân bình và ưu thế. Đây chính là đội banh từng đoạt giải mười lần trong mười hai lần dự giải vô địch quốc gia. Kết quả ấy khiến ta khó mà phủ nhận lý thuyết của ông được. Có lẽ điều khiến bạn ngạc nhiên hơn nữa là người chiến thắng nhiều nhất ấy lại không cho chiến thắng là điều tối quan trọng. Thật vậy, ông không bao giờ đề cập đến việc đoạt giải đối với các cầu thủ cả. Ông chỉ nhấn mạnh với họ là phải “cố gắng hết sức mình”. Đối với ông, một cầu thủ chỉ tệ hại khi không chịu cố gắng hết sức mình mà thôi.

ANNIE BÉ BỎNG

Cách đây khá lâu, cô “Annie bé bỏng” đã bị nhốt vào một phòng giam ở bệnh viện tâm thần ngoài thành phố Boston, bang Massachusetts. Mặc dù đây là một trong những viện điều trị những rối loạn tâm thần có tiếng, các bác sĩ vẫn phải cần đến những phòng giam cho các ca mất trí nặng. Trường hợp Annie, họ đã tuyệt vọng nên cô bị giam sống trong cũi sắt nhỏ hẹp chỉ có một chút ánh sáng và rất ít hi vọng.

Tại viện ấy có một bà y tá già sắp về hưu. Bà tự nghĩ đã từng là tạo vật của Thượng Đế thì ai cũng có thể lành bệnh được nên bà bắt đầu đem bữa trưa lên ăn ngay trước cũi nhốt Annie. Bà nghĩ mình sẽ có thể giao cảm và thông truyền niềm hi vọng cho cô gái bé bỏng đó.

Annie thì gần như thú vật vậy. Lúc thì cô hung hăng tấn công mọi người bước vào cũi, lúc lại lạnh lùng không hề chú ý gì đến họ cả. Khi bà y tá bắt đầu thăm nom, Annie không hề màng đến bà.

Một hôm, bà y tá thử mang sôcôla đến phòng giam đặt bên ngoài rào sắt nhưng Annie vẫn thờ ơ như trước. Tuy nhiên, hôm sau quay trở lại, bà y tá không thấy sôcôla đâu nữa.

Ít lâu sau, các bác sĩ nhận thấy có sự biến chuyển và một thời gian sau họ đã quyết định chuyển Annie lên lầu và cuối cùng “ca tuyệt vọng” này đã được phép xuất viện về nhà. Song Annie không muốn rời viện. Cô muốn ở lại quê hương thứ hai này để góp sức giúp đỡ các bệnh nhân khác. Bà y tá già đã thấy và đã giúp cho đời cô rất nhiều nên cô nghĩ mình cũng sẽ thấy để giúp người khác phát triển khả năng của họ.

Nhiều năm sau. Khi gần huy chương cao quý nhất dành cho người ngoại quốc, nữ hoàng Victoria nước Anh đã hỏi Helen Keller:

- Nhờ đâu cô có thể làm được nhiều việc lớn lao trong khi vừa điếc vừa đui như vậy?

Helen Keller đáp ngay rằng nếu không có Annie Sullivan (Annie bé bỏng) thì đã chẳng ai biết tên Helen Keller.

Nếu tôi không lầm thì trước khi mắc chứng bệnh bí ẩn khiến cô đâm ra tuyệt vọng thì Helen Keller cũng là một cô bé bình thường như bao cô bé khác. Annie Sullivan đã thấy và coi cô như một thụ tạo đặc biệt của Thượng Đế – nên đã đối xử với cô theo cách nhìn ấy – bà đã yêu thương, giúp đỡ cô vào khuôn phép – chơi đùa, cầu nguyện, khuyến khích và làm việc cùng cô cho tới khi ngọn đèn đời cô tỏa chiếu lấp lánh, soi rọi và làm vơi bớt gánh nặng của mọi người trên đời. Thật vậy, sau khi đời mình được “Annie bé bỏng” tác động, Helen Keller đã tác động đến hàng triệu người trên thế giới.

ĐÔI MẮT LÀ CỬA SỔ TÂM HỒN

Cách đây đã lâu, ở Northern Virginia có một cụ già đứng bên bờ sông loay hoay tìm cách qua bờ bên kia. Sông không có cầu, trời lại càng ngày càng lạnh buốt nên cụ tính “đón các kỵ sĩ” quá giang. Cụ chờ thật

lâu mới thấy một đoàn người ngựa tiến lại gần. Con ngựa thứ nhất đi ngang, cụ không nói gì, rồi con ngựa thứ hai, thứ ba, thứ tư, thứ năm... đi ngang, cụ vẫn đứng yên. Đến người cuối cùng cỡi ngựa tiến lại gần, cụ già nhìn thẳng mắt vào người ấy nói: Thưa cậu, cậu có thể cho tôi quá giang được không ạ?

Chàng kỵ mã đáp ngay:

- Ô, được chứ, mời cụ lên yên!

Tới bờ bên kia, cụ già tụt xuống đất.

Trước khi đi, chàng kỵ mã hỏi:

- Thưa cụ, cháu không hiểu tại sao cụ không hỏi những người đi trước cho quá giang mà lại hỏi cháu?

Cụ già chậm rãi đáp:

- Tại vì khi nhìn vào mắt họ tôi thấy chúng chẳng biểu lộ chút tình thương nào nên tôi nghĩ có hỏi cũng uổng công. Còn khi nhìn vào mắt cậu, tôi thấy nó chứa chan lòng đồng cảm, thương yêu và sự giúp đỡ nên tôi biết chắc thế nào cậu cũng đồng ý, vì vậy tôi mới hỏi xin cậu.

Nghe vậy, chàng kỵ mã khiêm tốn đáp:

- Cháu chân thành cảm ơn cụ, lời nhận xét của cụ thật quý giá đối với cháu.

Câu ngạn ngữ “con mắt là cửa sổ tâm hồn” quả lúc nào cũng đúng cả. Tuy nhiên, nếu bạn là chàng kỵ mã cuối cùng, liệu cụ già có dám xin bạn cho quá giang không? Đó mới là điều quan trọng vì giữa lời khuyên và thực hiện là một khoảng cách lớn. Phải làm sao để bản thân cũng như lời khích lệ trở nên nhịp cầu cho một hoặc nhiều người trong chuyến vượt sông quan trọng đó.

Harvey Firestone, chuyên viên giúp đỡ những người leo núi hoàn thành xuất sắc công việc gian lao, đã diễn tả điều này một cách tuyệt vời như sau: **BẠN SẼ NHẬN ĐƯỢC TỐT NHẤT NƠI NGƯỜI KHÁC KHI CHO ĐI ĐIỀU TỐT NHẤT NƠI MÌNH.**

NHẬN BIẾT VÀ ĐÁP ỨNG NHU CẦU

Câu chuyện của La Von và Vern Dragt là một điển hình về lòng dũng cảm cũng như quyết tâm thực hiện nguyên tắc này đồng thời cho thấy là họ xác tín rằng niềm tin và sự can cù chính là câu trả lời cho hầu hết các vấn đề của cuộc sống. Vern là người thợ đắp thạch cao giỏi, được trả lương cao. Năm được ba đứa con thì ông bắt ngờ bị bại liệt.

Bốn năm rưỡi nghỉ việc sau đó đúng là một cuộc chiến đấu dũng cảm một mất một còn. Nay thì Vern và La Von đang điều hành cơ sở doanh thương Tupperware Dealers bao gồm trên một ngàn nhân viên giao hàng với doanh số hàng năm là tám triệu đô la.

Những diễn biến xảy ra từ lúc bị bại liệt đến tình trạng hiện nay là cả một thiên truyện dài. Khi Vern ngã bệnh và tiền dành dụm đã cạn thì La Von phải đi làm thuê, một công việc nặng nhọc bắt bà phải còng lưng mười tiếng mỗi ngày, vì vậy bà đã hưởng ứng lời chiêu mộ của Tupperware, rồi đâm ra say mê việc doanh thương và cuối cùng, sau đợt liên hoan thứ hai, bà đã quyết định đi bán trọn ngày. Công việc thú vị và tiện lợi ở chỗ bà có thể sắp xếp thời khóa biểu tùy theo việc nhà chứ không như trước đây. Lúc bấy giờ bà mới chợt thấy là những người khác cũng gặp những vấn đề tương tự nên bắt đầu ra tay thu xếp giúp họ. Kết quả bà trở thành người điều phối số một trong nước, và nuôi sống được cả nhà lại vừa có cơ hội giúp ích cho cộng đồng cũng như người đồng loại và đồng đạo nữa. Trong quá trình hoàn thành mục tiêu của mình Vern và La Von đã giúp cho một trăm hai mươi lăm viên quản lý và vô số người giao hàng của mình được làm chủ những chiếc xe choáng lộn và thành đạt ở đời. Ông bà đã tạo cơ hội cho hàng trăm người khác đi lên, trong số đó có cả Hal Empey hiện là phó chủ tịch của Tupperware nữa. Thành công kỳ diệu của ông bà là kết quả của việc nhận ra những nhu cầu của người khác và cố gắng đáp ứng chúng.

Bạn sẽ đối xử với người khác theo cách nhìn của bạn và nếu bạn nhìn họ như Vern và La Von tất sẽ nhận được nhiều vì bạn đã cho nhiều.

NUÔI NGƯỜI – BẠN SẼ ĐƯỢC ĂN NGON

Có một chuyện cổ, kể rằng: Ngày xưa có một người đàn ông được đi thăm lần lượt cả thiên đàng lẫn địa ngục để biết đường lựa chọn. Vì dành ưu tiên cho Thần Ác nên ông bắt đầu “thăm quan” địa ngục trước. Thoạt trông, ông hết sức ngạc nhiên vì mọi người dưới đó đều tề tựu quanh một bàn tiệc chất đầy mọi thứ sơn hào hải vị, mà người khó tính đến đâu cũng chẳng thể đòi hỏi hơn.

Nhưng để ý nhìn kĩ, ông lại càng ngạc nhiên hơn vì không thấy ai mỉm cười hài lòng cả. Bầu khí cũng vắng lặng, điều hiu không có vẻ gì là tiệc tùng hết. Người ngồi dự tiệc ai nấy đều hững hờ, chán nản, chỉ còn da bọc lấy xương. Tay trái người nào cũng cột một cái xiên và tay phải cột một con dao nhưng cả hai đều có cán dài cả thước nên họ không sao đưa đồ ăn vào miệng được. Do đó mà họ đã chết đói ngay trên bàn tiệc.

Sau đó, ông lên thiên đàng. Cảnh vật cũng giống hệt dưới địa ngục. Cũng sơn hào hải vị, cũng dao, xiên có cán dài cả thước. Song mọi người ở đây đều cười đùa, hát xướng hết sức vui vẻ. Họ ăn uống no say và hồng hào khỏe mạnh. Người đàn ông ngạc nhiên tự hỏi: Tại sao cùng một hoàn cảnh như nhau mà kết quả trái ngược hẳn như vậy nhỉ? Người dưới địa ngục thì đói khát, khổ sở, còn người trên thiên đàng lại no đầy, hạnh phúc?

Cuối cùng, ông cũng tìm được câu trả lời: Thì ra, ở địa ngục ai cũng cố đút thức ăn vào miệng mình, nhưng dao với xiên quá dài không sao tới được, còn trên thiên đàng thì mọi người cố gắng đút cho người ngồi đối diện mình nên ai cũng no say.

Quả thật, khi giúp người khác là giúp chính mình. Bài học quả đã rõ, các bạn nhận định hoàn cảnh và con người hết sức quan trọng, vì bạn sẽ cư xử với người khác và hoàn cảnh tùy theo nhận định của bạn. Chính vì vậy mà tôi nhắc đi nhắc lại rằng: **BẠN SẼ ĐẠT ĐƯỢC MỌI ƯỚC MƠ NẾU BẠN BIẾT GIÚP NGƯỜI KHÁC ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU HỌ MUỐN.**

9. Chương 08

CHƯƠNG 8: BẮT CHẤP TỐT XẤU CON GIỮA, BAO GIỜ CŨNG “KHÁC”

Mời bạn nghe câu chuyện rắc rối của gia đình tôi. Gia đình tôi bắt đầu gặp rắc rối khi nhà tôi sinh cháu gái thứ ba. Lúc đó cháu thứ hai khoảng năm tuổi. Chúng tôi biết thế nào cũng gặp “rắc rối” với cháu vì bạn bè, thân quyến ai cũng bảo là những đứa con giữa bao giờ cũng “khác biệt” và rắc rối hơn những đứa khác.

Họ bảo sở dĩ như vậy vì chúng không được an ổn và độc lập như đứa lớn nhất đồng thời chẳng được âu yếm và quan tâm như những đứa út. Thực ra, trẻ con có tính thần hợp tác lắm chứ không như bạn nghĩ đâu. Nếu cha mẹ cho là đứa con giữa khác những đứa khác tất cũng sẽ đối xử khác với chúng. Kết quả là, đứa trẻ non nớt tội nghiệp ấy sẽ hết lòng cộng tác với cha mẹ để trở nên “khác” đúng theo ý họ muốn.

Tiếc một điều là bạn bè, thân quyến không cho chúng tôi hay sự “khác biệt” này có hay không hoàn toàn tùy ở cách người lớn cư xử với chúng.

Riêng trường hợp gia đình tôi, thì quả là tôi đã đối xử với cháu giữa hệt như cách mọi người đã chỉ. Hễ phải la rầy nó là tôi dạy nghiêm mãi không thôi: “Sao con Cindy khóc dai như đĩa vậy. Tại sao nó không chịu giống hai đứa kia cho tôi nhờ mà lại khác quá như thế chứ? Tại sao mặt mũi nó lúc nào cũng như đứa đám thể kia nhỉ”. Và thế là cháu chỉ còn cách xử sự y hệt như tôi nghĩ mà thôi. Mà quả đáng tội, lúc đầu nó có khác gì hai đứa kia đâu cơ chứ. Sau cùng, chúng tôi bắt đầu học hỏi và đã tìm được lời giải đáp thỏa đáng trong câu Kinh Thánh: “Bạn gieo gì sẽ gặt nấy”. Quả vậy, bạn không thể mong gặt được một đứa trẻ tích cực với những hướng dẫn tiêu cực được, cũng như bạn không thể trồng đậu để gặt khoai vậy.

Thế là chúng tôi thay đổi cách xử sự ngay. Mỗi khi khách đến nhà, vợ chồng tôi luôn cố gắng giới thiệu Cindy một cách đặc biệt: “Cháu gái bé bỏng của chúng tôi đây này, cháu vui vẻ lắm nên ai cũng quý cháu cả. Cháu cười đùa luôn miệng ấy”. Rồi quay sang cháu, chúng tôi hỏi: “Này con, biệt hiệu của con là gì nhỉ?”. Cháu bé liền nhe hàm răng sún ra cười đáp: “Con tên là Tadpole” (biệt hiệu dành cho các cô bé xinh

đẹp). Chúng tôi lại khoe tiếp: “Cháu nó cười đùa luôn miệng, anh chị ạ. Nó vui vẻ, khả ái và dễ thương lắm. Phải vậy không bé cưng?”. Cô bé nghe xong ra đáp liền: “Thưa ba má, vâng ạ”.

Cứ vậy mà chỉ hơn một tháng sau chúng tôi đã thành công rực rỡ đấy! Một hôm có khách đến nhà tôi gọi Cindy đến giới thiệu: “Cháu gái mà ai cũng quý của chúng tôi đây này. Bé cưng, nói cho bác biết tên con là gì đi nào”. Cháu liền nắm áo tôi nói: “Ba ơi, con đổi tên rồi!”. Hơi ngạc nhiên, tôi hỏi: “Thế tên bé bây giờ là gì nào”. Bé toét miệng cười thật rạng rỡ đáp: “Tên con là Tadpole hạnh phúc”.

Láng giềng ai cũng muốn biết nhờ đâu Cindy đã biến đổi hẳn như vậy. Quả Cindy có biến đổi thật, nhưng chỉ từ khi chúng tôi bắt đầu coi cháu như đứa trẻ ngoan nhất trên đời mà thôi. Khi chúng tôi nhìn cháu với ánh mắt mới, coi cháu như đứa bé dễ thương, hạnh phúc, cháu đã nghĩ mình như vậy thật, bởi đó chúng tôi đã đổi tên cháu thành “Ngọt” (Sweetning).

Thật vậy, bạn nhìn người ra sao thì sẽ cư xử với họ như vậy. Nên việc học cách “nhìn” người khác cho đúng là điều hết sức quan trọng.

BA CÔ BÉ

Một hôm, có anh bạn ghé thăm chúng tôi. Anh dẫn theo ba cháu gái, một cháu lên ba, một cháu lên năm và cháu lớn nhất lên bảy. Cả ba cháu đều ăn mặc rất đẹp và xinh như búp bê vậy. Thật khó mà tin nổi cách anh giới thiệu ba cô bé của mình. Anh bảo tôi: “Đây là con nhỏ biếng ăn, con kia không biết nghĩ đến mẹ còn con này tối ngày chỉ la hét om sòm”.

Dĩ nhiên, bạn tôi rất thương con. Cứ nhìn vẻ mặt và ánh mắt anh khi chơi đùa với chúng thì biết, chỉ tiếc một điều là anh đã cho chúng cơ hội để sống tệ hơn! Anh nhìn chúng ra sao tất sẽ cư xử với chúng như vậy. Anh đang áp đặt những lời chỉ dẫn tiêu cực lên từng đứa con. Hễ có dịp, anh lại than mình có một cô bé “biếng ăn”, một cô “không biết nghĩ đến mẹ”, một cô “suốt ngày la hét”. Khổ thay, anh không bao giờ biết tại sao lại như vậy cả.

Quả đúng là ta gieo gì sẽ gặt nấy thật! Bởi vậy cách ta nhìn con cái mình hết sức quan trọng vì nó xác định điều ta gieo nơi chúng để rồi sẽ là chính điều ta gieo trở thành.

Ngay cả khi lên đại học, nhiều sinh viên cũng vẫn bị các giáo sư huênh hoang áp chế. Các vị này hãnh diện tuyên bố rằng trong lớp họ bao giờ cũng phải có một tỷ lệ sinh viên “rớt” và không anh nào đáng được điểm “A” cả. Hiển nhiên các vị này không bao giờ nghĩ là phải lo che đậy sự dốt nát về sự phạm của mình qua những lời tuyên bố huênh hoang ấy cả. Theo thiên ý các vị ấy nên làm việc chuyên cần hơn để có thể vỗ ngực xưng tên mình là giáo sư giỏi vì có nhiều học trò đạt điểm “A” và ai cũng có thể thọ giáo mình được mới phải. Xin bạn chớ hiểu lầm. Tôi không có ý nói là thầy giáo phải tự hào về học trò và bảo chúng rằng chúng đang học tập tốt cho dù sự thật ngược hẳn lại đâu. Một nghiên cứu mới đây ở San Francisco cho thấy rằng việc khen ngợi thường xuyên các sinh viên học dở là cách xử sự tàn nhẫn nhất vì nó sẽ sản sinh những người dốt nát có bằng cấp, nhưng không thể đua tranh với đời, nó sẽ tạo nên những con người vô mộng đáng cay bất xã hội phải trả giá vì đã chẳng cho họ vốn liếng đủ để đua tranh. Vậy phải giải quyết làm sao? Không thể có câu trả lời độc nhất cho một vấn đề giáo dục phức tạp như vậy được song tôi thiết nghĩ là phải tìm ra sở trường của học sinh rồi kiên nhẫn, thông cảm giúp chúng phát huy và đồng thời kiên quyết hướng dẫn chúng, nhất là chỉ nên phê phán việc chúng làm chứ đừng phê phán chính chúng.

HÃY PHÊ PHÁN VIỆC LÀM – ĐỪNG PHÊ PHÁN NGƯỜI LÀM. TÓM LẠI, KHI HƯỚNG DẪN HỌC SINH, BẠN hãy khích lệ chúng thật nhiều nhưng đừng phỉnh phờ, ca ngợi những thành quả không có nơi chúng. Khích lệ bằng cách cho chúng biết rằng chúng chưa tận dụng hết khả năng sẵn có – rằng chúng còn có thể đạt được những thành tích tốt đẹp hơn nữa. Khi hình ảnh của chúng đã thay đổi thì kết quả cũng sẽ thay đổi.

Đó là cách hiệu nghiệm nhất để gặt hái được thành quả tối đa nơi một cá nhân. Tóm lại, bạn hãy cho chúng một lý tưởng để vươn tới. Hãy thuyết phục chúng là chúng có thể đạt tới – để rồi chúng sẽ đạt tới.

NỮ HOÀNG BÁN HÀNG

Mary Kay Ash, chủ tịch công ty mỹ phẩm Mary Kay, hiểu rất rõ giá trị và tầm quan trọng trong việc nhìn ra mặt tốt và khả năng của người khác. Bà biết rõ giá trị từ cả hai phía.

Đầu tiên bà làm việc với công ty Stanley Home Products để nuôi hai đứa con nhỏ. Lúc đầu công việc chẳng ra gì, nhưng khi thấy các cô gái khác làm thật giỏi giang, bà tự biết là thời cơ đã đến nên đã cố gắng gấp đôi.

Ít lâu sau, một hội nghị toàn quốc được tổ chức tại Dallas. Mary Kay liền đi vay mười hai đô la trả lộ phí và tiền phòng. Bà chỉ có vốn vụn bấy nhiêu, nên phải mang pho mát và bánh quy theo để ăn trong ba ngày hội. Hội nghị đã gây được niềm phấn khởi lớn. Đêm kết thúc, khi ông Stanley Beverage đặt Vương miện nữ hoàng bán hàng lên đầu một phụ nữ mảnh khảnh nước da đen thì Mary Kay đã quyết định khởi hành trên đường dẫn tới thành công.

Khi bước xuống xếp hàng để bắt tay từ già ông chủ tịch Beverage, tới lượt mình, bà nhìn thẳng vào mắt ông và bảo: “Thưa ông Beverage, tối nay ông không biết tôi là ai, nhưng bằng giờ sang năm, tất ông sẽ biết tôi vì tôi sẽ là nữ hoàng bán hàng năm tới”. Dĩ nhiên, Stanley Beverage có thể bửa vài câu xóc óc. Nhưng ông đã không làm. Hẳn ông đã thấy một điều gì đặc biệt nơi Mary Kay khi bắt tay và nhìn thẳng vào mắt bà, nên ông mới bảo: “Bà biết đấy, tôi nghĩ là bà sẽ làm được”, và bà đã làm được thật. Sau đó bà đã thành công rực rỡ với công ty đó cũng như với một công ty khác. Thế rồi một hôm, bà “nghỉ hưu” một cuộc nghỉ hưu khoảng một tháng với mười hai giờ làm việc mỗi ngày. Sau một hai ngày suy nghĩ để tập trung tư tưởng, bà lấy một tờ giấy vàng và bắt đầu phác họa. Bà kê ra tất cả những gì mình thích nơi các công ty mình đại diện.

Bà viết ra những gì mình cho là quan trọng đối với một phụ nữ đang tìm kiếm sự nghiệp trong việc bán hàng. Bà quyết định mở công ty riêng và đặt nền tảng trên việc cho phép nhân viên sử dụng vẻ đẹp và khả năng phụ nữ của mình. Bà thấy rằng giúp người khám phá ra khả năng của họ sẽ có lợi và quan trọng hơn là cho họ một phần khả năng của mình. Bà thấy phụ nữ đủ sức kiếm được những món tiền lớn và hưởng dùng những món hàng cao cấp, gồm cả xe Cadillac nữa. Với số vốn giới hạn, công ty mỹ phẩm Mary Kay khai trương vào tháng 8 năm 1963, và chỉ đến cuối năm, công ty đã bán lẻ được sáu mươi ngàn đô la hàng. Năm 1976, công ty mỹ phẩm Mary Kay bán được gần tám mươi tám triệu đô la và gồm gần 40.000 cổ vấn giám đốc trên khắp nước Mỹ. Có nhiều lý do giải thích câu chuyện thành công này, nhưng tất cả đã bắt đầu khi một người “thấy” được một cái gì đặc biệt nơi Mary Kay. Cái gì đó đã tiếp tục và lớn lên vì bà đã duy trì chúng trong một viễn cảnh thịnh vượng. Bà dạy nhân viên: Trước nhất là gia đình rồi mới đến công ty mỹ phẩm Mary Kay. Bà cũng đã và đang “nhìn ra” những khả năng vĩ đại của nhân viên mình và cư xử với họ theo cái nhìn đó. Kết quả là bà “thấy họ” đang lái những chiếc Cadillac màu hồng của Mary Kay trên khắp nước.

ĐỀN TRẢ BẰNG CHIA SẺ

Thiếu tá Anderson, một sĩ quan nổi tiếng trong cuộc chiến tranh cách mạng, có một thư viện. Vốn tính quảng đại nên ông mở cửa cho tất cả các thanh niên trong vùng muốn bồi bổ thêm kiến thức.

Trong những thanh niên thường đến nhà thiếu tá Anderson mỗi sáng thứ Bảy ấy có một chàng trai xứ Ê-Cốt. Anh ta rất biết ơn thiếu tá đã cho mình cơ hội đọc sách suốt ngày. Dĩ nhiên là anh đã học hỏi thêm được rất nhiều, vì sau đó, Andrew Carnegie (tên chàng thanh niên) đã trở nên một trong những người giàu có và sáng chế nhiều nhất mà nước Mỹ có thể sản sinh. Minh ông đã tạo được bốn mươi ba nhà triệu phú vào một thời mà các nhà triệu phú có thể đếm trên đầu ngón tay. Carnegie đã tiếp tục công việc hữu ích của thiếu tá ngày nào. Ông sáng lập những thư viện Carnegie trên khắp nước Mỹ, nhờ đó hàng ngàn người đã được hưởng lợi nhờ sự quảng đại của ông.

Thật vậy, mỗi khi bạn nhận ra, nuôi dưỡng và phát triển khả năng của người khác là bạn đã có công rất lớn. Dĩ nhiên, điều đáng kể nhất là càng cho đi nhiều, bạn càng NHẬN ĐƯỢC NHIỀU!

HAI THẤT BẠI LỚN

Một giáo sư đại học bình thường có bà vợ nặng tai, nên cứ mơ ước chế được một máy nghe cho người vợ yêu dấu. Ông đã dành từng đô la, từng giây phút rảnh rỗi để thực hiện ước mơ này. Lịch sử đã cho ta biết là ông thất bại nhưng nhờ đó đã tiến xa hơn. Alexander Graham Bell đã thất bại với mục tiêu trước mắt, nhưng loài người đã được hưởng lợi lớn lao nhờ ông hiến mình giải quyết vấn đề của người khác. Ông không giúp đỡ được vợ, thay vào đó, lại giúp đỡ được hàng triệu người.

Nhiều năm trước đó, một nhà phát minh người Đức tên Wilhelm Reiss cũng đã chế được một máy truyền thanh hữu tuyến. Giả như Reiss cố di chuyển hai điện cực lại gần nhau thêm 1/1000 inches thì ông đã chế được điện thoại rồi. Tiếc là Reiss bỏ lỡ mất cơ hội trở nên người bắt tử chỉ trong gang tấc. Sự thất bại trong gang tấc ấy khiến ta phải tự hỏi: Nếu Reiss làm việc với cùng một động lực như Bell thì điều gì đã xảy ra? Phải chăng sẽ có cơ may là các điện cực “bắt ngờ” chạm nhau? Khó ai mà biết được.

VỊ CHỦ LỄ TRÙ BỊ

Cách đây nhiều năm, ông bạn David Smith có gọi điện hỏi xem tôi có thể đóng vai vị chủ lễ trù bị giúp ông trong buổi vũ hội hàng năm của câu lạc bộ Elks không. Tôi trả lời đùa là mình lúc nào cũng muốn đóng vai vị chủ lễ trù bị hết. Ông liền nói: Thế thì tốt lắm. Đây là buổi lễ lớn hàng năm của chúng tôi. Một chính khách địa phương có hứa đến nhưng chúng tôi không chắc ông có đến được không nữa.

Đây là một buổi lễ hội đúng nghĩa với áo đuôi tôm cà vạt và ban nhạc sống. Vợ tôi và tôi đến khá sớm và khi nhìn thấy David khiêu vũ, chúng tôi hết sức ngạc nhiên trước vẻ khéo léo và duyên dáng của ông. Khi nghe chúng tôi nồng nhiệt khen ngợi, ông có vẻ rất thích nhưng hơi ngượng. Rồi ông giải thích cho chúng tôi hay mình đã từng có thời làm vũ sư. Lúc đó, tôi mới chợt thấy là tuy quen nhau đã bao năm vậy mà tôi còn biết quá ít về ông nên mới nài ông kể cho nghe qua về đời ông một chút.

Ông bảo tôi ông đã phải thôi học năm mười sáu tuổi để làm việc giúp gia đình. Mãi năm hai mươi hai tuổi ông mới được đi học lại và tốt nghiệp trung học vào năm hai mươi lăm. Ông kể mình có ba cô con gái, hai cô làm giáo viên và một trong hai cô này vừa đậu cử nhân. Ông có vẻ rất tự hào về gia đình mình, điều đó cũng phải thôi.

Song điều đáng nói nhất nơi David là tuổi tác của ông. Ông đã sáu mươi sáu tuổi, vậy mà tôi chưa gặp ai làm việc siêng năng như ông cả. Hiện ông là người làm việc trong kho của chúng tôi và câu chuyện đời ông quả là những bài học sống động. Nó tái khẳng định rằng ta không thể đánh giá một người qua vẻ bề ngoài được. Câu chuyện đó cũng cho thấy: CÁCH TA LÀM VIỆC SẼ ĐEM LẠI GIÁ TRỊ CHO BẤT CỨ CÔNG VIỆC CHÂN CHÍNH NÀO.

Nghề coi kho có lẽ chẳng có lợi gì cho một số người nhưng nó đã giúp David Smith nuôi nấng và dạy dỗ được ba cô con gái. Hơn nữa, nó cho thấy một sự kiện là CỠ HỘI NẪM NGAY TRONG BẢN THÂN CON NGƯỜI CHỨ KHÔNG PHẢI TRONG CÔNG VIỆC. ÔNG ĐANG LÀM VIỆC ĐẾN NƠI ĐẾN chốn và có thể dùng nó để phục vụ người khác. Song điểm chính yếu vì David Smith đã muốn con gái “khá hơn” nên ông đã tự hiến cho chúng nhiều hơn. Kết quả là mọi người đều thắng lợi. Còn gì phấn khởi hơn ý nghĩ sau này cháu chắt sẽ còn tiến xa hơn nữa! Mà điều này tất nhiên thôi, vì David Smith, trước tiên đã tự rèn luyện rồi rèn luyện con cái là những người sau này sẽ rèn luyện cháu chắt...

ĐỪNG MUỐN HẮN – HẮN LÀ KẺ NGOÀI LỀ XÃ HỘI

Xã hội chúng ta có một quan niệm khá thú vị về công lý, là bất phạm nhân phải chịu hình phạt. Xử sự như vậy là đúng. Tuy nhiên, xã hội thường xử quá lỗ đối với những người ấy. Thật vậy dù có bảo phạm nhân: Bạn phạm tội nên phải đền. Giờ đã đền xong thì tôi với bạn lại y như nhau thôi. Nhưng thực sự, phần lớn trường hợp đều không dễ như vậy. Tại nhiều nơi, 80% phạm nhân lại phải trở lại nhà tù không phải vì họ thích cuộc sống đàng sau chấn song sắt hơn cuộc sống tự do mà chỉ vì cách đối xử vô tình hay ác ý của xã hội. Nếu một phạm nhân thú thực quá khứ của mình khi đi xin việc, phần chắc là họ sẽ bị từ chối. Trường hợp anh ta giấu giếm thì điều không thể tránh khỏi là khi sự thực bị phát hiện, anh ta thường mất việc dù có làm tốt đến đâu đi nữa. Lý do giản dị lắm, nhìn họ ta luôn thầm nghĩ “Đây là một phạm nhân, một tên cướp, một tay dối trá, lừa bịp...”. Nên nhớ là ta nhìn người ra sao tất sẽ cư xử với họ như vậy. Vì thế, khi coi kẻ sống ngoài lề xã hội kẻ cướp ắt ta sẽ đối xử với họ như đối với kẻ cướp. Lối nhìn đó cộng với sự quá nhạy cảm trước mỗi xúc phạm thực sự hay tưởng tượng sẽ khiến ta kết án họ thật dễ dàng. Trước hàng loạt cố gắng sửa mình bị thất bại, họ bắt đầu nhận ra thực tế phũ phàng của mình, nên lý luận: “Mọi người đều biết mình là kẻ ngoài lề xã hội nên chẳng ai tin mình nữa. Họ nghĩ thế nào mình cũng tái phạm nên canh chừng mình thật kĩ. Chỉ sợ sẩy là mình sẽ bị đuổi ngay thôi. Dù sao phải có tiền mình mới đi được, vì thế, chỉ có cách ăn trộm mà thôi. Vả lại, thế cũng đáng kiếp cho họ”. Chính ý nghĩ này đã đưa họ trở lại nhà tù.

Vấn đề là như vậy. Giải quyết cách nào bây giờ? Trước tiên, phải tập trung vào việc chuẩn bị cho họ tái hội nhập vào xã hội (nói ra sợ bạn cười chứ tôi nghĩ nên cho họ học qua khóa “Đời sống phong phú hơn” trong

sách này) thay vì chỉ trừng phạt lỗi lầm của họ.

Thứ đến, hãy luôn nhớ lời Thánh Kinh: “Nếu anh em con có điều gì thất thế, hãy sửa bảo và nếu nó hối hận, hãy tha thứ và đối xử tử tế với nó” (Luca 17,3). Tục ngữ cũng có câu: “Bạn chỉ có thể thấy nơi người khác điều đã có nơi mình”, nên hãy tìm kiếm điều tốt nơi người vì đó là cách tốt nhất để tìm ra điều tốt nơi mình.

ĐA SỐ CHÚNG TA ĐỀU XÀI HAI TIÊU CHUẨN

Một chủ lò bánh nghi người chủ trại chuyên cung cấp bơ cân thiếu cho mình, nên cẩn thận cân lại, kết quả đúng như vậy. Tức giận, ông phát đơn kiện và người chủ trại bị đưa ra toà. Tại đây, sau khi nghe bị cáo giải thích, bên nguyên mới ngã ngũ ra, còn quan tòa lại hết sức thỏa mãn. Thì ra, vì không có cân nên người chủ trại đã dùng miếng bánh một cân của người làm bánh để cân bơ lại cho ông. Thật đúng là “gậy ông đập lưng ông”.

Điểm khác biệt duy nhất giữa nhiều người ở tù ra với người ở ngoài là một đảng bị bắt một đảng không. Nhiều người trong chúng ta có lẽ cũng sẽ như những người ngoài lề xã hội nếu bị bắt vì tội trốn đóng thuế lợi tức, hoặc vì chạy xe quá tốc độ khi cua vòng, vượt đèn đỏ hoặc lái xe khi say rượu rồi. Dĩ nhiên tôi đồng ý là phải trừng phạt kẻ lỗi luật song cũng nên tính sao để “trả lại đầy đủ” cho họ mới được. Chính thái độ tin tưởng của ta sẽ giúp họ lấy lại được lòng tự tin, và lúc đó, họ sẽ có thể tự lo thân và đóng góp cho xã hội nhiều hơn. Được như vậy, phần lớn tùy ở cách ta nhìn họ. Thật ra họ còn hơn nhiều người trong chúng ta vì một cách nào đó, họ đã hết nợ với đời trong khi chúng ta chỉ vì không bị bắt thôi, chứ đâu đã xóa được nợ đời.

Tôi tin cách tốt nhất để ngăn chặn những thanh niên phạm tội lần đầu khởi tái phạm là bắt họ làm việc hoặc phạt tù một cách nào đó.

Trẻ em ở độ tuổi đi học sẽ ăn ở đúng phép khi ta dạy chúng biết cân nhắc hậu quả do cách cư xử của chúng.

Lý thuyết này áp dụng cho các em nhà trẻ hay các thiếu niên phạm pháp đều hiệu nghiệm cả và nếu các bậc cha mẹ biết dùng nó để dạy dỗ con em mình ngay từ nhỏ, tôi tin chắc tình trạng phạm pháp trong xã hội sẽ giảm sút ngay. Mà điều này rất dễ thực hiện, vì với những bậc cha mẹ hiểu biết thì kỷ luật là điều ta phải làm vì con cái chứ không phải là điều ta áp đặt cho chúng. William Glasser, cha đẻ của phương pháp “ĐIỀU TRỊ THỰC TIỄN” KHUYẾN CÁC BẬC CHA MẸ NÊN hiểu là kỷ luật nhằm uốn nắn lỗi cư xử đáng trách của con trẻ và được coi như sự sửa dạy đầy tình thương nên cá nhân dễ chấp nhận. Còn hình phạt là sự phản ứng nhằm vào cá nhân và được coi như một sự đàn áp thù nghịch nên bị chống đối mạnh mẽ. Để giúp đứa trẻ nhận ra sự khác biệt ấy, tiến sĩ Glasser đề nghị nên kết thúc thời gian áp dụng kỷ luật bằng một cử chỉ yêu thương, vì chính nó sẽ khiến cha mẹ thêm giá trị trước mặt con cái.

Bạn thực sự có thể gây ảnh hưởng tốt hay xấu, tích cực hoặc tiêu cực đối với người khác. Bởi thế, luôn có một cái nhìn tốt đẹp và đúng đắn đối với người khác là điều hết sức quan trọng. Chúng ta nắm giữ một vai trò nào đó trong cuộc đời của mỗi cá nhân có liên hệ với mình, và đó có thể là một vai trò có tính quyết định như trong câu chuyện sau đây.

LÀM ƠN CHO MƯỢN CHÌA KHÓA

Một cụ già đang ngồi đánh đại phong cầm trong nhà thờ chính tòa. Ngày sắp tàn, những tia nắng xế chiều qua các khung kính màu rực rỡ khiến cụ ông trông giống như một thiên thần, những âm thanh trầm bổng vang lên từ những ngón tay điêu luyện của cụ đang dần dần kết thành một khúc hát trầm buồn, nức nở, một bài ca chia ly kết thúc một mối tình đau xót. Chẳng là hôm nay là ngày cuối cùng trong tư cách nghệ sĩ đại phong cầm của cụ. Người ta đã chọn được một nghệ sĩ trẻ để dần thay cho cụ, khi hoàng hôn buông xuống, chàng nghệ sĩ trẻ bước vội qua khung cửa hậu của giáo đường. Thấy bóng anh, cụ già vội đóng đàn, đút chìa khóa vào túi rồi chậm chậm ra về. Khi ông đi ngang, chàng trai vội gơ tay nói: “Cụ làm ơn cho cháu mượn chìa khóa”. Cụ già từ từ thọc tay vào túi rút chìa khóa trao cho anh rồi bước vội trở lại bên cây đàn. Chàng trai ngồi chỉ một chút rồi tra chìa khóa vào ổ, mở nắp đàn lên và bắt đầu chơi.

Cụ già chơi hay và điêu luyện còn chàng trai thì đúng là một thiên tài. Những chùm âm thanh diệu kỳ, độc đáo vô song vang lên trong giáo đường, lồng lộng trên tháp chuông rồi ngân vang khắp cánh đồng. Chiều

hôm đó, buổi diễn tấu đầu tiên của Johann Sebastian Bach. Đứng bên cây đàn, đôi dòng dòng lệ nóng chảy tràn trên gò má nhăn nhoe cụ già lẩm bẩm “giá mình đừng đưa chìa khóa cho bậc thiên tài này!”.

Dẫu sao, cụ cũng đã đưa chìa khóa cho chàng trai tuyệt diệu ấy và chàng đã biết tận dụng nó. Bạn thân mến, bạn cũng đang nắm giữ chìa khóa tương lai của người khác đấy. Chúng ta không sống một mình trên đời. HÀNH VI VÀ CÔNG VIỆC CỦA TA ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGƯỜI KHÁC CHO Dẫu TA CHƯA BAO GIỜ BIẾT HỌ LÀ AI CẢ. BỞI ĐÓ, TA CÓ trách nhiệm và bổn phận làm những việc tốt nhất có thể làm được cho cả người khác nữa.

10. Chương 09

CHƯƠNG 9: MỘT “NGƯỜI KHÁC” VÔ CÙNG QUAN TRỌNG

ROMEO TẠI GIA

Trước đây tôi có một anh bạn lúc nào cũng tắt bật làm ăn. Xem ra anh là một người đàn ông hạnh phúc trong thị trấn, nhưng sự thật không phải như vậy. Rồi chúng tôi xa nhau khá lâu. Khi gặp lại, tôi thấy anh khác hẳn. Anh nom hạnh phúc và thoải mái hơn và nhất là thành công hơn trước nhiều. Tôi mới hỏi lý do thì anh hớn hờ kể cho tôi nghe về việc tìm ra một cô gái bé bỏng xinh đẹp nhưng cô đơn và bị hiểu lầm vì đã lấy phải một người chồng tàn tệ, rồi giải thích thêm là mình đã “xâm mình”, đã sôi nổi tỏ tình và đã thành công rực rỡ. Thấy tôi sững sờ, anh khoái chí “bật mí” rằng cô gái ấy chính là người vợ mà anh đã cưới từ mười lăm năm nay. Thế là tôi mới vỡ lẽ ra, nhưng vẫn chưa hết thắc mắc nên bèn yêu cầu anh giải thích thêm. Lời giải thích của anh thật giản dị nhưng chính là lối thoát cho hầu hết các vấn đề hôn nhân hiện tại. Anh bảo: “Zig này, anh biết không, tôi mới khám phá ra là khi mình quan tâm và quảng đại với vợ, khi mình ân cần tỏ tình, nói và làm những điều tốt đẹp cho vợ như đối với các cô gái “khác” thì mình sẽ được vui khoái lẫn hạnh phúc tại nhà mình – rồi anh thêm: Điều quý nhất trên đời là có một người dành riêng cho mình để yêu thương, tin tưởng và kính trọng”. Và tôi vội đáp, đúng như vậy.

Tình yêu đó được biểu lộ bằng sự trung tín hoàn toàn và “mù quáng” đối với người bạn đời. Tôi thầm tin rằng hạnh phúc, yên ổn, bình an... đều nhờ trung tín mà ra. Vợ tôi và tôi đều cảm thấy hết sức đau khổ nếu phải nghi ngờ về sự trung tín của nhau.

Tiếc thay nhiều ông chồng hoặc bà vợ hết sức vui vẻ và quảng đại đối với người cộng sự, mậu dịch viên, thư ký, bưu tá và cả với người lạ nữa, trong khi lại đối xử cộc cằn với nhau và còn cho đó là điều tự nhiên nữa chứ!

Tại sao vậy? Tôi xin cố gắng giải đáp và đóng góp vài đề nghị dựa trên ba mươi một năm chung sống tuyệt vời với người đàn bà xinh đẹp mà Thượng Đế đã ban cho tôi để yêu thương và kính trọng. Nàng là người quan trọng nhất đời tôi và càng ngày chúng tôi càng thân thiết nhau hơn. Sở dĩ tôi nói thế vì hi vọng những ý nghĩ của mình sẽ có ý nghĩa với bạn và người bạn đời của bạn. Khó mà tin nổi là những người đã lập gia đình một cách trưởng thành, đạt được hạnh phúc mà không cần nhờ đến mối quan hệ hài hòa với người bạn đời của mình được. Vì hôn nhân là gia đình mà gia đình là nền tảng của đất nước nên có lẽ đây là chương quan trọng nhất của cuốn sách. Trên tạp chí Time, số ra ngày 29 tháng 12 năm 1970, tiến sĩ Paul Pspense có viết: “Qua lịch sử chứng minh được rằng không xã hội nào mà trong đó gia đình bị băng hoại lại có thể tồn tại được”. Cách bạn nhìn, cư xử và sống với người bạn đời là điều tối quan trọng. Thật vậy, nó quan trọng đối với thành công và hạnh phúc của bạn hơn bất cứ mối tương quan nào khác. Bạn nhìn chồng hoặc vợ mình ra sao? Bạn coi nhau như một cặp vợ chồng hay như một gia đình?

Tôi không dám tự phong là chuyên gia, nhưng qua kinh nghiệm và quan sát, tôi thấy có ba lý do có thể tạo nên phần lớn những khó khăn trong đời sống vợ chồng.

Lý do thứ nhất là, qua một thời gian chung sống, hầu hết những người chồng hoặc vợ, vì quá quen với việc có người bạn đời bên cạnh nên cho rằng mọi việc đều tốt đẹp và nghĩ rằng người bạn đời rồi sẽ sống mãi với

mình thôi. Nghĩ như vậy hơi ảo tưởng vì cứ mười cuộc hôn nhân đã có tới bốn cuộc ly dị và một số khác chỉ tồn tại trên danh nghĩa.

Lý do thứ hai là môi trường chúng ta đang sống (cổ vũ cho vấn đề ly dị) khiến vợ chồng ngày càng gặp nhiều khó khăn hơn. Nhiều người nghĩ rằng tỏ ra yêu thương và âu yếm người bạn đời là ủy mị và yếu đuối. Những nhà soạn hài kịch hay đại loại như vậy, thường lấy cơ chế hôn nhân làm mục đích tấn công, đặc biệt là những châm biếm nhằm vào mẹ chồng, nàng dâu.

Lý do thứ ba là nền luân lý đổi thay, chấp nhận tự do luyến ái, hôn nhân thử, ngoại hôn, trao đổi vợ và ly dị chỉ vì không thích nữa, đã tạo nên sự bất an và thất thường. Thậm chí, hiện còn có cả một phong trào đòi phụ nữ được quyền giữ lại tên thời con gái sau khi kết hôn để sau đó có ly dị thì người vợ sẽ không gặp rắc rối gì mấy về tương mục ở nhà băng, thẻ tín dụng... thế thì có khác gì đặt kế hoạch trước cho sự đổ vỡ đâu.

TÌNH YÊU LÀ CÁI CHI CHI?

Chúng ta hãy xét đến tình yêu một chút vì nó chính là nền tảng vững chắc cho bất cứ cuộc hôn nhân tốt đẹp nào. Các thi sĩ viết về tình yêu, các ca sĩ hát về tình yêu, mọi người nói về tình yêu và tất nhiên ai cũng có quan niệm riêng về tình yêu, kể cả tôi nữa.

Sách Châm ngôn dạy rằng tình yêu phủ lấp mọi tội lỗi. Còn Đức Giêsu thì nói: “Trước hết hãy yêu mến Chúa là Thiên Chúa người và thứ hai yêu tha nhân như chính mình.”

Các tâm lý gia và các nhà cổ vấn về hôn nhân đều đồng ý xác nhận rằng điều quan trọng nhất mà người cha có thể làm cho con cái là yêu thương mẹ chúng và ngược lại, đối với người mẹ cũng vậy.

Họ nhấn mạnh rằng con cái thấy an tâm hơn khi biết cha mẹ mình yêu thương nhau, cho dù là tình yêu ấy không tỏa sáng tới chúng đi nữa, vì có thể, cha mẹ chúng cùng nhau lo cho gia đình được êm ấm và chúng sẽ không bao giờ phải đau đớn chọn lựa ở với cha hoặc với mẹ mình.

Thời đại chúng ta, tình yêu và tình dục thường được phổ biến ngang nhau nên nhiều người nghĩ rằng chúng cũng giống nhau. Sự thực khác hẳn. Tình yêu là thứ tình cảm hoàn toàn hảo kỳ bạn dành cho người khác còn nhục dục lại hoàn toàn vị kỷ. Người xưa không bao giờ xếp chúng ngang hàng, chỉ có ngày nay, vì ích kỷ và thương mại nên người ta mới xếp chúng ngang nhau thôi.

Ai cũng biết tình yêu quan trọng tới mức nào song lại có rất ít thông tin dạy cách làm sao để hôn nhân, như mối tương quan nam nữ lý tưởng, được vĩnh tồn. Nhiều cặp vợ chồng, đã thề hứa trong lễ cưới là tình yêu của họ bất diệt, thế rồi chẳng được bao lâu, tình yêu bất diệt ấy cũng bị huỷ diệt. Riêng tôi, tôi tin rằng lúc đầu, họ cũng yêu nhau thực sự lắm chứ nhưng rồi, CŨNG NHƯ HOA LÁ, TÌNH YÊU SẼ HÉO TÀN NẾU TA KHÔNG QUAN TÂM CHĂM SÓC.

Tôi tin cuộc hôn nhân hạnh phúc chắc chắn sẽ giúp người giáo viên, vị bác sĩ, huấn luyện viên, bà nội trợ, bác tài xế, cô thư ký, nhà doanh nghiệp... làm việc tốt hơn. Và tôi cũng tin rằng một cuộc hôn nhân bất hạnh sẽ cản trở mọi nỗ lực và hiệu năng của cả hai vợ chồng. George W. Crane, một tâm lý gia lỗi lạc có nói rằng tình yêu được nuôi dưỡng bằng những hành động và biểu hiện yêu thương. Tôi rất đồng ý vì cũng như đồng bạc sterling, tình yêu sẽ lu mờ đi nếu không được chùi bóng mỗi ngày bằng sự ân cần chăm sóc và những biểu hiện yêu đương. Tiếc thay, nhiều cặp vợ chồng chẳng hề quan tâm đến nhau, đến nỗi đã để cho sự chán chường, kẻ hủy hoại hôn nhân độc hại nhất, thành công rực rỡ.

TÌNH YÊU ĐÍCH THỰC LÀ ĐÂY

Tiến sĩ Crane cho biết rằng có những trường hợp, sau khi lâm vào ngõ cụt, các cặp vợ chồng lại yêu nhau tha thiết. Nếu là những người có trách nhiệm cao, mong muốn cứu vãn cuộc hôn nhân của mình, họ sẽ thực hiện một giai đoạn tỏ tình mới đầy tinh thần trách nhiệm. Ông cho thấy là chính trách nhiệm bày tỏ tình yêu thể lý sẽ dẫn đến tình yêu hoặc trả lại tình yêu cho đời họ.

Tiến sĩ Crane cũng nói rằng nếu ta biết điều đặn, kiên trì nuôi dưỡng và củng cố tình yêu, đời sống hôn nhân chúng ta sẽ tăng tiến về mặt tích cực đồng thời giảm bớt những mặt tiêu cực. Tôi hoàn toàn tán thành ý kiến này. Trong chương kế, chúng ta sẽ khai triển lập luận William James: “Bạn không hát vì bạn hạnh phúc mà hạnh phúc vì ca hát”, có nghĩa là chính những biểu hiện thể lý sẽ nuôi dưỡng sự thừa nhận trong

tinh thần. Dale Carnegie cũng bảo: “Cứ hăng hái làm việc đi rồi bạn sẽ thấy hăng hái ngay”. Vì vậy, điều tôi thực sự muốn rút ra ở đây là: Hãy hành động như mình đang yêu rồi bạn sẽ yêu.

Cách đây mười ba năm, lần đầu tiên tôi được chứng kiến một hình ảnh đẹp đẽ nhất về đời sống hôn nhân tại mảnh sân đằng trước nhà ông anh của tôi. Jewell, người bạn lòng thuở ấu thơ và cũng là người vợ từ ba mươi ba năm nay của anh tôi vừa về đến nhà sau mười ngày giúp đỡ cô em gái sanh con đầu lòng tại thành phố Michigan bang Indiana. Đây là lần đầu tiên hai vợ chồng xa nhau, Jewell vừa bước xuống xe vào nhà thì anh tôi cũng vừa bước ra đến cửa đón. Gặp nhau ngoài sân, hai người liền ôm chầm lấy nhau, vừa khóc nức nở như hai đứa trẻ con – vừa thề sống chết sẽ không bao giờ rời xa nhau nữa. Giá không được tận mắt chứng kiến hẳn tôi không bao giờ tin nổi một sự biểu tỏ tình yêu chân thành và đậm đà đến như vậy. Tiếc một điều là nó đã không được quay phim để chiếu trên màn ảnh gia đình trong cả nước. Giá mọi người đều được chứng kiến một tình yêu đích thực thì đẹp biết bao. Tình yêu phát sinh thời trai trẻ, triển nở khi trưởng thành, chín mùi lúc trung niên và tuyệt diệu trong những năm tháng cuối đời.

Tình yêu đích thực lớn lên và triển nở theo từng cảm xúc, vấn đề, niềm vui và chiến thắng của con người. Nó thường nghiêm khắc hơn là dễ dãi, đòi hỏi hơn là thụ hưởng, hạn chế hơn là buông thả và thường bao hàm nhiều vấn đề phải giải quyết hơn là thú vui để thụ hưởng. Ngay cả trường hợp của anh chị tôi, Huie và Ziglar Jewell cũng vậy. Họ cũng khởi đi từ những cheo leo, và cũng thường lâm vào ngõ bí, nhưng mỗi lần như thế họ lại cố gắng khai thông một con đường mới. Chị sanh cho anh con cái, nấu nướng, giặt giũ cho mọi người trong nhà, nâng đỡ chồng bằng sự thủy chung trọn vẹn, yêu thương chồng từng chút một. Còn anh thì dâng hiến cho chị điều tốt nhất – là trọn vẹn con người mình. Anh yêu thương, quý trọng, âu yếm và tỏ tình với chị như với cô “Jewell” ngày xưa đó. Năm cậu con trai và một cô con gái phải nuôi dạy, tốn kém không ít. Từ tiền bạc, thời gian đến cả kỷ luật nghiêm minh nữa, nhưng họ đã biết chung lưng đấu cật trong niềm tin sắt đá vào tương lai đã kiến tạo nên một gia đình hạnh phúc.

Bạn thấy đấy, bạn cũng có thể đạt được mọi mơ ước trong đời nếu bạn giúp đỡ người khác đạt được điều họ muốn. Ai trong chúng ta chẳng muốn yêu bằng một tình yêu đích thực, phải không bạn?

ĐIỀU TÔI TIN

Ta thường được nghe quảng cáo về những chuyện tình “đẹp như mơ” độc nhất vô nhị trên thế gian này. Dĩ nhiên, những luận điệu như thế đều không có thật, nhưng thực ra vẫn có một người nào đó tại một nơi nào đó, vào một lúc nào đó đã từng kể hoặc sẽ kể về một câu chuyện tình “đẹp như mơ” và “độc nhất vô nhị”.

Phần tôi, tôi luôn xác tín rằng những câu chuyện tình thực sự “đẹp như mơ” đã và sẽ không bao giờ được nói đến cả. Những câu chuyện đó đã và sẽ tiếp tục sống ngoài những trang giấy in, màn ảnh truyền hình hay màn ảnh xi nê. Vì chẳng người chồng hay người vợ nào rất mực thương nhau, coi nhau hơn hết mọi người, mọi sự muốn bán rao những tình tiết về cuộc đời và tình yêu của mình cả. Tiết lộ cho một người họ còn chẳng muốn, huống chi cho cả thế giới cách xa diệu vợi! Bởi nếu làm như vậy thì mối tương quan mật thiết, riêng tư, và đẹp đẽ của họ lại chẳng hóa nên một thứ tài sản công cộng, chung phần, khiến mối tương quan mật thiết và thiêng liêng ấy trở thành tầm thường, dung tục. Tình yêu đích thực luôn thực sự tốt đẹp và rất đối riêng tư. Giống như thép tốt được luyện trong lửa và nước, xa lộ được hình thành bởi đồi cao, lũng sâu và khúc quanh, tình yêu và hôn nhân cũng phải được xây dựng trong gian khổ và thử thách. Bởi vậy, thật đáng buồn khi thấy nam nữ tự nhiên chung sống hay sống với nhau qua những cuộc hôn nhân thử. Điều đó chỉ khiến cho họ dễ dàng thôi nhau như cộng rơm hay trong cơn bão, trước khi có đủ thời gian để hiểu biết nhau chứ đừng nói là yêu nhau nữa. Họ không hiểu thế nào là tình yêu giữa những người có trách nhiệm cả. Họ không biết phân biệt giữa tình yêu và tình dục, là hai thứ có thể giống nhau nhưng cũng có thể khác nhau hoàn toàn. Khi tình dục là biểu hiện của tình yêu và hòa hợp trong hôn nhân thánh thiện, thì nó rất tốt đẹp, nhưng khi chỉ là biểu hiện của nhục dục thì chỉ là thú tính và ích kỷ mà thôi.

Tình yêu – trái với điều các thi sĩ và các nhà viết kịch bản đề cập – không phải là một cảm xúc cố hữu. Ngay lần đầu gặp nhau, tôi đã bị vợ tôi hấp hồn. Tôi nghĩ mình đã “yêu” nàng trong khi đeo đuổi và những năm đầu cuộc sống vợ chồng vậy mà thực sự, mãi đến hai mươi lăm năm sau, tôi vẫn chưa hiểu tình yêu đích thực là gì cả. Khi mừng hai mươi sáu năm kết hôn, thì tình yêu ấy vẫn lớn mạnh hàng ngày. Vợ tôi luôn vượt xa và ở trên bất cứ người đàn bà nào đẹp nhất, lôi cuốn nhất, kích thích nhất mà tôi từng gặp. Nếu có giờ rảnh rỗi mà phải chọn lựa giữa vợ và công việc thì vợ tôi luôn luôn giành phần chiến thắng.

Nhưng như vậy không có nghĩa là chúng tôi luôn ăn ý và không bao giờ xích mích nhau, mà chỉ có nghĩa là

chúng tôi không bao giờ cố ý làm khổ nhau cả. Nó cũng có nghĩa là chúng tôi luôn sẵn sàng nhận lỗi và xin lỗi nhau và cũng có nghĩa là chúng tôi luôn sống vui vẻ bên nhau, luôn yêu thương nhau đến mức coi người mình yêu trên hết. Chúng tôi không bao giờ đi chung hoặc lên giường ngủ khi chưa giải quyết những xung khắc và tái khẳng định tình yêu của mình cả.

VÀI LỜI KHUYÊN ĐÁNG GIÁ CHO CÁC ĐÔI VỢ CHỒNG

Hãy xét kĩ từng bước cụ thể để kiến tạo hoặc tái tạo một cuộc hôn nhân hạnh phúc.

1/ Nhớ xem bạn đã làm gì trước khi lấy nhau. Bạn đã chẳng giành làm mọi việc, luôn tỏ ra dễ thương, luôn cư xử đúng đắn, ân cần lịch sự, chu đáo và tử tế đấy ư? Đây là phương cách tuyệt hảo giúp cho đời sống hôn nhân của bạn được luôn vững chắc, cho dù nó có gặp trắc trở đi nữa thì bạn vẫn có thể khiến nó lại nở hoa.

2/ Khởi đầu và kết thúc mỗi ngày bằng một lời tình tứ, trong ngày, nếu có thể, hãy dành vài phút gọi điện cho vợ để nói vài câu tình tứ. Sau hết, nhớ rằng dịp biểu lộ tình yêu tốt nhất là trước mặt người khác. Thỉnh thoảng nên gởi một lá “thư tình” qua bưu điện. Những món đầu tư này tuy nhỏ nhưng lãi suất rất cao.

3/ Thỉnh thoảng, nên tặng quà hoặc ảnh. Giá trị không phải ở món quà mà ở tình yêu biểu lộ qua món quà. “Không có người tặng thì quà chẳng là gì cả”. Một thi sĩ cũng đã viết: “Nhẫn và ngọc không phải là quà mà chỉ là lời biện minh cho món quà”. Món quà đích thực chính là bản thân người trao tặng.

4/ Cùng nhau sống những giây phút đầy ý nghĩa. Hãy nhớ lại xem các bạn từng khao khát tỏ tình với nhau ra sao và đã tốn biết bao thời giờ để nói yêu nhau trước khi kết hôn? Hãy lặp lại những tiến trình trên. Đi dạo hoặc tắt truyền hình cho người bạn đời thấy như thể họ là người trọng yếu nhất của đời bạn. Mà thực sự là thế, dù bạn có thừa nhận hay không cũng vậy.

5/ Biết lắng nghe. Một nhà thông thái đã nói: “Nói là chia sẻ còn nghe là săn sóc”. Hãy lắng nghe muôn vàn tình tiết và câu chuyện vụn vặt mỗi ngày của người bạn đời. Hãy nhớ luôn rằng: **BỔN PHẬN KHIẾN TA LÀM VIỆC TỐT NHƯNG TÌNH YÊU KHIẾN TA LÀM VIỆC HOÀN HẢO. TÔI XIN** nhấn mạnh một lần nữa: “Điều ta bắt đầu như một bổn phận sẽ kết thúc thành tình yêu”.

6/ Đừng để người bạn đời phải tranh giành với con cái sự quan tâm của bạn. Hãy dành thời giờ riêng cho người bạn đời.

7/ Mỗi khi xung khắc, hãy nhớ là có thể xung khắc mà không gắt gỏng. Song, đừng bao giờ đi ngủ mà chưa hòa giải. Bạn sẽ chẳng ngủ ngon nổi và những xung khắc ấy sẽ in vào tiềm thức cả hai người để rồi sẽ trở nên nguyên nhân cho những xung khắc khác.

8/ Hãy nhớ rằng Tạo Hóa đã đặt người nam làm chủ gia đình. Có lẽ đây chính là bước quan trọng nhất khi có đàn ông nắm giữ những quyết định quan trọng, người phụ nữ sẽ được an tâm. Rất ít khi tôi gặp một cuộc hôn nhân thực sự hạnh phúc khi người chồng không phải là chủ gia đình. Tuy nhiên, người chồng cũng phải nhớ rằng mình chỉ có thể chu toàn bổn phận bằng tình yêu và thân ái cũng như với uy quyền và sự cương quyết. Người xưa dạy: Chồng phải kính trọng và yêu thương vợ như chính bản thân mình.

9/ Hãy nhớ mình sẽ thường phải “nhượng bộ” để làm vui lòng hay thông cảm với người bạn đời. Tình cảnh lúc ấy có lẽ hơi khó chịu đấy, nhưng nó sẽ giúp bạn và cuộc hôn nhân của bạn khỏi tan vỡ.

10/ Cố dùng công thức có bảo chứng sau đây để pha chế món: “Hôn nhân hạnh phúc”.

- 1 chén tình yêu 5 muỗng hi vọng

- 2 chén chung thủy 2 muỗng dịu dàng

- 3 chén thứ tha 4 cân cậy tin

- 1 chén nghĩa tình 5 thùng nụ cười

Lấy tình yêu và chung thủy hòa trộn với cậy tin khuấy lên với dịu dàng, ân cần và hiểu biết, bạn nên thêm nghĩa tình và hi vọng. Pha màu cho tươi bằng nụ cười. Đem nướng dưới ánh mặt trời. Dùng thật nhiều mỗi ngày.

11/ Lấy câu: “Hãy sống tử tế, nhân hậu và tha thứ cho nhau” làm kim chỉ nam hằng ngày.

12/ Khi gặp những xung khắc không thể tránh thì ai dàn hòa trước cũng được. Song người dàn hòa chứng tỏ mình chín chắn và biết yêu thương hơn.

CHỒNG HÃY “GA LĂNG” VỚI VỢ

1/ Hãy chiều vợ bằng những cử chỉ nho nhỏ nhưng đầy ý nghĩa với phụ nữ như mở cửa xe, giữ chỗ, nắm tay đi phía ngoài lúc dạo phố.

2/ Kể cho vợ nghe những tin tức sốt dẻo hoặc những điều hứng thú trong việc làm ăn của mình.

3/ Khi đi dự bất cứ buổi lễ nào, hãy luôn ở bên vợ. Nhớ lại xem trước khi kết hôn bạn đã hãnh diện tới đâu mỗi khi được ở bên nàng?

4/ Chớ bao giờ, phải, chớ bao giờ mang vợ ra đùa cợt. Đó là điều tệ hại nhất. Sau khi người nghe đã cười thỏa thích, niềm vui của bạn cũng qua, thì vợ bạn bị thương tổn nặng nề. Nếu chịu khó suy nghĩ một chút, tất bạn đã chẳng phải trả giá cho trò đùa có hại này. Trái lại, bạn nên làm ngược hẳn, nghĩa là hãy khen ngợi vợ bạn như chính bạn thích được khen vậy.

5/ Phụ nữ cần được an tâm nhiều hơn đàn ông. Hãy luôn nhắc với vợ rằng nàng không chỉ là người đáng ước mơ mà còn cần thiết và quý giá nữa. Đời sống tình cảm và sự an tâm của vợ bạn sẽ tăng triển mạnh khi từ “yêu dấu” được lặp đi lặp lại (vợ bạn cần và muốn nghe điều đó hơn bạn muốn nói nhiều).

6/ Gánh đỡ việc nhà cho vợ. Không kể đến phong trào đòi nữ quyền tôi tin rằng bản chất con người đòi ta phải chia sẻ trách nhiệm với nhau... Chẳng hạn, mỗi khi vợ đi chợ sắm sửa, nếu có nhà, bạn hãy ôm đồ tiếp vợ. Người đàn ông nên làm những việc nặng nhọc trong nhà như đổ rác, cắt cỏ... Hãy nhớ rằng ngôi nhà là tòa lâu đài của bạn. Lâu đài tất phải có vua, mà có vua thì phải có hoàng hậu. Vợ bạn sẽ rất sung sướng được làm hoàng hậu nếu bạn cư xử với nàng như vậy.

VỢ HÃY CHIỀU CHỒNG

1/ Hãy nói với chồng: “Em rất yêu chàng” mỗi sáng, mỗi chiều.

2/ Hãy nhớ là bản chất phụ nữ và đàn ông khác xa nhau nhiều. Cái tôi của chàng cần được nuôi dưỡng luôn luôn, nhất là khi chàng phải một mình gánh vác gia đình. Cách bạn tỏ ra tin tưởng nơi chàng và nơi việc chàng làm là tất cả ý nghĩa đối với chàng. Hãy tỏ ra cho chồng biết là công việc chàng làm cũng như chính bản thân chàng hết sức quan trọng đối với mình. Hãy nói luôn với chồng rằng mình rất hãnh diện về chàng cũng như công việc chàng làm.

3/ Nếu không đi làm, nhớ nghỉ ngơi ít phút trước khi chồng về, tắm rửa, mặc đồ sạch sẽ, xúc chút nước hoa... Và bạn sẽ tươi mát ra đón chồng.

4/ Thỉnh thoảng nên làm bánh trái hoặc nấu món tửu cho chàng. Phần bạn và các con có thích món đó không, không cần thiết. Bạn làm chỉ vì chiều chồng mà thôi.

5/ Hãy tỏ ra dễ thương và luôn sẵn sàng phục tùng. Salomon, người thông thái nhất thế gian có nói: “Thà sống trong rừng còn hơn sống với người đàn bà cáu gắt”. Thời nay, một bà vợ hay giận dỗi và sinh sự chỉ tổ khiến chồng làm việc qua quýt, để dành thời gian la cà trong các quán rượu với cánh đàn ông hay những bạn gái bất hạnh mà thôi.

6/ Bạn nên làm những công việc thuộc nữ giới. Tôi tin rằng chính sự thiếu phân biệt rõ ràng giữa nữ giới và nam giới là một trong những yếu tố khiến đời sống gia đình ngày nay gặp nhiều rắc rối. Đàn ông nên nhìn, ăn mặc, suy nghĩ và nói năng cho ra đàn ông. Đàn bà cũng phải nhìn, ăn mặc suy nghĩ và nói năng cho ra đàn bà. Lúc mà ta phải ngồi xuống để tự hỏi mình là đàn ông hay đàn bà là lúc đáng buồn nhất. Tôi tin rằng, bình thường thì đàn bà nên rửa chén bát, dọn dẹp nhà cửa... Dĩ nhiên, người chồng thương vợ, nhiều lúc cũng nên góp phần giúp đỡ. Nói chung, tôi cho rằng, những cậu bé mà thấy cha làm bếp hoặc những cô gái thấy mẹ lẩn lút cha và làm những công việc dành cho đàn ông tất chẳng hay ho gì. Mẹ tôi thường bảo: “Con cái thường để ý tới công việc CON LÀM HƠN LÀ LỜI CON NÓI”. HÃY ĐỂ CHO CÁC CẬU BÉ THẤY RÕ VAI TRÒ CỦA người cha để chúng lớn lên và triển nở thành người đàn ông có tình cảm tự

nhiên hướng về phái nữ và để cho các cô gái thấy rõ vai trò của người mẹ để chúng lớn lên và triển nở thành người phụ nữ có tình cảm tự nhiên hướng về phái nam.

7/ Nếu muốn thành bà hoàng hậu thì bạn hãy cư xử với chồng như với một ông vua để chồng bạn chỉ còn cách coi bạn như bà hoàng hậu mà thôi.

Tôi xin nhắc lại, hôn nhân không phải là mỗi bên đóng góp 50% mà là 100%. Tôi muốn nhấn mạnh một lần nữa rằng: “BẠN SẼ ĐẠT ĐƯỢC MƠ ƯỚC TRÊN ĐỜI NẾU BẠN BIẾT GIÚP NGƯỜI KHÁC ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU HỌ MUỐN”.

11. Chương 10

PHẦN BỐN: NHỮNG MỤC TIÊU

MỤC ĐÍCH:

- 1/ Cho bạn biết mục tiêu quan trọng ra sao trong đời sống cá nhân và nghề nghiệp của bạn.
- 2/ Giải thích tại sao phần đông không bao giờ đề ra mục tiêu.
- 3/ Nhận dạng các loại mục tiêu nên có.
- 4/ Giải thích rõ ràng đặc tính của các mục tiêu.
- 5/ Giải thích đặc biệt cách đặt định mục tiêu.
- 6/ Tiến trình chi tiết để đạt mục tiêu.

CHƯƠNG 10: MỤC TIÊU THỰC SỰ CẦN THIẾT KHÔNG?

TẦM ĐÍCH BẠN KHÔNG THỂ THẤY

Đối với nhiều người, danh tiếng của Howard Hill hân vang dội như tiếng chuông. Có lẽ anh là tay xạ tiễn nổi danh nhất. Anh bắn chính xác đến nỗi hạ được cả voi, cọp Bengal, bò mộng xứ Cape bằng cung tên nữa. Chính mắt tôi đã từng thấy Howard biểu diễn “liên châu tiễn”, mũi tên đầu cắm giữa hồng tâm, mũi tên sau chệch đôi mũi tên trước. Nghe đến đây, hẳn bạn phải trợn mắt ngạc nhiên. Song nếu khỏe mạnh, có thể bạn còn bắn giỏi hơn cả Howard Hill trong những ngày thành công nhất đấy. Bạn có thể bắn “liên châu tiễn” giỏi hơn cả Howard Hill hoặc bạn chẳng bao giờ bắn được phát nào ngoài mấy mũi tên đùa chơi thời thơ ấu mà thôi. Dĩ nhiên, nếu bịt mắt Howard Hill lại và dẫn anh đi lòng vòng vài lượt thì tôi tin chắc bạn phải bắn giỏi hơn anh rồi.

Hi vọng bạn cho lối so sánh đó là kỳ quặc và rồi tự nhủ: “Điều đó dĩ nhiên rồi. Làm sao một người không thấy hồng tâm lại bắn trúng đích được”. Bạn nói chí lý. Giờ tôi xin phép hỏi bạn thêm một câu khác nhé. Nếu Howard Hill không bắn trúng nổi hồng tâm vì không thấy đường thì liệu anh có bắn trúng khi không có hồng tâm không? Bạn có một hồng tâm hay một đích điểm không? ĐẠT ĐẾN MỤC TIÊU MÌNH KHÔNG CÓ CŨNG KHÓ NHƯ PHẢI TRỞ VỀ NƠI MÌNH CHƯA BAO GIỜ TỚI VẬY.

Không đề ra những mục tiêu rõ ràng, chính xác, bạn sẽ không thể hiểu được hết tiềm năng ẩn tàng trong mình. Bạn không bao giờ được “là một kẻ” lang thang vô định, “mà phải là” một người có ý nghĩa đặc biệt. Bạn và những mục tiêu của bạn như thế nào? Chúng đã được xác định rõ ràng hay vẫn còn mù mờ?

HOẠT ĐỘNG – HOẶC HOÀN TẤT

Người không mục tiêu cũng giống như thuyền không lái, trôi dạt mông lung, để rồi cuối cùng vấp vướng trên bờ chán chường, thất vọng và thảm hại. Nhà sinh học vĩ đại người Pháp, John Henry Fabre, đã có lần làm một thí nghiệm lý thú với loại sâu Processionary, đây là loại sâu theo đuôi con đầu đàn một cách mù quáng nên mới có tên đó (Processionary: đám rước) Fabre cẩn thận xếp chúng sát bên nhau vòng theo mép bình

bông thành một vòng tròn. Giữa bình bông, ông xếp đầy lá thông là thức ăn của loại sâu này, rồi bắt đầu cho chúng di chuyển. Thế là con này nối đuôi con kia, đánh vòng tròn hết giờ này qua giờ khác. Chúng vòng quanh miệng bình như vậy được đúng bảy ngày rồi lả tả theo nhau rớt xuống chết vì đói, bên cạnh đồng thức ăn ngon lành cách đó không đầy 15 cm, chỉ vì đã lẫn lộn giữa hoạt động và mục đích.

Nhiều người trong chúng ta cũng lầm lẫn y như vậy nên chỉ mù quáng theo chân đám đông, gặp chẳng hay chớ chứ chẳng có đích điểm gì cả. Mọi việc họ làm đều vì thói quen, vì “ai cũng làm như vậy cả”.

Họ giống hệt như ông chồng được vợ nhờ tới tiệm thực phẩm mua dăm bông. Khi mang dăm bông về, bà vợ hỏi sao ông ta không bảo người bán cắt bỏ mẩu đuôi giùm. Người chồng mới hỏi lý do thì vợ trả lời là vì xưa nay vẫn thấy mẹ mình làm như vậy. Tiện thể bà mẹ vợ đang chơi ở đó nên hai vợ chồng kéo lên hỏi bà vì sao phải cắt bỏ khúc đuôi dăm bông thì bà đáp là tại thấy mẹ mình làm vậy nên bắt chước theo. Thế là cả ba đều quyết định gọi điện cho bà ngoại để hỏi cho rõ điều bí mật lưu truyền qua ba thế hệ ấy. Người bà liền cho hay sở dĩ bà cắt bỏ khúc đuôi dăm bông là vì lò nướng của bà nhỏ nên không nướng cả khúc được. Như vậy là bà có lý do hẳn hoi còn bạn thì sao?

SỐNG THẾ CHỈ THẤT BẠI MÀ THÔI

Phải chăng những người không thành công ở đời đều đã thực sự vạch kế hoạch để thất bại? Tôi không nghĩ vậy. Vấn đề là họ chẳng hoạch định gì cả. Mục tiêu ở đời quan trọng đến thế mà sao chỉ có rất ít người thực sự đặt định mục tiêu của mình một cách rõ ràng? Thưa, có bốn lý do chính:

Thứ nhất, không ai cho họ biết “điều đó” cả. Nghe nói thì có, được chỉ dạy thì không.

Thứ hai, họ không biết cách làm.

Thứ ba, họ sợ không đạt được mục tiêu sẽ rắc rối to.

Thứ tư, vì tự ti mặc cảm. Họ nghĩ mình không xứng đáng được hưởng những điều tốt đẹp ở đời.

Nghĩ như vậy thật sai lầm. Lý lẽ và đường lối vạch ra trong sách này sẽ giúp giải quyết bốn lý do trên nếu bạn thực sự suy cứu. Trong phần này, tôi sẽ “bán” cho bạn các mục tiêu và giúp bạn biết cách đặt định chúng. Phần hai và hầu như toàn bộ cuốn sách đều nói về hình ảnh tự thân của bạn để bạn biết yêu thích chính mình hơn. Như vậy là bạn đã có đủ mọi bước đường và phương thức để xứng đáng đạt được mọi sự tốt đẹp ở đời, mọi việc bây giờ là tùy ở nơi bạn.

Bạn sợ hãi ư? Đừng lo, hãy nhìn thẳng vào vấn đề. Bạn sợ hãi, không muốn cam kết gì cả, chỉ vì không muốn mất mặt trước bạn bè chứ gì? Hoặc giả bạn sẽ không lộ ra với ai về mục tiêu của mình trừ phi biết rõ họ không những tin mình có thể đạt mà còn muốn mình đạt được mục tiêu đó nữa, cho chắc ăn chứ gì? Như vậy có khác gì những người quyết định không đặt định cho mình mục tiêu rõ ràng nào cả để nếu không hoàn thành còn có cớ bào chữa vì mình đâu có mục tiêu nào. Đối với họ, cách này xem ra an toàn và không gặp “rủi ro” nào cả.

Tuy nhiên, tôi sẽ vạch cho bạn thấy lý luận đó cũng chẳng “an toàn” hơn việc đậu tàu trong bến vì “sợ” ra khơi gặp bão, máy bay nằm ụ trên phi cảng vì “sợ” cất cánh sẽ rơi, ngôi nhà bỏ không vì “sợ” đến ở sẽ bị sập. Trái lại, tàu đậu lâu tất sẽ bị rêu phong bám, máy bay nằm ụ mãi tất sẽ bị gỉ sét ăn, ngôi nhà bỏ không hoàn toàn sẽ bị mưa gió hại. Phải, đặt định mục tiêu cũng có nguy hiểm, nhưng nguy hiểm vì không có mục tiêu còn lớn gấp bội. Lý do hết sức đơn giản, cũng như tàu được đóng để đi biển, máy bay được chế để bay lượn trên trời, nhà được xây cất để làm chỗ dung thân thì con người được tác tạo cũng có một mục đích. Mục đích đó là gạt hái những điều trong tầm tay để đóng góp cho sự thăng tiến của xã hội. Mục tiêu trong đời sẽ giúp bạn trở nên hữu ích hơn cho mình và cho đời.

MAI MÌNH ĐI ACAPULCO

Giả dụ, một người bạn đáng kính, đáng trọng gọi điện thoại cho bạn báo rằng: “Bạn thân mến, có tin mừng cho bạn đây. Nếu muốn, bạn có thể đi với chúng tôi đến tham quan Acapulco miễn phí trong vòng ba ngày. Tám giờ sáng mai sẽ lên đường. Chúng tôi còn đủ chỗ cho vài người. Ông chủ sẽ đưa chúng ta đi bằng phần lực riêng và mình sẽ ở tại biệt thự của ông ngay trên bờ biển”. Phản ứng đầu tiên của bạn có lẽ là “tuyệt quá, nhưng mình còn nhiều việc lắm, chẳng hiểu có thể sắp xếp xong không”. Bạn vừa tính trả lời như vậy thì người vợ hiền có sáng kiến đề nghị bạn hẹn người bạn chờ cho ít phút đã. Thế rồi hai vợ chồng bạn bắt

đầu bàn bạc kế hoạch. Bạn sẽ tự hỏi trước nhất: “Giờ anh phải làm gì đây?”. Rồi bạn lấy giấy, viết ghi ra tất cả những việc phải làm, đoạn xếp thứ tự ưu tiên. Cuối cùng, uỷ quyền lại cho nhân viên một số việc rồi gọi điện báo lại với bạn: “Bạn ơi! Tôi đã sắp xếp được rồi. Mai mình đi nhé!”.

Tôi xin bảo đảm là trong hai mươi bốn giờ còn lại ấy, bạn sẽ làm được nhiều việc hơn ngày thường nhiều!

Vậy tôi xin hỏi thêm: Tại sao hằng ngày bạn không làm như đang chuẩn bị để mai đi Acapulco? Tại sao bạn không kê ra những việc cần làm trong ba ngày tới rồi hành động như mình chỉ còn một ngày để làm cho xong thôi? Ông chủ tiệm thực phẩm của tôi ngày xưa thường nói: “Điều đó sẽ buộc anh phải suy nghĩ tốt hơn”, bạn phải động não mà suy nghĩ, hoạch định và uỷ nhiệm trước khi bắt tay vào việc. Bạn có thể hoàn thành được nhiều việc hơn khi bạn thực sự đi Acapulco hay bất cứ nơi nào bạn muốn trong những ngày mai của đời mình. Tại sao ư? Tại vì bạn sẽ thay đổi từ một người “lang thang vô định” thành “một người có ý nghĩa đặc biệt”. Đời bạn có hướng đi.

Người ta hay phàn nàn là không có đủ thì giờ trong khi vấn đề chính là không có hướng đi. Rất nhiều “chuyên gia” nói: đáng lẽ chúng ta phải bị bắt vì tội “sát nhân” khi giết hết thì giờ mới đúng. Xong nghĩ cho cùng, phải nói rằng tội giết “thì giờ” không phải là sát nhân là là “tự sát”. Thời gian có thể là đồng minh nhưng cũng có thể là kẻ thù, điều đó hoàn toàn tùy thuộc nơi bạn, mục tiêu của bạn và sự cương quyết tận dụng từng phút giây bạn có thể có được.

KHÔNG CÓ MỤC TIÊU – KHÔNG CÓ THI ĐẤU

Thử áp dụng vào trận thi đấu chung kết bóng rổ giành chức vô địch ta sẽ thấy mục tiêu quan trọng đến mức nào. Đội bóng nào cũng được ủng hộ nhiệt tình và được chuẩn bị sẵn sàng về mặt thể lý cho cuộc thi đấu. Bầu không khí thật sôi nổi và các cầu thủ hồi hộp thấy rõ trước trận tranh chức vô địch này. Họ trở lại phòng thay đồ và nghe huấn luyện viên dặn dò lần cuối: “Nhớ cho kĩ nghe. Bây giờ hoặc không bao giờ đây. Chúng ta thắng hay bại chỉ trong đêm nay thôi. Không ai nhớ người đàn ông đẹp nhất trong đám cưới cũng như không ai nhớ đội hạng nhì cả. Cả mùa bóng tùy thuộc mỗi đêm nay thôi”.

Các cầu thủ đã đáp ứng lại. Họ phấn khích đến độ chen nhau muốn long cả cánh cửa để ra sân. Nhưng vừa đến sân họ liền chững ngay lại, bối rối vì thất vọng và giận dữ chỉ lên hai tấm bảng cuối sân trống trơn, không còn rổ. Họ gào lên, ai có thể thi đấu không mục tiêu cho nổi. Không có mục tiêu, làm sao ghi bàn, làm sao biết mình ném trúng hay trật được. Và tất nhiên họ sẽ chẳng bao giờ thi đấu nếu không có rổ cả. Rổ trong thi đấu bóng rổ quan trọng đến thế đấy! Còn bạn thì sao? Bạn có thể thi đấu trong trận đấu cuộc đời mà không có mục tiêu được không? Nếu được, thì đâu là bàn thắng?

CUỘC SỐNG ĐÁNG GIÁ

Tại các nhà an dưỡng và hưu dưỡng trên khắp nước ta thường có một hiện tượng thú vị là tử suất giảm một cách ngoạn mục trước những ngày lễ, những ngày kỷ niệm đặc biệt như cưới hỏi, sinh nhật... Rất nhiều người tự đặt cho mình mục tiêu là phải sống thêm một lễ giáng sinh, một ngày kỷ niệm, một dịp quốc khánh nữa... và khi các ngày lễ ấy qua đi, ý chí muốn sống giảm bớt thì tử suất lại đột ngột gia tăng. Thật thế, cuộc sống có giá trị và chỉ đáng duy trì khi còn mục đích để sống. Ai cũng biết mục đích cuộc đời quan trọng tới mức nào nhưng do cố ý hoặc vô tình, nhiều người vẫn tiếp tục buông trôi theo dòng đời như “một kẻ lang thang vô định” hơn là sống như “một người có ý nghĩa đặc biệt”.

MỤC TIÊU CÓ THỂ LÀ CON NGỰA THẮNG GIẢI

Julie quý chú ngựa Irish hết sức, nhưng hiện cô đang tức tối, đau đớn, thất vọng, mệt mỏi, chán nản và buồn khổ vô cùng. Bao tuần qua, cô miệt mài tắm rửa, chải lông, săn sóc và huấn luyện nó cho một cuộc thi lớn. Cô thức từ ba giờ sáng để chải chuốt nó. Cô tết bờm thật đẹp, thắt đuôi thật oai, phủ lưng lông lấy móng sáng loáng... Yên cương, dây thắng và bàn đạp cứ bóng nhoáng dưới ánh mặt trời. Riêng cô thì hệt như một con búp bê xinh đẹp khi bước vào trường đua. Nhưng điều gì đã đến? Chẳng có gì hết, phải, tuyệt đối không có gì hết. Con Irish mà ai cũng nghĩ sẽ vượt rào dễ như bỡn ấy đã không chịu nhảy, thậm chí không chịu nhấc giò lên nữa mới tức chứ. Giấc mơ đoạt giải ôm ấp bấy lâu nay cộng với bao nhiêu ngày đêm mệt nhọc hóa thành công cốc.

Năm ấy Julie Ziglar mới mười sáu tuổi. Trước thất bại ê chề ấy, cô đã quyết định xắn tay áo lên đặt cho kỳ được điều cô ấp ủ bấy lâu nay là một con ngựa đoạt giải mới chịu thôi.

Cô ra giá bán con Irish, quảng cáo trên báo và nhất mực giữ giá đến cùng trước những tay lái ngựa. Bán xong, cô gửi tiền vào trường mục tiết kiệm và bắt đầu đi tìm con ngựa ước mơ. Cô đi coi khắp các chuồng ngựa trong vùng, đọc tất cả các mục quảng cáo bán ngựa cho tới khi tìm được con Butter Rum, một con ngựa thiên thần giống mới hai năm tuổi. Vừa trông thấy nhau, Julie và Butter Rum đã “mê nhau” ngay. Xong có một trở ngại nhỏ Butter Rum mắc giá hơn Irish nhiều, mà Julie lại không chịu nhận tiền của ba má. Tuy nhiên rồi cũng đâu vào đấy cả vì Julie là một cô gái tin rằng nếu đã muốn thì phải làm cho kỳ được. Cô cũng tin ở nguyên tắc đạt đích cơ bản là: **CỨ TIỀN XA HẾT MỨC ĐÃ, KHI TỚI ĐÓ, BẠN SẼ LUÔN CÓ THỂ THẤY XA HƠN NỮA.** JULIE ĐÃ MUA CON BUTTER RUM SAU KHI dùng tiền bán con Irish bỏ cọc và xin trả góp số tiền thiếu. Rồi cô đi làm để trả nợ. Cô mượn người chuyên môn huấn luyện cho Butter Rum và tự lo trả học phí. Cô và Butter Rum cùng nhau khổ luyện ngày đêm và chẳng mấy chốc cả hai đã đoạt được rất nhiều giải thưởng. Giờ thì tường phòng Julie đã treo kín những tấm huy chương đủ màu, và cô đã kiếm được một số tiền lớn gấp bốn lần rưỡi số cô phải bỏ ra để mua và huấn luyện con Butter Rum. Điều lý thú trong câu chuyện này, ngoài việc Julie là con gái tôi, còn ở chỗ nó nhắc ta nhớ rằng nếu muốn một điều gì đó, chúng tôi phải đề ra mục tiêu rõ ràng mới được. Khi đã có mục đích rõ ràng rồi thì chúng ta khó mà thất bại nổi.

KHAI THÁC NĂNG LƯỢNG

Lần đầu tiên tôi được may mắn bay ngang thác Niagara cách đây khá lâu. Khi đến gần thác, viên trưởng đoàn phi hành liền loan báo trên loa: “Thưa quý khách, thác Niagara đang ở bên trái quý khách. Quý khách nào chưa từng trông thấy thác từ trên không xin mời sang bên trái chiêm ngưỡng cảnh kỳ vĩ này!”. Tôi làm theo lời anh và dù còn cách xa nhiều dặm, tôi cũng đã trông thấy và cảm nhận được sức mạnh vô song của nó qua những giọt nước tung toé văng cao cả trăm bộ ấy.

Ngắm nghía những giọt nước văng cao, tôi chợt nghĩ. Bao tỉ tỉ tấn nước từ độ cao 180 bộ đã đổ xuống thành giòng nước xiết chảy lãng phí từ bao ngàn năm trước cho tới ngày một người đặt ra kế hoạch khai thác một phần năng lượng đáng sợ này. Ông đã khai thác một phần nước đổ không vô ích vào một mục tiêu đặc biệt tạo nên hàng tỉ KW/g điện cho công nghiệp, qua đó hàng ngàn ngôi nhà được thắp sáng, hàng tấn thực phẩm được thu hoạch, hàng vạn sản phẩm được chế tạo và phân phối. Biết bao công ăn việc làm cho người lớn, trẻ em được dạy dỗ, đường xá được kiến thiết, các cao ốc và bệnh viện được xây dựng, nhờ ở nguồn năng lượng mới này. Còn vô vàn ích lợi khác nữa và tất cả đều nhờ ở một người có kế hoạch khai thác một phần năng lượng của dòng thác Niagara vĩ đại này, để hướng nó vào một mục tiêu đặc biệt. Đó cũng chính là điều tôi xin bạn thực hiện đây.

MỤC TIÊU? CHO AI?

Tự điển định nghĩa mục tiêu là mục đích hoặc một chủ định. Nó là một kế hoạch, một điều gì đó mà bạn muốn thực hiện. Tôi thành thực khi bảo rằng dù bạn là ai, ở đâu hay làm gì thì bạn cũng phải có mục tiêu.

Người mẹ, người cha, nhà buôn, người nội trợ, sinh viên, công nhân, bác sĩ, lực sĩ, ai cũng phải có mục tiêu cả. Có lẽ bạn không thể thắp sáng được cả thành phố như thác Niagara nhưng **VỚI NHỮNG MỤC TIÊU RÕ RÀNG, BẠN SẼ GIẢI PHÓNG ĐƯỢC NĂNG LỰC CỦA MÌNH VÀ MỌI SỰ SẼ BẮT ĐẦU.** MỤC TIÊU THIẾT YẾU RA SAO, BẠN CỨ THỬ TƯỞNG tượng là Sir Edmund Hillary, người đầu tiên trèo tới đỉnh Everest, đang cắt nghĩa cho bạn lý do giúp ông có thể lập được kỳ công đó thì biết. Chẳng lẽ ông lại bảo bạn là một hôm đang đi quanh quán chơi thì tự nhiên thấy mình đã ở trên đỉnh núi à. Hoặc chủ tịch ban giám đốc General Motors giải thích với bạn là ông đạt đến địa vị đó bằng cách là siêng năng làm việc rồi người ta cứ thăng chức dần cho tới lúc làm chủ tịch, bạn có tin không? Dĩ nhiên, đây chỉ là chuyện khôi hài song nếu bạn nghĩ mình có thể hoàn thành được một điều có ý nghĩa nào đó mà không hề có mục tiêu thì còn khôi hài hơn nhiều.

12. Chương 11

CHƯƠNG 11: ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC MỤC TIÊU

THỨ NHẤT – MỤC TIÊU PHẢI XỨNG ĐÁNG

Lúc xác lập mục tiêu là lúc tiếng lòng bạn réo gọi: “Tiến lên, tiến lên!”. Và chân trời bắt đầu rộng mở trước mắt bạn.

Để có hiệu quả, các mục tiêu phải xứng đáng (lớn) vì mục tiêu xứng đáng mới kích thích ta cố gắng hoàn thành. Những mục tiêu tầm thường và không phải ganh đua mấy chẳng kích thích nổi ai. Thật vậy, những mục tiêu như trả tiền nhà, mua xe, mưu sinh hằng ngày không có gì phấn khởi cả. Chỉ khi nào phải dốc hết sức mình bạn mới thấy phấn khởi thực sự, mà điều này chỉ có được khi có mục tiêu xứng đáng.

Trong giới thể thao, người ta vốn biết là một lực sĩ thi đấu tốt hơn trong những cuộc tranh tài gay go. Các cầu thủ đánh Golf, quần vợt, túc cầu, các võ sĩ... thường không thích tham dự những trận đấu nghèo nàn và tầm thường. Đây chính là một trong những lý do gây “lộn xộn” trong giới thể thao. Trên chính trường cũng giống như vậy. Nếu mục tiêu nhắm tới “đáng giá” và là một cuộc “tranh tài” thực sự, tất bạn phải dồn hết nỗ lực vào đó. Nhờ vậy sẽ thấy phấn khởi và chính sự phấn khởi này sẽ giúp bạn làm việc hiệu quả nhất và giúp bạn thành công.

Khi đã nỗ lực hết sức để đạt được kết quả tối đa, bạn có thể ngủ yên sau khi tự nhủ: “Hôm nay mình đã cố gắng tối đa”. Thật phấn khởi khi biết mình không làm việc luống công. Bạn cần nhìn đời như một cuộc chơi lớn và hào hứng, để hoạch định những mục tiêu cao cả, một nhà thông thái từng nói: “Đừng đặt ra những kế hoạch nhỏ vì chúng không đủ sức đánh động lòng người”.

CÁCH BẠN NHÌN ĐỜI SẼ XÁC ĐỊNH HẦU HẾT NHỮNG THÀNH QUẢ BẠN ĐẠT ĐƯỢC TRÊN ĐỜI. CÙNG một thanh sắt, nếu dùng để chặt củi, chỉ đáng giá một đô la, đem rèn thành móng ngựa sẽ đáng giá khoảng năm mươi đô la, và tinh thể thành thép tốt để làm dây thiêu cho các đồng hồ đeo tay cực tốt sẽ đáng giá 250.000 đô la.

Cách bạn nhìn thanh sắt đã tạo nên khác biệt, và các bạn nhìn chính mình cũng như tương lai mình cũng sẽ tạo nên khác biệt. Bạn cần một mục tiêu lớn. Dù là ai thì bạn cũng cần có một mục tiêu lớn. Dĩ nhiên, kích thước mục tiêu tùy từng mỗi người. T. Washington đã nói: “Bạn nên đo lường mức độ thành công bằng chính những trở ngại phải thắng vượt để đạt đến mục tiêu”.

THỨ HAI – MỤC TIÊU PHẢI DÀI HẠN

Không có mục tiêu lâu dài, các thất bại tạm thời sẽ khiến bạn nản chí, vì không ai quan tâm đến sự thành công của bạn bằng chính bạn. Đôi lúc, bạn tưởng như có người cản trở bước đường thành công và quyết tâm làm chậm bước tiến của mình, nhưng thực sự thì người cản trở bạn mạnh nhất lại chính là bạn. Người khác có thể cản trở bạn trong nhất THỜI NHƯNG CHÍNH BẠN MỚI LÀ NGƯỜI CÓ THỂ CẢN TRỞ MÌNH VĨNH VIỄN.

Hoàn cảnh xảy tới đôi khi nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn vì vậy nếu không có mục tiêu lâu dài, thì những trở ngại nhất thời có thể khiến bạn thất bại một cách uổng phí. Những khó khăn trong gia đình, bệnh tật, tai nạn xe cộ hoặc những hoàn cảnh vượt tầm kiểm soát có thể là những trở ngại lớn nhưng không phải là nguyên do cốt yếu làm bạn thất bại. Chương sau, tôi sẽ chỉ cho bạn cách phản ứng tích cực trước những hoàn cảnh tiêu cực bất lợi cũng như có lợi. Bạn sẽ học được điều này, là khó khăn có trầm trọng đến mấy cũng vẫn có thể là bậc thang giúp bạn bước lên hơn là tảng đá để bạn vấp té. Khi bạn có mục tiêu lâu dài thì càng dễ, bởi vì BẠN SẼ TIẾN ĐẾN NƠI MÌNH NHÌN THẤY VÀ KHI ĐẾN ĐÓ BẠN LUÔN CÓ THỂ NHÌN XA HƠN.

Bạn thử nghĩ xem, nếu cứ ngồi nhà chờ tới khi đèn “xanh” mới đi, bạn sẽ không bao giờ bắt đầu cuộc hành trình tới đỉnh thành công được.

Khi đặt ra các mục tiêu dài hạn, bạn đừng cố vượt qua mọi trở ngại trước khi bắt đầu. Nếu mọi trở ngại phải dỡ bỏ hết rồi mới khởi hành thì mục tiêu chẳng còn ý nghĩa gì nữa. Nếu sáng, trước khi đi làm, bạn gọi điện hỏi viên cảnh sát trưởng xem đèn đường có xanh hết không, thì ông ta sẽ nghĩ bạn “điên” là cái

chắc. Chỉ khi ra đường, bạn mới biết rõ mình sẽ gặp những màu đèn nào, để theo đó mà giải quyết. Và nếu trở ngại nào bạn cũng giải quyết như vậy thì chắc chắn bạn sẽ có ngày tới đích.

THỨ BA – MỤC TIÊU PHẢI THỰC HIỆN MỖI NGÀY

Không có mục tiêu cụ thể mỗi ngày thì bạn chỉ là người mơ mộng hão. Người mơ mộng đúng chính là người biết xây nền cho các giấc mơ của mình bằng cách làm việc đều đặn mỗi ngày để đạt tới mục tiêu. Charlie Cullen đã nói rất sâu sắc rằng: “Cơ hội dành cho những điều vĩ đại không tràn như thác đổ mà chảy chậm rãi từng giọt một”.

Sự khác biệt giữa vĩ đại và gần vĩ đại thường do ý thức rằng: muốn đạt những điều vĩ đại, phải chu toàn NHỮNG MỤC TIÊU NHỎ BÉ MỖI NGÀY. VẬN ĐỘNG VIÊN CỬ TẠ BIẾT rằng muốn lập một kỷ lục, anh phải tập luyện hằng ngày cho bắp thịt nở nang và rắn chắc. Những bậc cha mẹ nuôi con nên người đều được biết rõ là tính tình và niềm tin được xây dựng hằng ngày nhờ đời sống gương mẫu của họ. Nếu bạn muốn sống đạo đức hơn thì mục tiêu hằng ngày phải là cố gắng cải thiện mình cho tốt hơn hôm trước. Nếu muốn thay đổi và cải tiến hoàn cảnh của mình thì ta phải thay đổi và cải tiến chính bản thân trước đã vì ta phải là cái gì đó trước khi làm được điều gì đó.

Mục tiêu hằng ngày chính là thước đo và người xây dựng nhân cách tốt nhất. Đây là nơi dành cho sự cống hiến, kỷ luật và cương quyết, là nơi ta tìm thấy sự hấp dẫn của mục tiêu hay giấc mộng lớn, dài hạn và nhằm củng cố nền tảng, biến giấc mơ trở nên vận mệnh của bạn. Các chương bản về thói quen trong phần sau sẽ đặc biệt giúp bạn xây dựng thói quen làm việc hướng tới mục tiêu mỗi ngày.

THỨ BỐN – MỤC TIÊU PHẢI ĐẶC BIỆT

Ở trên, tôi có dùng cụm từ, bạn phải là: “Một người có ý nghĩa đặc biệt”, chứ không được là “một gã lang thang vô định”. Để làm sáng tỏ, bạn hãy chọn một ngày nắng gắt rồi mua một cái kính lúp thật mạnh và một chồng báo. Đặt kính lúp trên chồng báo, rồi chuyển tới chuyển lui dưới ánh nắng, chồng báo sẽ không sao cả. Nhưng nếu bạn giữ yên và tập trung vào một điểm, năng lượng mặt trời được hội tụ lại, sẽ khuếch đại lên và bạn sẽ nhóm được lửa.

Do đó, dù có khả năng, sức mạnh hoặc thông minh tới cỡ nào, nếu không biết sử dụng cũng như tập trung và duy trì nó vào một mục tiêu đặc biệt, bạn sẽ chẳng bao giờ hoàn thành được điều gì trong tầm tay cả. Người thợ săn bắn được chim không phải nhờ bắn cả bầy một lúc mà nhờ nhắm riêng từng con một.

Nghệ thuật chọn mục tiêu là biết nhắm vào một đối tượng cụ thể. Giàu có, nhà “đẹp” hay “to”, nghề có “lương cao”, một nền giáo dục “tốt hơn”, “bán được nhiều hơn”, “làm một cái gì”, làm nhiều hơn cho cộng đồng, hoặc là một người chồng, một người vợ, một sinh viên, một người “tốt hơn”... đều là những mục tiêu quá bao quát, thiếu cụ thể.

Chẳng hạn, thay vì một căn nhà “lớn” hoặc “đẹp”, mục tiêu của bạn nên đi vào chi tiết. Nếu không biết những chi tiết chính xác, bạn nên thu thập các tạp chí có những hình ảnh và mẫu mã của những ngôi nhà đáp ứng được yêu cầu của mình. Phối hợp những ý tưởng và quan niệm đã được trình bày khi các chủ thầu hoặc nhân viên nhà đất giới thiệu một căn nhà làm sẵn. Xem xét nhiều “ngôi nhà” nhưng đừng để các nhân viên nhà đất hiểu lầm bạn “đang” là khách hàng nên sẽ lôi bạn đi xem hết nhà này đến nhà khác, chỉ tổ khiến bạn thêm khó xử và chậm trễ trong việc tìm được ngôi nhà như ý mà thôi.

Cứ viết rõ những chi tiết ấy lên giấy, dài rộng bao nhiêu, kích cỡ thế nào, thuộc lô đất loại nào, vị trí ra sao, bao nhiêu phòng, kiểu nào, màu nào... Rồi nhờ một nhà kiến trúc địa phương thiết kế đồ án. Trong phần tới, bạn sẽ thấy điều này quan trọng như thế nào.

GIẢI ĐÁP VẤN NẠN – MỤC TIÊU CÓ THỂ TIÊU CỰC KHÔNG?

Dĩ nhiên là “có”. Mục tiêu có thể tiêu cực khi vướng một trong ba nguyên nhân sau:

- Thứ nhất, khi bạn không tự đảm nhận việc hoàn thành và trông chờ ở “may rủi”.
- Thứ hai, mục tiêu quá lớn, không thực tế.
- Thứ ba, mục tiêu nằm ngoài lãnh vực của bạn hoặc được đặt ra chỉ để làm hài lòng người khác.

Tuy nhiên, nguyên nhân quan trọng nhất chính là mục tiêu quá lớn hoặc không thực tế. Nhiều khi nó cố ý được đề ra để người ta có sẵn lý do bào chữa khi thất bại. Người đề ra những mục tiêu như vậy tự bản năng đã chuẩn bị thất bại và mong được người khác thông cảm vì biết họ sẽ không trách cứ khi mình không làm nổi điều không thể thực hiện được.

Nếu mục tiêu quá lớn, không thực tế và bạn không thực hiện nổi, thì sẽ tạo nên một ấn tượng hết sức tiêu cực cho việc hoàn thành những mục tiêu trong tương lai, thậm chí còn ảnh hưởng mãnh liệt tới con người đến độ không còn muốn cố gắng chút nào nữa. Bởi vậy, bạn nên khôn ngoan đề ra một mục tiêu cao vừa tầm tay mình.

Mục tiêu cũng tiêu cực khi nằm ngoài lãnh vực hoạt động của bạn hoặc khi bạn chỉ cố gắng làm cho người khác được vui. Nếu để người khác đặt định mục tiêu cho mình, bạn sẽ miễn cưỡng thực hiện và chắc chắn sẽ khó mà đạt thành.

Mục tiêu cũng tiêu cực khi bạn tin vào sự may rủi. Người ta đạt đến đỉnh thành công vì xác định được mục tiêu, vì biết sử dụng và luôn trau dồi tài năng của mình bằng một đời sống cố gắng và chuyên cần.

13. Chương 12

CHƯƠNG 12: ĐỀ RA MỤC TIÊU BẠN Ở ĐÂU

Tới đây, hẳn bạn phải tự hỏi: Tôi phải làm gì để đề ra mục tiêu đây? Ông bảo tôi nên đề ra mục tiêu, nhưng lại chẳng chỉ cách cho tôi hoặc phân phát loại mục tiêu gì cả. Đúng lắm, rồi bạn sẽ thấy đạt được mục tiêu còn dễ hơn đề ra mục tiêu nữa. Khi đề ra được mục tiêu một cách thích đáng thì bạn đã đi được một phần đường rồi vì nó khẳng định rằng bạn có thể và sẽ đạt được mục tiêu. Như tôi từng nói trước đây, một khi đã tin tưởng, bạn sẽ thành CÔNG ĐẼ DẰNG.

Ví dụ sau đây nói về việc buôn bán, nhưng xin bạn nhớ là nó có thể ứng dụng vào bất cứ nghề nghiệp nào bạn đang theo đuổi.

Làm nghề bán hàng, muốn bán đắt, bạn phải đề ra mục tiêu. Nếu có kinh nghiệm làm việc với công ty của mình thì sẽ rất hữu ích, nhưng dù sao, bạn cũng cần tính toán để đề ra cho mình một mục tiêu lớn nhưng có thể thực hiện được. Dù có bản đồ thế giới thật đầy đủ trong tay, nếu không biết mình đang ở đâu, thì bạn cũng chẳng thể đi đâu được. Bạn cần một khởi điểm và việc ghi chép sẽ giúp bạn tìm thấy khởi điểm đó. Mỗi ngày cố gắng ghi chép ít phút thì trong vòng ba mươi ngày, bạn sẽ có được hình ảnh thực sự về khả năng sản xuất và làm việc cũng như việc sử dụng thời giờ một cách hiệu quả của mình. Bạn sẽ thấy năng suất của mình trong nửa tháng sau cao hơn nửa tháng trước. Đây chính là kết quả trực tiếp của việc biết ghi chép. Có điều cần nhớ là trong ba mươi ngày này, bạn phải hết sức thành thật, có thể mới mong giải quyết được tương lai, đồng thời nhớ giữ kín bản ghi chép này.

Có mấy mục bạn phải ghi chép cho thật đúng.

Thứ nhất, ghi chép giờ bạn thức giấc, giờ bạn ra khỏi giường và giờ bạn đi làm việc.

Thứ hai, ghi lại lượng thời gian bạn dùng để ăn trưa, uống cà phê, nghỉ ngơi, gọi điện và xía vào những vấn đề của người khác.

Thứ ba, ghi lại các cuộc điện đàm để hẹn gặp, giao dịch, trao đổi, các buổi chào hàng, thời gian tiếp xúc trực tiếp với khách hàng và số lượng hàng bán được cũng như những khách đến thăm bất ngờ.

Sau cùng, ghi lại thời gian “hoàng hôn” tức thời gian bạn ở ngoài phòng làm việc, ba mươi phút cuối của cuộc điện đàm buôn bán, thời gian phụ trội để xem xét các tấm thiệp của khách hàng tương lai. Dĩ nhiên, những ngày đầu có hơi gay nhưng bạn sẽ quen dần và hiệu quả công việc cứ thế mà gia tăng.

Coi lại bản ghi chép, bạn sẽ thấy ngày nào, tuần nào, tháng nào và quý nào là tốt nhất đoạn so sánh chúng với thời gian hiện tại, để rồi sẽ thấy mình có thể tái diễn được chúng và kết quả là bạn sẽ có được một năm

tốt đẹp nhất. Dĩ nhiên, điều này còn tùy ở sản phẩm của bạn nữa. Loại hàng “nằm” sẽ không thể thay đổi hàng tháng, hàng tuần, hàng ngày như loại hàng “chạy” được (bàn chải hay mỹ phẩm khác với máy vi tính hoặc nhà cửa). Hãy cố chọn lấy một mục tiêu đặc biệt và mỗi ngày mỗi cao hơn. Song cũng phải nhớ thà là mục tiêu nhỏ nhưng tăng tiến còn hơn lớn mà phải giảm thiểu. Sự đua tranh đi liền với mục tiêu thường rất hữu ích. Vì vậy, bạn phải “đua tranh” cho có bài bản mới được. Trước tiên là những điều cần phải tránh. Tránh bóc ngắn cắn dài, tránh đua tranh với nhà vô địch khi bạn chỉ có khả năng trung bình. Thứ đến, tranh đua với người đứng trước mặt mình chứ không phải người dẫn đầu. Phương cách này rất hay, đặc biệt khi bạn phải đua tranh hai việc cùng một lúc, một là vượt qua người đứng đằng trước, hai là vượt qua kỷ lục của chính mình. Với phương cách này, các chiến thắng không bao giờ do may rủi, mà mỗi chiến thắng đạt được sẽ giúp bạn vững mạnh hơn trong cuộc đua tranh kế tiếp. Dù có bao nhiêu người đứng trên bạn đi nữa, nếu biết kiên trì “phá vỡ kỷ lục” của mình luôn, bạn sẽ đạt nhiều tiến bộ, bán được nhiều hàng và kiếm được nhiều tiền. Dĩ nhiên, nếu bạn cứ liên tiếp qua mặt hết người này đến người khác tất sẽ đến lúc không còn ai đứng trước mặt bạn nữa.

MỤC TIÊU QUAN TRỌNG NHẤT

Bạn hãy xem xét các mục tiêu về thể thao, tài chánh, tinh thần, nghề nghiệp, gia đình và xã hội. Một số quy tắc sau sẽ giúp bạn lượng định chính xác hơn các mục tiêu này. Nên nhớ là về bản chất những qui tắc này phải hoàn toàn phổ quát mới được. Dĩ nhiên bạn phải thích ứng chúng theo hoàn cảnh riêng của mình.

Bạn nên viết ra những điều mình mong muốn và nhắm tới. Có lẽ bạn sẽ bảo ngay: “Viết ra những điều tôi muốn ư? Phải ba ngày mới hết”. Cứ làm thử xem, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy thực sự không cần lâu đến thế. Viết rõ ra và sắp xếp thứ tự tùy theo tầm quan trọng của chúng. Dĩ nhiên, bạn đang thực hiện nhiều mục tiêu cùng một lúc. Bạn vừa muốn đoạt giải quán quân trong câu lạc bộ đánh gôn, vừa muốn ghế chủ tịch công ty mật dịch, chủ tịch PTA lại vừa muốn làm xếp trong công đoàn của bạn. Vì vậy, bạn sẽ phải quyết định xem mục tiêu nào quan trọng nhất đối với mình vì mục tiêu nào cũng đòi hỏi thời gian và sự thích hợp với công việc đang làm cả. Biết đâu, bạn lại chẳng phải bằng lòng với điểm 8 thay vì chiếm giải quán quân, là hội viên hoạt động thay vì là chủ tịch thì sao. Nhưng dù ở mức độ nào, bạn cũng phải sắp xếp hoàn thành những mục tiêu đó.

TIẾN BƯỚC HOẶC DỪNG BƯỚC TRƯỚC TRỞ NGẠI

Khi đã sắp xếp mục tiêu theo thứ tự quan trọng rồi, bạn nên kê ra các trở ngại. Nếu không có tức là bạn đã nắm được trong tay mọi điều mình muốn rồi đấy. Liệt kê trở ngại xong, bạn có thể hoạch định chương trình và thời biểu để vượt qua. Đa số những vị giám đốc đều cho rằng bạn đã giải quyết được một nửa vấn đề sau khi xác định được chúng. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình vượt qua trở ngại thật mau nhờ đã xác định được chúng. Và khi đã vượt được những trở ngại của một mục tiêu rồi thì những trở ngại của mục tiêu khác cũng sẽ dễ vượt qua hơn.

TỰ TIN MỘT CÁCH NGÂY THƠ

Nhiều năm trước, một anh bán dụng cụ bếp núc đã đến văn phòng của tôi. Lúc đó vào đầu tháng 12, nên chúng tôi bèn hoạch định chương trình cho năm tới, tôi bảo:

- Năm tới, anh dự tính bán được bao nhiêu?

Anh toét miệng cười nói:

- Tôi cam đoan với ông là năm tới, tôi sẽ bán được nhiều hơn năm nay.

- Thế thì hay lắm, nhưng năm nay anh đã bán được bao nhiêu?

Anh lại cười đáp:

- Ồ, tôi cũng không biết nữa.

Thú vị quá, bạn nhỉ? Nhưng cũng thật đáng buồn. Đây là một thanh niên không biết mình đang ở đâu và không có ý niệm gì về vị trí mình đang đứng, nhưng với lòng tự tin thường đi đôi với sự ngây thơ, anh lại biết mình sẽ đi đến đâu.

Đáng tiếc là nhiều người chúng ta cũng y như vậy đấy. Chúng ta không biết cũng như không có ý niệm gì về nơi mình đang đứng nhưng lại khẳng khái một mực là biết mình sẽ đi đến đâu. Bạn có như vậy không? Nếu có thì cuốn sách này đến với bạn thật là đúng lúc.

Tôi hỏi khách anh bán hàng:

- Thế anh có muốn lưu danh trong ngành bán dụng cụ bếp núc không?

Quả là cá đã cắn câu, anh hồ hởi đáp:

- Làm thế nào được, hở ông?

- Dễ lắm, anh chỉ việc phá kỷ lục của công ty là xong.

- Nói như ông thì dễ lắm, nhưng từ trước đến giờ, có ai phá được kỷ lục đó đâu cơ chứ!

Nghe anh trả lời, tôi hơi tò mò nên mới hỏi xem, anh bảo:

- Từ trước đến giờ có ai phá được kỷ lục đó đâu.

Là có ý gì, thì anh mới bật mí cho tôi biết những kỷ lục đó không đúng vì người giữ kỷ lục ấy có thêm chàng rể bán tiếp cho mình.

SỰ KHUYẾN KHÍCH – LINH HỒN CỦA THÀNH CÔNG

Bước chân khập khiễng của kẻ bại trận nơi anh bán hàng đó là:

“Tôi không thể đạt kỷ lục đó vì nó không đúng” nên tôi tái xác nhận với anh là nó đúng và khích lệ anh: “Nếu đã có người lập kỷ lục tất sẽ có người phá kỷ lục đó”. BỒI VÌ KHÍCH LỆ LÀ LINH HỒN CỦA THÀNH CÔNG, DO ĐÓ, TÔI ĐÃ TREO trước mắt anh một số phần thưởng. Trước tiên, tôi cam đoan rằng nếu anh phá được kỷ lục tuyệt đối đó thì hình anh sẽ được treo trong văn phòng gần hình vị chủ tịch của công ty. Anh khoái chí lắm. Rồi tôi nói thêm, hình anh sẽ còn được in trong các mục và các tiết quảng cáo trên khắp nước và anh sẽ nổi tiếng là người bán hàng giỏi nhất thế giới. Anh cười tít mắt. Sau cùng, tôi bảo anh, người ta sẽ thưởng anh “cúp vàng” hay ít nhất cũng tương tự như vậy. Tóm lại tôi tìm hết cách khích lệ anh, nhưng anh vẫn còn nghi ngờ về khả năng buôn bán của mình. Tôi mới nhắc lại là anh có thể phá kỷ lục bằng cách nhân tuần khá nhất của mình lên năm mươi lần. Anh toét miệng cười bảo:

- Ông ơi, nói thì dễ lắm...

Tôi ngắt ngang liền:

- Phải, rất dễ nếu anh tin mình có thể làm được.

Anh vẫn chưa tin mình có thể làm được, nhưng hứa là sẽ suy nghĩ kỹ lại. Điều này mới quan trọng vì MỘT MỤC TIÊU TÙY TIỆN SẼ BỊ XEM THƯỜNG VÀ RẤT DỄ BỎ QUA.

NHỮNG QUYẾT ĐỊNH KHÔNG CÓ CHỮ “NẾU”

Thế rồi, ngày 26/12 anh gọi cho tôi. Từ trước đến giờ, tôi chưa bao giờ được tham dự một buổi điện đàm thú vị như hôm đó. Đường dây hắc phải nóng đỏ cả lên, và bạn có thể cảm được niềm phấn khích truyền đi trong lúc ấy.

Anh báo cho tôi:

- Ông biết không, sau lần gặp gỡ vừa qua, tôi đã ghi lại tất cả những gì đã làm, nên biết mình đã bán được bao nhiêu khi gõ lên một cánh cửa, kêu một cú điện thoại, hướng dẫn một buổi chào hàng hoặc mở hộp hàng mẫu. Tôi biết rành rẽ mình đã bán được bao nhiêu mỗi tuần, mỗi ngày, thậm chí cả mỗi giờ nữa”. Rồi anh hồ hởi bảo: “Tôi sẽ phá kỷ lục đó cho ông coi”. Tôi liền xen ngang:

- Không đâu, đâu phải anh “sẽ phá kỷ lục”. Anh đã phá kỷ lục rồi đấy chứ.

Tôi nói thế vì không nghe anh nói chữ “Nếu” lần nào. Quyết định của anh không phải là một quyết định “Nếu”. Bạn thử phân tích chữ “life” (đời sống) xem. Vấn đề của nó là chữ “if” (nếu). Nhiều người chẳng làm gì cả ngoài những quyết định “nếu”. Những quyết định này không đưa đến thành công mà chuẩn bị cho

thất bại. Anh bán hàng này không như vậy. Anh không bảo: “Tôi sẽ phá kỷ lục đó nếu xe tôi không bị hư”. Anh không nói vậy là phải, vì thế nào xe anh chả có lúc hư. Anh cũng không bảo: “Tôi sẽ phá kỷ lục đó nếu trong gia đình không có ai bị đau hoặc không có ai chết”, vì sau đó anh phải chôn cất hai người thân, trong đó có ông anh ruột. Hoặc anh không bảo: “Tôi sẽ phá kỷ lục đó nếu không bị mất giọng”, vì đúng vào tháng 12, lúc sắp đạt mục đích, anh bị khản giọng nên bác sĩ cấm anh nói chuyện, đến nỗi anh chỉ còn cách là đổi bác sĩ khác. Không, quyết định của anh đã đến với tất cả nỗ lực chứ không phải chỉ là câu nói đơn giản, nhẹ nhàng. Tôi sẽ phá vỡ kỷ lục đó.

Ta phải xem xét mục tiêu của anh mới lượng định đúng được tầm mức của quyết định ấy. Trước đây, chưa bao giờ anh bán được quá 34.000 đô la mỗi năm, một doanh số không phải là tệ vào lúc đó. Tuy nhiên, năm kế đó, cũng cùng một loại hàng trong cùng một khu vực, với cùng một giá cả, anh đã bán được trên 104.000 đô la. Chỉ trong một năm trời, anh đã bán được hơn gần ba lần, kết quả là anh đã phá kỷ lục tuyệt đối. Dĩ nhiên công ty đã tưởng thưởng đúng như anh với tôi đã bàn luận. Anh được nổi tiếng và lãnh “cúp” vàng.

KHÉO HƠN VÀ SIÊNG HƠN

Nhiều người cứ đòi mình phải được khéo hơn nhiều nữa, thực ra, họ đã khéo hơn rồi đấy chứ, vì năm nay, họ đã có mười một năm kinh nghiệm chứ đâu còn mười năm như năm trước nữa. Nhiều người cũng lại ước gì mình làm việc siêng năng hơn. Tôi cam đoan với họ là họ đã làm việc cần cù hơn và chắc chắn là khéo léo hơn rồi đó. Họ đã biết sắp xếp thì giờ và nhận ra giá trị của từng phút, từng giây. Họ khám phá ra rằng la cà đầu này, cà kê đầu kia chừng mười phút thôi, thì mỗi ngày cũng phải tốn 1 – 2 giờ, mỗi tuần từ 8 – 10 giờ, mỗi năm từ 100 – 500 giờ nghĩa là tương đương với 50 ngày làm việc 8 tiếng. Tóm lại, họ đã khám phá thấy là không ai xài hết 60 phút trong 1 giờ, 24 giờ trong một ngày hoặc 7 ngày trong một tuần cả. Mỗi người chỉ có được những phút những giờ và những ngày mà họ đã sử dụng mà thôi.

KHI HỌ THÔI PHÍ PHẠM THÌ GIỜ VÀ BẮT ĐẦU BIẾT SỬ DỤNG NÓ, HỌ VỪA CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC NHIỀU VIỆC hơn và vừa có nhiều giờ dành cho bản thân và gia đình hơn.

Nhờ ghi chép, họ bắt đầu biết được chỗ đứng CHÍNH XÁC của mình, biết mình phải bỏ ra bao nhiêu công sức để có được một buổi hẹn, bao nhiêu lần để kể được chuyện của mình, bao nhiêu lần giới thiệu mới bán được hàng. Cộng tất cả những điều này với ý thức về số giờ phải đổ ra để có được một buổi hẹn, để chào hàng và bán hàng, gồm cả giờ lái xe, giao dịch, lo giấy tờ... bạn sẽ biết được mình đang ở đâu ngay. Đây chỉ là một bài toán hết sức đơn giản. Nhờ vậy, bạn sẽ biết rõ từng giờ làm việc của mình, và hầu như sẽ thấy được ngay là mục tiêu của bạn đang tăng tiến – thường là một cách ngoạn mục, vì nhờ sự hỗ trợ của những sự kiện này, lòng tự tin của bạn sẽ giúp bạn thành công nhiều hơn nữa.

Phân tích câu chuyện trên, ta thấy anh bán hàng đã nắm được mọi nguyên tắc để đạt mục tiêu cũng như “đạt tới” mục tiêu.

- 1/ Anh ghi chép đều đặn để biết mình đang ở đâu.
- 2/ Anh ghi rõ những mục tiêu muốn hoàn thành theo từng năm, từng tháng, và từng ngày.
- 3/ Mục tiêu của anh rất rõ ràng (104.000 đô la).
- 4/ Anh đề ra mục tiêu lớn – nhưng có thể đạt – để kích thích và đua tranh.
- 5/ Anh đề ra mục tiêu dài hạn (1 năm) nên không bị thất vọng trước những thất bại hàng ngày.
- 6/ Anh liệt kê những trở ngại và đề ra chương trình để thắng vượt.
- 7/ Anh chia mục tiêu ra nhiều phần nhỏ để thực hiện từng ngày.
- 8/ Anh thiết đặt kỷ luật cho chính mình để đi những bước cần thiết hầu đạt mục tiêu.
- 9/ Anh tuyệt đối xác tín mình có thể đạt mục tiêu.
- 10/ Anh tự hình dung như thể đã sẵn sàng đạt tới mục tiêu trước cả năm trời.

Xin nhắc trước bạn là nên cẩn thận khi chia sẻ mục tiêu của mình với người khác. Nếu thấy cần thì hãy làm nhưng phải khéo chọn đối tượng. Việc chia sẻ rất hữu ích nếu người nghe giúp bạn thêm lạc quan và

cũng cố được niềm tin tưởng là mình sẽ đạt đích. Nhưng nếu họ chế nhạo ý tưởng và coi nhẹ cố gắng của bạn thì nhất định là sẽ có hại.

Anh bán hàng trong truyện đã thổ lộ với gia đình là những người tin tưởng và nâng đỡ anh, mục tiêu của mình. Anh cũng thổ lộ với người khác vì anh hiểu mình sâu sắc đủ để biết rằng làm thế mình sẽ đạt tới mục tiêu hơn khi lâm vào hoàn cảnh khó khăn.

Tôi biết những ví dụ trên không thể đúng với từng trường hợp cá biệt được, nhưng những nguyên tắc chung sẽ phù hợp với hoàn cảnh của bạn.

HÔM NAY SÁNG ĐẸP – NGÀY MAI HUY HOÀNG

Giả như một bà mẹ tự nhủ: “Thế tôi làm sao có thể đặt ra cả chuỗi mục tiêu như vậy được?”. Trước hết, bà nên đề ra một mục tiêu lớn. Một trong những mục tiêu lớn nhất mà bất cứ người mẹ nào cũng có thể chọn lựa là dạy cho con cái biết sống trong một xã hội phức tạp và biết tự lập. Lo cho con cái được hạnh phúc, khỏe khoắn, lành mạnh cả về luân lý lẫn tình cảm chính là một mục tiêu lớn của bất cứ người mẹ nào. Mục tiêu lâu dài có thể là dạy con thành người hữu dụng của xã hội.

Một trong những mục tiêu hàng ngày tốt đẹp nhất là dạy con cái biết sống tự lập. Tục ngữ Trung Hoa nói rất đúng rằng: “Nếu bạn cho người khác một con cá, bạn sẽ nuôi họ được một ngày, nhưng nếu dạy họ biết bắt cá, bạn sẽ nuôi họ suốt đời”.

Hãy dạy con cái biết làm việc, biết nương tựa nơi mình và chịu đựng chính mình. Còn có mục tiêu hàng ngày nào có thể tốt hơn nữa?

Mục tiêu hàng ngày của mỗi người chúng ta là kiện toàn tối đa điều có thể làm hôm nay trong khi chuẩn bị cho ngày mai huy hoàng hơn. Tương lai chính là nơi bạn sẽ sống quãng đời còn lại. Những thành tựu mỗi ngày chính là những viên gạch xây nên nó. Nếu bạn biết xếp gạch đều đặn và vững chắc với mục tiêu thích đáng, thế nào bạn cũng xây được cầu thang lên tới đỉnh. Để biết đạt mục tiêu cho đúng, bạn phải hiểu rõ là thang máy hư rồi đấy. Bạn sẽ phải dùng cầu thang leo từng bậc một – may thay, chúng đang ở trước mặt và vẫy gọi bạn leo – thẳng một hơi đấy.

14. Chương 13 - Phần 1

CHƯƠNG 13: ĐẠT ĐẾN MỤC TIÊU THÀNH THỰC VỚI MÌNH

Khi khởi sự viết cuốn này, chữ nghĩa cứ tuôn ra cuồn cuộn, thật dễ dàng, ít nữa là trong tâm trí tôi. Và khi viết được câu: **BẠN CÓ THỂ ĐI BẤT CỨ NƠI NÀO BẠN MUỐN ĐẾN, LÀM ĐIỀU BẠN MUỐN LÀM, CÓ ĐIỀU BẠN MUỐN CÓ VÀ TRỞ THÀNH NGƯỜI BẠN MUỐN THÀNH, THÚ THỰC, TÔI ĐÃ ĐEM CHÚNG ĐỂ TRƯỚC MẶT**, nhìn ngấm say sưa rồi thỏa mãn tự nhủ: “Tuyệt vời”. Tiếc thay tôi phải để chúng ra xa vì giữa chúng tôi là một khối thịt 91 ký và một vòng eo 105 phân.

Đọc lại những dòng này, tôi bắt đầu suy nghĩ và tự nhủ (tự nói chuyện với mình hoặc thậm chí tự trả lời không có gì tệ cả. Tuy nhiên, nếu mỗi khi trả lời lại phải hỏi mình “có đúng thế không?” tức là đang có chuyện rồi đó. Tình trạng của tôi lúc này như vậy đấy).

Tôi nghĩ thế nào cũng có vài độc giả sẽ thắc mắc tôi có thực sự tin điều mình đã viết không? Vì phải thành thật nên tôi đã thẩm định lại mọi lời đã viết. Tóm lại, nếu tin thì tôi nên sống theo những lời ấy, còn nếu không tin, tôi không nên viết ra. Nghĩ như vậy nên tôi tự hỏi: “Thế anh có thực như người anh muốn thành công không hả Zig?”.

Trong khi vật lộn với câu hỏi này, càng lúc càng rõ là hoặc tôi phải bỏ qua phần này, hoặc là phải cật lực đấu tranh với chính mình. Điều không thể tránh là thế nào tôi cũng phải chạm trán với những người đưa ra những câu hỏi hóc búa. Thêm vào đó, con trai tôi nay mới lên tám và tôi cảm thấy rõ ràng là một người

cha chỉ có thể đánh con khi nó lên ít nhất mười hai tuổi mà thôi. Cứ đà này mà đi thì tôi khó có thể đạt điều mình muốn được. Vì thế, chỉ còn cách là phải hạn chế ăn uống lại thôi – và tôi đã sẵn sàng thực hiện.

May thay, Dallas lại chính là cái nôi của trung tâm thể dục nhịp điệu nổi tiếng trên thế giới mà Dr. Kenneth Cooper đã thiết lập. Dr. Cooper vừa là bác sĩ không quân vừa là bác sĩ thể thao. Ông đã miệt mài nghiên cứu về tác dụng của thể dục nhịp điệu đối với thân thể. Khi thấy ai chạy bộ, bạn có thể đoán chắc là người đó không chịu ảnh hưởng trực tiếp thì cũng gián tiếp của bác sĩ Cooper. Tôi đã hẹn ngày khám và đã khám suốt năm tiếng đồng hồ. Thoạt đầu họ trích lấy 2 lít máu (ít nhất thì cũng cỡ đó) vào đầy các chai nhỏ. Tôi nghĩ bụng họ đang lập một ngân hàng máu mà mình là người cung cấp chính đây. Rồi họ dìm tôi vào bể nước ba lần để xác định độ mập. Họ khám phá ra tôi có đến 23,9% mỡ, một điều không lý tưởng chút nào. Kế đó, họ đặt tôi lên cái cối xay guồng rồi cột nối tôi với một cái máy để giám sát trái tim và nhịp tim khi tôi bước đi. Độ dài bước chân sẽ tiết lộ tình trạng thể lý của bạn.

Khi đã khám xong và thu thập đủ các số liệu cần thiết, bác sĩ chuyên khoa Randy Martin mời tôi lên phòng làm việc để xem kết quả. Ông tươi cười cắt nghĩa cho tôi hay rằng những thông tin và hình ảnh mà máy điện toán của họ đã tổng hợp được cho thấy là tôi không mập quá, có điều chiều cao tôi thiếu mất mười bốn phân. Tôi mới phàn nàn về điều đó, nhưng rồi bác sĩ Martin giải thích rằng hiện trạng của tôi như thế cũng là tuyệt hảo đối với một người sáu mươi sáu tuổi rồi. Khi tôi nhắc khéo ông là tôi mới có bốn mươi sáu tuổi thì thái độ của ông thay đổi hẳn. Ông bảo: “Thế thì ông quả là ngoại khổ, giả như ông chơi thể thao thì rắc rối lắm đấy”. Dĩ nhiên là tôi muốn biết mình sẽ phải làm gì nên Dr. Martin đã đề ra một thời khóa biểu chính xác, chi tiết trên giấy trắng mực đen đàng hoàng và ném cho tôi một lời “động viên” trước khi ông nói dứt về những điều nên làm, tôi có cảm tưởng mình giống như một chú bé đến hỏi cho mình một điều, thì cha chú trả lời: “Sao con không đi hỏi mẹ?”. Chú bé đáp ngay: “Vì con chỉ muốn biết qua loa thôi”.

MỘT DÂY PHỐ VÀ MỘT THÙNG THƯ

Về đến nhà, vợ tôi bình phẩm: “Ái chà, vậy anh sẽ chạy khắp phố chứ?”.

Tôi đáp:

- Vậy chứ sao!

Vợ tôi bảo:

- Em mà có một thằng con trai bốn mươi sáu tuổi mập thù lù chạy rong khắp phố, em sẽ nhờ anh trông nom ngay.

Rồi vợ tôi xuống chợ, mua cho tôi vài chiếc áo sơ mi và mấy cái quần soọc rất dễ thương hợp với đôi giày chạy mà bác sĩ Martin đã bảo tôi mua.

Sáng hôm sau, chuông đồng hồ vừa reo là tôi đã nhảy xuống giường xỏ bộ đồ thể thao dễ thương đó rồi phóng ra cửa – ráng sức chạy cho hết một dãy phố. Ngày kế đó có khá hơn một chút, tôi chạy qua được một dãy phố và một thùng thư. Ngày thứ ba qua được một dãy phố và hai thùng thư, rồi hai dãy phố và ba thùng thư. Cuối cùng, tôi đã chạy vòng được khắp cả khu phố. Hôm đó, tôi đã đánh thức cả nhà dậy để khoe: “Ba thành công rồi”.

Cứ thế cho đến ngày tôi chạy được nửa dặm, rồi một dặm, một dặm rưỡi rồi hai dặm. Sau đó tôi bắt đầu tập tạ. Lúc đầu, nằm cử được sáu lần, rồi tám lần, mười lần, hai mươi lần, ba mươi lần và bốn mươi lần.

Hiện nay tôi đã có thể tung bổng lên cả một người lớn con nứa, nghĩa là tôi vừa nhảy lên không, vừa vỗ tay được. Tôi lại bắt đầu tập ngồi cử tạ, ngày đầu tám lần rồi mười lần, hai mươi lần, bốn mươi lần, tám mươi lần, một trăm hai mươi lần. Kết quả rõ ràng là số ký và vòng eo bắt đầu giảm xuống. Trong thời gian này, tôi cũng tập ăn chay thêm. Từ 91 ký, giảm xuống 90, rồi 85, 80 và 72. Vòng eo lúc đầu còn 100, rồi 98, 96, 94, 92, 90. Mười tháng sau, tôi chỉ còn nặng 72 ký với vòng eo 68cm.

NHỮNG NGUYÊN TẮC ĐỀ RA MỤC TIÊU

Sở dĩ tôi kể lại cho bạn chuyện này vì nó bao hàm cả nguyên tắc đề ra mục tiêu lẫn đạt tới mục tiêu. Mục tiêu liên hệ đến chính tôi và từ khi sự đáng tin của tôi bị đe dọa thì động lực của việc đạt tới mục tiêu đã nằm sẵn lúc tôi đề ra mục tiêu rồi. Mục tiêu đủ lớn để trở thành một thách thức thực sự buộc tôi phải cố gắng hết mình, song nó không có nghĩa là vô trách nhiệm hoặc tất cả thực hiện.

Nếu tôi chỉ muốn ôm bớt hai ký rưỡi thì có lẽ chẳng ai nhận ra sự sụt ký đó. Khi tôi bắt đầu ôm bớt và vòng eo nhỏ lại, gia đình và bạn bè đã nồng nhiệt khen ngợi. Những lời khen ấy thật hữu ích vì nó giúp tôi cảm thấy phấn khởi và hăng hái hơn. Thời gian bỏ ra tập luyện đã được tưởng thưởng bằng cách giúp tôi có được sự kiên trì trong những việc lớn lao về sau.

Tầm cỡ của mục tiêu hết sức quan trọng.

Trước đây tôi đã nhấn mạnh là một mục tiêu có thể rất lớn, nhưng bạn nên nhớ một mục tiêu như vậy phải được một chuyên gia tài ba điều khiển.

Mục tiêu phải được xác định rõ, thật rõ.

Mục tiêu phải dài hạn. Từ khi tôi quyết định viết sách tới lúc xuất bản được nó, phải mất mười tháng trời đăng đăng. Sụt giảm một lúc 18,5kg là điều cực khó song nếu bạn chia nhỏ thành mười tháng, mỗi tháng 1 ký 8 thì rất dễ thực hiện. Nhờ làm như vậy nên tôi hết sức lạc quan, một đức tính cực kỳ quan trọng nếu bạn muốn đạt tới đích.

Mục tiêu giảm cân này đã trở thành hiện thực khi tôi chia nó thành từng phần nhỏ phải làm hàng ngày. Nếu muốn giảm 18,5 kg trong vòng mười tháng thì mỗi ngày tôi phải giảm được 60gr. 18,5 kg thì nhiều thực, song 1,8 kg thì không bao nhiêu và nhất là 60gr thì chẳng đáng kể gì. Mỗi lần giảm cân được một chút là tôi lại hăng hái và vững tin hơn vào sự thành công của mình. Mà thành công sẽ tiếp nối thành công.

Do đó, dù mục tiêu đề ra và theo đuổi là gì đi nữa thì cũng phải sắp xếp sao cho hầu như mỗi ngày bạn đều cảm thấy phấn khởi nhờ gặt hái được vài thành công nho nhỏ đủ loại.

Sự “hồi tiếp tích cực” này sẽ gia tăng lòng tự tin của bạn để bạn bắt đầu “trông mong” và tự mình nhìn thấy chính mình mỗi ngày một thêm hoàn thiện – Con đường duy nhất để đạt tới những mục tiêu ngắn hạn. Luôn nhắm đến mục tiêu chính nhưng cũng phải nhớ luôn rằng hoàn thành những công việc hàng ngày thì bạn mới tiến dần tới mục tiêu dài hạn được.

Để mục tiêu có nghĩa, tôi phải đặt ra một thời hạn hợp lý. Nếu tôi tính giảm 18kg5 trong vòng 37 năm hay 37 tháng thì quá dài, song chỉ trong 37 ngày thôi thì lại quá vô lý, không chỉ vì nó không thực hiện được mà còn là một thảm họa cho sức khỏe nữa. Thời biểu tôi đặt ra tuy đầy tham vọng nhưng vẫn hợp lý và có thể đạt được.

KHÔNG PHẢI LÀ SỰ TRẢ GIÁ!

Mỗi buổi sáng, khi chuông đồng hồ báo thức, tôi thường tự nhủ: “Tội nghiệp gã đàn ông bốn mươi sáu tuổi, mập ú này quá, trong khi người ta đang ngon giấc thì hẳn lại phải trỗi dậy mà chạy khắp cả phố phường”. Đoạn tôi nhìn xuống vòng eo 105 phân của mình và hỏi: “Ziglar này, cậu muốn giống như hiện nay hoặc muốn giống như chàng trai trong tờ quảng cáo quần soọc cho nài ngựa kia?”. Vì không muốn giống anh chàng mập hiện giờ nên tôi phóng khỏi giường và bắt đầu chạy.

Tuy nhiên, không phải vì đã quyết định chạy và làm cho mình giảm cân mà bảo là tôi thích chạy đâu. Thực tình mà nói thì một bước chân là một “cực hình”. Tôi đã chạy trong tuyết lạnh ở Winnipeg, trên cát nóng ở Acapulco, dưới mưa buồn ở Minneapolis và giữa những vườn cam triu trái ở Florida và dừng nghĩ là tôi sẽ huênh hoang với bạn bè, gia đình và cả những người xa lạ nữa về sự “hy sinh” vĩ đại này. Tôi đã chạy chỉ vì muốn sụt cân thôi. Chính tôi cũng hơi lấy làm lạ vì mình đã giữ kín được cả bạn bè và gia đình như vậy, song đó cũng là điều tự nhiên thôi, vì bao năm nay, tôi vẫn luôn nói với các thánh giả thực sự là muốn hoàn thành bất cứ điều gì đáng giá bao giờ bạn cũng phải trả một giá nào đó.

Một hôm, tôi đang chạy trong khuôn viên trường đại học Portland của tiểu bang Oregon ở Portland. Hôm đó là một ngày mùa xuân tuyệt vời. Nhiệt độ khoảng 750. Các sinh viên đang nghỉ xả hơi, học tập và tán tỉnh, thì Ziglar chạy ngang. Mặc dù mồ hôi chảy như suối, nhưng sao tôi vẫn cảm thấy lành lạnh, tuồng như đất đai và con đường cán đá đang chao đảo bập bênh dưới chân. Lúc bấy giờ, tôi mới thấy việc chạy này “lạ đời”. Tôi đột nhiên ý thức được mình đang sống. Dù đã xấp xỉ năm mươi, nhưng tôi thấy còn tráng kiện hơn cả hồi hai mươi lăm nữa, đồng thời, tôi biết rõ mình có thể chạy nhanh hơn 98% sinh viên Mỹ trên đường đua hai dặm, như vậy, rõ ràng là TÔI ĐƯỢC HƯỞNG GIÁ CHỨ ĐÂU PHẢI TRẢ GIÁ. THẬT VẬY, KHI CHỈ còn 3,5 ký nữa là đạt đích thì túi mật tôi bị bể mà mãi bốn hôm sau bác sĩ mới phát hiện được. Trong bốn ngày đó, tôi đau đớn khủng khiếp. Khi đến bác sĩ thì gan đã mưng mủ và nhiễm độc nặng.

Về sau, bác sĩ cho tôi hay, sở dĩ tôi hồi phục được, phần lớn là nhờ đã tập chạy trước đó. Thú thực là tôi cũng lấy làm lạ vì không thấy đau mấy khi mổ xong. Vì vậy, tôi hoàn toàn thâm tín **KHÔNG PHẢI LÀ BẠN “TRẢ GIÁ” MÀ “HƯỞNG GIÁ” ĐẤY**. Mọi lãnh vực ở đời đều như vậy cả. Khi thành công, **BẠN ĐỀU CÒN TRẢ GIÁ NỮA. BẠN CHỈ TRẢ GIÁ KHI BẠI MÀ THÔI**.

Sở dĩ tôi phải dài dòng kể lể về mình như vậy, không phải vì nhằm giúp bạn sụt cân, nhưng vì nó liên quan đến việc đề ra và đạt tới mục tiêu.

Thứ nhất, đây chính là mục tiêu tôi tự đặt cho mình. Bác sĩ đâu bảo tôi phải kiêng cử để giảm cân.

Thứ hai, tôi sẽ không còn đáng tin khi bảo rằng bạn có thể trở thành người bạn muốn thành nếu tôi đã không làm được như vậy.

Thứ ba, bạn phải cương quyết làm kỳ được nếu muốn đạt tới đích. Tôi đã cam kết trên giấy trắng mực đen là mình nặng 72,5 ký trong khi thực tế, tôi đang nặng 91 ký. Tuy nhiên, đó là chuyện mười tháng trước khi chúng tôi đem sách đi in, và vì không nhà xuất bản nào chịu in cả, nên tôi đã bỏ tiền túi ra làm. Thoạt đầu, tôi chỉ định in 25.000 bản thôi, bạn thử nghĩ xem, chả lẽ tôi dám để 25.000 bản sách của mình ở trong kho bảo rằng tôi chỉ nặng có 72,5 ký, trong khi tôi cứ núng na núng nính với 91 ký thật hay sao? Bởi vậy, đó chính là 25.000 bản cam kết của tôi đó.

Thứ bốn, mục tiêu phải lớn – giảm tới 18,5 ký. Bởi vì mục tiêu chỉ có hiệu quả thực sự khi có sự chuyển biến rõ ràng.

Thứ năm, mục tiêu phải cụ thể vì bạn phải là người “có ý nghĩa đặc biệt” chứ không phải “kẻ lang thang vô định”.

Thứ sáu, mục tiêu phải dài hạn (10 tháng).

Thứ bảy, chia mục tiêu thành từng phần nhỏ để thực hiện mỗi ngày (60gr).

Thứ tám, vạch kế hoạch để thắng vượt trở ngại (kiêng cử và chạy bộ).

Thứ chín, duyệt xét tổng quát hiện tượng cho thật rõ ràng (quá 18,5 ký) để bạn có thể bắt đầu được đúng hướng.

NGƯỜI LUYỆN BỌ CHẾT

Trong phần nói về mục tiêu ở chương 12, tôi đã kể lại cho bạn câu chuyện anh bán dụng cụ bếp núc, chỉ trong một năm, đã bán nhảy vọt từ 34.000 đô la tới 104.000. Do đâu anh đã thành công rực rỡ như vậy?

Thưa vì anh đã học được cách “luyện bọ chết”.

Bạn có biết cách “luyện bọ chết” chưa? Tôi nói đúng đấy chứ không phải nói chơi đâu. Biết cách luyện bọ chết rất quan trọng, vì nếu không, bạn sẽ không bao giờ thành công và hạnh phúc cả. Đó là một sự thật. Giờ thì có lẽ bạn đã muốn học cách luyện bọ chết rồi, phải không?

Trước tiên, bạn hãy bỏ chúng vào trong lọ, rồi đập nắp lại, chúng sẽ nhảy lên, nhảy thật cao, đập cả vào nắp lọ. Quan sát chúng nhảy và đập vào nắp lọ, bạn sẽ thấy một điều thú vị là chúng vẫn tiếp tục nhảy những hơi bớt sức để không đập vào nắp lọ nữa. Lúc bấy giờ, bạn cứ việc mở nắp ra, cho chúng nhảy tha hồ. Chúng sẽ không bao giờ nhảy ra khỏi lọ được. Bạn nhớ cho kỹ nhé, chúng không nhảy khỏi lọ không phải vì không đủ sức mà vì đã quen cỡ nhảy rồi. **MỘT KHI ĐÃ NHẢY QUEN MỘT CỠ, CHÚNG CHỈ CÓ THỂ NHẢY CỠ ĐÓ THÔI.**

BẠN CÓ KHỚP KHÔNG?

Con người cũng giống y như vậy. Họ muốn viết một cuốn sách, leo lên một đỉnh núi, phá vỡ một kỷ lục hay góp sức vào một việc gì đó. Thoạt tiên, ước mơ và tham vọng của họ nhiều vô kể, nhưng rồi những va chạm, vấp vấp trên đường đời, cộng với những lời bình phẩm tiêu cực về cuộc sống, về cá nhân họ, của “bạn bè”, chòm xóm khiến họ đâm ra “khớp”, nghĩa là một người rất nhạy cảm trước ảnh hưởng tiêu cực của người khác. Vì vậy, tôi mới khuyên bạn phải dè dặt khi chia sẻ mục tiêu của mình với người khác. Song ngược lại, chúng ta cũng rất nhạy cảm trước ảnh hưởng tích cực của người khác. Khi Joe Louis đoạt chức vô địch hạng nặng thế giới, anh luôn khiến các đối thủ của mình bị “khớp”. Họ thường sợ diếng người nên đã trở

thành nạn nhân dưới tài nghệ đáng sợ của anh. Khi John Wooden đưa Bruins thuộc đội bóng rổ UCLA của ông ra sân, các đối thủ “khớp” đến nỗi, trước khi tiếng còi kết thúc thì kết quả trận đấu đã ngã ngũ hẳn. Đây chính là lý do giúp đội UCLA đoạt cúp vô địch quốc gia mười lần trong mười hai năm.

Bởi vậy, các huấn luyện viên luôn nhắc nhở cầu thủ phải thi đấu theo ý mình chứ không được để cho đối thủ chi phối. Kể “bị khớp” thường nghe những lời tiêu cực vô ích của các “ông tiên tri” về “ngày tận thế”, những người thay vì cung cấp cho họ những phương pháp đạt tới thành công lại chỉ biết cho họ những lời bào chữa cho thất bại mà thôi, nên họ có thất bại cũng là lẽ đương nhiên.

Còn anh bán dụng cụ bếp núc của chúng ta khác hẳn. Anh không những không “bị khớp” mà còn loại được nó để đề ra mục tiêu lớn hơn nữa. Anh đề ra một mục tiêu dài hạn là phá vỡ kỷ lục bán hàng và trở thành người bán hàng giỏi nhất thế giới. Mục tiêu mỗi ngày của anh là phải bán được 350 đô la hàng hoá. Anh đã thành công rực rỡ, trong một năm, doanh số bán ra của anh đã gấp hơn ba lần.

Sở dĩ tôi biết rõ chuyện này vì anh ta chính là em ruột tôi, Judge Ziglar. Tôi hãnh diện vì chú ấy đã áp dụng cùng một phương pháp đạt tới mục tiêu như tôi cũng như cả nguyên tắc luyện bộ chết nữa. Nhờ đó, chú ấy đã trở thành một trong những phát ngôn viên và huấn luyện viên bán hàng hàng đầu ở Mỹ. Hiện chú đang dạy người khác cách đạt tới mục tiêu qua những buổi mạn đàm trên khắp nước Mỹ.

15. Chương 13 - Phần 2

TRỞ NGẠI KHÔNG THỂ VƯỢT

Roger Bannister là mẫu người điển hình nhất của việc luyện bộ chết. Bao năm nay, các lực sĩ đã cố gắng chạy 1,6 km dưới 4 phút, nhưng xem ra như không thể vượt, vì họ đều là những người “bị khớp”. Có lẽ có người trong số họ từng tuyên bố: “Tôi sẽ chạy 1,6 km trong 4 phút” nhưng khi xếp hàng, tiếng huấn luyện viên lại vang vọng trong tai: “Chỉ ít cũng phải mất 4 phút, anh không thể vượt quá con số đó đâu. Thử thực, tôi đã tính toán kỹ lưỡng một cách khoa học rồi nên tôi không tin có ai phá được kỷ lục này cả”. Rồi tiếng vị bác sĩ cầm ống nghe cũng vang lại: “Anh mà đòi chạy 1,6 km trong 4 phút ư! Khổ vô cùng, tim anh sẽ nhảy ra khỏi lồng ngực mất! Anh không làm nổi đâu”. Các phương tiện thông tin đã tính toán là đoạn đường đó sẽ phải mất trên 4 phút và dư luận chung cho rằng khả năng thể lý của con người, không thể vượt 1,6 km trong 4 phút được. Do đó lực sĩ nào cũng “khớp” và cho đó là điều không thể thực hiện được.

Tuy nhiên Roger Bannister đã không “bị khớp”. Anh là người luyện bộ chết nên đã chạy được 1,6 km trong 4 phút lần đầu tiên trên thế giới. Sau đó, các lực sĩ trên khắp thế giới cũng bắt đầu chạy được như vậy. Sau Bannister sáu tuần là John Landy ở Úc... Từ đó đã có tới hơn 500 cuộc đua đạt kỷ lục dưới 4 phút kể cả kỷ lục của một lực sĩ ba mươi bảy tuổi. Nguyên tại cuộc thi đấu điền kinh NCAA ở Baton Rouge, bang Louisiana vào tháng 6/1973 cũng đã có tám lực sĩ chạy 1,6 km dưới 4 phút rồi. Rào cản 4 phút đã sập, nhưng không phải vì con người lẹ hơn về thể lý mà vì nó là chướng ngại tâm lý mà thôi. Nếu bạn vẫn chưa hiểu thì tôi xin nói rõ hơn “NGƯỜI LUYỆN BỘ CHẾT CHÍNH LÀ NGƯỜI CÓ THỂ NHẢY RA KHỎI LỖ”. Người đó được nội tâm hướng dẫn và không bị khớp trước những ảnh hưởng tiêu cực bên ngoài.

BẮT ĐẦU VỚI MỘT MỤC TIÊU

Đối với người chưa từng đề ra một mục tiêu có ý nghĩa nào để thực hiện thì cuộc sống xem ra lắm mục tiêu quá. Để không bị mục tiêu chìm ngập, bạn hãy nghe lời Judge Ziglar khuyên những người bán hàng: “Nếu trước nay, bạn chưa đề ra mục tiêu bao giờ, thì tôi đề nghị bạn nên khởi đầu với một mục tiêu ngắn hạn. Trước tiên, bạn chọn lấy tháng bán được đắt nhất rồi cộng thêm 10% nữa để làm mục tiêu tháng. Sau đó, bạn lựa ngày bán đắt trong tháng, viết doanh số ngày đó ra giấy rồi để ở trước mặt. Dưới số đó, bạn viết doanh số trung bình hàng ngày phải bán để đạt mục tiêu tháng. Số này, tất nhiên sẽ ít hơn nhiều so với ngày đắt nhất, nhờ đó, bạn sẽ tự tin và có thể đạt mục tiêu tháng cách dễ dàng.

Đến cuối tháng, nếu đạt được mục tiêu, bạn nên đặt mục tiêu cho một quý, còn không thì bạn nên đặt lại mục tiêu tháng thêm lần nữa. Chỉ khi đã đạt mục tiêu trước, bạn mới có thể đạt mục tiêu sau, bạn nên

nhớ kỹ như vậy. Khi đã đạt mục tiêu tháng, bạn sẽ lấy nó, nhân cho ba rồi cộng thêm 10% để đề ra mục tiêu quý. Nhưng lần này, bạn sẽ phải lấy doanh số của tuần lễ đắt nhất đặt ở trước mặt rồi lấy số trung bình hàng tuần phải có để đạt mục tiêu quý. Cuối quý, thấy mình đạt mục tiêu, bạn lại đặt ra mục tiêu bằng cách lấy mục tiêu quý, nhân với bốn rồi cộng thêm 10%. Con số 10% rất hợp lý và dễ đạt tới, nhưng chính lòng cương quyết mới giúp bạn tăng doanh số. Sự việc cũng diễn tiến y như trước và bạn sẽ thành công dễ dàng. Dĩ nhiên, cũng có nhiều trường hợp vượt tầm kiểm soát của bạn, chẳng hạn như đồ chơi, đồ tắm, đồ trẻ em, dụng cụ làm vườn... là những món hàng tùy mùa. Tất nhiên, bạn sẽ phải điều chỉnh để bù lại những thay đổi vượt tầm kiểm soát đó. Tuy nhiên, nếu quyết tâm thực hiện, bạn sẽ khám phá thấy là nhiều khi việc buôn bán “theo mùa” đó lại chẳng hoàn toàn “theo mùa” như bạn nghĩ chút nào. Doanh số “ngoại mùa” của bạn sẽ cao hơn trước đây nhiều lắm. Khi mục tiêu quý thành công, bạn có thể lấy đó làm cơ sở đề ra mục tiêu cho các lãnh vực khác. Thành công đưa đến thành công, vì thế bạn hãy cứ bắt đầu với bước thứ nhất trước đã.

MỞ TOANG MỌI CỬA DẪN ĐẾN MỤC TIÊU

Để đạt được mục tiêu, bạn nên biết câu chuyện của Houdini. Houdini là một phù thủy bậc thầy đồng thời cũng là vua mở ổng khóa. Ông khoe mình có thể trốn khỏi bất cứ phòng giam nào trên hành tinh này trong vòng 1 tiếng đồng hồ, miễn là được vào phòng giam với bộ đồ đạo phở.

Lúc bấy giờ, dân chúng tại một thành phố nhỏ bên Anh rất tự hào về khám đường mới của họ nên đã thách Houdini “đến thử mùi”. Vốn háms danh và cầu lợi nên Houdini nhận lời ngay. Ngày ông xuất hiện, cả thành phố cứ bùng lên như mở hội. Ông oai vệ cỡi ngựa tiến vào thành phố rồi khoan thai bước vào phòng giam. Khi cửa phòng đã đóng lại, ông vẫn rất ung dung, tự tin. Houdini cởi áo khoác và bắt đầu làm việc. Ông lặn trong thất lũng ra một miếng thép dài 25 phân, sắc bén và mềm mại, chuyên dùng để mở khoá, 30 phút sau, cảm giác tự tin của ông biến mất. Một giờ sau, mồ hôi toát ra như tắm. Hai tiếng sau, Houdini ngã quỵ trước cánh cửa phòng giam để mở. Thực vậy, cửa phòng giam không hề khoá, trí óc ông cứ nghĩ là nó được khoá chặt bởi muôn vàn ổ khoá, trong khi chỉ cần đẩy nhẹ, nó cũng bật ra. Đời bạn cũng thế đấy, nhiều lần, chỉ cần đẩy nhẹ thêm một chút là cánh cửa may mắn đã mở ra rồi mà bạn không biết.

Trong ván bài cuộc đời, bạn sẽ khám phá thấy là thế giới sẽ mở cửa kho tàng và phần thưởng của nó khi bạn đề ra mục tiêu và mở cửa tâm trí mình. Thực sự mà nói thì **HÀU HẾT CÁC CẢNH CỬA ĐỀU ĐÓNG KHÓA TRONG TÂM TRÍ BẠN THÔI**. Ấy là tôi nói trước đây thôi, vì hẵn khi đọc những dòng này, bạn đã mở toang cánh cửa tâm trí mình rồi.

THẤY MÌNH ĐẠT ĐÍCH

Ông Nesmeth chơi gôn hàng tuần rồi hoàn toàn bỏ hẵn suốt bảy năm trời. Lạ thay, sau bảy năm nghỉ chơi, lần chơi trở lại đầu tiên, ông đã đánh được 74 điểm. Trong bảy năm nghỉ chơi, ông không tập luyện một lần nào và điều kiện thể lý của ông cũng suy thoái trầm trọng. Thật vậy, suốt bảy năm đó, ông đã phải thu mình trong một phòng giam nhỏ cao 1m5, dài 1m6, vì là tù nhân chiến tranh tại Triều Tiên.

Câu chuyện của ông nêu bật một điều: Ta phải “thấy mình đạt đích” nếu mong tới đích và hoàn thành những mục tiêu ở đời. Khi bị coi là tù nhân chiến tranh, ông bị giam biệt lập 5 năm rưỡi, không gặp, không trò chuyện với ai và không được tập thể dục hằng ngày. Mấy tháng đầu, ông không làm gì khác ngoài việc cầu mong và cầu nguyện được phóng thích. Rồi ông nhận ra rằng, nếu muốn giữ sức khỏe và được sống sót, phải thực hiện những bước tích cực và quyết định. Do đó, ông chọn thú chơi gôn mà ông thích nhất và bắt đầu chơi trong phòng giam – ông chơi trong trí đủ 18 lỗ gôn mỗi ngày. Ông chơi trọn vẹn cả những chi tiết nhỏ nhất, cuối cùng, ông “thấy mình” mặc đồ đánh gôn, bước tới lỗ gôn đầu. Ông hình dung trọn vẹn từng ngày nắng, ngày mưa mà ông đã chơi. Ông “thấy” được kích thước vòng gôn, sân cỏ, cây cối, chim chóc, và mọi thứ trang hoàng khác trên sân gôn. Ông “thấy” rành rọt cách mình cầm gậy bằng tay trái, cách đặt tay phải trên tay trái. Ông cẩn thận như mình phải giữ tay trái thật thẳng, rồi phải luôn nhìn vào banh. Ông thận trọng vung tay về đằng sau thật chậm rãi và thoải mái mà mắt vẫn nhìn vào trái banh, ông luyện cách vung gậy cho nhẹ nhàng rồi đánh bật trái banh đi. Rồi ông nhớ lại đường banh, ngắm nó bay trên không, rớt chạm mặt đất, lăn tròn cho tới khi ngừng tại điểm đã định...

Ông chơi trong trí lâu như chơi một trận gôn thật, với đủ mọi giai đoạn trước sau. Nói cách khác, ông đã quyết định trở nên một người có ý nghĩa đặc biệt chứ không phải chỉ là một người chung chung vô định.

TẬP LUYỆN CÁCH THƯ THẢ

Trong bảy năm ròng rã, ngày nào ông cũng chơi đủ 18 lỗ gôn, không đánh hụt một trái, không trật lỗ một quả. Tuyệt vời hết mức. Trong quá trình đánh gôn tưởng tượng ấy, ông có thể chơi liên tục bốn tiếng đồng hồ mỗi ngày, nhờ đó ông luôn giữ được tinh thần lành mạnh, và đã có thể làm được một điều đại sự với kiểu chơi gôn này. Câu chuyện của ông nhấn mạnh điều tôi muốn bạn nhận ra. Đó là MUỐN ĐẠT ĐẾN ĐÍCH, BẠN PHẢI THẤY MÌNH “ĐANG ĐẠT” ĐÍCH TRƯỚC ĐÃ. Muốn được tăng lương, thăng thưởng, đậu cao, được ỏ bánh ngon hơn, cái bẫy chuột nhảy hơn hay căn nhà hàng mơ ước... Bạn hãy đọc lại câu chuyện trên cho thật kĩ. Cứ giữ đúng qui tắc ấy mỗi ngày ít phút tất sẽ đến lúc bạn không chỉ “thấy mình đang đạt đích” mà còn “thực sự đạt đích nữa”.

Như tôi vẫn nói, đây chính là lối “tập luyện cách thư thả”. Theo lối này, bạn chỉ phải bỏ ra rất ít hoặc không phải bỏ gì cả trước khi sự việc xảy đến. Do đó mà cầu thủ bóng rổ mới tập ném bóng, cầu thủ đá banh tập sút bóng, vị bác sĩ trẻ tập mổ xác, người bán hàng tập dượt trong lớp huấn nghệ. Một khi “tập luyện cách thư thả” cho đủ rồi, thì đến giờ hành động, bao giờ bạn cũng đạt được nhiều kết quả hơn, dù trong lãnh vực nào cũng vậy. Riêng tôi, trong việc làm “ôm bót” tôi cũng thấy mình “đang đạt đích” bằng cách tưởng tượng ra một anh chàng gầy nhom và trí tôi lúc nào cũng nhìn chăm chăm vào đó. Tôi quyết chí nên giống anh ta. Tôi không còn coi mình như một người mập mập dễ thương nữa mà tôi đã trở nên một người thon thả dễ thương.

SẮT GỈ VÀ CỎ HÔI

Heartsell Willson, nhà diễn thuyết hàng đầu kể rằng hồi nhỏ, ông thường chơi chung với hai người bạn một người vừa cỡ, một người bự quá khổ trên một đoạn đường sắt bỏ hoang ở miền Đông Texas. Ba người thường thi nhau xem ai đi trên tà vẹt xa nhất mà không rớt. Heartsell và cậu bạn vừa cỡ chỉ đi được vài bước là rớt còn cậu bạn quá khổ thì cứ đi hoài. Heartsell mới tò mò hỏi bí quyết thì cậu đáp: Hai cậu cứ mãi nhìn xuống bàn chân nên ngã là phải, trong khi tớ, vì mập quá, không thấy được chân, nên tớ cứ nhắm vào mục tiêu ở đằng trước và khi tới rồi, tớ lại nhắm xa hơn nên đâu thể nào rớt được. Vì thế, BẠN HÃY TIẾN XA TỐI ĐA TẦM MẮT, KHI TỚI ĐÓ RỒI, BẠN LUÔN CÓ THỂ THẤY XA HƠN ĐỂ LẠI bước tiếp.

Điều khôi hài ở đây là cậu bé mập lù lại chính là người sáng lập triết thuyết: Nếu nhìn xuống chân, bạn chỉ thấy toàn sắt gỉ và cỏ hôi còn khi nhìn về đằng trước, bạn sẽ “thấy mình đang tới đỉnh”. Quả là chí lý!

Tôi muốn đi xa hơn. Giả như Heartsell và bạn ông nắm tay nhau mà đi trên hai thanh tà vẹt, ắt họ có thể đi mãi mà không rớt. Đây chính là sự hợp tác – không chỉ với người đồng loại mà cả với quy luật của vũ trụ nữa. George Matthew Adams có nói: “BẠN SẼ ĐẠT ĐƯỢC MỌI MƠ ƯỚC TRÊN ĐỜI, NẾU BIẾT GIÚP NGƯỜI KHÁC ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU HỌ MUỐN”.

Thiên nga Canada là loài chim biết giá trị của sự hợp tác tự bản năng. Bởi vậy bạn luôn thấy chúng bay theo hình chữ V với hai cạnh dài ngắn không đều (sở dĩ như vậy vì cạnh dài nhiều thiên nga hơn). Những con chim bên cạnh dài này sẽ thay nhau bay trước để đường đầu với gió, che chắn cho những con chim bay sau ở cả hai bên. Những thí nghiệm trong đường hầm lộng gió cho thấy là chim bầy sẽ bay được xa hơn chim bay riêng lẻ 72%.

Do đó, người ta cũng có thể tiến cao hơn, xa hơn, nhanh hơn nếu biết hợp tác với người khác thay vì đấu tranh chống lại họ.

Một trong những nguồn trợ lực tốt nhất chính là gia đình, đặc biệt là người bạn đời. Nếu vợ hoặc chồng bạn “làm việc với bạn” thay vì chỉ “đi chơi với bạn” thì bạn sẽ có thể đạt đích nhanh hơn dễ hơn, và say mê hơn trên đường sự nghiệp. Bạn đừng ngạc nhiên hay thất vọng nếu lúc đầu, chồng hoặc vợ bạn, không được hồ hởi lắm. Vì, nếu biết khéo khéo chia sẻ và cho họ thấy sự hợp tác và quan tâm của họ quan trọng ra sao đối với bạn thì cả hai đều sẽ được lợi rất nhiều khi tiến hành công việc. Sự liên kết chặt chẽ và quan tâm đến nhau như vậy tối quan trọng vì nó giúp bạn thiết lập được mối quan hệ sâu đậm hơn và nguyên do cũng là một phần thưởng quý giá rồi. Khi cả hai cùng lên đường đi tới đích, có thể chẳng ai nhìn thấy cuối đường hầm cả, nhưng đời sống thường không chỉ nhường bước cho những người biết mình muốn đi đến đâu mà thường còn đồng hành và giúp họ đạt đến đích nữa.

TÔI SẼ

Vài năm trước, một đoàn thám hiểm quốc tế tổ chức leo lên đỉnh ngọn Matterhorn, theo sườn phía Bắc, một kỳ công chưa ai thực hiện cả. Trước ngày khởi hành, các phóng viên bu đến phỏng vấn những đoàn viên quốc tế trong đoàn. Một phóng viên hỏi đoàn viên thứ nhất: “Có phải ông tính leo sườn phía Bắc lên ngọn Matterhorn không ạ?”. Người đó đáp: “Tôi định cố gắng hết sức để làm chuyện đó đây”. Một phóng viên khác hỏi người thứ hai: “Ông cũng tính leo sườn phía Bắc lên ngọn Matterhorn đấy ư?”. Người ấy trả lời: “Tôi sẽ cố gắng hết sức!”. Người thứ ba được hỏi cũng trả lời: “Tôi sẽ cố gắng tối đa xem”. Sau cùng, một thanh niên Mỹ đã trả lời: “Phải, tôi nhất định sẽ leo lên ngọn Matterhorn theo sườn phía Bắc”. Kết quả chỉ có một người lên tới đích và chính là người đã nói: “Tôi nhất định sẽ”, vì anh ta đã “thấy mình đạt đích”.

Trong bất cứ lãnh vực hoạt động nào, dù để tìm một công việc tốt hơn, có nhiều tiền hơn hoặc muốn đạo đức hơn, có những đứa con ngoan ngoãn hơn, có một cuộc hôn nhân bền vững và hạnh phúc hơn hoặc là tất cả những điều đó thì ta phải “thấy mình đạt được” trước đã rồi mới “thực sự đạt được”.

NGƯỢC LÊN

Thời còn xài tàu buồm, có một chàng thủy thủ ra khơi lần đầu. Ra giữa Đại Tây Dương thì tàu gặp bão lớn, thuyền trưởng bèn ra lệnh cho anh leo lên xoay buồm. Chưa có kinh nghiệm nên anh vừa leo lên vừa nhìn xuống. Tàu lắc lư, hụp lên hụp xuống khiến anh đâm hoảng, mất hết thăng bằng, chỉ chực té. May sao lúc đó có một người thủy thủ già đứng dưới. Ông vội hô lớn: “Ngược lên trời, con ơi, ngược lên”. Chàng thủy thủ trẻ vội ngược lên và lập tức lấy lại được thăng bằng. Mỗi khi sự việc đâm ra tệ hại, bạn hãy xét thử xem mình có nhìn sai hướng hay không. Nhìn lên mặt trời, bạn đâu thấy có bóng. Nhưng nhìn trước, nhìn sau, bạn sẽ thấy đủ hình đủ dạng. Mỗi khi triển vọng mờ mịt, bạn hãy ngược nhìn lên – điều này bao giờ cũng tốt. Hãy áp dụng nguyên tắc này cộng thêm vài nguyên tắc sắp tới nữa là bạn sẽ đạt được các mục tiêu của mình.

CẦN PHẢI HÀNH ĐỘNG

Tôi xin nhắc lại: KẾT QUẢ CỦA MỤC TIÊU KHÔNG QUAN TRỌNG BẰNG ĐIỀU BẠN TRỞ THÀNH KHI ĐẠT ĐƯỢC CÁC MỤC TIÊU ĐÓ. PHẦN BẠN THÌ SAO? BẠN có tin mình cần mục tiêu không? Bạn đã bắt đầu ghi sổ để có thể biết mình đang đi tới đâu chưa? Bạn đã bắt đầu xác lập mục tiêu chưa? Bạn đã kê khai các trở ngại trên đường đến mục tiêu chưa? Bạn có thấy ít ra là “thoáng thấy mình đang đạt đích” chưa. Nếu bạn trả lời “có” trước tất cả các câu hỏi trên thì tôi xin bạn hãy kẻ thật đậm xung quanh từ “MỤC TIÊU” trên trang vẽ cầu thang.

Bạn hãy ghi các mục tiêu của mình vào một hoặc nhiều tấm phiếu khổ 9x12. Nhớ viết thật rõ rồi bọc nhựa cẩn thận và luôn mang theo trong túi để đọc lại luôn luôn. Sau này, bạn sẽ hiểu tại sao phải làm vậy. Giờ thì mục tiêu của chúng ta là HÀNH ĐỘNG. Bạn nên nhớ là khi đầu máy xe lửa mạnh nhất thế giới đậu lại thì chỉ cần một miếng gỗ dày 2 phân đặt trước mỗi bánh xe cũng đủ giữ nó đứng yên. Nhưng khi chạy với vận tốc 160km/g thì nó có thể cán sập một bức tường bê tông cốt sắt dày 1m5. Khi ra tay hành động, bạn cũng mạnh như vậy đó. Vì thế, hãy bắt đầu ngay đi và tăng tốc lên. Hãy phá sập các chướng ngại chặn giữ đường tới đích.

Lúc này bạn đang đứng trên bậc thang thứ ba. Bạn cũng biết, bậc thang này không phải chỗ bạn ngồi đâu. Nó ở đó chỉ cốt để giúp bạn bước lên bậc thứ bốn mà thôi. Vì vậy, xin bạn hãy cầm lấy bút và viết lên nó: “TÔI – ĐANG Ở TRÊN ĐƯỜNG”.

16. Chương 14

PHẦN NĂM: THÁI ĐỘ

MỤC ĐÍCH

1/ Chứng minh tầm quan trọng của một thái độ tinh thần đúng.

2/ Nhận dạng một số đặc tính của thái độ.

3/ Bảo vệ thái độ của bạn trước lối suy nghĩ tồi tệ.

4/ Tặng bạn công thức 4 bước nhằm kiểm soát thái độ của bạn trong bất cứ tình huống nào. Đặt nền tảng vững chắc cho thái độ của bạn.

5/ Chỉ cho bạn thấy khi bạn chọn một thói quen, bạn cũng chọn hậu quả cuối cùng của thói quen đó.

6/ Dạy bạn cách tránh hay loại bỏ những thói quen xấu và tập những thói quen tốt.

CHƯƠNG 14: THÁI ĐỘ NHIỆT TÌNH

Một thái độ tích cực sẽ đem lại những kết quả tích cực vì thái độ thường hay lây. Một trong những thái độ ấy là nhiệt tình. Elbert Hubbard nói: Nếu không có nhiệt tình thì đã chẳng có gì vĩ đại thành sự cả. Sự khác biệt giữa nhà giảng thuyết giỏi và nhà giảng thuyết vĩ đại, giữa người mẹ giỏi và người mẹ vĩ đại, giữa diễn giả giỏi và diễn giả vĩ đại, giữa người bán hàng giỏi và người bán hàng vĩ đại thường là do nhiệt tình.

Nếu bạn tin tưởng hết mình vào chính nghĩa, vào công ty và sản phẩm của bạn, tất bạn sẽ có thứ nhiệt tình xuất phát tận đáy lòng chứ không chỉ miễn cưỡng bề ngoài.

Nhiệt tình đích thực không phải là thứ bạn ” cài vào” và ” tháo ra” tùy hoàn cảnh. Nó là một lối sống chứ không phải khí cụ để khuất phục người khác. Nó không liên hệ đến thái độ huênh hoang bên ngoài mà là cách biểu hiện một cảm giác bên trong. Có nhiều người đầy nhiệt tình song vẫn điềm tĩnh, dù mọi cơ bắp cũng như lời nói và hành động của họ đều toát lên vẻ yêu đời, cho rằng đời đáng sống. Tuy một số người nhiệt tình có ồn ào thật nhưng ồn ào không phải là điều kiện hoặc dấu chỉ của nhiệt tình.

THÁI ĐỘ ” CỐNG HIẾN”

Thế giới hôm nay nói nhiều đến ”THỤ HƯỞNG” nên quên mất thái độ ”CỐNG HIẾN”

Đúng, tôi tin là có thái độ ” THỤ HƯỞNG” và ” CỐNG HIẾN”, mặc dù tôi tin là bạn khó mà tách biệt hai thái độ đó được. Lịch sử nước Israel, một thiên truyện hay nhất thế kỷ là một dấu chứng hùng hồn.

Ra đời giữa nghịch cảnh vào năm 1948, những người Do Thái đã kiến tạo nên thịnh vượng và một ốc đảo thực sự giữa biển cát và sự đói nghèo của các lân quốc Á Rập (bạn đừng để bị lừa mắt trước các ông vua dầu hỏa giàu sụ trong khi đại đa số dân chúng phải sống trong cảnh lầm than và dốt nát không thể tưởng) mặc dù thiếu thốn tài nguyên trầm trọng song người Do Thái không vì thế mà chịu bó tay. Khi đã chờ đợi 2.000 năm ròng rã để trở về mái nhà xưa, đã chịu bách hại và kỳ thị khắp mặt đất đương nhiên lúc trở về quê cha đất tổ, dù là đàn ông, đàn bà hay trẻ em, họ đều có một bầu nhiệt huyết sục sôi và một quyết tâm sắt đá để không những gây dựng cho mình một chỗ đứng trong thửa đất quê hương mà còn sẵn sàng và nôn nả cống hiến cho mảnh đất thân thương ấy nữa.

Kết quả là họ đã tạo nên một kỳ công của thế kỷ. Họ đã đem nước tưới tiêu cho vùng đất ngàn năm nóng cháy, đã vun trồng được những vườn nho trĩu trái giữa hoang mạc khô cằn. Đem trí tuệ vào lao động, đem quyết tâm, tự tin và thái độ cống hiến cho số dân dưới ba triệu người, đồng thời thu hút thương gia và du khách từ khắp thế giới đổ về, họ đã xây dựng được một mảnh đất tự do và trù phú, giúp họ đủ sức chống lại lực lượng phối hợp của 100 triệu người Á Rập xung quanh. Lịch sử nước Do Thái quả là một thiên truyện của thế kỷ. Họ trở về để ”cống hiến” và ” thụ hưởng”. Nhân tiện cũng xin nói là Do Thái có tỉ lệ tội ác thấp nhất phương Tây và tính phá hoại thì hầu như không có.

Một nguyên tắc chung là khi xây dựng một công trình bằng nước mắt mồ hôi và máu thì không ai nỡ phá đổ nó. Người xây dựng không bao giờ phá đổ, còn người phá đổ thì không xây dựng bao giờ.

TRI QUYẾT ĐỊNH HÀNH

Bạn là người thế nào và ở đâu là tùy tâm trí bạn đã thu thập được những gì. Bạn có thể thay đổi con người và chỗ đứng bằng cách thay đổi sản phẩm của tâm trí. Cuối năm 1979, chúng tôi bỏ ra một số tiền lớn để sắm một máy vi tính. Tôi đã khoe với mọi người về khả năng kỳ diệu của máy, nào là kiểm kê, làm sổ lương, sổ thư, dán nhãn và mọi thứ phục vụ sinh hoạt khác kể cả pha cà phê sáng và quét dọn bếp núc nữa. Tôi hết sức hứng thú về chiếc máy vi tính đó, nhưng sáu tháng sau thì tôi mong bán tổng bán tháo nó đi.

Ngày nay, nếu không có nó ắt tôi cũng chẳng thu lợi được gấp mười lần giá đã mua. Tại sao vậy? Rất đơn giản: những người đầu tiên chúng tôi muốn để lập trình cho máy đã làm hỏng nó (quả thật, họ đã làm thế đấy).

Rồi một hôm Marilyn và Dave Bauer xuất hiện, và bảo đảm với chúng tôi là họ có thể khiến máy cười cợt, nói năng, huýt sáo, ca hát và làm một số công việc khác nữa. Chúng tôi háo hức hỏi thúc họ bắt tay vào việc ngay và chỉ trong một thời gian ngắn, máy vi tính đã làm mọi sự chúng tôi mong đợi và cả những cái chúng tôi không ngờ nữa. Máy ấy lạ lùng thật nhưng công suất của nó tùy thuộc “nguồn cung cấp”.

Nó không giỏi, cũng không dốt hơn con người hoặc những người “lập trình” cho nó.

Đời sống bạn cũng tương tự thế đó. Nói rộng ra, bạn cũng sẽ hành động, suy nghĩ và xử sự tùy theo cách bạn “lập trình cho mình”.

Tuy nhiên, giữa bạn và máy có một khác biệt lớn là bạn có thể chọn chương trình và lập trình cho tâm trí mình. Nếu bạn chưa tiến xa trên đường đời như bạn muốn, có lẽ bạn đã lập trình sai, có thể - có thể thôi - chất liệu cung cấp cho tâm trí bạn có tính cách tiêu cực nên thay vì đẩy bạn tiến nó lại kéo bạn lùi. Một mục tiêu khác của cuốn sách này là giúp bạn một chương trình “cung cấp” để bạn làm được điều mình muốn, có được điều muốn có và trở thành người bạn muốn thành.

CÒN XANH CÒN LỚN

Hồi còn làm giảng viên cho viện Dale Carnegie tại Nữ Ước, tôi được vinh dự tiếp xúc với một doanh gia nổi tiếng tên là Ed Green trên sáu mươi tuổi, lợi tức hàng năm của ông là 75.000 \$, tức khoảng 125.000 \$ ngày nay. Một tối nọ, sau giờ học tôi bắt chuyện với ông và thẳng thắn hỏi ông làm gì trong một lớp học mà tổng số lợi tức của cả ba giảng viên gộp lại không bằng lợi tức của mình như vậy thì ông mỉm cười đáp “Anh Zig ạ, để tôi kể cho anh nghe câu chuyện này nhé! Hồi còn nhỏ, có một lần ba tôi dẫn tôi đi thăm vườn. Quên chưa nói với anh, ba tôi có lẽ là nhà làm vườn hàng đầu trong vùng chúng tôi đấy. Thăm vườn xong ông hỏi tôi học được những gì. Tôi mỉm cười đáp:

- Điều duy nhất con thấy là ba đã bỏ thật nhiều công sức cho các mảnh vườn này.

Ba tôi liền xăng giọng bảo:

- Này con, ba cứ tưởng con phải học được là bao lâu còn xanh, trái cây còn lớn, nhưng khi chín rồi thì chúng cũng bắt đầu thối kia chứ.”

Rồi Ed kết luận:

- Tôi không bao giờ quên được chuyện đó, anh Zig ạ. Sở dĩ tôi đến đây học là vì tôi mong sẽ học hỏi được thêm. Thú thực là lớp học này đã giúp tôi thanh toán được một lô hàng lời nhiều ngàn đô la mà tôi đã xoay trở suốt hai năm nay. Nguyên tiền lời của vụ này cũng đủ trả học phí cho mọi khóa thương nghiệp trong đời mình rồi.

Dĩ nhiên có được lời chứng của một người như ông Ed Green, thì còn gì quý giá bằng. Chúng tôi tiếp tục trò chuyện, và bày tỏ sự hài lòng của mình về lời chứng đó. Tôi cũng nói với ông về trường hợp của một học viên trẻ đã phàn nàn rằng anh đã nghe cả rồi mà chẳng được lợi ích gì cả.

Ed mới nhận xét là anh chàng đó ắt phải có vấn đề về tư cách. Rồi ông đưa ra một lối so sánh ý vị, ông bảo:

- Anh Zig này, tôi lập gia đình có trên bốn mươi năm rồi, vậy mà mỗi khi vợ tôi nhắc nhở để tôi hôn bà, tôi biết rõ mùi vị nụ hôn sẽ ra sao, thế nhưng tôi vẫn không chán.

Trong cuộc sống, mong bạn cố giữ được lòng ham sống và học hỏi bằng cách thường xuyên bồi dưỡng tâm trí với những gì giúp bạn tăng trưởng. Peter Drucker đã nói: kiến thức cần được trau dồi, thử luyện và tăng thêm mãi, nếu không nó sẽ tan biến mất.

TÁC ĐỘNG - PHẢN ỨNG

Ông B, không bằng lòng với tình hình trong công ty nên triệu tập một buổi họp và bảo:

- Phải cải tổ mới được, các bạn ạ. Trong chúng ta, có một số đi trễ về sớm, một số khác thì lơ là với bổn phận. Vậy, nhân danh chủ tịch công ty, tôi đề nghị chúng ta cùng cải tổ. Từ nay, tôi sẽ đi sớm về trễ, chu toàn bổn phận để làm gương cho các bạn. Nếu tôi làm gương tốt, các bạn phải noi theo, nếu không tốt các bạn làm theo thì tôi sẽ bỏ qua. Nếu mỗi người đều nỗ lực và nghiêm chỉnh chu toàn bổn phận tất công ty sẽ phát đạt và tương lai sẽ rực rỡ.

Như phần đông mọi người, ông B đã đề nghị với tất cả thiện ý của mình. Nhưng sau đó ít ngày trong một bữa tiệc tại câu lạc bộ miền quê, mãi vui chuyện, ông quên cả giờ giấc, đến khi nhìn đồng hồ mới giật nảy mình suýt nữa đánh rơi cả tách cà phê rồi vội vàng cáo lỗi: “Trời ơi 10 phút nữa tôi phải có mặt tại văn phòng rồi”. Thế là ông chồm dậy, vọt ra bãi đậu, nhảy vọt vào xe, sang số lia lịa và phóng bạt mạng. Ông đang phóng hết tốc lực thì cánh tay dài của luật pháp chụp được, mắng cho một trận và giờ ra tờ giấy phạt:

Giận tím người, ông B rửa thầm trong bụng:

- “Quý tha ma bắt mày, mẹ kiếp, mình là một công dân hiền lành, đóng thuế đầy đủ giữ đúng luật pháp, không xía vào chuyện của ai cả, thế mà cái gã này lại phạt mình mới tức chứ. Lẽ ra hấn lo đi bắt quân ăn trộm, ăn cướp mới phải: Mình chạy nhanh nhưng có gây tai nạn đầu mà hấn phạt kia chứ! Phi lý, thực là phi lý!”

ÔI CHAO, ÔNG GIẬN ĐIÊN NGƯỜI

Về đến văn phòng, để đánh trống lảng việc mình đến trễ, ông cho gọi trợ lý thương vụ lên làm việc, nạt nộ hỏi xem vụ buôn bán với Amstrong đã kết thúc được chưa. Viên trợ lý đáp:

- Thưa ông, kết rồi ạ. Họ không mua của ta nữa, tôi cũng không biết ra sao cả.

Đang nóng sẵn, ông B giận dữ phang luôn:

- Tôi muốn anh mười tám năm nay là để mong có ngày này, mà anh lại làm hỏng mất thì còn non nước gì nữa. Tôi nói cho anh hay, anh phải kiếm cho được một vụ khác không thì alê, mời anh đi chỗ khác. Anh đừng tưởng ngồi được mười tám năm là ngồi suốt đời đâu nhé! “Chao ôi, ông điên thật rồi”

ANH TA CŨNG VẬY

Ông B, thì giận điên người, còn anh trợ lý thì sao? Anh lao ra khỏi phòng, rửa thầm trong bụng:

- Đừng có đùa. Mười tám năm nay, mình cật lực làm cho công ty này. Mọi sinh hoạt trên dưới, mọi thành công lớn nhỏ đều do một tay mình điều hành. Ông ta chỉ là bung xung. Không có mình, công ty đổ mà trụ nổi. Ấy thế mà chỉ mất một vụ buôn bán xoàng là ông ta đã tru tréo, đã hạ nhục, xài xể mình! Tức ơi là tức!

Nghĩ chưa dứt câu, anh hằm hằm gọi cô thư ký lên hỏi:

- Năm lá thư tôi đưa sáng nay, cô đánh máy xong chưa hả?

Cô thư ký đáp:

- Thưa chưa ạ, tại ông bảo phải lo thanh toán sổ sách của Hillard trước nên tôi chưa đánh.

Anh trợ lý nổ ngay:

- Đừng nói vớ nói vẩn. Tôi đã bảo đó là thư gấp, cần gửi đi ngay, cô hiểu không? Nếu không làm được thì bảo, để tôi kiếm người khác. Xin cô nhớ kĩ cho không phải hể cứ làm bảy năm là được làm suốt đời đâu nhé! Cô gửi ngay đi cho tôi nhờ!

Chao ôi anh ta điên mất rồi.

CÔ ẤY CŨNG VẬY

Anh trợ lý giận điên lên thật, nhưng còn cô thư ký thì sao? Cô cũng nổi xung thiên, vùng vằng bước ra khỏi phòng, cầu nhàu:

- Thế là thế nào? Mình đã làm đầu tắt mặt tối suốt bảy năm trời nay. Hằng trăm giờ phụ trợ mà không được thêm một cắc bạc. Mình làm việc gấp ba, gấp bốn người khác. Không có mình công ty đã phải dẹp

sớm. Giờ chỉ vì mình không có được ba đầu sáu tay nên ông ấy dọa đuổi mình mới tức chứ! Ông ta tưởng mình để yên cho ông ta chơi khăm mình chắc! Rồi cô bước thẳng lại chỗ cô nhân viên tổng đài bảo: “Tôi có mấy cái thư cần nhờ cô đánh máy giùm. Tôi biết đây không phải việc của cô, nhưng cô rảnh rang, lâu lâu mới nhắc ông điện thoại một lần. Vả lại, việc này cần gấp vì thư phải gửi đi ngay. Nếu cô không làm được thì cho tôi biết để tôi tìm người khác.” Ôi chao! Cô giận điên lên rồi và muốn mọi người đều phải biết vậy.

CÔ KIA CŨNG GIẬN ĐIÊN LÊN

Còn cô tổng đài thì sao. Cô cũng nổi sùng trong bụng:

- Quá lắm rồi, mình là người mệt nhất trong công ty này mà lương lại thấp nhất. Mình làm không hết việc còn họ thì chỉ uống cà phê tán gẫu và gọi điện thoại chơi, họa hoàn mới mớ tay vào việc mà hễ cứ việc gấp là lại trút lên đầu mình. Bất công quá sức lại còn dọa đuổi mình nữa chứ, cứ làm như con nít không bằng. Thử cho mình nghỉ coi, công ty chẳng rồi tung rồi mù lên thì chớ kể! Vả lại có trả lương gấp đôi cũng chẳng ai thêm làm việc này.

Cuối cùng cô cũng đánh máy và gửi thư đi nhưng trong bụng còn ầm ục lắm.

Về đến nhà vẫn chưa hả giận, cô hầm hầm vào nhà, đóng sập cửa lại rồi bước vào phòng.

Người đầu tiên cô thấy là cậu quý tử mười hai tuổi đang nằm bò dưới sàn coi vô tuyến, quần áo rách bươm. Tức ứa gan, cô túm gáy cậu bé: “Mẹ đã bảo con cả ngàn lần là về đến nhà phải thay đồ mát ngay cơ mà. Nguyên việc kiếm đủ tiền nuôi con ăn học, coi sóc cửa nhà cũng đủ đứt hơi rồi. Khổ ơ là khổ. Dậy lên lâu ngay, từ nay không có tuyến téo gì nữa!” Ôi chao! Ôi giận điên lên mất rồi.

ĐÁ MÈO

Còn cậu bé thì sao? Cậu chạy ra khỏi phòng, lù lù:

- Bất công quá đi mất, mình đang làm việc giúp mẹ mà bà ấy cứ mắng té tát vào mặt mình, xui thật là xui!

Vừa lúc đó chú mèo cưng đi ngang. Rõ thật là đại. Cậu bé vung chân cho nó một cú đá nên thân: “Xéo ngay đồ trộm cướp”.

Trong số những nhân vật dính dáng đến loại biến cố trên thì chỉ có Mèo chịu thiệt vì chẳng đổ trút được cho ai. Tôi tự hỏi: Giá ông B, đi thẳng từ câu lạc bộ miền quê đến nhà cô tổng đài tặng cho con mèo một cú đá có phải hay hơn nhiều không?

Hỏi thật bạn: Bạn mới đá mèo của ai? Trước khi trả lời, bạn hãy kiểm qua một loạt phản ứng của mình trước một lời châm chọc, một nụ cười, một lời khen, trước những người dễ mẩn, khi bán được một món hàng, trước một người đối xử tử tế, vui vẻ và lịch thiệp với mình, phản ứng ra sao trước một ngày đẹp trời, với cô tiếp viên tiếp đãi bạn một cách chu đáo và lịch sự. Tôi tin chắc bạn sẽ vui vẻ, lịch sự và mỉm cười đáp lễ. Tôi cam đoan bạn sẽ tận hưởng mọi điều đó mà chúng sẽ giúp bạn trở thành người dễ thương, dễ mẩn. Nhưng như vậy có đáng khen đâu. Ai chả phản ứng thuận lợi trước những tình huống như vậy!

BẠN VÀ TÊN BỤI ĐỜI Ở BOWERY

Bạn phản ứng ra sao trước sự khiếm nhã, chọc giận mỉa mai, từ khước hoặc trước một cô tiếp viên chậm chạp, bất lịch sự? Bạn phản ứng ra sao khi bị kẹt xe, khi gặp ngày mưa gió, ầm ầm, khi vô cớ bị thóa mạ? Bạn để người ta kéo mình xuống ngang tầm với họ hay nhận thức chuyện rắc rối đó không liên hệ gì tới mình. Có lẽ chỉ vì họ muốn “Đá mèo” để trút giận và vô tình mình có mặt lúc đó mà thôi. Khi người lái xe sau lưng bạn nhận còi inh ỏi dù xe bị kẹt cứng cả cây số trước mặt, bạn sẽ làm gì? Bạn có thò đầu ra, tay dứ dứ nắm đấm, mắt long lên sòng sọc không? Bạn để họ kéo mình xuống ngang tầm họ hay bạn sẽ mỉm cười tự nhủ: Chắc có ai “đá mèo” của hấn rồi! Tôi đại gì để hấn “đá mèo” của mình. Khi vợ hoặc chồng họ đổ trút lên đầu bạn nỗi tức dồn nén trong lòng, bạn phản ứng ra sao? Khi bị bỏ sót trong sổ thăng thưởng, khi bị hạng “C” thay vì được hạng “A”, khi bị hồng một vụ buôn bán lớn, khi bị ông B khinh bỉ, khi không được mời dự buổi khiêu vũ của đám thượng lưu, khi không thành lập một đội hoặc không được bầu làm chủ tịch một câu lạc bộ bạn phản ứng thế nào? Cách bạn ứng phó trước những hoàn cảnh tiêu cực đó sẽ định đoạt phần lớn sự thành công và hạnh phúc của bạn trong đời.

Tên bụi đời ở Bowery, vì chủ tịch cộng đồng, chàng sinh viên ưu tú, người triệu phú tự tạo, và người mẹ giỏi trong năm có nhiều điểm giống nhau. Ai cũng từng trải qua những lần vỡ mộng, những nỗi buồn đau, những cảnh chán ngán và những khi thất bại thành quả của họ khác nhau trước những hoàn cảnh tiêu cực của cuộc đời. Tên bụi đời than vãn: “Khổ thân tôi quá” và để lãng quên, y nhận chìm chúng và chính bản thân mình trong chén rượu nồng. Người thành công thì phản ứng tích cực trước những cảnh tương tự hoặc còn rắc rối hơn nữa. Người ấy tìm thấy mặt lợi trong hoàn cảnh khó khăn, rồi thoát được, đồng thời trở nên mạnh mẽ và thành công hơn. **TA KHÔNG THỂ TẠO NÊN HOÀN CẢNH THÍCH HỢP VỚI TA, SONG TA CÓ THỂ TẠO NÊN THÁI ĐỘ THÍCH HỢP VỚI HOÀN CẢNH ẤY TRƯỚC KHI NÓ XẢY ĐẾN.** Đó là việc làm chủ thái độ mà bạn sẽ học trong sách này. Bạn sẽ nghiệm thấy khi ai đó “vạc” bạn một cách vô cớ, phần lớn vì đã có người “đá mèo” của y, và bạn sẽ thấy điều đó chẳng quan hệ gì đến mình cả, quan trọng hơn nữa, bạn sẽ học được cách phản ứng tích cực trước đủ loại hoàn cảnh tiêu cực.

Để thực hành, tôi mạn phép đề nghị với bạn là: Từ nay hãy ai giáng chổi lên cái đầu vô tội của bạn (với điều kiện chắc chắn là bạn vô can). Bạn hãy mỉm cười bảo: “Cưng ơi, hôm nay, ai ”đá mèo” của cưng vậy?”. Nếu bạn thành công được lần này (mà tôi tin chắc bạn sẽ thành công) bạn có thể ứng dụng rộng rãi với hết mọi người. Nghe bạn hỏi vậy, người ta sẽ trả lời đủ kiểu, nhưng nhớ là bạn phải vô can đấy. Làm như vậy, chứng tỏ bạn đang phản ứng tích cực và không bực bội. Tự nhiên, ta sẽ cho là người đó không đáng xử đẹp như vậy. Nghĩ thế cũng đúng. Nhưng đối xử đẹp lại là cách hay nhất và bạn sẽ xứng đáng được hưởng cách đối xử tốt đẹp nhất.

KHI NGÃ GỤC - NHỚ ĐỨNG DẬY

Từ nay, ta hãy đem cái nhìn tích cực vào lối nghĩ tiêu cực. Cavett Robert, người bạn đồng nghiệp của tôi có lối nhìn đầy triết lý, khoáng đạt và lương tri vào hoàn cảnh tiêu cực. Ông bảo: “Không ai thất bại vì ngã gục hay cảm thấy thất vọng cả. Chỉ kẻ cứ nằm lì hay tiêu cực mới thất bại”. Cavett nhấn mạnh: Bạn phải như sấm xe bị lũng mới được. Mỗi thất bại chính là dịp khiến bạn tiêu hao và xì hơi một chút, song nếu không thế, không những bạn sẽ coi thường thất bại mà cả đến thắng lợi bạn cũng chẳng màng nữa.

Dù sao, tôi không nghĩ là bạn sẽ trề môi, nổi sùng hay hờn dỗi trước thất bại như con nít. Tôi tin bạn lịch sự, đúng đắn và mong bạn nhớ rằng **KHI RÚT ĐƯỢC BÀI TỪ SỰ THẤT BẠI THÌ BẠN CHƯA THẬT SỰ THẤT BẠI.** Với thái độ này, chắc chắn bạn sẽ thành công vào lần tới.

Bạn phải biết nung sôi bầu nhiệt huyết để có thể tận dụng hết tài năng. Thú thật, tôi vẫn không hiểu tại sao có những người hơi cảm thấy chán nản là vội buộc tội mình ngay rồi. Thật ra, điều đó hết sức tự nhiên và hoàn toàn bình thường. Nhưng tôi xin phép nhắc lại rằng: “Ngã” là điều tự nhiên, bình thường, nhưng nếu cứ nằm lì mãi thì chẳng bình thường và tự nhiên chút nào.

Vậy mỗi khi ngã, phải làm gì để đứng dậy. Thưa, phải làm bốn việc này:

- Một là phải nhận mình ngã.
- Hai là phải hiểu rằng **RẤT ÍT KHI, NẾU KHÔNG MUỐN NÓI LÀ KHÔNG BAO GIỜ CÓ NHỮNG TÌNH HUỐNG ’TUYỆT VỌNG’.**
- Ba là phải biết rằng tình cảnh mau qua lắm.
- Bốn là gặt hạn cho thời gian bạn muốn nằm lì.

Đối với những vấn đề bình thường, thì có lẽ chỉ cần hai tiếng “nằm gục” là đủ rồi. Phần lớn những cuộc tiếp xúc của bạn với người khác thường diễn tiến như sau;

- Thế nào, lúc này ra sao?
- Sau 11g 30 sẽ tuyệt diệu,
- Sao lại sau 11g30.
- Tôi vừa bị một vỏ nặng, nên sẽ tiêu cực cho tới 11g30.
- Vậy là sau đó anh sẽ tích cực.
- Phải.

- Đừng khùng vậy, sao không tích cực ngay bây giờ có phải hơn không?

- Thôi cũng được, nghe anh một lần vậy,

Không thật, phải không bạn và còn lỗ bịch nữa, nhưng rất có kết quả vì bạn đã cười đùa trước vấn đề thay vì khóc lóc. Và cười đùa trước thất bại, khó đấy nhưng có lẽ là điều bạn nên cố gắng làm, vì không có tình huống nào là tuyệt vọng cả. Ngày xưa, có nhà danh họa đã vẽ hình một thằng quỳ ngồi đấu cờ với một thanh niên. Quỷ vừa đi xong một bước chiếu bí. Chàng thanh niên lộ vẻ tuyệt vọng hoàn toàn. Về sau, Paul Mercer kiện tướng cờ vua, có dịp đứng nhìn bức họa, ông nghiên cứu thật kĩ các nước trên bàn cờ và mặt mày vụt sáng lên. Ông hét vào tai chàng thanh niên trong bức họa ; “Đừng chịu thua vội, anh còn một nước nữa đấy!”

Cả bạn cũng vậy, bao giờ bạn cũng còn một nước nữa đấy!

Tôi xin nhấn mạnh một điều. Thái độ hết như bệnh cúm vậy, rất hay lây. Bạn muốn cúm ư? Cứ đến ngồi bên người cúm, bạn sẽ cúm ngay, khi nào bạn muốn “lây” một điều gì đó, cứ đến chỗ nó đang hoành hành. Nếu muốn lây thái độ đúng đắn, bạn hãy đến nơi có thái độ đúng đắn, bắt đầu chơi với những người đúng đắn. Nếu không có người thì hãy đọc những sách đúng đắn, nghe những băng của một diễn giả đầy nghị lực. Hầu như mọi người hôm nay, từ thầy giáo đến bác sĩ, huấn luyện viên, giám đốc thương vụ, người mẹ... đều công nhận thái độ đúng đắn là điều hết sức quan trọng.

Hai chương kế tiếp sẽ là lời giải đáp cho câu hỏi của một huấn luyện viên - Làm sao có được và giữ được thái độ tinh thần đúng đắn trước mọi hoàn cảnh “ngoại tại” của cuộc đời?

17. Chương 15 - Phần 1

CHƯƠNG 15: BẢO HIỂM THÁI ĐỘ CÁCH THỂ TRÍ KHÔN HOẠT ĐỘNG

Phần lớn, những người thành đạt, hạnh phúc, giỏi thích nghi mà tôi quen biết, đều muốn biết cái lý tại sao và thế nào của cuộc sống. Mỗi khi bảo họ làm một việc gì đó, bạn cứ cho họ biết lý do để họ cảm thấy mình là thành phần thực hiện kế hoạch chứ không chỉ là người chấp hành mệnh lệnh, hiệu quả nhất định sẽ gia tăng. Chương này có lẽ quan trọng nhất trong sách (vì nó đem lại kết quả nhanh nhất) nên tôi muốn cắt nghĩa nôm na cách trí khôn hoạt động để bạn hiểu lý do chúng tôi đề nghị bạn chấp hành một số biện pháp và tuân thủ những phương pháp đã đề ra. Sau đó, chúng tôi sẽ công hiến một phương cách rất xác đáng có thể giúp bạn “bảo hiểm” thái độ của mình và xây dựng một nền tảng vững chắc khiến cho thái độ điều khiển được hoàn cảnh chứ không để hoàn cảnh điều khiển nó.

Trí khôn hoạt động tương tự một thửa vườn. Ai cũng biết là nếu trồng đậu tất sẽ thu hoạch đậu chứ không phải khoai tây. Và dĩ nhiên, bạn không tĩa một hạt đậu để thu lại một hạt mà là vô số hạt đậu. Giữa thời gian gieo tĩa và thu hoạch, hạt đậu đã nhân lên gấp bội. Trí khôn cũng hoạt động y như vậy đấy. Bất cứ thứ gì bạn gieo vào tâm trí cũng sẽ mọc lên gấp bội. Bạn gieo một nhân tố, dù là tiêu cực hay tích cực, thì bạn cũng sẽ gặt trăm ngàn nhân tố ấy, vì giữa lúc gieo tĩa và thu hoạch, trí tưởng tượng đã can thiệp và nhân nó lên gấp bội.

Trí khôn cũng hoạt động như một ngân hàng, về một số mặt, nhưng lại khác hẳn xét theo một số mặt khác. Chẳng hạn, bất cứ ai hay bất cứ điều gì cũng đều có thể để vào ngân hàng trí khôn bạn những tài khoản tích cực hoặc tiêu cực. Nhưng nói chung bạn là người duy nhất ký thác được những tài khoản tích cực vào tương mục của mình.

Chỉ một mình bạn mới có thể chỉ định được người rút vốn khỏi ngân hàng hoặc trí khôn. Mọi đồng vốn rút ra đều giảm bớt tài khoản trong khi, nếu biết dùng đúng tay thủ quỹ, thì việc rút vốn khỏi trí khôn lại tăng thêm tài khoản.

Trong ngân hàng trí khôn của bạn có hai thủ quỹ, cả hai đều tuyệt đối vâng lệnh bạn. Thủ quỹ tích cực lo chi, thu các khoản tích cực, còn thủ quỹ tiêu cực chỉ, thu các khoản tiêu cực.

Với tư cách chủ nhân, bạn có quyền kiểm soát toàn bộ khoản chi và phần lớn khoản thu. Các khoản thu là tổng số kinh nghiệm của cuộc sống. Các khoản chi quyết định kết quả, và hạnh phúc. Dĩ nhiên, bạn không thể chi những khoản chưa thu được (trong ngân hàng tiền tệ cũng y như vậy).

Mỗi vụ chi, thu đều đòi bạn phải chọn người thủ quỹ. Nếu bạn hỏi viên thủ quỹ tiêu cực, nó sẽ nhắc lại những kết quả tồi tệ đã qua, tiên đoán thất bại trong hiện tại. Nếu bạn hỏi viên thủ quỹ tích cực, nó sẽ hồ hởi kể lại những thành công rực rỡ trong quá khứ, sẽ gợi lên những hình ảnh điển hình về sự khéo léo đầy tài năng của bạn đồng thời đoán quyết là bạn sẽ giải quyết vấn đề hiện tại một cách dễ dàng. Cả hai viên thủ quỹ đều đúng cả, và dấu bạn nghĩ mình làm được hay không bạn đều đúng.

Tất nhiên, bạn chỉ nên hỏi viên thủ quỹ tích cực thôi. Song bạn có muốn thế không? KHUYNH HƯỚNG tự nhiên là bạn sẽ rút khoản ký gởi mới nhất, **BẮT KỂ** nó cương quyết và tích cực hoặc do dự và tiêu cực. Tôi nhắc lại, khuynh hướng của bạn là rút khoản ký gởi mới nhất và dĩ nhiên tổng số khoản thu sẽ chi phối khoản chi.

Xin phép hỏi bạn: Các khoản thu của bạn chủ yếu là lương thiện hay bất lương? Đạo đức hay vô luân? Bảo thủ hay tự do? Lười biếng hay siêng năng? Tích cực hay tiêu cực?

Xin bạn lưu ý: Rất nhiều rác rưởi tiêu cực đã và đang được đổ vào trí khôn bạn, **NHƯNG** nhiều tài khoản tốt đẹp, trong sạch, lành mạnh và những câu xác quyết như: “bạn có thể làm được” cũng đã và sẽ được rót vào trí khôn bạn rồi. Giờ thì chúng ta đi thẳng vào việc là tìm cách chôn vùi khoản tiêu cực bằng ký gởi thêm khoản tích cực, để viên thủ quỹ tích cực luôn có sẵn những giải đáp tích cực để bạn rút ra.

RÁC RŨI TRONG NHÀ VÀ RÁC RŨI TRONG TRÍ

Giả sử tôi vác vào nhà bạn một thùng rác rồi đổ tưởi lên phòng khách ắt giữa chúng ta sẽ có chuyện ngay. Một là bạn sẽ cho tôi ăn gậy, hai là bạn gọi cảnh sát đến bắt tôi, ba là bạn lấy súng gi vào ngực tôi nói: Zig ơi, tôi nghĩ anh sẽ hốt sạch được đống rác đó đấy! Và tôi có thể hốt sạch, không để lại một cọng rác nào thật!

Tuy nhiên, điều lý thú là bạn sẽ kể lại cho hàng xóm láng giềng về chuyện đó hàng tháng trời và làm om xòm lên hết. Nhưng đối với người đổ rác vào trí khôn bạn thì bạn làm gì nào? Đối với người bàn lùi, xây tường ngăn chặn khả năng mình thì bạn xử đối ra sao? Bạn trả lời thế nào trước người nói xấu sản phẩm, công đoàn, cơ quan, đất nước và gia đình bạn. Bạn làm gì đối với người đổ rác tiêu cực vào trí khôn? Có lẽ bạn chỉ nhe răng cười xòa và bảo: “Đúng đấy, cái đó ăn thua gì, tôi chẳng bận tâm mấy đâu”.

Bạn ơi, như vậy là bạn sai lầm hết sức rồi. Đổ rác vào nhà, bạn còn hốt ra được. Nhưng đổ rác vào trí khôn thì vô phương. Bởi vậy, người đổ rác vào trí bạn còn làm hại bạn gấp bội người đổ rác vào nhà bạn.

- Mọi tư tưởng du nhập vào tâm trí đều tác động trong một mức độ nào đó. Chẳng hạn, người ta đã dày công nghiên cứu bệnh cảm lạnh thông thường mà vẫn không sao tường tận được nguyên nhân hoặc cách điều trị bệnh ấy, song có một điều hiển nhiên là khi xuống tinh thần và chán nản bạn rất dễ bị cảm lạnh.

Vậy là “lối suy nghĩ tệ hại” cũng rắc rối lắm chứ đâu phải chuyện chơi, bạn nhỉ?

Ngược lại như Dr. Norman Vincent Peale đã nói từ lâu, “cách suy nghĩ tích cực” đem lại những hiệu quả tích cực.

Năm 1969, Charles Ritter ở Sac City bang Iowa mắc bệnh ung thư và phải cắt một bên thận. Ba tháng sau, hai lá phổi của ông lại bị ung thư ác tính. Thể lực ông quá yếu, không thể giải phẫu được nên các bác sĩ ở bệnh viện Mayo đề nghị ông thử dùng thứ thuốc đang thí nghiệm. Thấy chẳng mất gì mà may ra lại còn lời được tính mạng nên Charles chấp thuận. Thử thuốc này xem ra chỉ hiệu nghiệm đối với những người trên sáu mươi tuổi và cũng chỉ thành công chừng 10% mà thôi. Vậy mà nó đã thành công đối với Charles. Ông sống thêm được 6 năm rồi chết vì suy tim. Khi mổ tử thi khám nghiệm, người ta không thấy dấu vết bệnh ung thư đâu cả. Tiện thể cũng xin nói luôn là các bác sĩ ở bệnh viện Mayo khám phá thấy là các bệnh nhân ung thư uống thuốc đó lành bệnh đều có hai điểm giống nhau là: **TẤT CẢ** đều hết sức **MUỐN** sống và **TẤT CẢ ĐỀU TIN** là thuốc hiệu nghiệm.

ĐIỀU ĐÓ THẬT LỖ BỊCH

Thú thật, tôi hết sức ngạc nhiên trước cách suy nghĩ mâu thuẫn của chúng ta về giá trị tương đối của những điều du nhập vào tâm trí. Những nhà nghiên cứu nghiêm túc về tự tiến bộ đều nhìn nhận tầm quan trọng của giáo dục. Họ trích dẫn hết bài nghiên cứu này đến bài nghiên cứu khác để khẳng định giá trị của việc giáo dục và trưng ra đầy đủ bằng chứng để biện minh cho luận điểm của mình. Họ “chứng minh” rằng chỉ những điều bạn sở học - tức những điều bạn đưa được vào trí khôn mới sinh hiệu quả và là hiệu quả tích cực. Bởi thế, nhiều kẻ trong số họ mới có sức chủ xướng là không cần gì phải bận tâm đến sách vở, phim ảnh khiêu dâm cả vì bạn có đưa chúng vào trí khôn đâu mà sợ ảnh hưởng. Tôi mong bạn thấy sự mâu thuẫn trong lối suy nghĩ đó. Nếu những thông tin từ trang giấy, lời nói hay phim ảnh có sức gây hứng khởi giúp bạn tiến lên đỉnh cao tất nó cũng có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến sức khích lệ và phẩm hạnh của bạn chứ.

Tôi xin nói ngay đây không chỉ là ý kiến của cá nhân tôi. Năm 1972, bác sĩ Trưởng cục y tế Hoa Kỳ, sau hai năm nghiên cứu, đã công bố những bằng chứng cho thấy mối quan hệ rõ ràng giữa phim ảnh bạo lực và thái độ chống phá xã hội. Tiến sĩ Albert Bendura, thuộc đại học Stanford và tiến sĩ Leonard Berkowitz thuộc đại học Wisconsin cũng công bố những công trình nghiên cứu cho thấy là những người từng xem phim ảnh bạo lực có thái độ hung dữ gần gấp đôi những người chưa xem. Phim ảnh bạo lực có thể khiến mọi người xem phim trở nên hung hãn hơn, nhất là trẻ em, vì chúng dễ bị ám ảnh nhất. Theo tiến sĩ Berkowitz thì: “Hầu như chắc chắn những người xem phim khiêu dâm dễ nghiêng chiều về mặt tình dục hơn”.

GIEO TIÊU CỰC - GẶT TIÊU CỰC

Sự mất tự tin khiến đa số chúng ta đều chờ sẵn những điều tệ hại nhất và ít khi ta được như ý. Ta gieo tiêu cực nên cũng sẽ gặt tiêu cực.

Chẳng hạn, sáng mai tới sở, thấy trên bàn có miếng giấy viết: “Lên phòng thủ trưởng ngay”. Bạn vội vàng chạy lên, đến cửa, cô thư ký bảo bạn ngồi chờ ít phút vì thủ trưởng đang kẹt gọi điện. Trong lúc ngồi chờ, óc bạn bắt đầu dự đoán đủ điều: “Không hiểu ông ta muốn gì đây? Chẳng lẽ hôm qua ông thấy mình về sớm, mình đã trông trước trông sau cẩn thận lắm mà! Không chừng ông biết vụ mình cãi lộn với Joe trước mặt nhân viên cũng nên!” Dự đoán tiêu cực này đến sự đoán tiêu cực khác. Và tất nhiên, gieo tiêu cực, bạn sẽ gặt tiêu cực mà thôi.

Một ví dụ khác. Hôm đó, con bạn đi học về đưa cho bạn giấy mời của nhà trường. Ý nghĩ đầu tiên của bạn sẽ là gì? Hẳn bạn nghĩ ngay: “Không hiểu chuyện gì đây? Chắc con mình lại phá phách gì rồi”.

Khổ nỗi, chúng ta nhồi nhét vào đầu óc mình biết bao nhiêu ý nghĩ tiêu cực, mà MỌI ĐIỀU TA ĐƯA VÀO TRÍ KHÔN RỒI CŨNG SẼ XUẤT RA.

Cô Têrêsa Jones ở Wilmington, Delaware bị viêm thận nặng. Các bác sĩ đã lên phương án giải phẫu để cắt một bên thận. Sau khi chụp thuốc mê, họ thử lại lần chót và thấy là không cần cắt thận nên không phải giải phẫu nữa. Khi tỉnh dậy, cô rên rỉ: “Ôi cha, lưng tôi đau quá thể này, trời ơi! Chết tôi mất!” Các bác sĩ vội trấn an là họ đâu có mổ. Lúc ấy cô mới then thùng, đổ mặt lên. Hiển nhiên cô đã mê đi với ý nghĩ khi thức dậy sẽ phải đau hết sức vì vết mổ và quả thận, cô đã cảm thấy đúng như vậy. Cơn đau trong trí cô cũng mãnh liệt y như đã giải phẫu vậy.

Bất cứ điều gì bạn đưa vào tâm trí cũng đều trở nên thành phần của con người bạn.

Con người bạn là một tổng thể của tất cả những gì du nhập vào tâm trí bạn. Câu nói: “Nếu bạn không sống đời bạn tin tất bạn sẽ tin đời bạn sống” không phải là một sáo ngữ đâu. Mọi hành động bạn làm và mọi ý tưởng bạn đưa vào tâm trí đều có hiệu quả riêng của chúng.

CĂN BỆNH NGUY HIỂM NHẤT THẾ GIỚI

Hồi tôi còn nhỏ thì sốt bại liệt là căn bệnh ngặt nghèo nhất. Căn bệnh làm người ta bị bại liệt, co rút và yếu tử ấy mỗi năm gây thương vong cho biết bao người. Thế rồi, nhờ bác sĩ Jonas Salk và các bạn đồng nghiệp phát minh được thuốc chủng Salk nên hậu quả hủy diệt của bệnh đã giảm hạ mau chóng. Tuy nhiên, bệnh chưa tuyệt diệt vì thỉnh thoảng vẫn có những bậc cha mẹ hoặc giám hộ, vì một lý do nào đó, không chịu chủng ngừa cho con mình. Mỗi lần gặp cảnh đó, may mà cũng chỉ họa hoằn, nhiều người lại lắc đầu, ngạc nhiên không hiểu sao lại có kẻ xao lãng một biện pháp đơn giản, nhưng an toàn hầu như 100% như

vậy. Tuy nhiên, một điều khó tin nhưng có thật là ngày nay có tới 20 triệu đứa bé chưa được chủng ngừa căn bệnh này, và các nhân viên y tế sợ rằng bệnh sắp sửa tái phát nay mai.

Thành thật mà nói thì tôi không hiểu tại sao lại có tình trạng đó, nhưng nhân đây, tôi xin nêu lên một căn bệnh khác còn tệ hại hơn gấp bội. Bệnh này tác động trên mọi lứa tuổi, lây lan đến mọi chủng tộc, tôn giáo và màu da. Nó gây nên nhiều vấn đề thể kỷ và tâm lý mọi thứ bệnh khác gộp lại. Nó đưa nhiều người xuống mồ sớm, phá vỡ nhiều cuộc hôn nhân, khiến nhiều người phải đi ăn xin, tăng gia số người nghiện rượu và ma túy đồng thời dẫn tới nhiều tội ác hơn mọi thứ bệnh khác gộp lại. Và chính là căn bệnh lây lan nhất trên thế giới này.

Căn bệnh khủng khiếp ấy mang tên “Bệnh xơ cứng tinh thần”. Nguyên do bởi “Cách suy nghĩ tồi tệ” mà ra. May mà đã có thuốc đặc trị, hiệu nghiệm đối với các ca nhẹ cũng như ca ác tính. Hơn nữa, chúng tôi còn chế được cả thuốc “chủng ngừa” giúp bạn miễn nhiễm chứng bệnh ấy nữa. Trước khi tiếp tục, xin phép được hỏi bạn câu này; “Bạn nghĩ sao về một người phải tiếp cận hằng ngày với bệnh sốt bại liệt nhưng không chịu chủng ngừa?”

Bạn hãy cẩn thận với câu trả lời vì tất nhiên là tôi đang “lái bạn”, song không phải là “lái” bạn xuống con đường nở hoa dầu mà là đưa bạn lên thang dẫn đến đỉnh thành công đấy. Thực tế mà nói, chắc bạn sẽ phê phán nặng nề người ấy chứ gì? Bạn sẽ cho người ấy là thiếu cận, không biết điều và ngu xuẩn phải không.

Vậy bạn nghĩ sao về người không chịu chủng ngừa và tự bảo vệ mình khỏi chứng bệnh “xơ cứng tinh thần”, dù biện pháp phòng ngừa không những không đau đớn mà còn thú vị, không chỉ bảo vệ sức khỏe thể lý và tâm lý mà còn kiện toàn được chúng nữa? Đồng thời, nó còn phát triển tay nghề, cải thiện lòng ham sống và mối liên hệ với bạn bè, gia đình, đồng nghiệp cũng như những người chưa quen biết nữa. Bạn nghĩ sao về người từ chối thuốc chủng ngừa này.

Có lẽ bạn sẽ mỉm cười (nếu bạn chưa mắc thứ bệnh ấy) và bảo: “Đó là một người ngu, ngu thậm tệ”. Tôi hi vọng bạn nói như vậy, vì tôi sắp để bạn có cơ hội chủng ngừa. Nó sẽ giúp bạn tiêu diệt lối suy nghĩ tệ hại và bệnh xơ cứng tinh thần. Lối trị liệu này thực ra là một hợp đồng bảo hiểm toàn diện. Nó miễn lệ phí, có thể ký lại và lợi nhuận gia tăng tỉ lệ thuận với số lần bạn sử dụng. Đây là một hợp đồng có tính cách cá nhân vì lợi nhuận thuộc về cá nhân nhưng cũng có tính cách “tập thể” vì bạn có thể vừa khiến người khác được hưởng lợi vừa gia tăng lợi nhuận cho riêng mình. Có lẽ bạn thắc mắc không biết mình phải “đầu tư những gì?” Bạn cứ yên tâm, tôi xin bảo đảm là thì giờ, sức lực và tiền bạc bỏ ra đều kể như không mất gì. Mỗi lần đầu tư là một lần lời lãi gấp bội. Vốn bạn bỏ ra không chút ảnh hưởng đến mức sống hằng ngày của bạn trong khi kết quả sẽ biến đổi lối sống của bạn và đem lại lợi nhuận đáng kể về mặt tài chánh. Mỗi gram nghị lực đầu tư sẽ thu lại bằng một nghị lực dồi dào, bằng một cuộc sống đầy say mê và hưng phấn. Tôi mạnh dạn tuyên bố rằng nếu bạn “chịu” hợp đồng và tuân thủ theo công thức trong hai mươi mốt ngày thì MỌI món lời tôi đã đề cập và hứa hẹn sẽ nằm trong tay bạn.

Thế bạn có chịu hợp đồng và nhận lợi nhuận vô điều kiện không? Nếu bạn chịu, tôi chắc bạn sẽ sẵn sàng ký vào bản hợp đồng dưới đây.

(Xin bạn nhớ, tôi đã quả quyết ngay từ đầu rằng đây là một khóa học HÀNH ĐỘNG, đòi bạn phải CAM KẾT dẫn thân nếu muốn đạt KẾT QUẢ).

HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM TRỌN ĐỜI LOẠI TRỪ BỆNH SUY NGHĨ TIÊU CỰC ĐỂ NGỪA BỆNH XƠ CỨNG TINH THẦN

Là người lành mạnh và cầu tiến, khao khát sống trường thọ, hạnh phúc, hữu ích, phong phú, vui tươi và xứng đáng, tôi đồng ý lãnh nhận mọi niềm vui và lợi ích của bản HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM SUỐT ĐỜI để loại trừ bệnh suy nghĩ tiêu cực và xơ cứng tinh thần này.

Là người trưởng thành và có trách nhiệm, muốn sống tới cùng nên tôi hiểu rằng muốn nhận lãnh các lợi lộc, tôi phải “sẵn lòng đóng bảo hiểm” bằng cách chấp nhận mọi cơ hội và trách nhiệm là phần không thể thiếu của bản HỢP ĐỒNG này.

Vì ý thức rằng người hoài nghi và chỉ trích không được an toàn, hạnh phúc hoặc được thừa nhận ở đời, và niềm tin là nền tảng của hạnh phúc nên tôi tin tưởng ký tên dưới đây để bảo đảm rằng tôi sẽ chấp hành mọi thủ tục mà ông Zig Ziglar đề ra hầu được hưởng trọn vẹn mọi lợi lộc mà cuốn sách này đề cập đến.

Tin tưởng, cây trồng và yêu mến.

Ký tên

Ngày...

Tôi xin đảm bảo giá trị pháp lý của bản hợp đồng này nếu bạn tuân thủ đúng như chúng tôi đề nghị. Nó sẽ mang lại hiệu quả bất luận tuổi tác, tôn giáo, giới tính, chiều cao hay màu da của bạn.

Zig Ziglar

Bạn đã ký hợp đồng rồi đấy nhé!

Thú thực với bạn, khi nêu lên các hứa hẹn trên, tôi đã quên nói một điều (Xin bạn đọc thật chậm, cỡ hai mươi chữ một phút cho đến hết đoạn). Đọc đến đây, bạn nghĩ ngay đến điều gì? Nếu bạn nghĩ đại khái rằng: “Biết ngay mà, thế nào chả có bấy!” thì tôi năn nỉ bạn hãy thận trọng theo dõi thật kỹ từng phần của công thức vì bạn cần một thứ mà công thức này có thể thỏa mãn.

18. Chương 15 - Phần 2

CÔNG THỨC - HỢP ĐỒNG - THUỐC NGỪA

Có say mê bất cứ môn nào chẳng hạn như đời sống, công việc, thể thao, đất nước... bạn mới cố công tìm hiểu, thu lượm thông tin, kiến thức về môn đó. Thói thường ở đời VÔ TRI THÌ BẤT MỘ. Tìm hiểu thêm về tỉnh thành mới, về người láng giềng hoặc môn thể thao mà con cái bạn mê thích mới chỉ là khởi điểm, bạn còn phải tìm hiểu cách thế để có thể phát triển niềm mê say đối với mọi thứ mà cuộc đời cống hiến cho bạn nữa. Từ lâu nay, các nhà tâm lý đã biết rằng cứ say mê làm việc rồi bạn sẽ say mê công việc lúc nào không biết. HÃY THỬ GIỮ MỘT NÉT, MỘT ĐẶC TÍNH NÀO ĐÓ THÌ RỒI BẠN SẼ THỬ ĐẮC NÉT ĐÓ, ĐẶC TÍNH ĐÓ. Bạn hãy dung nạp nó và nó sẽ dung nạp bạn.

Công thức này không chỉ giúp bạn phát triển ngay niềm mê say và thái độ tinh thần đúng đắn mà còn “động viên” bạn suốt ngày đêm nữa. Kết quả là bạn lúc nào cũng thỏa nguyện, linh động hăng say và sẵn sàng đến độ có thể nhân hiệu năng bạn lên gấp nhiều lần.

Tới đây xin phép bạn cho tôi được nói kỹ hơn đến điều mới nói phớt qua ở trên. Sự hăng say sẽ trở nên một lối sống và đến lúc đó thì khó mà chỉ hăng say về một phương diện. Khi hăng say gieo vãi, bạn sẽ cảm thấy thích thú, để ý đến nhiều điều tốt lành và thực hiện được nhiều điều đến độ có thể gặp nhiều may mắn, trong các vấn đề tài chánh nữa. Việc tốt và người tốt sẽ luôn đến với bạn và bạn sẽ phấn khởi hơn, thành công trọn vẹn hơn.

Không những bạn sẽ thu được lợi lộc đáng kể có khi ngay ngày đầu tiên, mà bạn bè, đồng nghiệp, bà con hoặc người đương nước lã, cũng hưởng lợi nữa. Tôi biết mình có hơi cường điệu một chút, nhưng tôi nói có sách mách có chứng hẳn hoi đấy bạn ạ.

BƯỚC MỘT - ĐỔI NGƯỢC CÁCH THỨC DẠY

Nếu bạn muốn được thêm mê say đối với mọi sự trên đời, bạn cần ĐỔI NGƯỢC CÁCH THỨC DẠY. Tôi không có ý nói bạn phải nhảy lùì xuống giường, mà chỉ muốn bảo bạn đổi ngược lại cách chúng ta quen bắt đầu một ngày mới, một cách mà hoặc không ích lợi gì, hoặc chỉ có hại khi chuông đồng hồ báo thức, chúng ta thường uể oải dụi mắt rên rĩ: “Mới nằm được một chút lại phải dậy mất rồi, chán ời là chán!”. Đa số chúng ta bắt đầu một ngày mới giống hệt như ngày đã qua mà chúng ta ghét cay ghét đắng. Bắt đầu cách đó thì ngày “xấu” này tiếp nối ngày “xấu” khác có gì là lạ. Bạn có thể bắt đầu một ngày bằng cách khác, một cách mà sẽ đem lại kết quả chắc chắn là tốt đẹp hơn. Cứ chịu khó tuân thủ cách thức sau đây tất bạn sẽ có được niềm hăng hái mà rồi sẽ trở thành lối sống suốt đời của bạn.

Dù sao bạn cũng nên biết trước là khi áp dụng phương cách ấy có điều bất tiện là bạn sẽ thấy mình lố bịch hoặc con nít nữa. Cảm giác này sẽ nhẹ bớt nếu chỉ mình người bạn đời của bạn biết thôi. Song nó có lợi điểm là sẽ đem lại cho đời bạn và những người chung sống với bạn kiếm được nhiều tiền hơn, nếu không phải ngay lúc đó thì cũng không lâu lắm gì (chịu lố bịch năm phút mỗi ngày mà được thêm niềm vui sống và tiền của thì có nhầm nhỏ gì phải không bạn).

Sáng mai, khi chuông báo thức reo, bạn hãy ấn nút tắt lại (Điều này quan trọng đấy). Rồi ngồi thẳng ngay lên. Vừa vỗ tay, vừa nói: “Chà, ngày hôm nay đẹp quá, phải tận dụng mọi cơ hội cuộc đời ban tặng mình mới được!” Trước khi tiếp tục, bạn thử hình dung ra cảnh mình đang ngồi bên mép giường, mặt ngái ngủ, tóc bù xù, vừa vỗ tay như một cậu bé, vừa nói: “Chà, ngày hôm nay đẹp quá, phải tận dụng mọi cơ hội cuộc đời ban tặng mình mới được” xem. Thú thực, dù có sống tới trăm tuổi, bạn cũng chẳng nói được câu nào hay hơn thế đâu. Tôi xin phép nhấn mạnh ở đây, là bạn đã thức dậy rồi và đang làm chủ thái độ của mình. Tôi nhấn mạnh điểm này dù biết rõ là có nhiều vị thành công ở đời, thuộc mọi lứa tuổi, mọi tầng lớp sẽ và đã đọc cuốn sách này. Tôi biết trước là sẽ có nhiều vị cho đây là trò trẻ con. Nếu bạn nghĩ thế thì bạn cũng nên làm thử vì chính bạn đang cần được trẻ hóa đấy! Suy cho cùng, bạn có mất mát gì đâu mà lại được rất nhiều!

Nhân tiện nói thêm là nếu bạn có được một tấm gương lớn để thấy mình lố bịch như thế nào thì thật là tuyệt vời. Đây chính là vở hài kịch một màn, đầy màu sắc mà không người bình thường nào thưởng lâu mà không phá lên cười cả. Lố bịch và buồn cười thật, nhưng thú vị là ở chỗ đó. Bạn đang tự cười mình và bao lâu còn như vậy thì chẳng có vấn đề gì mà bạn không giải quyết nổi. Người không biết cười mình tất cũng không thể chịu nổi người khác cười họ. Biết cười mình chính là dấu hiệu trưởng thành và ổn định tâm lý. Nếu hai vợ chồng cùng “dậy” một lúc lại càng thêm kết quả, vì vở hài kịch lúc đó sẽ có hai vai, và cả hai cùng hòa tiếng cười nhau, thì đời sẽ vui hơn nhiều.

Ước gì tôi có đủ chỗ để kể lại cho bạn số điện thoại và thư từ của những ông chồng và bà vợ: “Ông biết không, chính nhờ cách đó mà chúng tôi lại vui vẻ với nhau, và gia đình êm ấm trở lại đấy!”

HÁT VANG TRONG PHÒNG TẮM

Bạn đã thức dậy, giờ hãy đi tắm rửa, và nếu nhà không có con nhỏ ngủ say, bạn hãy hát vang lên một bài hát vui nào đó. Mong bạn đừng ca cẩm câu ca cũ rích: “Tôi không biết hát” Điều hát lẫn giọng hát đều không quan trọng, cốt yếu ở ý tưởng mà thôi. Quan niệm hát trong lúc tắm rất giản dị.

Bạn không thể tiêu cực khi đang gân cổ lên hát được. William James có bảo: “Chúng ta không ca hát vì thấy hạnh phúc mà hạnh phúc vì ca hát”. Tương tự như vậy, ta không nghỉ làm việc và chơi đùa vì già cả mà ta già cả vì đã nghỉ làm việc và chơi đùa”.

Nếu đã có gia đình, bạn nên tiến thêm một bước hữu ích khác nữa. Khi ngồi vào bàn ăn sáng, bạn hãy vỗ lên bàn rồi bảo “Ái chà, thịt heo muối chiên ăn với trứng và yến mạch thì hết sẩy! Bà nó ơi, cả đời tôi chỉ mong có thể thôi đấy!” Dù bạn có nuốt những món đó suốt 622 ngày nay thì câu nói ấy cũng có một tác động thú vị. Trước tiên, bà nhà sẽ tròn mắt nhìn bạn mà nguyên cái tròn mắt ấy cũng đáng đồng tiền bát gạo rồi. Sau đó, nếu bữa sáng hôm đó không được ngon cho lắm thì chắc chắn đến bữa sau, bà ấy sẽ cố công làm ngon hơn. Tựt chung, bạn đâu có thiệt thòi gì.

Giờ tôi xin phép giải thích tác động của phương cách trên. Vì tư tưởng bao giờ cũng đi trước hành động, muốn hành động vào sáng hôm sau, bạn phải dự định từ tối hôm trước. Điều đó tạo thành một tập quán tích cực và sẽ phát sinh hiệu quả có ảnh hưởng sâu rộng, bởi vì “khi: gieo một hành động, bạn sẽ gặt một tập quán, gieo một tập quán, bạn sẽ gặt một tính tình; gieo một tính tình, bạn sẽ gặt một số phận”. Lý do rất đơn giản. Lý luận không thay đổi được cảm xúc nhưng hành động sẽ thay đổi được. Bạn tôi, ông Bruce Norman, nói: “Bạn không thể dùng cảm xúc để tạo một hành động nhưng có thể hành động để tạo nên một cảm xúc mới”.

Hiệu quả chung cuộc của những tác động trên sẽ là một niềm hăng hái sôi nổi hơn, mà lịch sử từng minh chứng rõ ràng là thái độ của một người càng hăng hái thì vận mệnh của người đó càng vĩ đại. Thức giấc và ăn sáng với niềm hăng hái sẽ chuẩn bị cho một ngày được tốt đẹp. Mỗi ngày là một cuộc đời thu nhỏ, có nhiều ngày tốt đẹp. Điều này cũng có lợi cho gia đình và bạn hữu vì lòng hăng hái lây lan mạnh hơn cả

chúng sưng hàm nữa. Khi bạn đã có được niềm hăng hái, nó sẽ lan tới gia đình và những người có liên hệ với bạn, và thế là mọi người đều có lợi.

Tác động trên còn có thêm một lợi ích khác là giúp chuẩn bị chu đáo cho cuộc tấn công trực diện hữu hiệu trước tính trì hoãn, một trong những trở ngại chính trên đường tiến lên đỉnh thành công của bạn. Nếu tính trì hoãn là một trong những khuyết điểm của bạn thì những biện pháp trên chính là bước khởi đầu để lướt thắng nó. Trong phần nói về tập quán, bạn sẽ thấy rõ hơn. Trong khi chờ đợi, bạn phải nhận rằng, muốn tới đích, phải khởi hành trước đã. Vì thế, cách bạn thức dậy có ảnh hưởng rất lớn đến độ cao bạn sẽ leo được trong đời. Để kết luận, xin bạn hãy biết rằng việc thức giấc sớm sủa và phấn khởi ấy chính là một “tập quán” tốt cần phải “nắm bắt” và “duy trì” suốt đời. Điều đáng mừng là những ngày đầu, có khi ngay ngày đầu tiên bạn đã được những lợi điểm đáng kể rồi và sau 24 ngày liên tiếp, chắc chắn bạn sẽ thay đổi hẳn.

Trái lại, tập quán “xấu” bao giờ cũng lén lút và âm thầm thấm nhiễm đến nỗi trước khi nhận ra nó thì bạn đã nhiễm phải rồi.

Tôi sẽ dành hẳn hai chương trong phần này để nói về tập quán. Giờ xin tiếp tục.

BƯỚC HAI - THIẾT LẬP MỘT SỐ BIỂU TƯỢNG

Hàng vạn thiết bị treo tại các góc phố trong mọi thị trấn, thành phố và các ngã tư đường trên khắp nước mang tên đèn “đỏ”, đèn “dừng” hay đèn “lưu thông”. Đặt tên chúng như vậy rõ ràng là tiêu cực vì lẽ ra phải gọi chúng là đèn “Tới” mới đúng. Không tin, bạn cứ xem cảnh khi đèn hiệu không cháy thì biết, xe cộ ứ đọng cả mấy dãy phố, như vậy vì sao? Phải vì đèn “đỏ”, đèn “dừng” hay đèn “lưu thông” mà vì đèn “Tới” bị tắt đó chứ!

Mỗi lần bắt buộc phải chờ đợi ở các ngã tư, các tài xế thường làm gì? Cách chung, họ làm ba việc. Một là nắm chặt tay lái kéo xe vọt mắt. Hai là mím môi lại như có thể ăn thua đủ với đèn “Tới” nếu cần. Ba là, quan trọng hơn cả, họ đập mạnh chân ga, ra tuồng như máy có nổ lớn thì đèn sẽ đổi màu nhanh hơn không bằng. Bạn có cho đó là có lỗi không? Tất nhiên là có đấy bạn ạ, dù bạn không nhận thức được điều đó. Nếu việc đó có lỗi và nếu bạn cho là ngớ ngẩn vì phải vỗ tay khi thức dậy, thì bạn nghĩ thế nào về việc nhấn ga để đổi màu đèn đường?

NHÂN CÁCH HÓA NÓ

Vậy thì ta cũng tìm phương liệu kế khác nhé! Thay vì làm như trên mỗi khi chờ đèn hiệu, bạn thử làm ngược lại hẳn xem. Hai cách sau đây rất hữu ích. Một là hãy nhân cách hóa nó bằng cách nhìn nó và bảo: “Đèn đó là của mình. Nó ở đó vì mình đấy. Có tên mình trong đó đấy. Nó ở đó để mình có thể đi xa hơn, đến đích nhanh hơn, dễ hơn và an toàn hơn. Nó là đèn “Tới” cơ mà. Hai là cố làm quen với nó để có thể gọi nó là đèn “Tới” đi. Lý thú lắm bạn ạ! Dù bạn là ai, làm gì và ở đâu đi nữa thì tôi cũng đổ bạn dùng tiếng đèn “Tới” khi chuyện trò mà vẫn nghiêm túc được đấy. Tôi tin chắc, bạn vừa nói đèn “Tới” thì một là bạn sẽ phá lên cười và người đối thoại cũng vậy, hai là thái độ của bạn cũng sẽ bắt đầu thay đổi. Bạn sẽ gỡ lại những trang này để nhìn nhận sự thực tiễn của điều tôi đang nói. Một khi đã nhìn đến các khía cạnh tích cực của đời sống rồi thì dù một lời nói, một hành động thôi cũng sẽ gợi lên một loạt tư tưởng tích cực ngay. Những tư tưởng tích cực này chính là tiền thân của hành động tích cực để sinh ra những hiệu quả tích cực.

ĐÈN TỚI, “STRONG ENDS”, ẤM

Tôi có một người bạn thân, đúng hơn là một người anh ở Winnipeg, tỉnh Manitoba, Canada, tên là Bernie Lofchick một người tích cực nhất mà tôi từng gặp. Anh tích cực đến nỗi anh thú nhận là chưa bao giờ bị cảm lạnh cả, chỉ bị cảm “ấm” thôi, và không bao giờ gọi cuối tuần là “Week end” hết (Tiếng Anh, từ Week: tuần lễ, đồng âm với Weak: yếu đuối) vì cho vậy là tiêu cực. Anh luôn gọi “cuối tuần” là “STRONG END” (Tiếng Anh, Strong có nghĩa là mạnh mẽ). Đọc đến đây hẳn bạn sẽ cho đó là chuyện viễn vông, không cần thiết. Tôi xin đáp ngay: Không cần thiết thật, nếu bạn là người tầm thường, song tôi hi vọng đang được tiếp chuyện với bạn, một người “khác thường” luôn muốn được nhiều hơn trong đời, phải không bạn? (Mong bạn gật: Phải). Tôi muốn nhấn mạnh thêm ở đây rằng: Không phải những điều lớn làm nên khác biệt đâu, chính những điều nhỏ đấy.

Khi bạn đã bắt đầu thêm những từ như đèn “Tới”, cảm “Ấm” và (Strong end) vào câu chuyện và đời mình,

thì một sự thay đổi mãnh liệt sẽ xảy đến ngay. Bạn sẽ được sống thú vị và vui vẻ hơn, nghĩa là bạn sẽ mạnh hơn, thọ hơn vì phương thức này sẽ giúp cho mặt bạn luôn tươi cười và lòng bạn luôn hân hoan. Cách Ngôn chả nói: “Trái tim vui vẻ luôn luôn hội hè” đấy sao? Khi đã tiếp nhận cuộc sống theo cách đó rồi thì bước thứ ba là kiểm soát thái độ sẽ dễ dàng và đơn giản lắm, bạn ạ.

BƯỚC BA - ĐỊNH HƯỚNG THÀNH CÔNG CHO CON QUAY HỒI CHUYỂN

Nhiều năm đã qua song tôi vẫn không sao quên được tiết mục trong chương trình “Máy quay phim lén” như sau:

Một nữ minh tinh đứng trong hành lang tòa văn phòng. Dưới chân cô là một chiếc va ly to nặng. Cô dáo dác, tìm người xách giúp xuống văn phòng phía dưới gần đó. Hễ thấy người đàn ông nào đi ngang cô cũng nhờ xách giùm. Và thế là hai người vừa sóng bước đi xuống vừa chuyện trò. Cô chỉ cho người đàn ông biết phòng mình, nhưng ông không sao xách chiếc va ly vô được. Đi không thì dễ, nhưng hễ xách va ly lên thì nó lại quay đầu ra ngay vì bộ máy hồi chuyển đặt trong va ly đã được định hướng sẵn rồi.

Trong mỗi loài thụ tạo trên đời này cũng đều có một con quay hồi chuyển bẩm sinh y như vậy. Chả thế mà một chú sóc con, dù xa hãn đồng loại, cứ lúc đông về là biết chuẩn bị tích trữ hạt khô làm lương thực, cho dù đó là mùa đông đầu đời của chú đi nữa. Luật ấy chính là con quay hồi chuyển lắp đặt trong chú từ lúc bẩm sinh. Hay một con thiên nga non, chưa hề biết đến đông giá, vậy mà cứ hễ lập đông lại bay về phương Nam ẩn náu, cho dù chỉ có một chiếc thân cô lẻ tung cánh trên trời cao lộng gió đi nữa. Luật sinh tồn bảo nó làm vậy đấy. Điều này cũng lại do con quay hồi chuyển bẩm sinh lắp đặt trong nó mà ra cả. Mỗi người chúng ta cũng có một con quay hồi chuyển, nhưng khác hơn loài vật ở chỗ ta có thể định hướng cho nó. Nếu có dịp đến vãng cảnh một vùng hồ hay một bãi biển, quan sát những cánh buồm sắc sỡ nhấp nhô, bạn sẽ thấy chúng dong đi muôn ngả trong khí gió chỉ thổi có một chiều. Nhờ đâu như vậy? Thưa là nhờ trên thuyền có người cầm lái. Chính người ấy đã điều chỉnh cánh buồm cho con thuyền lướt tới. Cũng vậy, chính cách bạn điều chỉnh cánh buồm hay con quay hồi chuyển sẽ định đặt hướng đi cho bạn, và hướng đi ấy sẽ kết luận số phận của bạn đấy.

ĐIỀU CHỈNH NHỎ ĐỂ THÀNH CÔNG TO

Bạn còn nhớ người bán nôi niêu tôi đã nói đến trước đây không? Anh vận con quay hồi chuyển của mình mỗi ngày hay đúng hơn nhiều lần mỗi ngày nữa, vì đó chính là điều cốt thiết để anh thành công cũng như thiết yếu để bạn thành công vậy. Như tôi đã báo trước, tất nhiên sẽ có những lạc hướng và sự cố mà bạn không sao làm chủ được. Bạn đâu thể đoán chắc những trở ngại nào sẽ chặn bước tiến của mình. Tuy nhiên, mỗi khi có gì đẩy bạn chệch ra khỏi đường, không nhất thiết bạn phải bắt đầu lại từ đầu, mà bạn chỉ cần điều chỉnh một chút rồi lại tiếp tục đi tới đích thôi. Hãy nhớ luôn rằng: CỨ TIẾN XA HẾT MỨC ĐÃ, KHI ĐÃ TỚI NƠI, BẠN LẠI CÓ THỂ THẤY XA HƠN NỮA. Nhưng vận con quay hồi chuyển của mình cách nào? Đơn giản lắm, song trước hết, xin hỏi bạn một câu đã. Mỗi khi phải nói chuyện lâu qua điện thoại, bạn có mắc tật vẽ nguệch ngoạc trên giấy không? Bạn có vẽ hình vuông, hình tròn, hình chữ nhật... không? Và khi chuyện còn dài, bạn lại có vẽ thêm hình thang rồi đóng khung thật đậm không? Thế bạn đánh giá nét vẽ nguệch ngoạc của mình ra sao? Có lẽ bạn biết một số họa sĩ vẽ nguệch ngoạc có hạng đã bỏ lẩn lóc tác phẩm của mình để mong hậu thế “phát hiện” ra. Thế bức vẽ mắc nhất của bạn bán được bao nhiêu nào?

Bao năm cộng sự với không biết bao nhiêu người, tôi chưa thấy ai bán được một bức vẽ nguệch ngoạc nào. Bởi đấy, tôi chắc thị trường tranh nguệch ngoạc hạn chế lắm. Do đó, thay vì vẽ nguệch ngoạc vô ích, bạn hãy lấy một tờ giấy trắng và bắt đầu viết: “Tôi có thể - Tôi có thể - Tôi có thể”. Rồi kẻ rành rọt, những điều mình có thể làm ra. Hãy viết đi viết lại các mục tiêu lên giấy và lên tấm gương trong phòng rửa mặt, rồi viết: “Tôi quyết làm - Tôi quyết làm - Tôi quyết làm” ở cuối trang hay cuối gương. Đây chính là cách “vận con quay hồi chuyển” của bạn đấy vì nó sẽ ghi thật sâu các mục tiêu vào tiềm thức bạn.

Đối với nhiều người, cuốn sách này sẽ là bản chỉ đường dẫn đến thành công rực rỡ và công thức đơn giản này chính là chất xúc tác khởi động họ. Nó có thể là chất xúc tác bạn đang tìm song tôi xin cảnh giác trước là có chút nguy hiểm kèm theo đấy. Đó là khi bạn thừa nhận thái độ và xử sự theo các phương thức tôi đề nghị tất bạn sẽ gặp một số phản ứng thú vị. Một số sẽ cho bạn là lập dị, mà họ nói đúng thật. Bạn lập dị rõ ràng vì bạn sẽ là một trong rất ít người trong trường đời mở được kho tàng cuộc sống và gạt hái

được điều mình muốn thay vì “Phải muốn điều mình có”. Dù họ có giá trị đến đâu, tôi cũng ít khi để ý đến những nhà phê bình. Từ khi có lịch sử thành văn đến giờ, đã có ai dựng tượng một nhà phê bình nào đâu. Bởi vậy, không nên đề cao họ quá!

Một số sẽ cười bạn, nhưng bạn cũng nên hiểu là những người đó thuộc giới phàm phu mà hạng người phàm phu có bao giờ hưởng trọn mọi điều tốt đẹp trên đời. Bạn chẳng thấy sao, khi Robert Fulton lái tàu chạy bằng hơi nước trên sông Hudson thì giới phàm phu bưng miệng nhạo cười còn giới thức giả lại đứng trên bờ chiêm ngưỡng; giới phàm phu cũng bưng miệng nhạo cười trong khi giới thức giả hòa nhịp hưởng ứng Alexander Graham Bell lúc ông phát tiếng điện thoại lịch sử đầu tiên. Khi hai anh em Wright cất cánh lần đầu trên sân Kitty Hawk thì người ta cũng chia ra hai phe như vậy đấy. Bởi vậy, giới phàm phu có cười nhạo khi bạn khởi đầu cuộc hành trình cũng tất nhiên thôi, song tôi quả quyết rằng giới thức giả đang chờ sẵn ở mức tối để reo mừng bạn chiến thắng vượt qua đấy. Bạn hãy nhớ kĩ cho rằng ĐIỀU BẠN ĐẠT ĐƯỢC KHÔNG QUAN TRỌNG BẰNG ĐIỀU BẠN TRỞ NÊN KHI TỚI ĐÍCH đâu.

19. Chương 16

CHƯƠNG 16: BƯỚC BỐN NUÔI DƯỠNG TRÍ KHÔN

Tôi xin nhắc lại ba bước đơn giản trong việc kiểm soát trí khôn của bạn là:

Bước một: vừa dậy sớm vừa vỗ tay cho lớn.

Bước hai: áp dụng biểu tượng đèn “Tối”, cảm “Ấm” và “Strong end”.

Bước ba: vận “Con quay hồi chuyển” bằng những câu tích cực “Tôi có thể”.

Bước bốn: phức tạp hơn nên tôi xin dành trọn chương này và cam đoan với bạn là cũng đáng giá thôi.

ĐÓI BỤNG THÌ ĂN

Xin phép hỏi bạn: “Tháng rồi, bạn đã ăn gì chưa? Cả tuần rồi, hôm qua và hôm nay nữa?”, bạn hơi bối rối trước câu hỏi này thì phải. Dĩ nhiên, tháng rồi, tuần rồi, hôm qua, hôm nay mình phải ăn rồi chứ, thế mà cũng hỏi! Nhưng bạn có tính mai ăn nữa không? Có chứ! Nếu vậy, chẳng lẽ đồ bạn ăn hôm nay vô ích hay sao? Chắc chắn là không rồi, điều đó chỉ có nghĩa là đồ bạn đã ăn hôm nay là dành cho hôm nay thôi. Tôi vẫn thấy khi một người bạn đến nỗi bỏ ăn thường hay khoe: “Bạn biết không, hôm qua mình bạn đến nỗi không có giờ mà ăn trưa nữa đấy”. Rồi họ cứ khoe tới khoe lui hoài. Đối với họ, bỏ một bữa cơm quan trọng lắm nên họ muốn người khác cũng phải ý thức được sự “hy sinh” của mình. Giả sử bạn hỏi người đó về sự đói khát tinh thần, xem lần họ chủ động, lập chương trình sống, bồi dưỡng trí khôn mình cách đây bao lâu, bạn đoán họ sẽ trả lời ra sao? Câu trả lời đó rất quan trọng bạn ạ, vì tinh thần bạn cũng đói khát y hệt thân xác đấy.

TINH THẦN ĐÓI, BẠN LÀM GÌ

Con người thật tức cười. Tôi chưa thấy ai đói đến hỏi mình: “Tôi sắp chết đói rồi mà chẳng biết làm gì nữa cả, ông khuyên giúp tôi với!”. Mà thường thì khi thấy đói, người ta sẽ tự động giải quyết bằng cách ăn.

Từ cổ xuống chân, rất ít người đáng giá trên 100 đô la một tuần lắm. Còn từ cổ trở lên thì thật là ai cũng vô giá cả. Ấy vậy mà chúng ta làm gì nhỉ? Chúng ta nhồi nhét cho cái phần đáng giá ấy ăn mỗi ngày, còn cái phần vô giá, có khả năng kiếm tiền và hạnh phúc vô hạn, là trí khôn thì ta cho nó ăn được mấy lần? Đa số chúng ta chỉ thỉnh thoảng mới cho ăn một lần vào những lúc tùy tiện hay không có việc gì khác để làm mà thôi. Chúng ta chữa mình là thiếu thì giờ. Thật là lỗi bịch hết sức. Dám để thì giờ vỗ béo mỗi ngày phần chỉ đáng 100 đô la mà lại không dám bỏ thì giờ ra nuôi phần vô giá à!

Tôi đã từng gặp những người chán nản, tiêu cực, thất bại, rủi ro, cháy túi, bất hạnh... nghĩa là những người mà bạn có thể gọi bằng bất cứ danh từ tiêu cực nào, và tôi thấy họ có một điều buồn cười là nói sao thì nói

họ cũng cứ nhất định khăng khăng không chịu bồi dưỡng trí khôn và thái độ của mình. Họ rất cần được khích lệ và hướng dẫn, vậy mà cứ nhất định không thèm tham dự các khóa học, chú tâm đọc sách hay, nghe những cuốn băng khích lệ. Nghe họ nói chuyện thật buồn cười, có lẽ phải nói thật “bi đát” mới đúng. Mỗi khi chúng tôi nói đến những người công thành danh toại và đề cập đến tính lạc quan và tích cực điển hình của những người ấy thì họ bảo: “Những người ấy tích cực và xử sự tốt đẹp là phải, họ kiếm được mỗi năm 50.000 đô la cơ mà. Tôi mà kiếm được 50.000 đô la một năm thì tôi cũng tích cực lắm rồi!”. Thực ra đâu phải vậy, người thành công kiếm mỗi năm 50.000 đô la là vì đã có thái độ tinh thần đúng đắn đấy chứ. Giá con người được đứng lên với cái đầu trống rỗng như bao tử để cũng biết lúc đói đòi ăn thì tuyệt vời quá bạn nhỉ!

Trong bất cứ lãnh vực hoạt động nào dù là luật khoa, y khoa, thương mại, giáo dục, huấn luyện, khoa học hay nghệ thuật, những người chiếm lĩnh hàng đầu hoặc đang tiến tới địa vị đầu não chính là những người thường xuyên xuất tiền túi để học thêm. Họ đọc sách tốt và luôn nghe băng khích lệ. Họ để ý tìm kiếm các thông tin và sáng kiến mới, kết quả là họ tăng tiến không ngừng.

LÀM TỐT MỘT CÁCH TIỀM THỨC

Tại sao có những người thành công tích cực? Hay ngược lại tại sao những người tích cực lại thành công? Họ tích cực vì chú tâm bồi dưỡng trí óc bằng những tư tưởng tốt đẹp, trong sáng, lành mạnh và tích cực một cách đều đặn. Họ coi những tư tưởng này là khẩu phần hằng ngày cho cơ thể vậy. Họ biết rằng nếu lo bồi dưỡng phần từ cổ trở lên thì sẽ không bao giờ phải lo lắng đến việc bồi dưỡng phần từ cổ trở xuống nữa. Họ sẽ không phải lo đến mái nhà trên đầu hoặc những vấn đề kinh tế thường đi đôi với tuổi già. Nếu nghiên cứu quá trình học hỏi và nhìn vào những mẫu gương trong cuộc sống, tất ta phải nhận là đúng như vậy. Hầu hết những gì ta học được đều do ta học với tất cả ý thức của mình, nhưng chỉ khi nào làm được một cách tiềm thức, thì mới có kết quả tốt được. Bạn học lái xe một cách ý thức xem nào, khi xe có cần số, bạn đã truyền lệnh cho mình thế nào? Đây cần số ra - dễ lắm. Kéo cần số nữa... Bạn nhớ rồi chứ. Bạn cũng còn nhớ những lần nhảy chồm lên làm chết cả máy xe không?

Những lần như vậy, bạn trở nên mối nguy cho xã hội và ứng viên của nhà xác chỉ vì đang lái xe với tất cả ý thức đấy. Ít lâu sau, bạn đã có thể vừa nhả ga, sang số, nhả ly hợp, vừa lột một thanh kẹo cao su, kéo cửa và trò chuyện với người bên cạnh một cách an toàn, bảo đảm nhờ đã đưa được quá trình lái xe từ ý thức vào tiềm thức. Đầu tiên, bạn học lái xe một cách ý thức, sau đó nó mới trở thành “tiềm thức” hay “tự động”, một động tác hầu như phản xạ vậy.

Bất cứ nhạc công chơi loại nhạc khí nào cũng đều phải trải qua một quá trình chậm chạp thường là khổ sở để học chơi thứ nhạc khí đó. Lúc họ học tập, bạn bè và thân nhân đều cố tránh xa để khỏi phải nghe những bước chân tập tễnh của một Ignace Paderewski tương lai. Nhạc công chỉ thành thạo khi đã chơi được theo bản năng hay một cách tiềm thức mà thôi. Đến lúc đó thì ai cũng muốn đến gần họ để nghe cả, dĩ nhiên là miễn phí! Bạn cũng nhớ lúc học đánh máy chữ? Phải cố gắng nhớ mà mỗi từng chữ một thật khổ khó hết nổi. Ấy vậy mà khi không còn phải nghĩ đến những chữ phải nhớ nữa, mà chỉ đánh máy không thôi thì bạn đã đánh theo tiềm thức được rồi.

Khi đã cố gắng học một cách ý thức, bạn sẽ chuyển được nó sang tiềm thức và làm một cách thành thạo. Tất cả những gì bạn làm thành thạo đều được làm từ tiềm thức cả. Ngay cả đến thái độ, bạn cũng có thể chuyển sang tiềm thức để hành xử một cách hoàn toàn đến nỗi sẽ tự động phản ứng tích cực trước những hoàn cảnh tiêu cực cũng như tích cực. Tôi cam đoan với bạn như vậy đấy. Dĩ nhiên là phải nỗ lực, kiên trì và tập luyện luôn. Một phản ứng tích cực trước một hoàn cảnh có thể trở thành một tác động phản xạ hoặc một phản ứng có điều kiện.

Trong phần phụ lục, tôi sẽ nói rộng hơn.

MỘT NGƯỜI LẠC QUAN ĐIỂN HÌNH

Dùng những kiến thức giá trị, trong sạch và lành mạnh để bồi dưỡng trí óc trong một thời gian, bạn sẽ có thể phản ứng giống “Anh bạn dưới quê” này. Hôm đó, nước lũ ập đến bất ngờ nên anh phải leo lên mái nhà lánh nạn. Một người láng giềng bơi lại gần than thở: “Trận lụt ghê gớm quá, John nhỉ?” John đáp:

- Không, không đến nỗi lắm đâu.

Người láng giềng ngạc nhiên hỏi vặn:

- Anh nói sao, không đến nỗi à? Gà quê nhà anh nổi lênh bênh kia kìa.
- Tôi biết chứ, nhưng cũng đã nuôi được một số vịt từ 6 tháng trước lận. Anh xem, chúng đang lòi tung tăng khắp kia kìa! Mọi sự rồi đâu lại vào đấy thôi.

Người láng giềng cố để thêm:

- Nhưng còn hoa màu thì sao? Ngập cả mấy thước nước thế kia thì cỏ cũng chẳng sống nổi nữa là.

John bình tĩnh đáp:

- Quả có thể thật, nhưng dù sao thì năm nay hoa màu của tôi cũng thất bát lắm. Tuần rồi, cán bộ nông nghiệp huyện có nói là ruộng tôi cần bơm nước cho nhiều mới được, ngập như thế này thì đỡ biết bao nhiêu triệu.

Người láng giềng bị quan vớt vát thêm cú chót:

- Nhưng nước còn dâng nữa đấy, John ạ! Cửa sổ nhà anh sẽ ngập lụt chứ không chơi đâu.

Lúc đó anh bạn lạc quan của chúng ta cười ha hả đáp:

- Vậy sao, thế thì còn gì bằng, tôi đang tính rửa nó mấy bữa nay đây.

Dĩ nhiên, đây chỉ là chuyện khôi hài, nhưng như vẫn thường thấy, một chuyện đùa bao giờ cũng hàm chứa ít phần sự thật. Anh bạn của chúng ta quả đã có phần ứng tích cực trước tình hình. Sau hết tự điển định nghĩa **THÁI ĐỘ LÀ MỘT DÁNG BỘ HAY TƯ THẾ ĐƯỢC BIỂU TỔ ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC MỤC ĐÍCH**. Sau một thời gian, bạn có thể luyện trí óc đến mức luôn phản ứng tích cực một cách tự động và bản năng trước những hoàn cảnh tiêu cực ở đời. Để đạt tới và duy trì được như vậy, bạn phải bồi dưỡng tình thần liên tục bằng những dấu hiệu tốt đẹp, trong sạch, lành mạnh.

KHAI MỞ HỒN NHẠC

Shinichi Suzuki là một nhà khoa học Nhật Bản độc đáo, đã thực hiện được điều mà nhiều người coi như một trong các phép lạ của thời đại. Ông cho các em bé được vài tuần tuổi nghe đi nghe lại một bản nhạc nhiều lần mỗi ngày, mỗi tháng một bản. Khi các em lên hai, ông cho mẹ các em học một khóa âm nhạc chừng ba tháng với con bên cạnh để chúng quan sát. Sau đó, ông trao cho mỗi em một cây vĩ cầm tí hon, rồi tập cho các em kéo vĩ cầm. Lúc đầu chỉ học chừng hai đến ba phút, dần dần lên đến một tiếng. Nhờ đó khi đủ trí khôn để biết vĩ cầm là một nhạc cụ khó chơi thì các em đều đã sử dụng thành thạo và mê say rồi. Mới đây, giáo sư Suzuki đã điều khiển một buổi hòa tấu nhạc cổ điển của Chopin, Beethoven, Vivaldi... với khoảng 1.500 em thiếu nhi Nhật Bản cỡ độ bảy tuổi. Điều độc đáo mà giáo sư Suzuki muốn nhấn mạnh là đa số các em đó không có khiếu về nhạc! Do đó, ông tin mọi đứa trẻ đều có thể phát triển tài năng theo cách ta vẫn dùng để dạy các em học nói: Vì những người xung quanh đứa bé luôn nói năng nên bước thứ nhất là sự **TIẾP XÚC VỚI MÔI TRƯỜNG**, kể đó đứa bé cố gắng nói, tức là **BẮT CHUỐC**, rồi mỗi khi bà con, bạn hữu đem nó ra khoe tức là đã **KHÍCH LỆ** và thúc đẩy nó cố gắng thêm. Đây chính là giai đoạn **LẬP ĐI LẬP LẠI**. Từ đó, đứa bé bắt đầu có thêm từ, nối từ thành câu và mệnh đề. Đây là giai đoạn, đứa bé đã được một “vốn liếng” từ vựng dù chưa biết đọc từ nào.

Giáo sư Suzuki cho rằng mọi môn học đều có thể học theo cách này được. Làm như vậy, tức là ông đã xóa được “Bước khập khiễng của người bại trận” phải không bạn?

Trong suốt cuốn sách này tôi luôn nhấn mạnh rằng: **MỌI THÀNH QUẢ Ở ĐỜI TUỖ THUỘC CÁCH XỬ SỰ HƠN LÀ DÒNG DÓI CỦA BẠN**. Mà cách xử sự của bạn chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của bạn hữu cũng như của những điều bạn thu nạp hoặc cho thu nạp vào trí khôn mình mà điển hình là câu chuyện lý thú sau đây.

KHÔNG AI CÀ LẮM CẢ

Mấy năm trước, một nhà khoa học nghiên cứu hai bộ lạc người Mỹ da đỏ nhận thấy là không một thổ dân thuần chủng nào bị cà lăm cả. Vì là nhà khoa học nên ông tự hỏi không biết đây là điều ngẫu nhiên hay là đặc điểm của người da đỏ? Bởi đó, ông đã để tâm nghiên cứu mọi bộ lạc da đỏ ở Hoa Kỳ, và không gặp

người da đỏ nào cà lăm thật, ông liền tìm học ngôn ngữ của họ và khám phá ra lý do là vì họ không có từ nào chỉ sự cà lăm cả. Hiển nhiên là nếu không có từ chỉ sự cà lăm thì tất nhiên đâu có người da đỏ nào cà lăm được! Bạn có thể cười hoặc cho đây là chuyện khôi hài cũng được! Nhưng không phải chỉ có vậy thôi đâu. Ta hãy đi xa hơn một chút. Ta đã biết là từ vẽ lên trong trí khôn một hình ảnh mà trí khôn thì suy nghĩ bằng hình ảnh. Chẳng hạn bạn đọc hoặc nghe những từ thất bại, không thể, nói dối thì lập tức trí khôn bạn vẽ ngay ra hình ảnh của những từ đó. Vậy, nếu không có từ cà lăm, tất trí khôn không thể hình dung hoặc vẽ nên hình ảnh của người cà lăm được. Kết quả tất nhiên là sẽ không có người cà lăm.

Công ty Giấy Quốc tế đã xác lập bằng thống kê những bằng chứng nhằm minh định rằng lợi tức tỷ lệ thuận với từ vựng của một người. Vì thế tôi tin bạn có thể xây dựng lợi tức, hứng thú của mình cũng như đối đời bằng cách thay đổi từ vựng đấy. Bạn hãy lấy từ “ghét” ra gạch bỏ nó khỏi từ vựng của mình. Đừng hình dung, nghĩ đến hay đọc nó nữa. Hãy viết, nghĩ, đọc và mơ đến từ “yêu” thay cho nó. Hãy bỏ chữ “thành kiến” khỏi từ vựng của bạn đi. Đừng nhìn, nghĩ hay nói nó nữa, thay vào đó, hãy dùng từ “thông cảm”. Hãy thay từ “tiêu cực” bằng “tích cực”. Dĩ nhiên bản liệt kê những từ này có thể nói là vô tận y hệt lợi ích kèm theo nó vậy. **TRÍ KHÔN HOẠT ĐỘNG NHỜ LƯƠNG THỰC BẠN CUNG CẤP.** Vì thế, bạn hãy thay đổi chế độ dinh dưỡng tinh thần và loại bỏ mọi thực phẩm tiêu cực đi. Thoạt đầu thì mới chỉ giảm bớt thôi song lâu dần bạn sẽ loại bỏ hoàn toàn được chúng.

BẠN CHO TÂM TRÍ ĂN GÌ VÀ LÚC NÀO?

Đến đây, hẳn bạn đã thâm tín được tầm quan trọng của những điều bạn đang nạp vào tâm trí đối với cuộc đời và tương lai của bạn rồi nên chắc chắn bạn sẽ hỏi: “Thế, tôi phải nuôi dưỡng trí khôn ra sao? Bao giờ tôi mới có thì giờ để dùng bữa tinh thần?” Tôi xin phép trả lời bạn bằng câu hỏi: “Bạn có bao giờ nghe nói về người tiêu phu đón củi mỗi ngày một dặm rừng nhờ không tìm thì giờ mài búa chưa?”

Bạn cứ nghĩ thử xem: Một người đàn ông bình thường mỗi năm cũng phí mất một số tiền lớn và khá nhiều thì giờ để sửa soạn cho vẻ “bên ngoài” của cái đầu (Cạo râu, hớt tóc...). Còn một người đàn bà bình thường tiêu phí bao nhiêu thì giờ không ai biết (Riêng tôi, tôi không hề muốn biết bà xã tôi tiêu phí hết bao nhiêu). Xin hỏi bạn: Chả lẽ bỏ ra chút ít cũng bằng đó thì giờ và tiền bạc để sửa soạn cho vẻ “bên trong” của cái đầu chẳng có ý nghĩa hơn sao?

Theo tôi, dụng cụ giáo dục, khích lệ (motivational) tốt nhất thời nay chính là chiếc máy cát-xét. Tôi quý chuộng sự giáo dục và khích lệ bằng máy cát-xét đến độ có trả 5.000 đô la tôi cũng chẳng bán cái máy cũ mềm của mình. Dốc quyết cũng cần, nhưng không mạnh và hữu ích bằng sự giáo dục và khích lệ. Cá nhân tôi chưa từng biết một triệu phú tự lập nào không có và không dùng máy cát-xét để khích lệ và giáo dục mình cả.

Đề tài sẵn có thì vô số mà thì giờ và nơi chốn bạn có thể dùng cũng vô hạn - Một thông điệp vui tươi, khích lệ, có tính cách giáo dục sẽ giúp bạn chọn đẹp nhà cửa mau lẹ và nhẹ nhàng hơn. Bạn cũng có thể trau dồi thêm kiến thức và phần khởi hơn mỗi khi cạo râu, mặc đồ hay trang điểm. Bạn có thể biến thời gian “Chết” trong trận chiến giao thông thành thời gian “Sống” nhờ bằng khích lệ và giáo dục, những thứ sẽ cung cấp cho bạn một lợi khí về tinh thần và tình cảm trong thế giới cạnh tranh hôm nay.

Một cuộc, nghiên cứu của trường Đại học California cho thấy là một người có kiến thức sống tại vùng Los Angeles chỉ cần vừa lái xe bình thường vừa nghe băng cát xét trong vòng ba năm thôi cũng có thể giải ngang với hai năm đại học rồi. Bởi vậy, nếu bạn nghe băng mỗi khi lái xe thì số giờ bạn phải đầu tư để học cứ kể như không mất gì.

Xét từng nhóm thì mỗi người chịu khó nghe băng cát xét tốt một cách đều đặn chính là những người hạnh phúc, dễ thích nghi và hăng say nhất mà tôi từng biết. Nếu bạn biết phối hợp việc nghe băng với một chương trình đọc sách cho nghiêm chỉnh là bạn sẽ làm ăn thành công ngay. Bạn hãy nhớ các qui tắc sau: “Nghe khi di chuyển, đọc khi ngồi yên”. Cứ vậy là trí bạn sẽ tràn đầy niềm vui sống, đồng thời bạn cũng có được một kiến thức phổ quát vững chắc, chính những điều này sẽ giúp bạn một cách đắc lực trên đời.

Việc đọc sách phải có hệ thống nên bạn cần một lề lối nhắc nhở mới để có được thói quen thuộc của nhiều người là “bạn quá, không có thì giờ!”

Dĩ nhiên, mỗi người có thì giờ nhiều ít khác nhau, nhưng cho là không có “thì giờ” để nuôi dưỡng trí khôn thì đúng là “bước chân khắp khiêng của kẻ thủ bại” rồi. Chúng ta làm điều phải làm và muốn làm. Một khi

đã muốn tìm thì giờ để đọc sách là ta đã bắt đầu rút ngắn được danh sách những điều muốn làm rồi.

ĐIỀU NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG HAY LÀM

Tôi được may mắn quen thân với Alan Bean (hải quân Đại úy Hoa Kỳ và phi hành gia của NASA) người vẫn nghe băng khích lệ đều đặn. Ông là một trong những người đầu tiên đặt chân lên mặt trăng, là vị chỉ huy sứ vụ trạm không gian thí nghiệm thứ hai, đồng thời hợp tác với các phi hành gia Nga trong nỗ lực phối hợp không gian Nga - Mỹ.

Ý thức tầm quan trọng đáng kể của hình ảnh tự thân, của việc đề ra mục tiêu, của thái độ tinh thần thích đáng... nên Đại úy Bean vẫn nghe băng khích lệ mỗi khi lái xe đến làm việc tại trung tâm Không Gian Hoa Kỳ NASA để tập huấn cho chuyến bay dài ngày vào không gian. Lẽ tự nhiên, tôi cũng rất sung sướng khi biết ông đã chọn cả một số băng của tôi nữa, những cuốn băng ấy gồm phần lớn những điều bạn đọc thấy trong sách này. Vì thế, tôi mong bạn không cho tôi là kiêu ngạo khi bảo rằng những điều bạn đang đọc đã “vượt ra ngoài thế giới”. Alan Bean đã say mê những quan niệm này đến nỗi đã sẵn lòng bỏ thì giờ quý báu của mình ra để cống hiến thêm những gợi ý vô giá cho cuốn sách này, nhờ đó bạn có thể gặt hái thêm được nhiều lợi ích trong cuộc sống.

Tôi cũng cần nói thêm ở đây là mọi phi hành gia đều được tuyển lựa kĩ càng hơn bất cứ nhóm chuyên gia dành cho bất cứ mục đích nào trong lịch sử. Mỗi phi hành gia đều phải có lòng tự tin vững chắc, phải biết cộng tác và ăn ý với đồng đội trong những hoàn cảnh khó khăn nhất mà người ta có thể tưởng tượng. Họ còn phải có thái độ có tinh thần đúng đắn, nghĩa là biết kiên tâm trong kỷ luật, cương quyết và tích cực siêu đẳng. Họ phải có mọi đức tính ấy trước rồi mới được tuyển lựa vào chương trình không gian. Dĩ nhiên họ phải giữ vẹn được những đức tính đó trong suốt chương trình. Ngoài tính cách sống còn, họ còn là niềm kiêu hãnh trong vinh dự của tổ quốc nữa, nên trọng trách của họ nặng nề kinh khủng.

World Wide Distributor là hãng phân phối hàng gia dụng lớn nhất Canada. Trong cuộc đại hội mới đây của họ tại thành phố Winnipeg, tỉnh Manitoba, ông Tổng quản đốc đã bảo tôi là trong số mười chín nhân viên ưu tú nhất của hãng có mười một người giỏi nhất, ngày nào cũng nghe băng khích lệ và huấn nghệ cả. Rồi ông nhấn mạnh, họ nghe không phải vì là những người ưu tú mà họ trở nên ưu tú vì đã nghe. Thực vậy, nhiều viên quản đốc và ủy viên quản trị công ty cũng quả quyết với tôi là hầu như mọi nhân viên ưu tú của họ, đều nghe băng và đọc sách đều đặn.

Thành ra, những người ít cần động lực thúc đẩy nhất lại hăng say tìm kiếm và sử dụng nhiều nhất. Tôi tin chắc chính nhờ đó mà họ đã thành công rực rỡ như vậy. Lâu nay, họ vẫn làm điều tôi khuyên bạn làm. Như vậy, con người vươn được tới đỉnh thành công chính là nhờ biết thường xuyên nuôi dưỡng, bồi bổ nghị lực. Những người thành công tột đỉnh đều nhìn nhận là trên đỉnh có rất nhiều chỗ đứng nhưng không có chỗ ngồi - Và họ biết, trí tuệ cũng được bồi dưỡng như thân xác vậy. Vì nếu nuôi dưỡng phần từ cổ trở xuống là điều cần thiết thì phần cổ trở lên thì lại cần hơn nữa. Họ hiểu rằng thân xác cũng như trí tuệ và tinh thần đều cần được nuôi dưỡng cả.

CHỈ LÀ ẢO TƯỢNG

Nhiều người lầm tưởng rằng chỉ khi nào bị “suy sụp” hay mất tinh thần mới “cần” nghe các loại băng hay đọc các sách gây phấn chấn. Khi “suy sụp” tất nhiên là cần rồi và ích lợi không phải là nhỏ, song nếu bạn chịu nghe băng đọc sách ngay cả lúc đang “phấn chấn” nữa thì lợi ích còn bền bỉ và lớn lao hơn nhiều. Khi “suy sụp”, một là bạn sẽ “vơ đại” cả những điều tầm thường rồi giữ lấy khư khư, hai là bạn sẽ phá ngang, chối bỏ cả những điều giá trị. Khi sa lầy xuống hố, bạn dễ tập trung vào vấn đề hơn là giải quyết nó.

Khi phấn chấn và vươn cao, bạn sẽ lạc quan và khát vọng vượt mức. Trí tưởng tượng trở nên dồi dào và bạn sẽ tự tin hơn nhiều, bạn sẽ biết cách giải quyết chứ không chỉ biết vấn đề nên sẽ đáp ứng và “hành động” theo những tư tưởng tốt đẹp. Nhờ đó, bạn sẽ nâng cao được hiệu năng của mình. Thái độ, nhiệt tâm, tinh thần hợp tác và uy tín của bạn đối với nhân viên sẽ gia tăng. Và chính lúc đó bạn sẽ được tăng lương và thăng chức đấy, bạn ạ!

Sandy Breighner, con người năng động và tận tụy nhất mà tôi biết, đã củng cố và đóng góp thêm cho tư tưởng này. Là người cung cấp những chương trình huấn luyện và khích lệ cho nhiều người và nhiều công ty lớn, Sandy cho biết là người ta có thể đọc sách, nghe băng để nâng cao trình độ nhận thức. Từ mức độ này, nếu người ta biết đọc và nghe lại những sách và băng cũ, họ sẽ “nghe” và “thấy” được nhiều điều mới lạ mà

trước đó họ không kịp nhận thức. Chính kiến thức này sẽ “đẩy” họ lên cao hơn trong việc nhận thức và hoàn thiện. Do đó, nếu muốn thành công, người ta nên lập một tử sách “thành công” riêng để dễ bề tham khảo hầu tiến tới không ngừng.

Nói vậy, không có nghĩa là khi suy sụp bạn không cần đến người khuyến khích, đỡ nâng đâu. Tôi chỉ muốn bạn hiểu là sách vở và băng khích lệ có thể làm đá lát đường vượt qua hố rác, làm bậc thang giúp bạn vượt khỏi đám đông tầm thường, hoặc chiếc thang tự động gọn gàng đưa bạn đến đỉnh thành công. Thoạt tiên, có lẽ bạn sẽ phải “buộc” mình đọc, nghe mỗi ngày, nhưng một thời gian sau, bạn sẽ khám phá được ba điều sau:

Một là bạn sẽ thích thú.

Hai là bạn sẽ học theo.

Ba là bạn sẽ tự nhiên làm theo những điều đang đọc và đang học.

Tôi xin nhắc lại một lần nữa là những ai biết dùng tài liệu khích lệ để bồi dưỡng mỗi ngày sẽ được lợi nhiều nhất.

Tôi sẽ nói chi tiết hơn về những thói quen tốt và xấu trong hai chương kế. Ở đây, tôi chỉ muốn nhắc bạn một thói quen tốt rất cần thiết là bắt mình giao thiệp với những người ngay thẳng, bắt mình tập “vỗ tay”, “nhanh chân”, bắt mình “nghe băng”. Cứ làm vậy trong 21 ngày rồi thì thói quen mà bạn đã “nắm bắt” sẽ nắm bắt bạn.

DÀNH RIÊNG CHO NHỮNG NGƯỜI KHAO KHÁT THÀNH CÔNG

Thực ra, vỗ tay mỗi sáng sớm không phải là một lối sống. Song nó sẽ tạo nên một niềm phấn khởi và phát sinh những kết quả diệu kỳ giúp bạn đứng vững vào những lúc rã rời nhất. Nó tạo điều kiện và chuẩn bị cho bạn biết luôn sẵn sàng hầu sống một đời phong phú và hào hứng hơn sau khi cố gắng đủ hai mươi một ngày tròn. Giờ ta hãy xem xét đường lối tốt nhất giúp trí tuệ, thể xác và tinh thần được tăng triển liên tục.

Sau khi thức giấc, bạn hãy đi ngay tới điểm “thành công” yên vắng trong nhà để điểm tâm tinh thần, trước khi bị một ý nghĩ hoặc một tin tức không tốt len lỏi vào tâm trí. Đọc sách khích lệ tinh thần chừng 10, 15 phút rồi vừa đi bộ hoặc chạy 15 phút vừa cố ghi nhớ những điều tốt đẹp quan sát thấy. Sau đó, bỏ ra ít phút tập thể dục THEO CHỈ DẪN CỦA BÁC SĨ để lấp đầy thời gian, vừa tập vừa nghe băng khích lệ và giáo dục. Tới đây, khi óc đã đầy rồi, bạn mới nghĩ đến việc điểm tâm cho đầy đủ để có đủ sức khỏe tiêu hóa những điều tốt đẹp vừa nảy sinh trong óc. Một bữa điểm tâm lành mạnh cho trí tuệ, tinh thần và thể xác như vậy được bắt đầu mỗi ngày sẽ bảo đảm cho bạn một ngày và một đời giá trị và đáng thưởng.

Phải, tôi biết mình bắt bạn phải dậy sớm để làm những việc đó, tôi cũng biết bạn bận bịu và không có đủ thì giờ, cũng như phải tốn tiền mua sách, mua băng. Song thì giờ ấy sẽ biến thành năng lực, thành sự hăng say, sức chịu đựng và có thể giúp bạn trường thọ. Đầu tư vào sách, vào băng sẽ sinh lợi thành một đời sống phong phú và đáng hưởng gấp bội. Bởi vậy, tôi mới đề nghị bạn làm thế để được vui hưởng triển miên “một cuộc sống dồi dào mọi mặt”.

20. Chương 17

CHƯƠNG 17: THÓI QUEN VÀ THÁI ĐỘ TRƯỚC LÀ NẮM BẮT THÓI QUEN - KHI CHỌN MỘT THÓI QUEN TỨC LÀ BẠN CHỌN KẾT QUẢ CUỐI CÙNG CỦA NÓ

Thói quen tốt khó thành song lại giúp ta dễ hòa nhập. Thói quen xấu dễ thành song lại khiến ta khó hòa nhập. Hầu như mọi thói xấu đều thấm nhiễm từ từ và dễ chịu. Thường thì chúng nhiễm vào ta trước khi ta nhận ra chúng mà ta chỉ tốn rất ít hoặc không tốn chút công phu nào, mặc dù ta thường thấy những người tập hút thuốc lá, uống rượu hoặc ghiền ma túy đã phải khó chịu lúc bắt đầu tập thói quen này. Xét ngay như việc hút thuốc lá, một thói quen mà nhà tâm lý học Murray Banks cho là dấu hiệu rõ ràng nhất của

mặc cảm tự ti chẳng hạn... Bạn hẳn vẫn nhớ lúc cầm điều thuốc đầu tiên bạn bè đưa cho để được “nhập bọn” với họ như thế nào. Toàn bộ con người bạn đã từ chối, nhưng rồi cũng phải ép mình cầm lấy vì quyết tỏ cho bạn bè thấy mình cũng là một thanh niên như ai vậy. Bạn còn nhớ đã hãnh diện tới mức nào khi nhả được khói thành hàng chuỗi vòng tròn nối tiếp nhau, hoặc lần ém được khói mà không sặc không? Lại còn tác phong “triết gia” khi vừa nói chuyện vừa nhả khói nữa chứ! Ấy vậy mà sau khi đã có thể làm tất cả những điều đó một cách “tự nhiên”, bạn lại không chút e ngại gì khi trở thành một hội viên mới của “làng hút sách” hay sao? Giá bạn có thể bỏ điều thuốc xuống một cách dễ dàng như đã cầm lên lại chẳng tốt hơn à? Thực ra, nếu còn quan tâm đến hậu quả của việc hút thuốc, hẳn bạn cũng biết là sau 11 năm theo dõi trên 27.000 người hút loại thuốc nửa đầu lọc, nửa thuốc, các bác sĩ tại một bệnh viện ở Dallas không phát hiện một ca ung thư nào, nhưng thấy rất nhiều người bị bệnh thoát tràng.

Để thấy rõ người hút thuốc là người trưởng thành hay thiếu trưởng thành, bạn cứ nhìn vào bảng điều tra của một vài giới thẩm quyền ở Mỹ là biết ngay. Theo họ, chỉ có 5 % số người hút thuốc ở Mỹ đã tập hút sau hai mươi hai tuổi mà thôi. Điều này cho thấy là những người trưởng thành, biết suy nghĩ đã không tập thói quen này sau khi đã quan sát, kĩ lưỡng những người hút thuốc. Bạn cũng nên biết thêm là đã có 21 triệu người lớn và 100.000 bác sĩ bỏ hút thuốc khi biết nó gây ra bệnh ung thư phổi.

Giờ ta trở lại việc nhiễm thói hút thuốc của bạn. Dù cơ thể can đảm của bạn đã nhiều lần mạnh mẽ chống cự, nhưng vì bạn ép buộc, nên cơ thể bạn đành phải nhượng bộ. Nó bảo: “Được rồi, tôi sẽ hút, nhưng tôi không thích đâu”. Bạn bảo nó: “Có sao đâu, rồi mày sẽ thích thôi”. Sau đó, cơ thể bạn nhượng bộ thêm, nó bảo: “Tôi không hiểu tại sao mình phản đối, chứ thực sự cũng không đến nỗi nào”. Và bạn cứ thế nhượng bộ cho đến lúc nghiện. Lúc đó bạn mới bảo bạn bè là mình thích hút, và còn quả quyết là người ta nên làm một số điều mình thích. Vả lại, muốn bỏ có khó gì, chính mình đã từng bỏ cả chục lần đấy thôi, nó đã thành tập quán đâu mà sợ. Cuối cùng thì cơ thể hoàn toàn khuất phục khi bạn đã nghiện hẳn.

SAU LÀ THÓI QUEN NẤM BẮT BẠN

Tình trạng những người nghiện lúc thiếu thuốc là một bằng chứng rõ nhất. Tôi từng thấy một người đàn ông nặng 90 ký chỉ còn là một khối thịt run rẩy vì thiếu một điều thuốc nặng không đầy 2 gr. Điều đó khiến tôi mong chúng ta là những con người biết suy xét thay vì sống theo cảm xúc, phải không bạn.

Thật vậy, thói quen buồn cười lắm. Điều tức cười hay đúng hơn điều đáng buồn, là những thói quen xấu đều dễ đoán trước và có thể tránh được cả. Dầu vậy, vẫn có hàng triệu người lao vào tập tành, bất kể tốn kém và rắc rối. Việc hút thuốc chẳng hạn, lúc đầu người hút thấy **VÒNG XÍCH THÓI QUEN NHE ĐẾN NỖI KHÔNG CẢM THẤY NỮA, CHO TỚI KHI MUỐN RA THOÁT RA THÌ ĐÃ QUÁ NẶNG RỒI**. Thói quen thường ta không muốn nhiễm, đã nhiễm vào ta.

Đạo đức hoặc vô luân cũng là những thói quen được “nhiễm phải” hơn là được dạy bảo. Một người rất đạo đức có thể dần dần trở nên vô luân dù hoàn toàn biết trước thế. Một cậu trai hoặc một cô gái tốt đã tình cờ hoặc khinh suất rơi vào một hoàn cảnh mà họ ghê tởm và thấy gớm ghiếc. Nhân một buổi dạ hội hoặc một buổi công tác xã hội, cậu có thể bị lôi cuốn vào nhóm người chủ trương tự do luyến ái, hôn nhân thử, tập hút, đối vợ, chè chén... Dù lúc đầu có phản kháng và quyết liệt chống lại những hành vi này, song nếu để bị rủ rê thì hãy coi chừng, mối quan hệ có thể bắt đầu hình thành và nếu cứ tiếp tục, các biến cố sẽ tự nhiên đưa đẩy người đó hóa nên mật thiết với những người đã gặp hoặc những người khác cùng một chủ trương, dù lúc đầu người ấy hoàn toàn không muốn chút nào (đồng thanh tương ứng, đồng khí tương cầu).

Trí óc là một bộ máy uyển chuyển lạ lùng, có thể điều chỉnh và lý giải vô hạn. Thoạt đầu, người ta đâu ưa gì tội lỗi hoặc những hành động vô luân, nhưng sau vài lần “nhân nhượng” người ta sẽ không còn phản đối quyết liệt mấy nữa. Nhân nhượng sẽ dần dà biến thành chấp nhận, nhất là khi người ta thân thiết với những người cổ xúy điều đó. Chấp nhận sẽ đưa đến chỗ yên lặng tán thành rồi ưng thuận và hưởng ứng. Xem thế thì tiến trình lý giải diễn tiến mau lẹ lắm chứ không như ta tưởng.

CÁN MIẾNG MỘT!

Ăn quá mức là một thói quen, và đối với nhiều người, thói quen này đã ăn sâu đến nỗi họ không biết rõ lượng thức ăn đã dùng nữa. Thói quen này có thể do cha mẹ có ý tốt nhưng hiểu lầm mà ra. Họ nghĩ cứ việc cho con cái ăn thả dãn là thương chúng. Cùng trạc với tôi, có một số người mập phì ra vì cha mẹ họ phải lặn lội kiếm miếng ăn nên rất sợ đói. Họ cho phí phạm đồ ăn là một đại tội cho nên thường ép con cái

ăn cho kỳ hết. Lượng đồ ăn phụ trội này, nếu cứ ăn đều đặn, tất sẽ làm cho tăng trọng dần. Mỗi ngày chỉ cần tăng 30 gr thôi thì mỗi năm cũng có 10 ký rồi. Vài chục gram có đáng kể gì, nhưng 10 ký thì nhiều rồi. Nếu sợ mập, tất hôm qua bạn chẳng ăn thêm làm gì để ngày mai phải nhịn đói cho ốm bớt. Bạn đã thêm vào số lý dư mỗi lần một miếng cho đến khi phỉ ra thực sự. Trừ vài trường hợp đặc biệt ra, còn thì chứng béo phì chỉ đơn giản do bạn ăn quá mức và quá thường, bởi vậy, bạn sẽ giải quyết vấn đề theo cách đã tạo ra vấn đề, nghĩa là - Mỗi lần bớt một miếng.

Đối với nhiều người vấn đề có hơi khác hơn. Một số người do khoái khẩu nên thường nhiễm phải những thói quen ăn uống tai hại gồm nhiều chất bột và đường. Đã vậy lại còn biếng vận động, tất mỗi ngày họ phải tăng trọng hơn 30 gram rất nhiều. Nếu béo phì là vấn đề của bạn, xin đề nghị bạn xem lại chương 4 phần nói về các mục tiêu để biết phải giải quyết ra sao.

NGƯỜI KHÔN NGOAN - VÀ NGƯỜI MẠNH MỀ NHẤT ĐÃ NGÃ GỤC

Nếu nghĩ mình không hề bị ảnh hưởng trong khi tiếp xúc với đám đông sai lạc, tức là bạn đang đánh lừa mình đấy. Vua Salomon, một bậc trí giả, đã cưới các phụ nữ Philistin mê tín dị đoan. Kết cuộc ra sao? Chỉ ít lâu sau ông đã không còn đủ khôn ngoan để hành xử việc nước nữa, và cũng đã bắt đầu mê tín theo. Samson là một dũng sĩ, nhưng trước áp lực lạc thú liên tục của nàng Dalilah đã xiêu lòng tiết lộ bí quyết khiến mình phải lâm cảnh mù lòa và nô lệ. Người xưa từng căn dặn chúng ta: “Anh em đừng để mình bị mê hoặc. Bạn bè xấu khiến phong hóa đồi trụy”.

Ví dụ điển hình là giọng nói. Hẳn bạn từng để ý thấy giọng nói của một cậu trai hay một cô gái, sau khi chuyển vùng vài tháng đã thay đổi ra sao. Sở dĩ như vậy vì con người luôn thích ứng, bị ảnh hưởng và hội nhập với những gì mình tiếp xúc. Mới đây, khi cậu bé mười hai tuổi nhà tôi đến xin tiền ăn trưa, tôi cố thuyết phục nó ăn nhiều chất đạm bổ dưỡng thay cho tinh bột nhưng nó không chịu. Thấy vậy, tôi cho nó biết là chính tôi đang ăn như thế và muốn nó bắt chước theo, nó đã trả lời thật khôn: “Nhưng ba đâu có ở gần tụi bạn ăn bánh kẹp của con”. Áp lực bạn bè đóng vai chính trong vấn đề nghiện ngập, ăn mặc, giới tính, bạo động của thanh thiếu niên.

CHÚNG TA KHÔNG CHỈ NHIỄM THÓI XẤU CỦA NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH, mà còn trở nên vô cảm và hờ hững trước sự ồn ào và mùi vị của môi trường sống nữa. Dân chúng sống gần những nhà máy giấy hoặc các hãng sản xuất phân bón sẽ quen dần với mùi khí đến nỗi khi có người nhắc tới, họ mới để ý đến mà thôi. Thời đệ nhị thế chiến, gia đình tôi sống cách vùng mỏ dầu khoảng 16 km. Xe lửa chạy qua nhà suốt ngày đêm nên chúng tôi quen với cảnh ồn ào, nhà cửa rung rinh tới nỗi chỉ khi xe ngừng, bầu khí đột nhiên yên tĩnh, chúng tôi mới để ý đến.

Qua những thí dụ trên, tôi muốn nhấn mạnh là sau một thời gian cận kề hoặc chìm ngập trong một môi trường, một hoàn cảnh xấu xa, tiêu cực hoặc tệ hại, Bạn sẽ thay đổi dần từ phản kháng đến nhân nhượng từ nhân nhượng đến chấp nhận, từ chấp nhận đến hòa nhập một cách thích thú nữa. Do đó, bất cứ điều gì, dù nhỏ mấy mặc lòng, mà đã bắt đầu thì sẽ có ngày lớn tướng.

NÓ KHÔNG CÓ Ý NÓI THỂ

Chửi thề cũng là một thói xấu. Thật chán khi phải nghe một người chửi thề đủ kiểu, vì không thể biết được đến bao giờ và đến đâu hẳn mới hết chửi. Tôi thường nghe người ta buột miệng xỏ hàng tràng dài. Thường thì những lúc ấy, bạn hữu hoặc nhân viên ông ta sẽ bảo: “Nói thể chứ anh ấy không có ý gì đâu. Anh ta chỉ quen miệng vậy thôi”. Vấn đề của tôi cũng tương tự như bạn. Tôi đâu biết khi nào thì người ta hữu ý, khi nào không. Tôi thấy nếu cứ sau mỗi câu người ta nói lại phải ngắt lời hỏi xem phần nào hữu ý, phần nào không thì vô phép quá!

Tôi chưa thấy ai nhờ chửi thề mà dễ dàng lôi kéo được người khác cùng hợp tác với mình, song tôi đã thấy nhiều trường hợp vì chửi thề mà không bán được hàng, mà tình bạn tan vỡ, mà lỡ mất cơ hội hoặc việc cầu hôn thất bại. Chửi thề cũng là một trong những thói xấu thấm nhiễm từ từ đến nỗi phần lớn người ta không nhận thấy được.

Ngay cả hiệp dâm, cách chung cũng là hậu quả cuối cùng của một thói xấu tiệm tiến. Theo báo cáo của Tiến sĩ y khoa Dorothy Hicks dựa trên những kết quả nghiên cứu ở tiểu bang Florida thì hầu hết những người hiệp dâm đều hành động như nhau. Tiến sĩ cho biết, đối với những người hiệp dâm thường xuyên thì

đây là một hành động bạo lực chứ không phải phái tính. Những lúc ấy, kẻ hiếp dâm thường ghét phụ nữ và ít khi để ý đến tuổi tác hoặc ngoại diện đến nỗi thường không thể nhớ gì về các nạn nhân cả. Tiến sĩ cho biết, thoát đầu, những kẻ hiếp dâm chỉ là những gã nhìn trộm, sau đó, lén lút lén vào phòng nhìn ngắm các phụ nữ ngủ, rồi chuyển từ hiếp dâm nhẹ nhàng sang hiếp dâm bạo lực.

Kẻ nói dối thường xuyên, kẻ chậm trễ kinh niên, kẻ có tính bừa bãi cũng như kẻ ngủ nướng đều bắt đầu cùng một kiểu. Lúc đầu chỉ là một sự nhượng bộ nho nhỏ, rồi lớn dần, cuối cùng trở thành một nếp sống.

THÓI XẤU NGHIỆM DẦN VÀ DỄ DÀNG

Tôi xin nhấn mạnh là mỗi thói xấu nơi bạn đều thấm nhiễm từ từ và dễ dàng. Nghiện rượu hay nghiện thuốc cũng vậy. Có những bậc cha mẹ, tuy mạnh miệng lên án ma túy nhưng lại biện hộ việc mình uống rượu. Nhiều người trách móc: “Do đâu mà con cái tôi hư đốn thế chứ?” Chúng đâu thiếu thứ gì nữa, mà lại đi nghiện ngập như vậy hả? Song chúng nó cũng có thể hỏi lại bạn y như vậy đấy, vì rượu không phải là ma túy à? Một vài bậc cha mẹ sẽ nổi giận: “Láo thật, sao nó dám nói với tôi như vậy chứ?” Tôi xin phép nhấn mạnh điều này là nhiều bậc cha mẹ mỗi ngày đều bắt đầu bằng một viên “thuốc bổ” rồi một viên “an thần” để trợ thần kinh. Sau đó, để kèm bớt sự ngon miệng, họ xơi một viên “kiêng ăn”. Trước bữa ăn tối, họ làm một ly “cóc tai” và trước giờ ngủ, nốc một ly “đưa giấc”. Mỗi ngày hút một hoặc hai gói “thuốc lá” và nuốt hai viên “Aspirin” hạng nặng, ấy vậy mà lại giận dữ hỏi: “Do đâu mà bọn trẻ lại nghiện ma túy” cơ chứ? Nhiều năm trước, khi lái xe đưa mẹ từ Colombia tới Charleston, bang South Carolina, tôi có hỏi thăm bà về một bạn học cũ của mình hỏi còn ở quê nhà, thì mẹ tôi hạ giọng nói nhỏ: “Con ơi, nó đã trở thành ”tay rượu chè hiểm độc” rồi!”. Tôi bèn hỏi đùa mẹ: ”“Tay rượu chè hiểm độc” là sao hở mẹ?...” Bà mới giải thích cho tôi hay là bạn tôi đã mua rượu uống lén gia đình. Mẹ tôi nhấn mạnh là anh ta chưa bao giờ quậy phá và say xỉn cả. Mẹ tôi cũng nói thêm là tuy anh uống rượu nhưng không hề trễ nãi, vẫn là người “đáng trọng” trong cộng đoàn và mới đây còn được bầu vào hàng chức sắc nữa. Bấy giờ tôi mới ngỡ ngàng hỏi lại: “Vậy mà là ”kẻ uống rượu hiểm độc” sao mẹ?”

Mẹ tôi quả quyết:

“Phải, vì anh ta là người uống rượu gương mẫu. Con cái anh ta không đứa nào phiến hà cả, vì người cha đã làm việc vất vả để nuôi chúng có quyền uống rượu giải khuây chứ! Chúng đồng hóa việc uống rượu với hình ảnh một người cha tốt lành, ân cần và tận tụy. Nếu người đàn ông ấy mà hành hạ, bỏ bê gia đình, tát con cái đã ghê tởm việc uống rượu, không đứa nào thêm bắt chước ông cả, nếu ông ta lê lét trong khu trục lạc hoặc té lăn té lộn dưới cống rãnh, hẳn chẳng ai muốn giống ông hết.”

Mẹ tôi nói rất chí lý vì bạn nên nhớ là tính theo đầu người thì nước Pháp tiêu thụ rượu nhiều nhất thế giới, đồng thời tỉ lệ nghiện rượu cũng cao nhất. Đây không phải là ngẫu nhiên vì đứng thứ nhì về tỉ lệ tiêu thụ rượu là nước Chi Lê và tỉ lệ người nghiện rượu ở nước này cũng đứng vào hàng thứ nhì trên thế giới.

Một sự trùng hợp cần để ý nữa, tuy còn quá sớm để có được một con số chắc chắn, là số thiếu niên nghiện rượu cũng gia tăng song song với chương trình quảng cáo các thứ rượu trên truyền hình. Sở dĩ như vậy, vì các chương trình quảng cáo này thường tập trung vào các biến cố thể thao quan trọng có số khán thính giả trẻ rất cao. Một sự mâu thuẫn khó ngờ! Các môn thể thao nhằm xây dựng đời sống và sức khỏe lại được bảo trợ bởi rượu bia, là thứ phá hoại đời sống và sức khỏe! Tật uống rượu lúc đầu chỉ dung nạp được một chút cồn trong rượu thôi. Một thời gian sau, bạn sẽ thấy thêm và cơ thể dung nạp được một lượng cồn lớn mà kết quả tai hại khó lường. Bởi vậy, khi thấy cảnh các bậc cha mẹ cho con hớp một chút thôi, tôi không thể không tự hỏi phải chăng mình đang chứng kiến cảnh tập luyện thành người nghiện ngập. Một người cố ý rơi vào cảnh nghiện ngập đã xấu rồi, huống gì chính cha mẹ lại đưa con cái vào đường nghiện ngập thì có phải là điều đáng khinh hoặc đại tội nhất đời không?

Hiển nhiên điều sai lầm này do bởi dốt nát mà ra, nhưng đợi đến lúc hiểu được thì số người nghiện rượu đã gia tăng nhiều rồi. Điều quan trọng là phải tìm hiểu sự nghiện ngập rồi thiết thực hành động để giúp người nghiện phục hồi lại cuộc sống hữu ích. Dù vậy, nếu không lo giáo dục cho người ta phòng ngừa thì cũng vô lý như đặt nhiệt kế dưới tảng nước đá để hạ bớt cơn sốt 49o của bạn vậy. Chắc chắn chúng ta có thể học hỏi được nơi kinh nghiệm đau thương của nước Pháp và nước Chi Lê cũng như từ 9 triệu người Mỹ nghiện rượu. (Vài giới hữu trách còn ước lượng tới 25 triệu). Vì hiện nay, rượu mùi là “vấn đề ma túy” số một ở Mỹ, và đang tăng rất mau, nhất là trong giới trẻ. Lấy thí dụ ngay tại thành phố Nữ Ước, một cuộc thăm dò mới đây cho thấy có 12% học sinh nghiện ngập và gần 60% học sinh trung học say xỉn ít nhất mỗi tháng

một lần. Một cuộc thăm dò tương tự đã khuyên nên ngăn ngừa ngay từ bậc tiểu học, và họ có lý. Phải nhấn mạnh, ngay từ bậc tiểu học. Cha mẹ nên bắt đầu dạy dỗ con cái ngay từ nhỏ và bằng chính gương mẫu của mình.

Dù sao, có một số phụ huynh hãnh diện tuyên bố là con cái họ không đại gì mà hút sách, chúng chỉ uống rượu thôi. Họ còn khoe là đang dạy cho chúng biết uống cho có mức độ nữa. Thế có được không?

Ngày nay các giới hữu trách đều nhận rằng nếu một thiếu niên mười sáu tuổi mà đi nhậu nhẹt với bạn bè, sau này thế nào cũng nghiện. Tôi xin nhắc lại là, người nghiện rượu cũng như nghiện ma túy vậy, lúc đầu họ chẳng bao giờ muốn trở thành nghiện ngập cả. Nhưng mọi thói xấu đều thấm nhiễm dần dần và trước khi nhận ra nó nơi mình thì bạn đã nhiễm phải rồi.

Tổng giám đốc quân y Mỹ đòi các hãng thuốc lá phải ghi một lời cảnh giác nhẹ trên bao thuốc. Điều đó rất đúng, nhưng có điều lạ là tại sao ông không bắt ghi một lời cảnh giác nghiêm khắc hơn trên mỗi chai rượu. Nguy hại của thuốc so với rượu thì cũng giống như so sức công phá của ná bắn chim với súng liên thanh 50 ly vậy!

NHƯNG CHÚNG QUÁ NHỎ

Trên triền núi phía Tây của rặng Rocky Mountains có một cây cà tùng khổng lồ đang mục dần. Cách đây 2.000 năm, nó còn là một cây nhỏ xíu. Khi ông Columbus khám phá ra Châu Mỹ thì nó đã là một cây đại thụ và khi nước Mỹ xảy ra nội chiến thì nó đã cao lắm rồi. Nó đã chịu nổi sức tàn phá của lửa thiêu ngập lụt, bão táp và hạn hán. Nó sẽ còn sống được nhiều thế kỷ nữa. Nhưng cách đây vài năm, một con cánh cam rất nhỏ đã đục vỏ cây làm ổ đẻ và nhiều con cánh cam khác đã ra đời. Thoạt đầu, xem ra chỉ như trứng chọi đá thôi. Nhưng từ vài con cánh cam đã nhân lên thành hàng trăm rồi hàng ngàn và sau cùng hàng triệu con. Đầu tiên, chúng tấn công vỏ ngoài, sau cùng tới lõi cây và hút sạch nhựa cây khổng lồ vĩ đại ấy. Rồi một hôm, sau bao thế kỷ đứng vững trước sức mạnh của thiên nhiên, với mưa sa, gió táp, cây cà tùng đã đổ xuống. Nó đã đổ không phải vì sức mạnh của thiên nhiên mà vì những con giáp trùng nhỏ xíu gặm mòn dần dần. Thói quen xấu cũng y hệt như vậy đấy. Chúng gây tổn hại dần dần cho đến ngày ta ngã gục giống như cây cà tùng.

Giống như một kẻ nứt nhỏ trên bờ đê, nền luân lý nơi con người bị sụp đổ, cũng chỉ vì một nhượng bộ nhỏ lúc ban đầu nhượng bộ lần đầu đưa đến nhượng bộ lần sau. Trai gái bắt đầu sống chung cho tới khi cậu trai hoặc cô gái đánh mất sự trinh khiết vô giá, và luân thường đạo lý bị cuốn theo chiều gió khi để cho một phút mê cuồng lấn lướt tình yêu chân thực.

Bi đát thay, khi đã hạ rào chắn một lần thì cũng rất dễ hạ xuống lần thứ hai và các lần kế tiếp! Phải, thói xấu bao giờ cũng thấm nhiễm từ từ và dễ dàng, và trước khi nhận thấy nơi mình thì bạn đã nhiễm phải rồi, và hậu quả thật tai hại khôn lường. Song cũng nên biết là thói xấu bởi học đòi mà nên, mà nếu nó có thể học, tất ta không học cũng chẳng sao.

21. Chương 18 - Phần 1

CHƯƠNG 18: NGĂN THÓI XẤU - TẬP TÍNH TỐT TRÁNH THÓI QUEN

Ai cũng biết là không tập hút thuốc, uống rượu, sử dụng ma túy, phạm luật, sống vô luân, lừa gạt, chửi thề, cắn móng tay, ăn quá mức bao giờ cũng tốt hơn là tập... Vì các bậc phụ huynh và các công dân có trách nhiệm trên khắp nước đều quan tâm đến vấn đề thiết yếu này, nên ta hãy xem xét vài hướng dẫn hữu ích trong việc tránh các thói quen nguy hại.

Bước thứ nhất là dặn dò giới trẻ về những ích lợi của việc giữ được tâm trí trong sáng thân xác khỏe mạnh, đạo đức tốt lành hầu tránh được các rắc rối và trừ bỏ được các thói quen tai hại trước khi bước vào đời. Dĩ nhiên là tôi hoàn toàn đồng ý rồi.

Bước thứ hai, để tránh các thói xấu, nhất là ma túy, theo tiến sĩ Forest Tenant là “đánh cho chùa”. Hẳn nhiều vị tự do quá khích sẽ la lên “đánh trẻ” là việc cổ quá rồi, thời này ai còn áp dụng nữa! Dù sao, các nhà tâm lý đều đồng ý cách chung rằng khi một đứa trẻ biết nó phải chịu trách nhiệm về việc làm của mình thì hầu như nó sẽ quan tâm đến hành vi của mình hơn.

Nhà tâm lý James Dobson quả quyết rằng buông thả con cái, không dám sửa phạt với lòng yêu thương thực sự là điều vô cùng tai hại. Việc sửa phạt giúp trẻ vững tin rằng nó đã được rèn luyện xứng đáng và là bằng chứng tình yêu đích thực của bạn.

Bước thứ ba là làm gương cho con cái. Khi tôi mới có con, mẹ tôi luôn nhắc đi nhắc lại: “Con nhớ đấy, các cháu thường để ý đến những gì con làm hơn là những lời con nói nhiều”. Nhưng bậc cha mẹ thành thực muốn con cái mình đừng uống rượu, hút thuốc, sử dụng ma túy hoặc sống vô luân thì nên nêu gương trước. Cha mẹ mà hút thuốc, uống rượu tất thế nào con cái cũng noi theo. Như đã nói ở chương trước, có những cha mẹ, sáng sớm đã uống thuốc bỏ rồi thuốc an thần, đến trưa lại uống hai viên Appirin, trước bữa ăn chiều một ly rượu pha, trước khi đi ngủ thêm một ly đưa giấc, mỗi ngày hút hai gói thuốc lá, mà rồi lại than van khi thấy con cái sa vào ma túy nữa chứ! Họ la lối, ngạc nhiên không hiểu con cái mình tại sao lại làm như vậy trong khi đã có đủ mọi thứ rồi!

Bước thứ tư là chống lại lối quảng cáo xảo mị. Các hãng thuốc lá và hãng rượu đã đổ ra cơ man nào là tiền bạc cũng như óc tưởng tượng cho các chiến dịch quảng cáo vận động. Những hãng bia có bán được cũng là nhờ vào các chương trình quảng cáo hấp dẫn trên truyền hình. Đặc biệt là họ khéo dùng hình ảnh các lực sĩ để rao bán bia vì họ biết các lực sĩ vốn là thần tượng của giới trẻ. Một khi các lực sĩ cường tráng ấy đã vui vẻ tuyên bố là họ mạnh khỏe nhờ bia thì ai còn dám ngờ gì nữa. Các hãng rượu thì quảng cáo một cuộc sống thư nhàn và phương cách để trở nên “Con người lỗi lạc” với những lời lẽ đạo đức và đề nghị bạn uống một cách “điều độ”. Các chương trình quảng cáo thuốc lá lợi dụng khía cạnh “Nam tính” và “nữ tính” bằng cách nhấn mạnh rằng, nếu biết hút thuốc, bạn sẽ thuộc tốp người “mạnh dạn” và “sáng suốt”. Lối quảng cáo xảo mị này rất hấp dẫn và được lập đi lập lại hoài tới nỗi hầu hết giới trẻ đều quyết định hút thử. Như đã nói ở trên, cũng chính lối quảng cáo này đã khiến số thanh niên nghiện rượu gia tăng vượt bậc trong năm qua.

SỰ THẬT TRONG LỜI QUẢNG CÁO

Theo tôi, ta nên dùng sự thật để quyết liệt chống lại lối quảng cáo xảo mị này. Thí dụ: bạn đã bao giờ trông thấy một bà lão ngậm mãi điếu thuốc trên môi chỉ đến khi ho mới bỏ ra một chút chưa? Hoặc một ông lão ngón tay vàng đậm chất Nicotin đặt điếu thuốc lên miệng rồi quên băng đi, để cả tàn thuốc rớt đầy trên quần áo chưa? Bạn hãy gẫm kĩ câu này: “Hôn một cô gái mới hút thuốc chẳng khác gì liếm cái gạt tàn”. Hút thuốc sẽ gia tăng phẩm chất giới tính và óc sáng suốt hay làm suy giảm thì bạn hẳn đã rõ rồi. Ngoài ra, hồi các cô gái, hút thuốc chắc chắn sẽ khiến làn da các bạn khô nhăn trước tuổi đấy!

Đã thế, cậu Sam lại còn chế dầu vào lửa bằng cách bỏ ra hàng triệu đô la giúp đỡ những người trồng thuốc, ngoài số trợ cấp từng vụ mùa nữa. Sau khi tiêu tốn hàng triệu đô la ấy thì được biết hút thuốc chính là nguyên nhân gây bệnh ung thư và tim mạch, cậu lại tốn thêm hàng trăm triệu để giúp chữa trị những căn bệnh mà chính cậu đã bỏ tiền ra mua! Rồi lại còn phải chi thêm tiền để ngăn chặn việc bán thứ sản phẩm mà chính cậu đã trợ cấp nữa! Những điều tôi nói chẳng sai chút nào. Nhưng thật tức cười khi nghe người ta vừa đưa ra lý do biện hộ cho việc nâng đỡ người trồng thuốc lại vừa hạn chế việc quảng cáo thuốc vì hại đến sức khỏe, rồi lại bỏ tiền ra để nghiên cứu và chữa trị bệnh ung thư do bởi hút thuốc mà ra. Đúng là một cái vòng luẩn quẩn mà chung quy là chúng ta phải đóng thuế để rước lấy bệnh ung thư!

CHO TRẺ NHÌN TẬN MẮT

Bước thứ năm trong việc tránh thói xấu là đem con cái đến “hiện trường” cho chúng ta xem xét tận mắt những hậu quả của việc hút thuốc, uống rượu, sử dụng ma túy. Bạn nên dắt con cái đến thăm những người bị bệnh khí phế quản hoặc ung thư phổi do hút thuốc một vài lần cho chúng biết. Bạn hãy để chúng nói chuyện với họ cho chúng thấy rõ hậu quả của việc hút thuốc như thế nào. Dĩ nhiên biện pháp này có hơi mạnh tay, nhưng bạn nên nhớ là bệnh nhân lúc đầu chỉ hút có một điếu thôi đấy. Nhờ vậy, con cái bạn mới có dịp nhìn thấy mặt trái của việc hút thuốc mà các chương trình quảng cáo không dám nói đến. Nếu được nghe bất cứ nạn nhân nào của các chương trình quảng cáo thuốc kể lại thì bạn sẽ thấy chẳng có tí “duyên dáng” “sáng suốt” “dũng cảm” “khoái khẩu” và “khuây khoả” nào đâu. Biện pháp mạnh, có lẽ mạnh thật, nhưng

đôi khi cũng cần cho con cái biết các thói xấu sẽ bắt chúng phải trả giá cỡ nào. Để tăng thêm hiệu quả, bạn nên hỏi han những bệnh nhân đó trước mặt con cái bạn đôi câu như họ có muốn hút thuốc trở lại không... chắc chắn phần lớn sẽ dứt khoát từ chối. Cần suy nghĩ thêm - quyết định hút thuốc, uống rượu, sử dụng ma túy, ăn quá mức, hôn nhân thử... đều là những quyết định do cảm xúc và phi lý. Phần lớn chỉ vì muốn được thừa nhận mà ra. Do đó, tình thương và sự thông cảm giữa cha mẹ và con cái hết sức quan trọng. Một khi con cái bạn (cũng như chính bạn) đã thừa nhận và bằng lòng với chính mình (tự ti) thì nó đâu cần người khác thừa nhận nữa. Hơn nữa, khi đã xác định rõ ràng các mục tiêu của mình rồi, chúng ta sẽ thấy các thói xấu cản trở bước tiến rất nhiều và ta sẽ suy nghĩ kỹ hơn về vấn đề tương lai mà ta đã cẩn thận hoạch định.

- Nếu bạn hoặc con cái bạn còn trẻ mà đã sa vào lưới ma men thì bạn nên đi tới những khu truy lạc, quan sát cho kỹ thành phần căn bản của xã hội và ghi khắc vào lòng. Liệu bạn dám cá 16 ăn 1 là mình sẽ không rơi vào tình trạng ấy không? Có thể lắm chứ! Sau đó, hãy đi dự vài buổi họp của hội những kẻ nghiện rượu vô danh, bạn sẽ phải bàng hoàng khi thấy rất nhiều người thông minh, tài giỏi thuộc đủ mọi lãnh vực cũng từng nghĩ rằng mình sẽ chẳng bao giờ rơi vào tình trạng ấy cả. Có nghe chuyện của họ, bạn sẽ thấy rượu khác hẳn với những lời quảng cáo bảo là nó vô hại, thú vị. Khi nghe những người nghiện rượu kể lại đời họ, bạn hãy nhớ kỹ là lúc đầu, họ cũng chỉ uống một ly thôi đấy. Bạn hãy nhớ là trong năm nay, sẽ có hai mươi lăm ngàn người bị thiệt mạng trên các xa lộ của chúng ta do những người mà lúc đầu cũng chỉ uống có một ly, không hơn không kém! Bảng thống kê này, cũng như việc uống rượu, chẳng có gì đáng “hãnh diện” cả. Bạn hãy để con cái hỏi bạn các nạn nhân xem bao người trong số họ đã lập kế hoạch để trở thành người nghiện? Đây chính là cơ hội giúp thức tỉnh. Bất cứ bạn trẻ nào cũng sẽ được thỏa mãn phần lớn tính tò mò khi nghe thấy những tiếng la hét của một người nghiện ma túy đang vật vã vì lên cơn. Một cách thức tỉnh khác là dẫn con cái đến dự phiên tòa, nghe vị chánh án xét xử và buộc một cô gái hoặc một cậu trai lỗi lạc mười bốn tuổi, trở lại học đường sau khi phạm tội ăn cắp để mua ma túy hoặc rượu mạnh để tìm cảm giác lâng lâng và chứng tỏ mình không còn là con nít nữa. Dĩ nhiên những phương cách này có khắc nghiệt thật, nhưng nếu không thế, tương lai của những người bạn yêu mến có thể bị đe dọa. Đó mới là điều hệ trọng.

TRỪ BỎ THÓI XẤU

Ta có thể làm những gì để trừ bỏ được một thói xấu như tham ăn, trễ nải, chửi thề, hút thuốc, nóng nảy, đồng tình luyến ái, nghiện ngập, giao du bất chính...

Điều đầu tiên và quan trọng nhất là quyết định muốn trừ bỏ thói xấu. Quyết định này hoàn toàn thuộc nơi bạn. Nếu bạn không quyết định thì chẳng ai hoặc phương thế nào có hiệu quả được. Có lẽ bạn sẽ bắt đầu trừ bỏ khi có người thuyết phục, nhưng sẽ không bền. (Nên nhớ, bạn khó mà đạt mục tiêu của người khác được). Nhiều lần bạn đã quyết định quá trễ chỉ vì không sẵn sàng muốn trừ bỏ một thói quen, vì thế, việc đầu tiên và quan trọng nhất là bạn hãy quyết định sẽ không làm nô lệ cho bất cứ một thói xấu nào nữa. Quyết định của bạn là muốn kiểm soát đời sống mình, muốn được tự do, muốn tác động lên sự việc chứ không để sự việc tác động vào cuộc sống.

LẮNG NGHE NHỮNG NGƯỜI ĐÃ BỎ ĐƯỢC

Thật khó, rất khó bỏ được một thói xấu. Nhưng thực tế cho thấy, kết quả luôn là niềm vui và rất đáng được thưởng. Những người trước đây hút thuốc, nghiện rượu... đều cho tôi biết rất tỉ mỉ về niềm vui và sự phấn khởi sau khi thoát được những cảnh ngộ khó khăn đó.

Người bỏ thuốc nói về hương vị thơm ngon của đồ ăn, mùi thơm tinh khiết của khí trời, áo quần, đồ đạc... Họ nói về lòng tự trọng và niềm vui mới nhờ thắng vượt được một thói xấu mà từ hai đến mười năm nay đã mai một và làm khô kiệt sức sống của đời họ (theo một câu chuyện đăng trong Associates Press, số ra ngày 1- 6 -1977, thì trường đào tạo Y sĩ Hoàng Gia đã cộng tác với các trường trung học y tế ở Anh thực hiện một cuộc nghiên cứu cho biết mỗi liều thuốc sẽ khiến người hút bị giảm thọ năm phút rưỡi, cứ ba người hút thuốc sẽ có một người chết vì thuốc, và mỗi năm, nước Anh mất khoảng 50 triệu ngày lao động vì những bệnh tật do hút thuốc gây nên. Bảng nghiên cứu cũng cho thấy những người bỏ thuốc sẽ được hưởng lợi ngay và từ mười đến mười lăm năm sau đó không phải lo chết vì thuốc nữa).

Nếu mỗi liều thuốc giảm thọ năm phút rưỡi, và mỗi ngày bạn hút một gói thì một năm, bạn sẽ bị giảm thọ hai mươi tám ngày.

Vì đã quyết định tìm kiếm một cuộc sống tốt đẹp hơn, bạn hãy nghe những người bỏ thuốc cắt nghĩa tại

sao họ hồ hởi khi biết mình sẽ sống thêm được một ít năm và sẽ dùng tiền bạc vào những mục đích có giá trị thay vì vào những mục đích tai hại.

Những người nghiện rượu từng bị bắt giữ thường nói về những người bạn mới cũng như lý do họ gặp lại được những người bạn cũ. Thường thì họ vừa khóc vừa kể về việc mình được đoàn tụ lại với gia đình, được trở lại nghề cũ, về lòng tự trọng mới mẻ, về đời sống xã hội mới và nỗi xúc động trước những thành tựu lớn lao ổn định được cuộc sống và nhiều điều thú vị khác nữa...

THẮNG NHỜ TỪ BỎ

Một điều đáng chú ý là có nhiều người bỏ được thói xấu y hệt như đã bị lây nhiễm nó, nghĩa là nhờ tiếp giao với những người đứng đắn, có mục tiêu tích cực ở đời. Chính sự lạc quan, nhiệt tình và khích lệ của một môi trường đứng đắn đã phát sinh những kết quả thật cảm động bạn bè sẽ ảnh hưởng đến thói quen của bạn và bạn sẽ được hưởng giá của thành công, sức khỏe và hạnh phúc... Chứ bạn không phải trả giá đâu. Sau đó là thay thế. Thực ra, không hề có vấn đề loại trừ một thói quen mà chỉ là thay thói quen tốt cho thói quen xấu thôi. Nhưng bạn bè lạc quan, tận tụy, ân cần trong bầu không khí xây dựng, hi vọng và khích lệ sẽ thay thế cho chai rượu, quán rượu, nỗi buồn chán, biếng nhác và chứng đau bụng thường là những bạn bè chí cốt của người nghiện rượu. Theo tâm lý thì tốt nhất là phải có một sinh hoạt mới hay một thói quen mới để điền vào chỗ trống khi bạn bắt tay loại trừ một hay nhiều thói xấu. Khi người nghiện rượu chữa được thói quen uống rượu và nhìn thấy những thay đổi khả quan trong cuộc sống những người nghiện khác cũng như chính mình, họ sẽ tự thiết đặt cho mình những mục tiêu mới và sẽ thấy mình đạt đích lần đầu tiên.

TÔI THỪA BIẾT ĐIỀU ĐÓ

Cách tốt nhất để “bỏ” một thói xấu là đừng bao giờ tập nó. Nếu bạn đừng hút thuốc, không uống ly rượu, nói lời dối trá, uống tách cà phê “vô hại” buổi trưa, hoặc sau giờ làm việc với người đàn ông hoặc người phụ nữ “dễ thương” tại cơ quan, không hút thuốc ma túy tại hộp đêm, không đọc cuốn sách khiêu dâm hoặc đồng tình luyến ái, không đánh số đề, không lừa đảo bạn học một lần đầu tiên, ắt bạn đâu phải khổ sở chuốc lấy những thói xấu là hậu quả của những lần đầu tai hại ấy. Nếu đã lỡ nhiễm những thói xấu tai hại ấy rồi, thì điều cần thiết là bạn phải ngừng bỏ và chữa hẳn mới được.

TẬP TÍNH TỐT

Trong Chương 15 phần này, tôi đã trình bày cách thức dẩy vào buổi sáng. Theo tôi, đây là một tính tốt, tuy có khó khăn vài mặt. Nó là một tập quán nên buộc phải “Tập”. Ban đầu, cần nhất là nhẫn nại rồi ít ngày sau, bạn sẽ thấy thích thú. Dần dần bạn sẽ hết cảm thấy khó mà còn thấy vui nữa. Cố gắng trong vòng hai mươi một ngày, thói quen sẽ thành hình. Kết quả sẽ rực rỡ đến nỗi mọi sự bắt đầu đổi mới cả. Bạn sẽ thấy mình hạnh phúc, hăng hái, phấn khởi và lạc quan hơn. Cứ xem xét kỹ lưỡng bất kỳ tính tốt nào rồi cố gắng tập cho được. Bạn sẽ hưởng thêm được rất nhiều từ cuộc sống. Trong phần bốn của tập “Hẹn nhau trên đỉnh thành công” này, tôi đã trình bày khá tỉ mỉ về việc xác lập mục tiêu. Hôm tôi bắt đầu chạy thực là vất vả. Tôi đã phải rán hết cỡ, rồi ngày hôm sau và hôm sau nữa cũng vậy. Dần dà, việc sáng sớm chạy ra đường xem chừng dễ hơn, vì tôi bắt đầu cảm nghiệm được niềm vui thành tựu. Giờ đây, hôm nào bạn rộn không chạy được, tự nhiên tôi thấy buồn buồn, bứt rứt sao đâu. Tập quán chạy bộ và tập thể dục, cũng như mọi tính tốt khác đều rất khó tập. Nhưng khi đã tập thành rồi thì rất “thú vị”, nhất là khi ta nhớ lại rằng việc khó làm được hôm nay sẽ giúp ta làm được những việc lớn lao ngày mai.

MẮC NỢ CHÍNH MÌNH

Tiết kiệm tiền bạc là một tính tốt khác. Thoạt tiên, bạn phải buộc mình trả tiền cho mình trước khi thanh toán các khoản khác. Dù thu nhập được bao nhiêu, bạn cũng phải dành ra một chút cho tương lai. Niềm vui dành dụm sẽ tăng theo số tiền để được. Chẳng mấy chốc, đức tính này sẽ bén rễ và trở nên một phần trong đời sống bạn, rồi thấm sâu vào người bạn khi con cái (tiền bạc) sinh sôi nảy nở thành con đàn cháu đống như người Trung Hoa vẫn bảo.

Phải, dành dụm là một tính tốt, nhưng thoát đầu, bạn cũng phải “Tập” và giữ lấy nó suốt đời. Lúc đầu, nhiều khi bạn không muốn trả tiền cho mình đâu - Mỗi lần như vậy, bạn hãy nhớ rằng: “Dù lý do xài cho hết hấp dẫn đến đâu đi nữa thì cũng vẫn không mạnh bằng lý do để dành”. Nhiều năm trước, thủ trưởng

đầu tiên của tôi ở Yazoo City, bang Mississippi có tuyên bố rất chí lý rằng: Bạn cũng không thể chết đói được khi bớt đi 20 đô la.

Ông cũng rất đúng khi tuyên bố rằng khả năng dành dụm chính là dấu hiệu của nhân cách lành mạnh và **NẾU BẠN KHÔNG ĐỂ DÀNH ĐƯỢC CHỨT NÀO TRONG SỐ THU NHẬP HIỆN THỜI TẤT BẠN CŨNG SẼ CHẴNG ĐỂ DÀNH ĐƯỢC ĐỒNG NÀO MAI SAU**. Điều mà mọi “Triết gia thành công” đều thừa nhận là nếu bạn mong gặp may thì cần nhất là phải dành dụm đều đặn mỗi ngày. Tiền bạc sẽ hóa nên cần kíp khi gặp cơ hội làm ăn hoặc gặp lúc xui rủi. Thêm vào đó, việc bạn rèn giũa được mình còn có ích lợi lớn hơn nữa!

Lịch thiệp, vui vẻ và nhiệt tình đều là những tính tốt. Bạn có thể thực sự bắt mình phải lịch thiệp, vui vẻ và nhiệt tình với mọi người bạn gặp gỡ. Buộc mình như vậy một thời gian rồi bạn sẽ quen dần.

Mỉm cười cũng là một tập quán. Thỉnh thoảng có người sẽ bảo là mình không thích những nụ cười xã giao. Riêng tôi, tôi thừa thấy một nụ cười xã giao còn hơn là lời cần nhằn thành thực - Còn bạn thì sao? May thay, một khi đã cố gắng mỉm cười và đã quen cười rồi thì chúng sẽ trở nên thành thực. Bạn còn nhớ William James nói gì về việc ca hát không? Mỉm cười cũng y như vậy đấy. Chúng ta không mỉm cười vì mình hạnh phúc mà hạnh phúc nhờ mỉm cười. Một lý do quan trọng khác khiến bạn nên mỉm cười là người ta sẽ “phản ứng” lại tùy theo cách bạn “đối xử” với họ. Nếu bạn mỉm với họ, họ sẽ mỉm cười lại. Còn bạn cau có với họ, thì họ sẽ cau có lại. Một khi đã nghiệm thấy những ích lợi của nụ cười thì bạn đã tập thêm được một tính tốt. Rồi cứ như vậy, nụ cười của bạn sẽ trở nên hoàn toàn tự nhiên vì nó biểu hiện cho tình cảm nội tâm của bạn. Một lợi ích khác mà bạn sẽ thấy là nụ cười tuy chỉ là một đường cong bé nhỏ nhưng lại uốn thẳng được khối thứ đấy.

Lạc quan, ân cần với vợ hoặc chồng, cũng là những tập quán tốt. Tập quán tốt có cái hay là luôn luôn có bạn đồng minh. Hễ đã tập được bất cứ tập quán tốt nào, thì bao giờ bạn cũng tự động thêm được một tập quán “tốt” khác. Chẳng hạn Việc dành dụm không chỉ giúp bạn được an toàn hơn mà còn khiến bạn thêm tự tin để dễ sống thoải mái và thân thiện hơn nữa. Thoạt đầu, có lẽ bạn phải khá vất vả để tập những tính tốt trên, song kết quả của chúng đối với bạn và người xung quanh sẽ kỳ diệu đến độ chẳng mấy chốc, bạn không còn phải cố gắng mấy nữa. Những “tính tốt” ấy sẽ hoạt động vì bạn và là chất liệu dẫn đến thành công và hạnh phúc.

Những tập quán hoặc sẽ xây dựng hoặc sẽ phá hại ta. Những tính tốt bao giờ cũng khó tập nhưng lại giúp ta dễ sống. Còn thói xấu thì dễ tập nhưng lại làm khổ ta. Thực sự thì cũng như mọi điều tốt khác trên đời, ăn thua là ở chỗ ta lựa chọn. Ta có thể lựa chọn để được hạnh phúc, khỏe mạnh, vui vẻ, lịch thiệp, thành công... bằng cách chọn lựa thói quen. Các thói quen ta tập thành sẽ tạo nên đời ta, đúng như câu nói **TA XÂY DỰNG NHÂN CÁCH BẰNG NHỮNG VIÊN GẠCH TẬP QUÁN CHỒNG XẾP MỖI NGÀY**. Mỗi viên gạch xem ra có lẽ chẳng đáng kể gì, nhưng trước khi nhận thức được nó thì ta đã xây xong căn nhà để ở rồi.

Có người cho rằng thành công và hạnh phúc không phải là đích tới - mà là cuộc hành trình trọn vẹn. Cuộc sống thì sinh động và cuộc hành trình dẫn đến đỉnh cao sẽ mỗi lúc một thêm hào hứng theo từng bước chân bạn. Đúng là càng tới gần đích, ta càng ngửi thấy mức tới và càng tăng thêm nhịp bước. Tôi hi vọng và tin rằng bạn đang hết sức phấn khởi khi nhìn vào cầu thang dẫn lên đỉnh thành công và thấy mình đang ở trên bậc thang số bốn.

Vậy là hiện giờ ta đang ở trên bậc thang số bốn và những cánh cửa kiếng của tương lai với tất cả những phần thưởng quý giá dành cho ta đang mỗi lúc một gần. Tôi rất tự hào về bạn và về việc bạn đã tiến xa đến thế và còn tự hào hơn nữa vì bạn vẫn còn tiếp tục leo lên tới đỉnh.

Giờ, mời bạn viết thật lớn trên đầu cầu thang tới đỉnh thành công có người đàn ông nhỏ thó tượng trưng cho bạn trong bức hình hai chữ “Hoan hô” thật lớn! Mời bạn nhé! Đây là sách của bạn cơ mà!

22. Chương 18 - Phần 2

CHƯƠNG PHỤ THÊM: TIỀM THỨC NGƯỜI GIÚP VIỆC “LÝ TƯỞNG”

Giả sử chỉ xin giả sử thôi - bạn là ông chủ đang cần người giúp việc, thì bạn muốn loại người nào? Nếu được tự do lựa chọn bạn muốn người ấy có những đặc tính nào? Có phải một người ngoan ngoãn, lương thiện, chăm chỉ, sẵn sàng vâng lời, thông minh, giỏi giẩn vượt bậc, hết sức vui tính, lạc quan, tự nguyện phục vụ trong ngoài đến suốt đời không? Nhưng nếu có một người giúp việc như vậy, bạn sẽ cư xử với người ấy thế nào? Câu trả lời cực kỳ quan trọng vì hiệu năng của người giúp việc ấy hoàn toàn tùy thuộc vào lối cư xử của bạn. Nếu bạn lịch thiệp và ân cần, người ấy sẽ làm việc tích cực và bền bỉ. Nếu bạn cộc cằn và lãnh đạm, người ấy sẽ sinh ra lì lợm và ngỗ ngược. Tăng bốc người ấy, khen người ấy linh hoạt tất người ấy sẽ làm việc đâu ra đấy. Còn kêu ca người ấy lười biếng tất người ấy sẽ trở nên ương bướng và phá rối đủ điều. Khen người ấy dễ thương và tỏ ra kính trọng tất người ấy sẽ thức cả đêm để giải quyết vấn đề giúp bạn, hắt hủi và bảo rằng mình không ưa người ấy tất người ấy sẽ căm giận đến độ không thèm giúp bạn ngay cả vào ban ngày nữa.

Biết rõ như vậy rồi, giả dụ bây giờ người giúp việc tương lai ấy xuất hiện trước nhà, xin vào làm công bạn có muốn không? Dĩ nhiên là muốn rồi, bạn nhỉ? Nhưng muốn xong, bạn sẽ cư xử với người ấy ra sao? Mọi người đều biết trả lời thế nào rồi, phải không? À, mà chút nữa thì quên mất - Người giúp việc “lý tưởng” này dễ bị những người xung quanh tác động lắm đấy. Nếu ở chung với những người suy nghĩ “tiêu cực” người ấy cũng sẽ hóa thành “tiêu cực” ngay và sẽ không còn vui vẻ cũng như hiệu quả mấy nữa. Ngược lại, nếu được ở chung với những người suy nghĩ, chuyện trò, hành động tích cực, người ấy sẽ đầy sáng kiến tích cực - và vui vẻ phải biết.

Tôi tin chắc bạn đã quyết định để người giúp việc lý tưởng của mình sống với những người tích cực và môi trường tích cực rồi. Tôi cũng tin chắc bạn đang trù liệu để tỏ ra thật ân cần, vui vẻ đồng thời cẩn thận quan tâm đến mọi việc tốt đẹp người ấy đã làm để có thể “khen thưởng” cho người ấy cố gắng hơn nữa. Chắc chắn bạn sẽ suy nghĩ làm việc, tính toán và có lẽ còn phác họa cả một kế hoạch nho nhỏ để đạt hiệu quả tối đa nữa, Bạn sẽ đạt được mọi thứ mà tuyệt chẳng mất mát tí gì khi tỏ ra rất mực ân cần với người giúp việc siêu hạng này cả. Hẳn bạn sẽ xử sự như người khôn ngoan đấy chứ? Hi vọng bạn sẽ trả lời phải - và tôi tin chắc bạn đã “trù tính” để làm y như vậy. Tuy nhiên, rất có thể bạn sẽ lạm dụng và ngược đãi người giúp việc lý tưởng này. Tôi nói thế vì trong hàng triệu cuộc đời khốn khổ và nghèo nàn hiện nay, phần lớn là do người ta đã lạm dụng và ngược đãi người giúp việc lý tưởng là CHÍNH TIỀM THỨC CỦA MÌNH. Người giúp việc lạ thường này hành xử y hệt như người giúp việc lý tưởng mà tôi đã trình bày. Thành thực mà nói thì bạn hiện đang đối xử với người giúp việc quý giá, bảo sao nghe vậy này, là chính tiềm thức mình ra sao? Tùy bạn ra lệnh mà nó sẽ đem cho bạn điều bạn muốn hoặc điều bạn không muốn đấy.

Giờ ta cùng nhau xem xét đến tiềm thức của mình - xem điều gì xảy ra khi ta sử dụng nó - và học xem phải làm gì để biết nó mỗi ngày một trở nên người giúp việc tốt hơn, có hiệu quả hơn. Ba ví dụ sau đây sẽ giúp bạn có một cái nhìn khái quát về người giúp việc bền bỉ và đa năng này.

TIỀM THỨC

Charles Dennis Jones, một người da đen tuy chỉ cao chừng 1,8m thôi, nhưng những người chứng kiến sự cố dưới đây lại cho anh là một người khổng lồ.

Một chiếc xe tải lạc tay lái, lao vào một gốc cây. Đầu xe bẹp dúm còn người tài xế thì nằm sóng sượt dưới mui xe, chân kẹt giữa khớp ly hợp và bàn thắng. Cửa xe dúm dó cả lại. Người ta đã gọi xe cứu nạn và dùng đủ cách để mở cửa xe, lôi người tài xế ra, nhưng vì đụng quá mạnh, cửa xe bẹp dúm hết cả, nên không chịu bung ra. Đã thế cabin lại phụt cháy nữa mới chết chứ! Ai nấy cuống cả lên vì đều biết rõ là người tài xế sẽ chết cháy trước khi xe cứu nạn tới. Mặc dù đã thấy những người cứu nạn tìm mọi cách mở cửa không ra. Charles Dennis Jones vẫn cố thử. Anh ta sát người vào cửa, đẩy thật mạnh. Cánh cửa bắt đầu chuyển rồi từ từ hé ra. Jones cố sức thêm đến nỗi bắp thịt vồng lên rách toạc cả áo. Cuối cùng, cửa xe cũng đành chịu phép bung mạnh ra. Jones chui ngay vào, lấy tay bẻ cong cần ly hợp và cần thắng ra rồi gỡ đùi người tài xế, dùng tay dập lửa kéo người tài xế bị thương lên trên cabin. Sau đó, anh khom lưng đội mui xe lên cho người ta lôi người tài xế ra ngoài. Xong xuôi, anh lặng lẽ và nhanh nhẹn biến mất.

Về sau, tìm thấy anh, người ta hỏi nhờ đâu và làm cách nào anh đã thực hiện được kỳ công đó thì anh giản dị đáp: “Tôi chán ghét mọi hỏa hoạn”. Anh đã có một lý do. Trước đó vài tháng, anh đã phải bó tay đứng nhìn cô con gái nhỏ của mình bị chết cháy. Một thiếu phụ khác cũng đã nâng nôi cả một chiếc xe hơi nặng 1,8 tấn để kéo cậu con trai bị kẹt ra. Khi làm việc đó, bà không suy nghĩ hoặc do dự chi hết. Bà đã có một lý do.

Hẳn bạn cũng từng có những lần đang vô tư lái xe trên đường phố, chợt nảy ra một ý nghĩ khiến bạn phải la lên: “Đúng rồi, đúng là câu trả lời rồi! Quái lạ, sao mình không nghĩ ra từ trước nhỉ?” Quả thật, bạn vừa nghĩ ra được lời giải đáp cho vấn đề thao thức bấy lâu nay và đã tưởng chừng như đành phải bó tay mất rồi. Lại một điều là cả Charles Dennis Jones lẫn thiếu phụ ba mươi bảy tuổi và bạn cùng làm y như nhau là đang sử dụng kiến thức, sức bền bỉ và sức mạnh của tiềm thức.

Con người từng nghĩ đến việc tìm hiểu tiềm năng to lớn của tiềm thức đã lâu để có thể sử dụng được nó một cách đều đặn. Nhiều thế kỷ qua, người ta chỉ có thể sử dụng sức mạnh lớn lao này một cách ngẫu nhiên, vô chừng. Cho tới hôm nay, chúng ta cũng mới chỉ hiểu biết đôi chút về sức mạnh kỳ bí hoặc tài tình của cái gọi là tiềm thức này.

Ta hãy khảo sát nó từ cách nhìn của một người bình thường và xem hoạt động ra sao đồng thời liên hệ với ý thức thế nào. Sau đó, tôi sẽ giúp bạn vài bước để có thể hiểu rõ hơn về sức mạnh lớn lao này nơi bạn. Ý thức là bộ phận tính toán, suy nghĩ, lý luận của tâm trí. Nó có khả năng đón nhận hoặc bác bỏ bất cứ điều gì xuất hiện trước mắt. Nói chung, thì bất cứ điều gì ta học được đều qua ý thức cả. Tuy nhiên, nếu muốn làm một điều gì cho thành thạo, bạn phải đưa nó từ ý thức sang tiềm thức.

Tiềm thức có một trí nhớ hoàn hảo. Mọi điều bạn đã thấy, đã nghe, đã nghĩ, đã nếm, đã chạm tới hoặc ngay cả nghĩ tới cũng đều trở thành một bộ phận cố định của tiềm thức. Tiềm thức tỉnh thức và đáp ứng suốt 24 giờ một ngày, bảy ngày một tuần và ba trăm sáu mươi lăm ngày một năm. Nó chấp hành mọi mệnh lệnh, không thắc mắc cũng không phân tích hoặc bác bỏ bất cứ thông tin nào. Nó chấp hành một mệnh lệnh hoặc chỉ dẫn và đáp ứng trọn vẹn hết như một người đánh máy gõ chữ lên giấy. Tiềm thức vừa có khả năng lớn lao vô hạn vừa có thể lưu trữ vô tận mọi thông tin ta cung cấp cho nó.

THÔI MIÊN VÀ TIỀM THỨC LÀ GÌ?

Thôi miên, một việc chủ yếu liên quan tới tiềm thức, vẫn còn kỳ bí đối với đa số chúng ta. Chúng ta thừa nhận hoặc bác bỏ nó tùy theo mức độ hiểu biết, nhưng đa số chúng ta đều không thực sự hiểu được nó.

Thực ra thì ta vẫn tự thôi miên mình từ hết lợi ích này sang lợi ích khác suốt cả đời đầy chực. Chỉ khổ một điều là phần lớn chúng ta tự thôi miên mình vào những điều mình không muốn mà thôi. Mục tiêu của nhà thôi miên chỉ là giúp bạn thư giãn, tập trung và sử dụng tiềm thức của mình. Thôi miên không phải là một trò để giải trí với bạn bè hoặc bất cứ ai. Dưới tác dụng của thôi miên, không ai dám bảo đảm được là bạn sẽ không làm một điều bất chính hoặc vô luân cả. Do đó, bạn nên hết sức thận trọng và chỉ cho phép một người cao tay ấn thôi miên mình mà thôi. Thôi miên một người tương đối dễ, nhưng đưa được họ ra khỏi tình trạng bị thôi miên mới khó. Nếu một tay thôi miên non tay ấn hoặc không chuyên môn hoảng loạn trong khi thôi miên bạn thì hậu quả có thể hết sức nghiêm trọng. Sức mạnh của sự ám thị sau khi thôi miên thì ai cũng rõ rồi. Một nhà thôi miên tài tử hứa “chữa trị” hoặc “giải quyết” cho bạn những vấn đề cấp thiết như mập phì, hút thuốc, uống rượu, tính dục... và để lại cho bạn những vấn đề còn nghiêm trọng hơn nữa. Tóm lại thôi miên do tay một chuyên gia thì tốt, còn do một tay nghiệp dư thì rất nguy hiểm. Một số nha sĩ và bác sĩ đã sử dụng thôi miên trong những ca phẫu thuật nhẹ rất thành công. Thôi miên hẳn có chỗ đứng của nó thật, nhưng không phải trong phòng giải trí và do một tay nghiệp dư đâu.

THÔI MIÊN ĐỂ DÙNG SỨC MẠNH VÀ LÒNG TIN

Người ta phát cho một sinh viên tờ báo có ba đoạn văn đóng khung lại để anh học thuộc lòng. Anh dốc sức học cho kỹ thuộc rồi đọc lên vanh vách, chỉ sai có vài từ. Nhà tâm lý học mới hỏi đến những phần báo khác xem anh nhớ được bao nhiêu, thì anh ta mỉm cười đáp “Tôi chẳng nhớ tí nào vì mãi tập trung vào có ba đoạn để đóng khung thôi”. Nhà tâm lý bèn thôi miên anh và lạ thay, không những anh chỉ thuộc có ba đoạn mà còn cả lô những đoạn khác nữa. Lượng thông tin rút ra từ tờ báo đã cung thẳng vào tiềm thức, với bộ nhớ vô cùng hoàn hảo. Điều này không có gì lạ nếu thị giác của bạn bình thường vì bạn có thể thấy

cả những vật bên phải, bên trái cũng rõ như trước mặt vậy. Không thể, bạn sẽ là một đại họa cho xã hội cũng như chính mình mỗi khi lái xe, đi bộ hoặc đạp xe.

Như tôi đã nói, phần lớn người ta tự thôi miên mình vào những hình ảnh tiêu cực và những điều mình không muốn. May thay, bạn không nằm trong “số lớn đỏ” và với chỉ dẫn này cộng thêm những sách và băng từ có sẵn trên thị trường, bạn sẽ có thể thôi miên vào những điều tốt đẹp, lành mạnh tích cực và mạnh mẽ. Tất cả một lời, bạn sẽ tự “thôi miên” để sử dụng sức mạnh, tài năng và thông tin sẵn có nơi mình, nhờ có thể đạt được điều bạn muốn.

Như mọi việc khác, điều này cũng đòi bạn phải cố gắng đáng kể nhưng tôi xin nhắc lại là phần thưởng cuối cùng lớn đến nỗi bạn sẽ phải nhận thực là mình được “hưởng giá” chứ không phải “trả giá đâu”.

BÀN GIẤY TRỐNG TRƠN

Hẳn bạn từng có dịp bước chân vào một văn phòng doanh nghiệp và đã thấy một bàn giấy bẽ bộn đủ mọi thứ, từ báo cũ đến thông báo khẩn mới nhất, từ bản thống kê thuế năm trước đến những dự thảo ngân sách cho tháng tới. Bạn cũng như chủ nhân của bàn giấy đó hẳn cũng nhận định:

“Quả là lăm việc đây.”

Bạn cũng có thể từ đó suy ra lợi tức của người ngồi sau bàn giấy ấy. Cách chung thì nếu chất đầy giấy má thì chủ nó ắt phải kiếm được ít là 20.000 đô la một năm. Cũng có những tác giả, doanh gia, quản đốc và thâu khoán suy nghĩ và trù tính xa bàn giấy. Hiện nay, một bàn giấy trống trơn không hẳn đồng nghĩa với lợi tức lớn nhưng phần lớn những người kiếm trên 50.000 đô la một năm thường có bàn giấy trống.

Sở dĩ thế vì nhiều khi tính ngồi vào bàn giấy để giải quyết đề án này, nhưng vì mặt bàn bẽ bộn đủ loại giấy tờ, bạn vô tình cầm lên một đề án khác cần giải quyết gấp hơn nên lại bỏ dở đề án kia. Cứ vậy, thay vì tập trung vào đề án trước mặt, bạn lại tản mạn lung tung, xem xét cả chục đề án - mà thực ra không dứt điểm được đề án nào.

Nay, thôi miên thực sự chính là khả năng qui hướng hoặc tập trung vào một chủ đề đặc biệt, nên xin bạn nhớ cất hết mọi giấy tờ trên bàn đi. Vì không thể giải quyết đôi ba việc một lúc được, do đó bạn hãy đặt từng việc một lên bàn. Làm như vậy, sẽ có ba điều lợi.

Thứ nhất, bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn với một bàn giấy trống trải. Thứ hai, không phải bạn chỉ có thể làm công việc cần hơn mà bạn còn làm việc nhanh hơn nhiều. Thứ ba, bạn sẽ dễ tìm thấy giấy tờ cần thiết hơn, nhờ đó tiết kiệm được rất nhiều thì giờ.

Chiều đến, khi rời bàn giấy thì bạn cũng rời ba công việc đã hoàn tất trong ngày đó. Xét về tâm lý, bạn cảm thấy mình đã hoàn tất được một công trình - bạn đã kết thúc được một đề án thay vì rời bỏ một đề án. Hai điều này rất khác nhau. Hôm sau, khi bắt tay vào việc, bạn sẽ cảm thấy mình tiến hành một bước mới chứ không phải lùi lại một việc cũ nữa. Mỗi khi làm xong một việc và xếp hồ sơ lại thay vì đặt lên, đặt xuống hoài, bạn có thể tăng hiệu năng và làm việc tốt hơn. Cảm giác nhẹ nhàng vì đã “thoát nợ” thật khoan khoái, đồng thời biết mình tiến bộ hơn và tốt đẹp hơn cũng thú vị không kém.

SỬ DỤNG TIỀM THỨC

Vì tiềm thức không bao giờ ngủ nên ta có dư thì giờ học hỏi và khích lệ trong khi ý thức ngủ say. Xin đơn cử với bạn một kinh nghiệm đơn sơ của chính bản thân tôi trong việc sử dụng tiềm thức này. Một bé gái trong gia đình tôi mắc chứng đái dầm nên chúng tôi đã nôn nả học hỏi về lối “dạy dỗ trong khi ngủ” và tiềm thức. Chúng tôi quyết định làm một cuộc thử nghiệm. Sau khi cô bé ngủ say, vợ tôi và tôi thay nhau đến bên giường thủ thủ: “Con là cô gái nhỏ xinh đẹp, ba má thương con lắm, mọi người đều yêu con vì con vui vẻ, xinh xắn, và hạnh phúc. Ba má thương con vì con chỉ ngủ trên chiếc giường khô ráo và ấm áp mà thôi. Con luôn luôn ngủ trên chiếc giường khô ráo và ấm áp. Chỉ khi nào ngủ đầy giấc rồi, con mới dậy đi tiểu thôi!” Chúng tôi cẩn thận tránh bảo bé: “con đừng làm ướt chiếu!” Bạn không được nhồi nhét bất cứ điều tiêu cực nào trong mọi hoàn cảnh như vậy. Luôn luôn nói những điều tích cực. Ban ngày, khi cô bé lắng nghe, chúng tôi lại nhắc lại những điều đó. Thỉnh thoảng, chúng tôi cũng bảo bé là chúng tôi rất hài lòng và sung sướng khi thấy bé mỗi ngày mỗi ra dáng hơn. Bé là niềm tự hào của chúng tôi... Những lời tích cực được nghe với ý thức này củng cố thêm cho những lời đã đi trực tiếp vào tiềm thức bé. Kết quả thật

bất ngờ. Chỉ trong mười ngày, cô bé đã ngưng đái dầm và suốt những năm thơ ấu còn lại, cô chỉ “mắc nạn” một, hai lần mà thôi.

NHỮNG BƯỚC ĐI DỄ DÀNG

Việc sử dụng tiềm thức hữu ý là một điều lý thú trong tầm tay bạn và đem lại lợi ích vô hạn. Có sáu bước hoặc sáu điều kiện tiên quyết để sử dụng tiềm thức mỗi ngày.

Thứ nhất, bạn nên biết là mọi thứ bạn đã từng thấy, từng nghe, từng nghĩ, từng nếm, từng chạm đến hoặc nghĩ đến đều trở nên một phần cố định của bạn. Nó giống như phần mềm trong máy điện toán, được lưu trữ lại để cho bạn đem ra sử dụng. Máy điện toán này có thể lấy ra từng dự kiện riêng lẻ cách nhau nhiều năm trời để nối kết lại một cách kỳ diệu. Bạn có thể có những lối giải quyết và lời giải đáp khiến bạn phải sửng sốt, đặt biệt là khi nó xảy đến lần đầu tiên.

Thứ hai, bạn nên biết là tiềm thức đáp ứng trước kích thích chứ không phải trước áp lực. Bạn không thể “đòi hỏi” một câu trả lời vào một thời điểm đặc biệt được. Bạn có thể kích thích tiềm thức hoạt động mạnh hơn bằng cách nghe bằng giáo dục và khích lệ. Khi chất liệu lọt vào tiềm thức càng mạnh và càng thích thú thì lại càng dễ sử dụng.

Thứ ba, nên nhớ là bạn có thể đánh lừa hoặc làm lạc hướng tiềm thức. Bạn nạp cho nó những ý tưởng và thông tin sai tất nó sẽ trả lời sai. Chính vì vậy mà phải hết sức thận trọng khi chọn sách và đọc sách, chọn bạn cũng như chọn xem phim ảnh. Nếu thu vào chất liệu tiêu cực tất cũng sẽ phát ra tiêu cực, điều mà giới điện toán gọi tắt là “GI - GO”. Rác vào Rác ra. (Garbage in... Garbage out). Ta thường mắc phải những vấn đề mà ta quan sát hằng ngày. Bạn có biết là gần 2/3 sinh viên y khoa mắc phải những triệu chứng của căn bệnh họ đang học hỏi không? Đây là điều mà khoa tâm lý gọi là “đồng cảm”.

Thứ bốn, “đừng đem những vấn đề của bạn lên giường ngủ” là lời khuyên sai lầm vì giường ngủ là nơi giúp bạn giải quyết được rất nhiều khó khăn. Khi lên giường vào ban đêm, bạn hãy thư giãn và nằm thật yên. Rồi vừa nhớ lại những thành quả, vừa gạt bỏ mọi thất bại trong ngày. Khi bạn nằm đó, thật lặng lẽ thì chính sự lặng lẽ ấy phát sinh sức mạnh. Khi nằm như vậy, bạn hãy lắng nghe và ngẫm nghĩ đến tất cả những niềm may mắn đã được. Một niềm tin tưởng sâu lắng sẽ ngự trị trong bạn khi bạn nghe thấy những từ và tìm thấy sức mạnh sẽ có thể giúp bạn được thành công và hạnh phúc trong cuộc sống. Tiến trình này cũng có thể giúp bạn ngủ thật ngon. Bạn sẽ cảm thấy hoàn toàn an tâm. Chủ nghĩa tiêu cực không còn nữa nên óc sáng tạo hoặc tiềm thức của bạn được “giải thoát khỏi” ách nặng của nó và như, Tiến sĩ Schuller nói, sự lặng lẽ sản sinh tính sáng tạo.

Thứ năm, trước bất cứ câu hỏi nào cũng luôn mong đợi những lợi ích và những lời đáp tích cực. Bạn hãy nhớ luôn, những điều tốt bao giờ cũng xảy đến cho người mong đợi điều tốt. Sau khi thu nạp vào tiềm thức mình những ý nghĩ tốt đẹp, mạnh mẽ rồi, bạn hãy nhắc nhở nó rằng: “Ta biết mi có đủ mọi giải đáp và biết mi sẽ cung cấp cho ta khi mi muốn, vì thế ta hoàn toàn an tâm nhẫn nại đợi chờ”.

Thứ sáu, bạn nên để sẵn viết, giấy hoặc máy ghi âm bên giường. Lắm khi tiềm thức hoạt động nhanh và hiệu quả đến độ bạn sẽ thức dậy giữa khuya với ý nghĩ và lời giải đáp kỳ diệu cho vấn đề đang băn khoăn. Dù khi đó có tỉnh táo đến mấy đi nữa thì đến sáng hôm sau, bạn cũng khó mà nhớ hết được ý nghĩ và lời giải đáp. Nhờ ghi được vào băng rồi, bạn sẽ an tâm ngủ lại vì biết chắc khi thức giấc, đã có sẵn lời giải đáp cho vấn đề của mình. Vì vậy mà **BẮT BUỘC** bạn phải để sẵn bút giấy hoặc máy ghi âm cạnh giường mình. Cuối cùng, mỗi lần như vậy, bạn phải thức dậy ngay, đừng chần chừ kéo lỡ mất cơ hội. Tiện thể, nếu bạn từng cảm thấy khó ngủ lại được, bạn hãy lặng lẽ và an tâm nhắm mắt lại, nhủ thầm: “Cám ơn, cám ơn, cám ơn sức khỏe, của cải, hạnh phúc và bình an” và cứ thế lặp đi lặp lại. Nếu tuân thủ những bước này, bạn sẽ phải ngạc nhiên khi thấy mình có được những lời giải đáp mau như vậy. Việc này còn thêm ý nghĩa ở chỗ nhờ thành công, niềm tự tin của bạn sẽ mạnh thêm, mà bạn càng tự tin bạn lại càng thành công...

23. Chương 19

PHẦN SÁU: LÀM VIỆC

MỤC ĐÍCH

- 1/ Bán ý tưởng “Không có bữa ăn nào miễn phí”.
- 2/ Làm sáng tỏ sự khác biệt giữa “trả giá” và “hưởng giá”.
- 3/ Đưa bạn tới một thái độ mới liên quan đến việc làm hay nghề nghiệp.
- 4/ Giải thích tại sao bạn phải bỏ một cái gì “vào” cuộc sống trước khi bạn có thể lấy được một cái gì đó “ra”.

CHƯƠNG 19: NGƯỜI LAO ĐỘNG LÀ NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Ngày xưa có một ông vua già cả nhưng rất khôn ngoan. Một hôm vua cho triệu tập tất cả các nhà thông thái trong nước và truyền lệnh: “Các khanh hãy đi thâu thập sự ”khôn ngoan tự cổ chí kim” lại rồi viết thành sách để ta truyền lại cho hậu thế“. Tuân lệnh, các nhà thông thái ra đi. Sau một thời gian dài miệt mài làm việc họ viết được 12 quyển sách, hành diện, họ tâu với đức vua rằng: ”Bộ sách này gồm tóm mọi sự khôn ngoan kim cổ“. Nhưng đức vua phán: ”Các khanh thân mến, trăm tin chắc bộ sách này chứa đựng mọi điều khôn ngoan tự cổ chí kim, rất ích lợi cho hậu thế. Nhưng nó dài quá, trăm e thần dân sẽ chẳng đọc đâu. Các khanh hãy rút ngắn lại đi!“ Các nhà thông thái lại miệt mài làm việc. Họ trở lại dâng đức vua chỉ một tập sách duy nhất. Tuy nhiên, nhà vua thấy nó vẫn còn dài nên lại truyền cho họ rút ngắn thêm nữa. Các nhà thông thái ra sức làm việc. Họ cô đọng quyển sách trong một chương, một trang giấy, một đoạn văn ngắn và sau cùng chỉ còn một câu. Vừa nhìn câu văn, đức vua reo lên hoan hỉ: “Các khanh thân mến, đây đúng là kho tàng khôn ngoan của mọi thời đại. Nếu người trong thiên hạ học được chân lý này, trên đời sẽ chẳng còn gì khó”. Câu văn đó nói: “Không có bữa ăn nào miễn phí”. Quả thực là “Không” có.

Những ai đồng ý với triết lý “không có bữa ăn nào miễn phí” và “chẳng thể đạt tới điều gì nếu không đầu tư” mà lại đi bỏ phiếu ủng hộ cờ bạc, cá ngựa thì quả thực khôi hài (giả dối nữa ấy chứ). Vì thế nhiều thanh niên chẳng còn hiểu cha mẹ họ thực sự tin cái gì. Ai khôn ngoan tất sẽ thấy gia đình thành công có lao động là cha và liêm chính là mẹ. Đồng hành với “Cha mẹ” ấy, bạn sẽ chẳng còn gặp rắc rối gì với những người còn lại.

Lao động là nền tảng của mọi công việc, nguồn gốc mọi phồn vinh, là cha đẻ của thiên tài.

Lao động giúp thanh niên thăng tiến hơn mức cha mẹ có thể giúp, dù cha mẹ giàu có đến đâu đi nữa.

Nó thể hiện trong những món tiền tiết kiệm nhỏ bé nhất, nhưng lại là nền tảng của mọi tài sản.

Là muối tăng hương vị cho đời nhưng lao động chỉ ban cho ta những ân huệ và thành tựu lớn lao nhất khi ta yêu mến nó.

Đã yêu rồi, lao động sẽ biến đời ta thành ngọt ngào, ý nghĩa và thành đạt (Vô danh).

TRÍ ÓC “BÊ TÔNG”

Khi cùng nhau khám phá tầm quan trọng của lao động, xin bạn hãy mở rộng tầm trí óc. Nhiều người có trí óc y hệt bê tông - trộn cát nháo tất cả rồi đúc khuôn cứng ngắc - Trí óc ta vốn như chiếc dù bọc gió, chỉ khi mở ra mới có tác dụng. Bạn biết đấy, tín hiệu đi xa 24.000 dặm chỉ mất có non 1 giây, nhưng phải mất hàng năm mới đột nhập vào khối sọ dày 1/4 inch bao quanh vùng não được.

Tôi từng chứng kiến cảnh bao người hừng khởi khi nghe triết lý về cái đẹp, hạnh phúc, niềm vui và lợi ích đòi hỏi một thái độ tinh thần đúng đắn, một hình ảnh tự thân lành mạnh, và phải xác định mục tiêu. Khốn nỗi đa số chỉ nghe tai này qua tai kia thôi. Tôi muốn nhấn mạnh rằng thứ triết lý để áp dụng, đẹp và lợi ích nhất thế giới ấy sẽ chẳng phát huy thành quả nếu bạn không chịu lao động.

Khổ thay, rất nhiều người đã thôi làm việc sau khi kiếm được chỗ làm. Họ cư xử y hệt người công nhân khi được hỏi đã làm việc cho công ty từ hồi nào, đã trả lời “từ khi họ hăm đuổi việc tôi”. Khi được hỏi có bao

nhieu nhân viên thực tâm làm việc cho mình, một vị giám đốc nói: “phân nửa”. Kỳ cục thay, những kẻ đi làm lại trốn tránh lao động như tránh dịch hạch.

LAO ĐỘNG LÀ MỘT THÁI ĐỘ

Khi gia nhập thương trường, tôi thường nghe nói muốn thành công phải chịu những hy sinh lớn lao. Sau này, khi trở thành diễn giả, tôi vẫn thường nhắc lại điều đó. Nhưng năm tháng trôi qua, tôi dần dần nhận thấy hầu hết các nhà doanh thương đạt tới đỉnh thành công đâu “phải trả giá” gì. Họ làm việc quần quật vì họ thực sự yêu nghề và yêu lao động. Những người trên đỉnh thành công đều để hết tâm lực vào việc họ đang làm, đến chăm chú say mê. Như thế, họ thành công có gì lạ: Họ quyết dùng thời giờ để làm việc. Họ có việc làm, nhưng quan trọng hơn, việc làm chiếm hữu họ. Tóm lại, họ có một thái độ tuyệt vời là biết biến lao dịch thành niềm vui thuần túy. Chính vì thế, tôi luôn nhấn mạnh: cần phải có một thái độ tinh thần đúng đắn.

Cách đây mấy năm, khi đi diễn thuyết ở Úc, tôi gặp một thanh niên có thái độ tinh thần đúng đắn đối với việc anh đang làm. Đó là John Nevin. Anh yêu cuộc sống, gia đình và nghề nghiệp. Anh làm nghề bán sách từ điển bách khoa thế giới; công việc chiếm hữu anh, nên anh thành công mau chóng. Lúc đầu anh chỉ làm một buổi (việc chính của anh là giao sữa) thế mà 14 năm sau anh nghiêm nhiên trở thành giám đốc điều hành các xí nghiệp ngoài trời toàn nước Úc. Mới đây anh là người nước ngoài thứ 2 được chọn vào ban quản trị các xí nghiệp ngoài trời ở Hoa Kỳ.

Câu chuyện ngắn mà Charles Getts kể trong cẩm nang công tác càng làm nổi bật thái độ “được hưởng” giá đó.

Về già, Pierre Anguste Renoir, họa sĩ vĩ đại người Pháp, bị chứng thấp khớp hành hạ đến nỗi tay cứng đờ ra. Henri Matisse, bạn đồng nghiệp nhìn ông vẽ mà thương vì Renoir chỉ cầm được cọ bằng đầu ngón tay mà vẫn cố vẽ, dù mỗi cử động nhỏ cũng làm ông đau thấu tim gan.

Một hôm Matisse hỏi Renoir sao cứ gắng vẽ giữa cơn đau đớn như vậy thì Renoir trả lời: “Đau đớn sẽ qua, nhưng cái đẹp còn mãi”.

ĐƯỜNG DẪN ĐẾN TĂNG LƯƠNG

Nếu bạn đi làm đúng giờ và chăm chỉ làm việc thì bạn đã trung thành với chủ nhân và xứng đáng nhận số tiền đã thỏa thuận theo công việc rồi. Như thế bạn và chủ đều sòng phẳng - tuy nhiên bạn mới chỉ làm đủ để giữ chỗ, chứ chưa đủ để được tăng lương. Tôi nghĩ rằng chủ bạn luôn quan tâm tới việc tăng lương cho bạn, nhưng ông điều hành một cơ sở làm ăn chứ đâu phải một cơ sở từ thiện. Muốn ông tăng lương bạn phải tỏ ra xứng đáng chứ: Chẳng hạn bạn cố gắng hơn, trung thành hơn, phấn chấn hơn, và làm nhiều giờ hơn với tinh thần trách nhiệm cao hơn nữa. Tóm lại, bạn đi thêm một dặm vào quãng đường ít xe cộ. Những bước đi ấy bảo đảm bạn giữ được việc làm trong thời buổi khó khăn, và vào thời thuận tiện, sẽ được tăng lương thăng chức.

Ông giám đốc hiện nay cũng có thể tăng lương cho bạn, nhưng qui luật rất minh bạch: “có gieo, có gặt”. Nếu bạn chưa được tăng lương ở đây lúc này, chắc chắn bạn sẽ được vào lúc khác, ở nơi khác. Hồi còn làm việc cho hiệu bán thực phẩm, tôi thường lui tới các cửa hiệu khác để mượn và trả đồ. Cửa hiệu phía bên kia đường có thằng bạn Charles Scott cũng chuyên chạy việc vặt như tôi. Tôi chưa từng thấy ai tất bật như Charles. Nó chẳng bao giờ đi từ từ cả. Một hôm, tôi hỏi ông Anderson, ông chủ của tôi, tại sao Charles Scott cứ phải vội vã như thế. Ông trả lời Charles đang làm để được tăng lương. Chắc chắn nó sẽ được, vì nếu chủ không tăng cho nó thì chính ông (ông Anderson) sẽ tăng.

Những người lao động tích cực vượt mức yêu cầu chẳng bao giờ phải lo mất chỗ, còn tăng lương là chuyện đương nhiên thôi.

Quả thực, lao động vượt mức mới đem lại những kết quả kỳ diệu, chứ lao động vừa đồng lương có bao giờ lập được thành tích gì đáng kể. Nguyên do là ở chuyện ganh đua cả. Thường ai cũng ráng “có mặt” đủ 40 giờ 1 tuần rồi thôi chẳng còn tha thiết ganh đua gì nữa. Nhờ thế ta mới dễ thắng cuộc.

Có lẽ tôi cảm nghiệm được điều đó vì tôi đã được tăng lương ngay lúc kinh tế bị đình trệ. Hồi còn nhỏ, tôi đã chứng kiến cảnh người lớn ngày ngày lang thang đây đó tìm việc. Họ sẵn sàng lãnh bất cứ việc gì miễn

là lương thiện. Ai tìm được việc sẽ vui như tết. Chính cảnh ấy gây ấn tượng khiến tôi coi lao động như một đặc ân vì lao động cho ta một thứ cao hơn cuộc sống, đó là chuẩn bị cho cuộc sống như câu chuyện sau:

Một nông dân có 7 con trai. Ông bắt chúng ra đồng làm quần quật suốt ngày. Một hôm người hàng xóm bảo ông: “Trồng lúa có gì khó mà ông bắt con cái làm dữ thế?” Ông trả lời, ôn tồn nhưng quả quyết: “Tôi có trồng lúa đâu, tôi đang trồng người đấy”.

LÙI MỘT BƯỚC NHỎ - THUA TRẬN LỚN

Tôi thích câu chuyện kể về ông lão trong vùng núi khói. Cách đây đã lâu, có mấy con heo xổng chuồng chạy trốn vào vùng núi xa. Sau vài lứa, chúng biến dần thành loài thú hoang dã dữ tợn. Khách bộ hành phải đi qua con đường ấy đều nơm nớp lo sợ. Các tay thợ săn lão luyện trong vùng ra sức truy tìm dấu vết bầy heo, nhưng chúng quá ranh ma, chẳng cầm bẫy nào lừa được chúng. Ngày nọ, một ông lão đánh chiếc xe lừa dừng đỉnh qua ngôi làng gần hang ổ bầy heo. Trên xe vồn vện một bó cọc và vài bao bắp. Dân làng tò mò hỏi ông đi đâu. Ông đáp “bắt bầy heo hoang” Ai nấy cười thầm, vì thuở đời một ông già tuổi cao sức yếu thể kia dám đứng ra làm công việc mà những tay thợ săn lão luyện, trẻ khỏe nhất đã phải đầu hàng. Tin sao được. Nhưng chỉ hai tháng sau ông lão trở lại khoe với dân làng: “Tôi đã nhốt trọn bầy heo vào chuồng”.

Rồi ông kể lại tỉ mỉ việc bắt heo “Trước hết tôi rải bắp ở ngay chỗ bầy heo thường tới ăn. Lúc đầu lũ heo cẩn thận lảng xa. Nhưng rồi vì tò mò ham ăn, chúng lần la trở lại. Sau khi con đầu đàn đánh hơi cẩn thận, cả bầy mới vào ăn bắp. Chờ chúng ăn xong, tôi đóng một số cọc vây quanh bãi ăn của chúng. Thấy cọc, chúng sợ hãi lảng xa một thời gian. Nhưng bị hương vị ”bữa ăn miễn phí” ấy ám ảnh, chúng bèn trở lại ăn. Tôi liền đóng thêm cọc. Cứ mỗi lần thêm cọc, bầy heo lại lảng xa một thời gian, nhưng không bao giờ bỏ được “bữa ăn miễn phí” ngon lành đó. Khi cọc đã vây kín bãi ăn, tôi chỉ việc chờ chúng vào rồi giật dây sập cửa, tóm gọn cả bầy là xong.”

Câu chuyện rất thật. Ý nghĩa giản đơn. Con vật quen ăn sẽ phải tùy thuộc vào bạn. Con người cũng thế, nếu bạn muốn ai què giò, hãy tặng hẳn đôi nạng hoặc những “bữa ăn miễn phí” để hẳn nhiên phải thói quen “được ăn mà chẳng mất gì”.

HÃY KHỎI ĐỘNG TÔI - RỒI TÔI SẼ ĐI

Có ba điều khó làm: leo qua một hàng rào đổ nghiêng về mình, hôn một cô gái cố né tránh mình và giúp một kẻ bất cần mình.

Thú thực, tôi chưa bao giờ leo ngược một hàng rào nghiêng đổ. Nhưng tôi đã nghe nhiều người nói: “Phải chỉ có ai giúp tôi tạo lập cơ nghiệp, trả sạch nợ, gửi ngân hàng cho tôi ngàn đô la, tôi sẽ tự lập tốt”. Nhiều người cứ tin tưởng và đợi chờ một quý nhân đến ban phát cho họ bước khởi đầu ấy. Đó thực là một điều rủi ro. Tôi vốn khuyến khích việc giúp người, nhưng như đã nói ở một chương trước, CHO AI MỘT CON CÁ, BẠN CHỈ NUÔI ANH TA MỘT NGÀY, NHƯNG KHI DẠY ANH CÁCH BẮT CÁ, BẠN NUÔI ANH TA SUỐT ĐỜI. Tôi tin vào bài học dạy “bắt cá”. Cứ vác tiền đem cho suông, thường là sai lầm. Kẻ nhận tiền sẽ xài phí hết. Ta vô tình tập cho họ thói quen ăn xài, càng khiến họ khó tự lập. Một khi đã nhiễm phải thói đó, nó sẽ đeo đẳng họ suốt đời.

Lô xô số độc đắc rơi vào tay ai thường làm hại người ấy. Họ sẽ chịu cảnh đời sống đột ngột biến đổi, gia đình xáo trộn, nghề nghiệp bị lơ là, mất bạn, mất tư cách. Các bữa ăn miễn phí đưa bạn tuột dốc, bạn sẽ thua thiệt nhiều hơn là thu lợi.

LAO ĐỘNG VÌ CUỘC SỐNG

Khi nói chuyện tại các công ty cũng như trong khi tiếp xúc riêng, tôi thường hỏi thính giả xem đâu là ước vọng hàng đầu cho cuộc sống tương lai của họ. Đa số đều mong được an toàn. Khi đề cập đến phẩm giá của lao động và sự an toàn do lao động đem lại, có một ví dụ khá rắc rối nhưng chẳng khiến tôi ngạc nhiên. Đó là trường hợp Thụy Điển. Chính phủ Thụy Điển bảo đảm “chăm lo” đời sống cho nhân dân từ lúc họ sinh ra cho đến khi chết. Chẳng nhớ đến câu “ai không làm việc thì không đáng ăn”, dân Thụy Điển chắc hẳn chính phủ mắc nợ họ, nên sẽ phải “chăm lo” cho họ. Quả có thể thật. Dù dân Thụy Điển có đi bác sĩ, nha sĩ hoặc vào bệnh viện, họ cũng không phải trả đồng nào. Một đứa bé vừa chào đời liền được chính phủ

trang trải mọi chi phí, rồi cả mẹ lẫn con đều được trợ cấp. Nếu mức thu nhập không bảo đảm cho họ một tiêu chuẩn sống tối thiểu, nhà nước sẽ can thiệp giải quyết ngay.

Nhìn thoáng qua ai cũng nghĩ dân Thụy Điển hạnh phúc nhất hành tinh với cách tổ chức xã hội hoàn hảo. Có thực như thế không? Ngoài mức thuế cao nhất châu Âu, Thụy Điển có số thiếu niên phạm pháp và tệ nạn ma túy gia tăng nhanh nhất, số vợ chồng ly dị đông nhất, và số người bỏ đạo nhiều nhất. Đó mới chỉ là vấn đề hiện tại đối với lớp tuổi thanh niên và trung niên thôi, còn về lớp người lớn tuổi? Vùng “đất an toàn” này có tỉ lệ người già tự tử cao nhất châu Âu. Đâu phải lo nghĩ, có người khác lo cho mọi thứ là an toàn. Đúng thế, AN TOÀN ĐÍCH THỰC TIỀM ẨN TRONG VIỆC LÀM. Chẳng ai ban phát an toàn cho bạn, chính bạn phải tự tạo lấy. An toàn là một kho tàng phải tích lũy qua nhiều năm tháng.

HÃY BẬN RỘN - HÃY LÀM HẾT MÌNH

Ở Hoa Kỳ, thời giờ nhàn rỗi gia tăng khủng khiếp trong ba thập niên qua. Đồng thời những tệ nạn xã hội, bệnh tật cũng tăng theo suy nhược thần kinh, hôn nhân tan vỡ, nghiện rượu, ma túy và tội phạm phần nhiều do vô công rồi nghề mà ra cả. Thêm vào đó tinh thần bị quan vốn đã ăn sâu vào nền văn hóa Mỹ và chủ trương làm vừa đủ ăn chỉ khiến vấn đề trầm trọng thêm.

Công nhân chẳng còn tự hào về nghề nghiệp, công tác nữa. Làm việc như thế tất nhiên chỉ sản xuất được những sản phẩm loại 2 mà thôi. Dân Mỹ đòi hỏi lắm, đâu chịu xài sản phẩm loại 2. đành phải tìm đường xuất khẩu và giảm bớt lượng hàng bán ra.

Đã đến lúc phải gây lại ý thức trách nhiệm, làm việc chăm chỉ, lương thiện, xứng với đồng lương. Phải đảo ngược triết lý làm ít lương nhiều, nếu không sản phẩm và dịch vụ thiếu chất lượng sẽ là chiếc thông lưng siết cổ nhân dân. Thay đổi chính nội dung triết lý đó, là cách cải tổ duy nhất hữu hiệu. Phải sản xuất hàng hóa có phẩm chất cao theo yêu cầu quần chúng, giá cả phải hợp lý, nếu không giới tiêu thụ Mỹ sẽ đổ xô chạy theo hàng ngoại hết.

Việc này thì ta làm được lắm. Tôi dám nói thế vì qua những trắc nghiệm kiểm tra kỹ thuật, trình độ, công nhân Mỹ vẫn hơn hẳn công nhân châu Âu và Nhật Bản. Có chất lượng tất nhiên sẽ bán được giá cao hơn. Nếu chịu lao động cật lực, kỹ thuật, sức sản xuất Mỹ vẫn đứng đầu thế giới. Đáng tiếc là ta chưa nỗ lực. Một hãng điều tra 12 nước công nghiệp cao trên thế giới đã xếp công nhân Mỹ xuống hạng 11 về sản xuất. Chất lượng giảm mà giá thành cứ tăng tất nhiên phải nhập hàng ngoại nhiều hơn. Chỉ có phấn đấu lương thiện chứ không phải tăng giá - mới giải quyết được vấn đề. Ta đâu phải “trả giá” cho nỗ lực tối ưu, ta “hưởng giá” đấy chứ.

Mục quảng cáo sau đây nói về điều đó rất hay.

HUY CHƯƠNG ÁO GIÓ TRẮNG - Trong ngày liên hoan hàng năm của các cựu sinh viên hai trường đại học William và Mary ở bang Virginia có những vị thống đốc, viện trưởng đại học, một số doanh gia, chuyên gia tự hào khi khoác lên người chiếc áo gió trắng. Đó là những người đã đi hầu bàn để có tiền học đại học.

Họ không mặc cảm vì lao động, không tìm việc khác, không xin trợ cấp - họ đi hầu bàn và nhờ thế họ đã thành đạt. Danh sách những người được huy chương áo gió trắng này khiến cả nước phải tự hào.

Tôi mong các trường đại học khác cũng lập danh sách những người như thế.

Theo nghĩa trong từ điển “An toàn” là không bị rủi ro, nguy hiểm, sợ hãi, lo âu... Theo tôi, định nghĩa của tướng Douglas MacArthur đúng hơn: “An toàn là có khả năng sản xuất”. Ai chẳng có nhu cầu, nhưng tự mình sản xuất để đáp ứng nhu cầu riêng, nhờ đó thêm tự trọng, tự tin sẽ an toàn hơn những người phó mặc vận mệnh cho kẻ khác. “LAO ĐỘNG ĐAU CHỈ CHO TA PHƯƠNG TIỆN KIẾM SỐNG, NÓ CHO TA CHÍNH CUỘC SỐNG”. Chỉ khi làm việc, cống hiến cho người khác ta mới được hạnh phúc.

HÃY BẮT ĐẦU

Các chủ xí nghiệp đều đồng ý rằng: ai đã có sẵn việc làm, muốn kiếm một việc khác tốt hơn sẽ chẳng khó gì. Nhưng kẻ thất nghiệp, lại thất nghiệp lâu năm thì khác. Có việc làm, đó là bước đầu và cũng là bước gay go nhất trên thang thành công. Kiếm được việc làm rồi, tiến lên chẳng khó gì.

Một vấn đề nghiêm trọng là ta thường đòi hỏi quá nhiều. Ai cũng đòi kiếm một công việc và một ông chủ “hoàn hảo” mà chẳng tự ý thức, chính bản thân mình có là người làm công “hoàn hảo” đâu. Ai cũng đòi hỏi phải có nghỉ phép, nghỉ bệnh, và hưu trí ăn lương. Đối với những công nhân đang làm việc và thành công thì những điều kiện trên là dĩ nhiên. Nhưng còn thất nghiệp mà đã đòi hỏi thế là tham lam quá đấy.

Cứ bắt đầu đã rồi bạn sẽ lên tới đỉnh. Việc gì chẳng thể. Đầu xuôi đuôi lọt mà. Dù công việc khó khăn, buồn tẻ, cứ hăng hái làm ngay. Vạn sự khởi đầu nan. Càng chần chờ, công việc càng khó và đáng sợ hơn. Lần đầu đứng trên ván nhún ở hồ bơi ai chẳng ngại. Càng lần lữa càng ngại hơn, cứ phóng đại xuống là xong.

24. Chương 20

CHƯƠNG 20: SẴN SÀNG KIÊN NHẪN, KIÊN ĐỊNH VÀ CHỊU CỤC

Muốn thảo luận công việc có kết quả phải có thái độ đúng đắn. Thomas Edison dạy ta một bài học lớn về vấn đề này, Một nhà báo đã hỏi ông: “Thưa ông Edison, sau khi thất bại hàng chục ngàn lần mới thành công, ông cảm thấy thế nào?” Edison trả lời: “Anh bạn trẻ thân mến, vì anh mới vào đời, tôi tặng anh một tư tưởng có ích cho anh suốt đời. Trong 10.000 lần thí nghiệm ấy tôi đâu thất bại, tôi chỉ thành công vì khám phá ra rằng 10.000 cách ấy chưa đạt kết quả mà thôi”.

Thực ra Edison đã thí nghiệm đến 14.000 lần mới phát minh và hoàn chỉnh được bóng đèn điện. Ông thành công vì tìm ra nhiều khuyết điểm đèn không sáng, nhưng ông vẫn kiên trì cho tới khi đèn sáng lên mới thôi. Ông đã chứng minh được rằng tay thiện xạ khác tay súng tồi ở chỗ tuy bắn dở nhưng cứ kiên trì bắn mãi.

CHỈ THẤT BẠI KHI ĐẦU HÀNG

Chỉ thêm vào từ “TAI” một dấu huyền nho nhỏ, bạn đã biến nó thành từ “TÀI”. Jerry West là một cầu thủ bóng rổ tài hoa của mọi thời. Nhưng chẳng phải anh sinh ra đã có đôi bàn tay tuyệt khéo ấy đâu. Hồi nhỏ anh chơi tệ tới mức các bạn láng giềng chẳng ai chịu cho anh chơi chung. Nhờ lao động và thực tập anh đã tạo được sự nghiệp.

Những từ ngữ: Kiên định, tận tụy, nỗ lực tối đa, máu, mồ hôi và nước mắt là những từ ngữ có hiệu quả và là những bài tập quan trọng trong tiến trình trở nên vĩ đại. Thực vậy, những từ này miêu tả những đặc tính giúp ta vượt mọi chướng ngại.

Demosthenes, nhà hùng biện vĩ đại người Hy Lạp, vốn bị cà lăm, nên thường mắc cỡ và tránh tiếp xúc. Cha ông để lại cho ông một gia tài kếch xù, nhưng theo luật lệ Hy Lạp, ông phải tranh luận trước công chúng để xác nhận quyền làm chủ gia sản đó. Nếu cứ cà lăm và mắc cỡ thì đành chịu trắng tay thôi. Ông liền hoạch định một chương trình tập luyện nghiêm túc. Nhờ kiên trì ông trở thành nhà hùng biện tài danh bậc nhất của loài người. Lịch sử chưa tìm được người thừa kế tài năng của ông và từ bao thế kỷ nay bài học về Demosthenes vẫn được dạy trong các trường học trên khắp thế giới. Thực thế, dù có bị quật ngã bao nhiêu lần, bạn chẳng thể bị nốc-ao nếu như bạn trỗi dậy nhiều hơn số lần bị quật ngã chỉ một lần.

ĐỪNG HÈN NHẤT VÌ THẤT BẠI

Đã tận tâm tận lực làm việc mà không thành công, đừng bỏ cuộc. Hãy chuyển sang một việc khác. Tôi và một người bạn cùng buôn một loại hàng ế ẩm. May sao tôi không bị lỗ vốn. Anh bạn tôi lỗ mất hàng ngàn đô la. Anh nói với tôi: “Zig à, tôi không thích mất tiền thực, nhưng điều tôi e ngại nhất là thất bại biến tôi thành hèn nhất không dám bỏ tiền kinh doanh khi có dịp. Nếu thế, sự mất mát của tôi sẽ tăng theo cấp số nhân”. Thực là chí lý.

Có một chàng trẻ tuổi không hèn nhất. Anh nuôi mộng tìm dầu hỏa. Tiền hết mà dầu chẳng thấy. Anh đành bán cổ phần cho đồng bạn. Nhờ cố khoan tìm, sau cùng các bạn anh cũng khoan được dầu. Đó là công ty Cities Service và ngày nay là CITGO. Chàng trẻ tuổi bỏ cuộc ấy nhảy vào buôn bán quần áo, lần này chàng bị phá sản. Tuy túi chẳng một xu, anh vẫn không nản. Anh quay sang hoạt động chính trị. Người

đó là Harry S.Truman. Hai lần bán buôn lụn bại không quật ngã nổi ông, đã biến ông thành Tổng thống Hoa Kỳ.

THẤT BẠI ĐÚNG LÀ BẠN ĐỒNG NGŨ CỦA CHÁN NẢN

Thành công chỉ là gắn bó với việc làm, lao động và tin tưởng vào việc làm. Rủi việc làm có cực nhọc hơn dự tính, xin hãy nhớ lưỡi lam mài lên miếng nhưng chẳng thể sắc bén, người chuộng dễ dài cũng chẳng tài nào “bén” lên được.

THÀNH CÔNG CHỈ ĐẾN KHI CƠ HỘI ĐÃ ĐƯỢC CHUẨN BỊ

Nhiều lần thành công nằm ngay trong tầm tay. Thỉnh thoảng ta phải rướn mình mới tới. Quả có lý khi nói: “Nếu đã rướn mình đủ, ta khỏi lo phải kéo mình đi”.

KIÊN TRÌ THẮNG MỌI TRỞ NGẠI

Trên đường dẫn tới đỉnh thành công, bạn hãy nhớ: những nấc thang là để nâng bước chân bạn lên chứ không phải chỗ ngồi nghỉ đâu nhé. Ai chẳng có lúc mệt mỏi chán nản. Nhưng James J. Corbett tay vô địch quyền Anh nói: “Cứ cố đấu thêm một hiệp nữa, rồi bạn sẽ thành vô địch. Càng gặp khó, càng thêm cố gắng”. Theo William James, không những ta có dịp may thứ hai mà cả thứ ba, thứ tư, năm, sáu, bảy nữa. Bản thân mỗi người đều tích chứa một nguồn năng lực dự trữ lớn lao, nhưng nếu không quyết tâm khai thác, nó sẽ thành vô dụng. Nhạc sĩ vĩ cầm Pablo Casals, tuy đã lừng danh thế giới nhưng ngày nào cũng bỏ ra sáu giờ luyện tập. Khi có người thắc mắc hỏi sao ông phải tốn công tập luyện dẫu thế? Ông trả lời: “Tôi nghĩ rằng mình còn tiến bộ nữa”.

Cơ hội giúp ta thành vĩ đại đâu phải từ bên ngoài: nó tiềm ẩn trong mỗi người. Tuy nhiên, ta phải lao động để nó phát lộ. Mọi người đều khuyên ta nên rèn sắt khi còn nóng đỏ. Song quai búa mạnh vẫn tốt hơn. Kiên trì và nỗ lực rất quan trọng, bất cứ giám đốc thương vụ nào cũng bảo bạn rằng mỗi lời từ chối “Không” đều là một bước đưa bạn tới lời “Có” thuận mua hàng. Trước lúc bình minh là lúc tối tăm nhất. Cứ lao động nâng cao kỹ năng và tài năng, rồi thành công sẽ tới. Và nếu không thành công chối lợi, chiến thắng của bạn vẫn chối lợi, Vì tự thâm tâm bạn hiểu mình đã làm hết khả năng. Với cách thức, ước vọng và quyết tâm như thế, bạn sẽ tạo được lợi thế lớn lao trong đời sống. Vince Lombardi, huấn luyện viên bóng chày huyền thoại của Hoa Kỳ, người duy nhất đưa ba đội bóng đoạt chức vô địch thế giới đã nói: “Tôi chưa bao giờ thấy ai sáng giá mà không vui lòng chấp nhận gian khổ và kỷ luật. Trong thâm tâm họ luôn có một cái gì đó kêu gọi đến kỷ luật”.

KHÔNG AI LƯỜI BIẾNG

Suốt phần này, tôi liên tục nói về lao động, khuyến khích bạn say mê lao động. Do đó, hẳn bạn sẽ ngạc nhiên nếu tôi nói: “Không ai lười biếng cả, họ bị bệnh hoặc chưa hừng khởi đó thôi”. Nếu bị bệnh, hãy đi bác sĩ ngay. Nếu chưa hừng khởi, hãy làm mấy việc sau: Hãy đọc quyển sách này nhiều lần, đi nghe các bài diễn thuyết khích lệ và tham gia sinh hoạt với những người phấn khởi. Bob Richards, vô địch thể vận hội, một diễn giả vĩ đại ở Hoa Kỳ, đã đề cao trường hợp có cảm hứng nhờ việc quần tụ. Ông nói: “Tại thể vận hội, các vận động viên đua nhau phá kỷ lục vì họ hoàn toàn bị cuốn hút vào một bầu khí vĩ đại. Được chứng kiến cảnh các vận động viên khắp thế giới đua nhau chiến thắng những nỗ lực tối đa trước đây của chính họ, ai nấy đều phấn khởi ”thắng vượt chính bản thân”. Lúc cao hứng tột độ, con người tạo được những thành tích ghê gớm và Richards cho rằng: tham gia sinh hoạt với các nhà vô địch sẽ đem lại những thành tích vô địch.

Tôi tin rằng, nhiều người “lười biếng” vì có thái độ chưa đúng. Họ không sẵn lòng đem hết khả năng ra làm việc vì nghĩ rằng nếu đem hết ra mà chẳng nên cơm cháo gì, họ sẽ trở thành những kẻ thua cuộc. Chỉ cố gắng chút đỉnh thôi, lỡ có thất bại, họ vẫn còn lý lẽ chống chế. Họ an tâm, không cảm thấy mình là kẻ thua cuộc vì thực ra họ có cố gắng gì đâu. Đứng trước thất bại họ chỉ nhún vai: “Chả sao cả”.

Nếu bạn suy nghĩ kiểu đó, xin bạn hãy nhìn lại bản thân. Giờ này mà còn nuôi những ý nghĩ tồi tệ đến thế, thì xin đọc lại phần II cho, và hãy nghiền ngẫm cho đến khi có được hình ảnh tự thân lành mạnh.

25. Chương 21

CHƯƠNG 21: MỖI NƯỚC BƠM LÊN VÀ CHẢY TRÀN MỖI NƯỚC

Một trong những ví dụ tôi hay kể trong các cuộc nói chuyện trên khắp nước là chiếc máy bơm nước kiểu cổ, mạ kền. Tôi rất tâm đắc với câu chuyện này. Hi vọng bạn từng có dịp sử dụng một đôi lần loại máy bơm cổ điển này. Nó sẽ giúp bạn có kinh nghiệm để đánh giá ý nghĩa những tư tưởng sau.

Nhiều năm trước, hai người bạn của tôi là Bernard Haygood và Jimny Glenn chạy xe ngang một ngọn đồi ở bang Nam Alabama vào một ngày tháng tám nóng nực. Cả hai đều khát nước nên Bernard cho xe ghé vào sân sau một nông trại bỏ hoang có đặt một máy bơm nước. Anh nhảy bổ ra khỏi xe, chạy vội đến bên máy, chụp lấy cần bơm và bắt đầu bơm lấy bơm để. Bơm được chừng 2 phút, Bernard ra dấu chỉ vào chiếc thùng gỗ mục nhờ Jimmy ra con suối gần đó xách giùm ít nước về đổ mỗi. Nếu đã từng bơm nước, hẳn bạn cũng biết là phải đổ nước mỗi trước thì nước mới lên được.

Trong ván bài đời, trước khi thu lượm được bất cứ điều gì bạn cũng phải gieo mỗi trước đã. Vậy mà vẫn có nhiều người đứng trước cửa lò đời bảo nó: “Lò ơi, cho ta lửa nóng đi, rồi ta đút củi vào cho.”, thế có khổ không cơ chứ. Chẳng hạn đã bao lần người thư ký đến nói với chủ: “Nếu ông tăng lương cho tôi, tôi sẽ làm việc tốt hơn và có lương tâm hơn” hoặc người bán hàng bảo thủ trưởng: “Nếu ông cho tôi làm giám đốc, tôi sẽ cho ông thấy khả năng thực sự của tôi. Thực ra, cho tới bây giờ, tôi chưa làm gì nhiều nhưng nếu có chức vị, tôi sẽ làm tốt hơn nhiều” hay chàng sinh viên thưa thầy: “Con mà xếp hạng kém học kỳ này, bạn bè sẽ cười lớn rồi học kỳ tới con sẽ học hành chăm chỉ hơn!” Kinh nghiệm cho tôi biết, sự việc chẳng bao giờ diễn tiến như vậy cả. Nếu nó đúng như vậy, hẳn người nông dân đã cầu trời: “Lạy trời, nếu trời ban cho con trúng mùa năm nay thì năm tới con sẽ nỗ lực gieo trồng và chăm sóc mùa màng”.

Điều những người trên thực sự mong muốn là: “Thưởng thức, làm sau”. Nhưng cuộc sống lại trái ngược hẳn. **BẠN PHẢI BỎ VÀO ĐỒI TRƯỚC RỒI MỚI RÚT RA SAU**. Do đó, nếu bạn hiểu và áp dụng nó vào quãng đời còn lại, hẳn bạn sẽ giải quyết được rất nhiều công chuyện.

Người nông dân phải gieo giống vào mùa xuân hoặc mùa hè trước rồi mới thu hoạch được vào mùa thu. Anh cũng phải “bỏ vào đó” nhiều công sức trước khi gặt hái những hạt lúa chín vàng. Chàng sinh viên phải bỏ ra rất nhiều thời gian học tập mới mong thu lượm được kiến thức và bằng cấp tốt nghiệp. Người thư ký hôm nay cũng phải bỏ thêm rất nhiều công sức mới mong trở nên giám đốc ngày mai được. Người lực sĩ hôm nay cũng phải tốn thật nhiều mồ hôi, công sức mới mong đoạt chức vô địch ngày mai. Tóm lại, khi đã biết bỏ một cái gì “vào” đương nhiên bạn sẽ lấy được một cái gì đó “ra”.

ĐỪNG CÓ NGỪNG

Giờ ta trở lại với hai ông bạn ở bang Nam Alabama. Vào tháng 8, bang Nam Alabama rất nóng, nên chỉ sau vài phút bơm, Bernard đã ướt đầm mồ hôi. Lúc đó, anh mới tự hỏi, không hiểu phải bỏ bao công sức nữa mới có được nước uống đây. Bơm ráng thêm một lát, anh bảo Jimmy: “Chắc giếng cạn rồi quá, Jimmy ạ.”

Jimmy đáp:

- “Không đâu, Bernard, giếng ở Alabama này thường sâu lắm. Nhưng sâu thế nước mới trong mát được”.

Cuộc sống cũng y hệt như câu trả lời của Jimmy phải không bạn? Chính những gì ta phải nỗ lực đạt tới mới có giá trị.

Lúc bấy giờ, nóng, mệt, chịu hết nổi, Bernard giơ hai tay lên kêu:

- “Giếng khô thật rồi, Jimmy ơi.”

Jimmy vội chụp lấy cần bơm, bơm tiếp liền rồi nói:

- “Đừng ngừng tay, Bernard, cậu mà ngừng nước sẽ chảy xuống trở lại hết và cậu sẽ phải bắt đầu lại từ đầu đó.”

Cuộc đời cũng y như vậy đấy. Bất cứ người nào, trẻ hay già, nam hay nữ. Làm nghề gì đi nữa, cũng đã từng có lúc muốn “ngừng tay bơm” vì bơm mãi mà chưa thấy chút nước nào. Nên nếu bạn đã có lúc cảm

thấy như vậy thì bạn cứ an tâm vì ai cũng vậy cả.

RÁN THÊM MỘT CÁI

Một điều hết sức hiển nhiên là nếu cứ nhìn bên ngoài máy bơm thì ta không sao biết được lúc nào nước mới lên tới vòi cả. Phải bơm hai lần hoặc hai trăm lần nữa mới có nước, khó mà biết được!

Cũng vậy, ta không thể nhìn vào ván bài đời mà xác định được ngày mai hay tuần tới, tháng tới, năm tới hoặc nhiều năm nữa, mình sẽ thành công.

Có một điều tôi tin chắc là dù bạn làm gì đi nữa. **NẾU BẠN BƠM ĐỦ LÂU, ĐỦ BỀN VÀ TÍCH CỰC THÌ SỚM MUỘN GÌ, CỐ GẮNG ẤY CŨNG ĐEM LẠI PHẦN THƯỞNG.** Trái lại, nếu bạn ngừng tay trong khi chỉ cần một, hai lần bơm nữa thì bạn cũng chẳng bao giờ được giải khát bằng dòng nước chảy gần tới vòi ấy! May thay, khi nước đã chảy rồi thì bạn chỉ cần lâu lâu bơm nhẹ một cái thôi và nước sẽ chảy tràn dư dật.

Thành công và hạnh phúc ở đời cũng y hệt như vậy đấy bạn ạ! Dù làm bất cứ điều gì, bạn hãy cố gắng thực hiện một cách đúng đắn và chuẩn xác, nhất là phải kiên tâm và bền chí. Nhiều khi, chỉ cần leo qua một ngọn đồi, rảo qua một góc phố là bạn đã có thể hưởng nếm được sự ngọt ngào của thành công và hạnh phúc, giống như những lúc bạn mới bơm có một lần thì nước đã chảy tràn rồi vậy.

Dù là bác sĩ hay luật sư, sinh viên hay nội trợ, công nhân hay buôn bán, một khi bạn đã bơm cho nước chảy được rồi thì việc giữ cho nó tiếp tục chảy sẽ rất dễ dàng. Bạn chỉ cần một chút cố gắng đều đặn nữa mà thôi. Câu chuyện về chiếc máy bơm này là một điển hình cho cuộc sống. Khi đã lên tới đỉnh thành công bạn hãy nhớ câu chuyện về chiếc máy bơm này. Nếu chỉ bơm hờ hững chiếu lệ, bạn có bơm suốt đời cũng chẳng được chút nước nào. Bạn phải bơm tận lực cho tới khi nước chảy tràn ra đã, rồi điều kỳ diệu sẽ đến: Khi nước đã bắt đầu chảy, bạn nhớ bơm đều đặn hoài. Kết quả là bạn sẽ có được điều mình muốn thay vì phải muốn điều mình có.

Đầu máy xe lửa cũng tương tự như vậy. Khởi động máy rất khó, nhưng khi máy đã nổ thì xe chạy rất dễ và tốn rất ít nhiên liệu.

Giờ bạn hãy nhìn sang bức hình bạn đang bước lên những bậc thang dẫn tới đỉnh thành công. Bạn đang đứng trên bậc “làm việc”, sẵn sàng bước lên bậc thang chói, bậc “ước vọng”. Lên tới đó là bạn đã giáp mặt với cánh cửa tương lai đang khép hờ. Bạn chỉ cần “đẩy nhẹ” chứ không cần “kéo mạnh”. Hãy “đẩy cửa ra” bạn ơi, một bước nữa thôi là tới phòng tiệc cuộc đời rồi.

26. Chương 22

PHẦN BẢY: KHÁT VỌNG

MỤC ĐÍCH

- 1/ Thoải bùng ngọn lửa khích lệ làm nước sôi bình thường bốc thành hơi tràn ngập khát vọng.
- 2/ Đưa bạn tới sự đốt nát thông minh và dạy bạn cách biến những trái chanh cuộc đời thành ly nước chanh.
- 3/ Học cách biến trở ngại thành những nấc thang đi tới một đời sống phong phú hơn.
- 4/ Nhận dạng rõ những nấc thang bạn có thể lưu giữ.

CHƯƠNG 22: TỪ TÂM THƯỜNG ĐẾN KHÁC THƯỜNG KHẨU “CÂN BẰNG”

Miền Viễn Tây ngày xưa gọi “súng lục” là khẩu “cân bằng” vì nó giúp một gã bé con đốn ngã một anh chàng cao lớn dễ như chơi. Thế giới hôm nay không còn xài “súng lục” làm khẩu cân bằng nữa mà xài thứ khác, đó là “khát vọng”. **KHÁT VỌNG LÀ VỊ THUỐC BIẾN NƯỚC NÓNG BÌNH THƯỜNG BỐC THÀNH HƠI THÀNH CÔNG NGOẠN MỤC.**

Nó là vị thuốc giúp một người khả năng trung bình có thể ăn đứt những người tài giỏi hơn mình. Khát vọng là thứ “phụ trội” tạo nên những khác biệt nho nhỏ nguồn gốc của những khác biệt lớn lao trên đời.

Khát vọng chỉ là phần “phụ trội”. Nó là góc chần thừa để bạn đắp cho ấm. Nó chỉ là thứ “phụ trội” nhưng không có nó, nước sôi chẳng thể bốc hơi nổi. Nước sôi 100OC chỉ đủ nóng để bạn cạo râu hay pha cà phê, nhưng “phụ trội” thêm 10 nữa thôi, nó sẽ bốc thành hơi tạo thành lực đẩy đầu máy xe lửa đi khắp nước hay đẩy tàu thủy đi vòng quanh thế giới. Chính phần “phụ trội” nhỏ bé ấy sẽ đưa bạn lên tới đỉnh thành công như bao nhiêu người khác đã làm.

Theo lời Grantland Rice thì Ty Cobb có muôn vàn khát vọng, ông kể:

“Tôi nhớ mãi ngày Ty Cobb thi đấu với cơn sốt 39OC. Bác sĩ đã bắt anh phải nghỉ nhiều ngày, nhưng hôm đó, đội anh phải ra sân. Ty Cobb đã có mặt và đã làm bàn ba trái đem lại chiến thắng vẻ vang cho đội nhà. Nhưng ngay sau đó, anh đã té xỉu trên ghế”.

Mỗi lần nghĩ đến khát vọng là tôi lại nhớ ngay đến một cầu thủ dã cầu khác. Theo tôi, Peter Gray là một cầu thủ bất tử của đội dã cầu Hall of Fame ở Cooperstown, New York. Thời trẻ, anh chỉ nuôi một khát vọng là được chơi ở hàng tiền đạo. Anh lập đi lập lại hoài: “Tôi sẽ làm mọi sự để đạt tới đỉnh thành công”. Tham vọng lớn lao của anh là được thi đấu trên sân vận động Yankee. Năm 1945, anh trở thành trung phong của đội St Louis Browns. Anh chơi ở vị trí này một năm và điều lạ lùng là không ghi được một bàn nào cả. Tuy nhiên, tôi xin nhắc lại là Peter Gray là người bất tử của đội Hall of Fame. Sở dĩ thế, vì anh đã đạt tới đỉnh thành công dù đã cụt mất tay phải. Anh không nhìn vào số đoản mà nhìn vào sở trường của mình.

Thành công ở đời không hệ tại việc có được bàn tay lành lặn. **THÀNH CÔNG HỆ TẠI VIỆC BẠN SỬ DỤNG BÀN TAY MÌNH CÁCH TỐT NHẤT.** Như Ty Boyd, một xướng ngôn viên lỗi lạc nói: “Hãy sử dụng bàn tay bạn và hãy sử dụng hết công suất”.

Khát vọng có thể khiến một người sử dụng bất cứ khả năng nào của mình, trong bất cứ công việc nào và sử dụng một cách tối đa. Khát vọng giúp ta loại trừ được mọi cản trở và cho đi hết mọi thứ mình có. Nó sẽ giúp bạn tiến mau về phía trước mà không gì cản trở nổi. Theo tôi, đã làm việc gì, thì ta cũng nên làm hết sức, dù là thi cử, báo cáo công tác hay thi đấu thể thao cũng vậy. Chúng ta cứ làm hết sức trước đã, vì **SỨC MẠNH CỦA KHÁT VỌNG QUAN TRỌNG HƠN SỨC MẠNH CỦA SỞ ĐẮC.**

Một khi đã làm hết sức mình rồi, bạn có quyền an tâm, bất chấp thành, bại. Chỉ khi ta không chịu cố gắng hết sức, rồi phải than thở “Giá mà” mới đáng buồn thôi.

TẬN DỤNG NĂNG LỰC DỰ TRỮ

Khát vọng chiến thắng đã giúp nhiều người chiến thắng dù ít ra xét theo lý thuyết, họ không thể chiến thắng được. Billy Miske đã là một võ sĩ nổi tiếng. Anh từng đấu với Tommy Gibbons, Harry Greb và Battling Levinsky. Anh cũng so găng với Jack Dempsey trong trận tranh chức vô địch thế giới hạng nặng.

Năm hai mươi lăm tuổi, đáng lẽ phải là lúc ở phong độ cao nhất, nhắm tới những vị trí cao hơn nữa, thì Billy Miske lại phải nằm nhà thương vì đau nặng. Các bác sĩ khuyên anh từ giã võ đài nhưng khổ nổi, ngoài nghề võ sĩ ra, anh không còn nghề nào khác cả. Năm hai mươi chín tuổi, anh bị đau thận và biết chắc mình sẽ chết, vì bệnh hoạn. Năm đó, anh lại chỉ có một trận đấu nên phải nằm nhà nhìn cảnh gia đình khánh kiệt. Anh không thể đến phòng tập vì quá yếu, cũng không thể kiếm được việc làm nào khác vì quá đau.

Gần đến lễ Giáng Sinh, tình yêu thúc đẩy anh tìm mọi cách cho gia đình được hưởng một “Lễ giáng sinh vui tươi” nên tháng 11 năm đó, Miske đến Minneapolis thăm bạn là quản đốc Jack Reddy để thuyết phục ông sắp xếp cho mình một trận đấu. Thoạt tiên, Reddy nhất quyết từ chối. Ông biết rõ tình trạng của Miske và thấy mình chẳng được lợi gì trong trận đấu đó. Miske bèn kể rõ cho ông hoàn cảnh của mình. Anh giải thích rằng mình đang khánh tận và chẳng còn sống được mấy lúc. Bất cứ giá nào anh cũng phải đấu một trận để có tiền cho gia đình mừng lễ sắp tới. Cuối cùng Reddy cũng chấp nhận với điều kiện Miske phải tập luyện và lấy lại được phong độ. Biết mình quá yếu, khó mà làm nổi, nhưng Miske cũng hứa sẽ thi đấu một trận ngoạn mục.

Dù không được hài lòng lắm, Reddy cũng đành chịu và thu xếp cho bạn mình đấu với Bill Brenman. Trận đấu sẽ diễn ra tại Omaha, tiểu bang Nebraska. Brenman là một võ sĩ dẻo dai và cứng cỏi đã từng thi đấu

với Dempsey tới 12 hiệp. Mặc dù đã xuống dốc, nhưng anh vẫn còn là một đối thủ đáng gờm cho bất cứ võ sĩ nào.

Miske nằm nhà dưỡng sức vì không đủ lực tập dượt. Anh chỉ đến Omaha đúng lúc trận đấu bắt đầu. Thời đó, các hiệp hội quyền anh dễ dãi hơn bây giờ nhiều nên họ cho phép Miske lên đài. Trận đấu diễn ra tốt đẹp và khi kết thúc. Billy Miske đã kiếm được 2.400 đô la cho gia đình mừng lễ. Anh dùng hết số tiền đó để mua sắm những vật dụng cần thiết cho gia đình chứ không xài riêng đồng nào. Đây chính là lễ giáng sinh lớn nhất và hạnh phúc nhất của gia đình Miske. Ngày 26/12, Miske gọi Jacky Reddy nhờ đưa mình tới nhà thương St. Paul và đã chết tại đó vào ngày đầu năm. Trận đấu cuối cùng mới diễn ra 6 tuần trước nên bạn bè không ai tin anh chết sớm như vậy cả. Billy đã chết vì đau yếu! Tuy nhiên chính niềm tự hào với khát vọng làm một điều tốt đẹp cho gia đình yêu dấu đã giúp anh có được sức mạnh phi thường. Bill Brenman bị anh hạ đo ván trong 4 hiệp. Miske đã dốc hết sức lực còn lại cho khát vọng chiến thắng.

Những năng lực dự trữ của bạn cũng sẽ hữu ích như vậy khi bạn mong muốn sử dụng chúng. Khi làm việc hết sức thì ta đã thắng trận bất chấp kết quả thành bại, vì nguyên sự mẫn nguyện vì đã cố gắng tận lực đã biến ta thành người chiến thắng rồi. Randy Martin, mà tôi đã có lần đề cập, tham dự cuộc đua Marathon lần đầu tiên vào năm 1972. Đây là cuộc đua tốn sức ghê gớm vì đường dài tới 41 km, lại đầy gian khổ, phải lên dốc, xuống đồi... Bác sĩ Martin cho biết là bất cứ ai chạy đến đích cũng đều được phần thưởng cả. Phần lớn những người chạy thi, khi bước vào cuộc đua, không tin là mình về đến đích đều là người thắng giải vì phần thưởng đích thực của một công việc hoàn thành tốt đẹp chính là ở chỗ đã hoàn thành nó. Đây là điều quan trọng nhất vì trong thực tế, bạn đang tranh đấu với chính mình. Chẳng có gì mẫn nguyện bằng khi biết đã gắng sức và tận dụng hết mọi khả năng. Đối với bạn, nỗ lực hết sức đã là một chiến công vì bạn đã chiến thắng chính mình. Một nhà vô địch thể thao đã nói: “Làm hết sức quan trọng hơn là người tốt nhất”.

THẮNG TRẬN - VÀ CÒN VÔ ĐỊCH

Khi nghĩ đến khát vọng tôi tin Ben Hogan sẽ là một trong những người đầu bảng. Xét cho kĩ thì có lẽ Hogan là cầu thủ đánh gôn vĩ đại nhất từ trước đến nay. Anh không được khéo léo như phần đông các tay gôn khác nhưng bù lại, anh hơn hẳn họ về lòng kiên trì, cương quyết và khát vọng. Thực ra thì Hogan đã lập được hai kỳ tích. Khi đã lên tới tột đỉnh của môn thể thao này thì anh bị một tai nạn khủng khiếp. Một buổi sáng mù sương anh đang cùng vợ lái xe trên xa lộ, quẹo qua một khúc quanh thì hai ngọn đèn pha xe buýt đã lù lù ngay trước mặt. Ben chỉ còn đủ thì giờ xoay người, ôm choàng sang bên cạnh che chở cho người vợ. May thay, chính động tác kịp thời này đã cứu sống anh. Vì sau đó, vô - lăng đã cắm ngập vào lưng ghế. Đưa vào bệnh viện, anh chỉ còn thoi thóp thở và nhiều ngày sau mới thoát khỏi tình trạng nguy kịch. Các bác sĩ đều nhất trí là may lắm thì anh cũng chỉ đi lại được thôi, còn chuyện chơi gôn thì xin đừng bao giờ nghĩ tới nữa.

Tuy nhiên, các bác sĩ đã quên mất một điều là ý chí và khát vọng của Ben. Thật vậy, ngay khi bước được những bước đầu tiên, thì mơ ước trở thành một tay gôn vĩ đại đã phục hồi trong anh. Anh thường xuyên luyện đôi tay cho thật mạnh, đi đâu anh cũng kè kè cây gậy đánh gôn bên mình và đôi chân còn run lẩy bẩy, lúc nào cũng như muốn té quỵ, anh cũng đã tập quật banh rồi.

Khi bắt đầu đi lại được một chút. Anh đã tập bước quanh sân gôn bằng những bước chân xiêu vẹo và khi đôi chân vững vàng rồi là anh tập đánh gôn ngay. Thoạt tiên, anh chỉ đánh trúng được vài trái, nhưng càng tập, càng nhuần nhuyễn thêm lên. Cuối cùng cũng đến ngày anh trở lại sân gôn và chiếm lĩnh lại được những vị trí cao nhất trong các cuộc thi đấu. Được thế, bởi vì anh đã “Thấy mình chiến thắng”. Anh khát vọng chiến thắng và biết mình sẽ đạt được khát vọng ấy. Thực vậy, KHÁT VỌNG CHÍNH LÀ YẾU TỐ LÀM NÊN KHÁC BIỆT GIỮA MỘT CẦU THỦ TRUNG BÌNH VỚI MỘT NHÀ VÔ ĐỊCH.

27. Chương 23

CHƯƠNG 23: ĐỐT NÁT THÔNG MINH: ONG NGHỆ KHÔNG BIẾT BAY

KHÁT vọng tạo nên sự dốt nát thông minh. Dốt nát thông minh là đặc tính hoặc khả năng không biết mình không làm nổi điều gì đó nên cứ cố làm. Nhiều lần nó giúp ta hoàn thành những việc hầu như không sao làm nổi. Chẳng hạn, một thương nhân mới vào nghề, chưa có kinh nghiệm, nên chẳng biết tí gì về nghệ thuật bán hàng cả. May sao, anh không biết là mình dốt và thấy có người khích lệ nên cứ thể phần khởi làm tới và trở thành người bán được nhiều hàng nhất trong công ty. Không nghĩ là mình dốt nên anh cứ làm bừa. Có lẽ chính vì vậy mà một thương nhân “mới ra lò” thường năng nổ hơn một người đã vững tay nghề hoặc đã lỗi đời. Ai cũng bảo là ông nghệ rõ ràng không thể bay được. Xét theo khoa học thì với bản thân quá nặng mà đôi cánh lại quá mỏng như thế thì ông nghệ không tài nào bay nổi cả. Nhưng may thay, ông nghệ lại không biết đọc, vì thế nó cứ bay như thường.

HÃY CHẾ CHO TÔI MỘT MÁY V - 8

Henry Ford đúng là người kỳ lạ nhất. Ông được học rất ít và lặn lội mãi đến năm bốn mươi tuổi mới phát lên được. Thiết lập vương quốc xe hơi xong, ông quay sang áp ủ loạt động cơ V- 8. Ông cho triệu tập các kĩ sư đến và bảo họ: “Thưa quý vị, tôi muốn quý vị chế giùm tôi một động cơ V - 8”. Những kĩ sư thông minh xuất chúng này hiểu biết tường tận mọi nguyên lý toán học, vật lý và kĩ thuật. Họ biết rõ những gì làm được, những gì không, nên thương hại nhìn Ford và thầm nghĩ: “Thôi thì cứ cố làm hài lòng ông ấy một chút, dù sao ông ấy cũng là chủ cơ mà”. Vì thế, họ cố giải thích là động cơ V-8 không kinh tế chút nào và còn nói rõ “tại sao” nó không kinh tế nữa. Nhưng Ford nào có nghe, ông chỉ nói mỗi câu: “Thưa quý vị, tôi phải có một động cơ V-8. Xin quý vị chế tạo giùm”.

Họ ép bụng làm một thời gian rồi báo cáo:

- Chúng tôi tin chắc rằng V-8 là thứ động cơ không tưởng.

Ford đâu phải loại người dễ bị lung lạc, ông cứ khẳng khẳng một điều:

- Thưa quý vị, tôi phải có một động cơ V-8, xin quý vị làm mau giùm.

Các kĩ sư lại tiếp tục nghiên cứu, lần này có chăm chỉ hơn, tốn kém nhiều tiền bạc và thì giờ hơn, nhưng báo cáo cuối cùng vẫn là:

- Thưa ông Ford, động cơ V-8 tuyệt đối không thể có được.

Nhưng trong “từ điển” của một người từng cách tân kĩ nghệ sản xuất bằng phương pháp dây chuyền, bằng mô hình T và A, trả lương nhân viên 5 đô la ngày, làm gì có từ “không biết”. Ông sẵn giọng bảo họ, mắt tóe lửa:

- Quý vị không hiểu gì cả, tôi cần có một động cơ V-8 và quý vị phải làm bằng được cho tôi. Mong quý vị làm ngay cho.

Và chuyện gì đã xảy ra? Họ đã chế được động cơ V-8 thật. Họ đã thành công nhờ một người dốt nát thông minh không biết giới hạn của hiểu biết. Hẳn bạn cũng thấy những trường hợp tương tự xảy ra hàng ngày? Người nói mình không thể - sẽ không làm được, còn người bảo mình có thể - tất sẽ làm được.

DỐT NÁT THÔNG MINH CỘNG THÊM CHANH THÀNH NƯỚC CHANH

ĐIỀU QUAN TRỌNG KHÔNG PHẢI LÀ HOÀN CẢNH (TRÁI CHANH) MÀ LÀ CÁCH TA ỨNG XỬ TRƯỚC HOÀN CẢNH (CÁCH TA DÙNG CHANH)

Dốt nát thông minh là gì? Dốt nát thông minh chủ yếu là cách ta ứng xử trước một hoàn cảnh tiêu cực và bất ngờ. Nó giúp ta biết dùng chanh để làm nước chanh. Nó chính là thái độ tạo nên sự khác biệt giữa hai người bị bệnh bại liệt. Một người phải đi ăn xin trên đường phố Washington còn một người trở thành tổng thống Franklin Delano Roosevelt. Dốt nát thông minh chính là hạt mầm hi vọng, là lời hứa hẹn tốt đẹp trước mỗi việc xảy đến cho ta. Bất cứ điều gì xảy tới cũng đều chứa đựng những nhân tố tích cực mà ta có thể lợi dụng được. Tóm lại, dù cuộc đời có gởi tới trái chanh nào thì ta cũng có thể dùng để pha nước chanh được

Trái chanh khác người của Charles Kettering là cánh tay gãy. Anh bị nạn lúc quay máy xe ở sân sau. Máy nổ nhưng tay quay không chịu nhả ra nên đã đập gãy tay anh. Charles Kettering đã ứng xử ra sao? Thoạt tiên, anh ôm lấy cánh tay hất hà. Sau đó bắt đầu suy nghĩ: “Mỗi lần quay máy xe, mỗi lần bị thế này thì

thật đáng sợ! Phải làm sao chế ra một lối quay máy dễ dàng hiệu quả và an toàn hơn mới được. Nếu không ai còn ham mua xe nữa”. Trái chanh, cánh tay gãy của Charles đã thành nước chanh cho đời.

Còn trái chanh của Jacob Schick lại là nhiệt độ âm - 40OC khi khai thác vàng. Dưới điều kiện đó, không sao cạo râu bằng lưỡi lam được nên anh đã chế ra dao cạo điện, nhờ đó đã mua được vàng và pha được hàng tấn nước chanh.

Neal Jeffrey, cầu thủ tiền vệ dự bị trong đội bóng của trường đại học Baylor thì có một trái chanh lớn là tật cà lăm. Anh bảo huấn luyện viên Teaff rằng mục tiêu của mình là cầu thủ tiền vệ số một trong đội Varsity. Ước vọng cháy bỏng ấy đã giúp anh đạt được ước mơ. Năm 1974, anh đưa đội Baylor đoạt chức vô địch của liên đoàn bóng đá Tây Nam. Đây là lần đầu tiên đội Baylor đoạt chức vô địch trong suốt 50 năm, còn Neal được chọn là cầu thủ xuất sắc nhất của liên đoàn.

Eugene O’Neil chỉ là một ngư dân cho tới khi trái chanh của ông là cơn bệnh tai ác bắt ông phải vào bệnh viện. Tại đây, trong những ngày liệt giường, ông đã vắt chanh pha nước bằng cách viết kịch và đã thành công rực rỡ. Cả trăm truyện tương tự khác giải thích lý do và cách thế giúp bạn có thể dùng bất cứ trái chanh nào, cộng thêm ước vọng cháy bỏng là nguồn gốc sự dốt nát thông minh, để làm thành thứ nước chanh ngon lành.

MIKE WELDON CÓ CẢ MỘT “GIỎ” CHANH

Năm lên một tuổi, Mike bị bệnh và phải nằm viện, rồi bị bại liệt. Lên hai, cậu bắt buộc phải đi nạng có dây chằng. Năm mười sáu tuổi, anh bị bắt toại và phải dùng xe lăn để di chuyển.

Anh được nhận vào chân phụ việc với số lương 2,99 đôla 1 giờ, nhưng đến tháng 8 năm 1971 thì bị sa thải, bạn cũng biết hai mươi mốt tuổi mà bị bắt toại thì khó kiếm được việc lắm. Tuy nhiên, đối với các công nhân nhiệt tình, năng nổ như anh thì khác. Vì vậy, chỉ một tháng sau, Mike đã được mời làm cố vấn cho phòng lao động ở Rockford, bang Illinois, chi nhánh của công ty Management Recruiters International có trên 1.300 nhân viên.

Tháng 3 năm 1975, tại khách sạn Sonesta Beech, Mike Weldon được tuyên dương là cố vấn số một trong năm của công ty. Vốn thâm tín MÌNH SẼ ĐẠT ĐƯỢC MỘT ƯỚC MƠ NẾU BIẾT GIÚP NGƯỜI KHÁC ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU HỌ MUỐN nên Mike đã cống hiến đời mình để giúp người và năm 1974, một năm ế ẩm, mà anh cũng lãnh được hơn 60.000 đô la. Anh không bao giờ nghĩ mình thiếu khả năng và mọi người đều đồng ý là anh không có “bước chân khập khiễng của kẻ thua cuộc”. Mike luôn nghĩ, cuộc đời đã cho anh một “giỏ” đầy chanh nên anh cũng có thể pha chế cả bồn nước chanh.

28. Chương 24 (hết)

CHƯƠNG 24: DAVID TÍ HON VÀ GÔLIÁT KHỔNG LỒ

TÔI SẼ TRẢ TIỀN

Câu chuyện cậu bé David Lofchick tí hon quả đã nói lên mọi điều tôi muốn gửi gắm trong quyển sách này.

Năm 1965, tôi được mời diễn thuyết tại khóa hội thảo ở thành phố Kansas cùng với sáu diễn giả nổi tiếng khác. Khi buổi hội thảo chấm dứt vào chiều thứ bảy, tôi chuẩn bị đi ăn tối. Vừa từ thang máy bước vào hành lang khách sạn, tôi chợt nghe tiếng Bernie Lofchick đứng bên kia hành lang, quần áo chỉnh tề, tươi cười hởi lớn:

- Ông đi đâu vậy, Zig?

- Đi ăn tối, Bernie ạ.

Mắt anh bèn sáng lên:

- Tốt lắm, tôi sẽ có dịp tâm sự với ông về dự định của tôi, Zig ạ. Thôi mời ông đi ăn với tôi luôn thế, tôi sẽ trả tiền cho.

Tôi vốn chủ trương không bao giờ từ chối những bữa ăn miễn phí cả, nên đồng ý ngay. Ngồi vào bàn là chúng tôi đã thành anh em chứ không còn là bạn bè nữa. Thực vậy, tôi đã gọi anh Bernie hàng tuần. Chúng tôi hỏi thăm nhau vài câu xã giao thông thường, sau đó tôi hỏi thăm xem có phải anh đến tham dự cuộc đại hội về bán hàng không thì Bernie đáp:

- Phải, và thật bổ công vì tôi đã thu thập được nhiều ý kiến rất bổ ích.

- Nhưng từ Winnipeg đến đây xa như vậy, hẳn anh phải tốn tiền xe lắm nhỉ.

- Có thể, nhưng nhờ cháu David, nên tôi cũng không phải lo gì.

- Vậy sao, thời buổi này mà có chuyện đó ư? Anh kể lại tôi nghe được không?

Được lời như cởi tắc lòng, Bernie bèn kể thao thao bất tuyệt cho tôi nghe một câu chuyện lạ lùng và hấp dẫn nhất đời:

”Khi cháu trai của chúng tôi ra đời, hai vợ chồng tôi mừng vô hạn. Quả là lúc đó, chúng tôi đã có hai cháu gái, thế là đầy đủ cả, nam nữ đều huê. Nhưng được ít ngày sau, chúng tôi bắt đầu gặp rắc rối. Đầu tháng bé lúc nào cũng nghiêng oặt về bên phải mũi rãi thì thò lò suốt ngày đêm. Bác sĩ ra sức trấn an chúng tôi là không sao cả, David rồi sẽ qua khỏi thôi, nhưng chúng tôi không sao yên lòng được. Chúng tôi đem cháu đến một bác sĩ chuyên khoa để điều trị theo lối chỉnh hình liền lạc mấy tuần lễ.

CON TRAI ÔNG BỊ CHỨNG CO CỨNG

Thấy bệnh cháu không thuyên giảm mà càng ngày càng tệ hơn, chúng tôi bèn đem cháu đến một bác sĩ chuyên môn thượng hạng người Canada. Khám cháu thật kỹ xong, ông tuyên bố: “Thằng bé bị bệnh co cứng do liệt não. Nó sẽ không bao giờ có thể đi lại, nói năng hoặc đếm được đến mười cả” rồi ông đề nghị chúng tôi gửi cháu vào một viện cho cháu “yên thân” và gia đình khỏi “bận tâm”. Nói đến đây, mắt Bernie như tóe lửa, anh bảo tôi: “Ông biết rồi đấy, ông Zig, tôi là người bán hàng chứ đâu phải khách hàng. Con tôi đâu phải đồ hàng bông. Tôi đã mừng tượng thấy cháu là một cậu bé khỏe mạnh, hạnh phúc, rồi thành một người trưởng thành với cuộc sống phong phú, trọn vẹn cơ mà. Bởi đó, tôi mới hỏi bác sĩ xem còn chỗ nào chạy chữa cho cháu được không? Vị bác sĩ lạnh lùng bảo là đã cho chúng tôi lời khuyên tốt nhất rồi. Nói xong ông đứng dậy bỏ đi.”

Đến đây, Bernie nhận xét một cách thảm thía: ”Vị bác sĩ chuyên môn ấy chỉ làm được mỗi một việc là thuyết phục chúng tôi tìm kiếm cho ra vị bác sĩ nào quan tâm điều trị cho cháu mà không nản lòng thối chí mà thôi.

GIẢI QUYẾT SÁNG SUỐT - KHÔNG CÓ VẤN ĐỀ SÁNG SỬA

Lofchick trao chú bé David qua tay hơn 20 vị chuyên gia nữa vị nào cũng định bệnh và khuyên anh đại loại như vậy. Sau cùng nghe đồn ở Chicago có một vị bác sĩ tên Pearlstein, nổi tiếng là tay trị bệnh liệt não giỏi nhất thế giới. Bệnh nhân của ông từ khắp thế giới đổ về và phải đăng ký cả năm trước. Vì bác sĩ Pearlstein chỉ nhận điều trị qua trung gian các bác sĩ khác nên Bernie đã phải nhờ bác sĩ của gia đình mình đăng ký giùm. Vị bác sĩ này bèn gửi cho Pearlstein các kết quả xét nghiệm và xin ngày hẹn. Rủi thay, lịch làm việc của bác sĩ Pearlstein đã kín hết nên ông hẹn để tính sau. Thấy vậy, Bernie liền chủ động giải quyết. Anh tìm mọi cách để hẹn được ngày đem David đến cho bác sĩ Pearlstein khám và cuối cùng đã nói chuyện được với ông qua điện thoại. Anh cố nài nỉ bằng được để ông cho David thể chỗ những người bỏ hẹn. Quả nhiên, chỉ 11 ngày sau, David được bác sĩ Pearlstein khám bệnh. Một dấu hiệu tốt và gia đình Lofchick đã hân hoan đón nhận. Hi vọng trở lại tràn trề với họ.

Căn bệnh là tên khổng lồ, dù chưa biết rõ là gì, nhưng giờ đã gặp phải đối thủ đồng cân đồng lượng. Sau nhiều giờ khám xét tỉ mỉ, Pearlstein cũng chẩn đoán y như trước: David mắc chứng co cứng do bị liệt não. Nhưng cháu vẫn còn hi vọng nếu Bernie sẵn lòng tham gia cuộc chiến đấu trường kỳ và khốc liệt này. Lofchick vốn sẵn sàng chấp thuận mọi giá, miễn con trai anh còn hi vọng nên hăm hở chấp nhận và hỏi xem phải làm những gì.

Bác sĩ Pearlstein và bác sĩ nội khoa phụ tá chỉ dẫn cho anh thật tỉ mỉ. Họ bảo anh phải bắt David làm việc thật căng và thật nhiều cho đến lúc mệt là mới thôi, phải thúc đẩy cháu vượt qua giới hạn nhằn nại của con người và vượt xa hơn nữa. Họ bảo thẳng hai vợ chồng anh đây sẽ là một cuộc chiến trường kỳ, gai góc và có lẽ tuyệt vọng nữa. Một khi đã khởi sự là phải tiếp tục đến cùng, vì nếu ngừng nghỉ hoặc làm không tới mức thì bệnh tình của David sẽ trầm trọng thêm và tất cả công lao trước đó sẽ hóa ra vô ích. Phải, cuộc chiến giữa chàng David tí hon và tai họa khổng lồ ấy đã thực sự mở màn.

Gia đình Lofchick cảm thấy thêm hi vọng và hi vọng đã tạo được niềm tin. Họ đi thẳng về nhà, bước chân thư thái, tấm lòng mở hội và sẵn sàng chiến đấu.

Họ mướn một bác sĩ nội khoa và một chuyên viên thể dục rồi xây một phòng thể dục nhỏ dưới tầng hầm. Từ đó, châm ngôn sống của họ là nỗ lực thể lý và bền bỉ tinh thần.

Sau ít tháng tận lực tập luyện như vậy, vài tia hi vọng nhỏ nhoi đã lóe sáng. David đã bắt đầu cử động được chút ít, nhưng để cử động được cả thân thể, thì còn phải một thời gian dài. Dù sao, cậu cũng đã tới được một cột mốc khổng lồ.

CẬU BÉ ĐÃ SẴN SÀNG

Hôm ấy, viên bác sĩ nội khoa hối hả gọi điện bảo Bernie về nhà gấp. Khi anh về tới nhà, cảnh đã dàn xong, David đang chuẩn bị cho một nỗ lực phi thường là phải cố gắng rướn mình trỗi dậy. Cậu vận dụng toàn lực để thực hiện một cố gắng mà ngay cả người lớn cũng khó mà làm nổi, huống gì một cậu bé sáu tuổi. Khi thân mình cất lên khỏi mặt giường, làn da trên thân thể nhỏ bé của cậu căng ra toàn bộ trước sức cố gắng tột độ. Mặt giường như ướt đầm mồ hôi. Khi cậu ngồi thẳng lên được thì mắt cậu cũng như mắt mọi người hiện diện đều ướt đầm những giọt lệ ngọt ngào, bởi đó, HẠNH PHÚC KHÔNG PHẢI LÀ HÀI LÒNG SONG LÀ CHIẾN THẮNG.

Câu chuyện càng thêm ly kỳ khi một đại học thuộc loại lớn nhất Hoa kỳ sau khi khám nghiệm David đã thấy cậu bé không có “cơ vận động nối liền” với phần thân bên phải nên cứ lý mà xét, thì vì không thể giữ được thăng bằng, nguyên việc đi lại được cũng là một kỳ công rồi. Huống hồ gì nói đến chuyện bơi lội, trượt tuyết hoặc chạy xe đạp nữa. Đúng vậy, căn bệnh là gã Gôliát khổng lồ đang thất bại, Hơn nữa, khi chiến thắng được gã, bằng kinh nghiệm bản thân cộng với tấm gương sống động, David đã học được những bài học lớn nhất ở đời. Theo các chuyên gia y khoa thì cậu tấn tới không những một cách vững chắc mà còn ngoạn mục nữa. David thật sự là một cậu bé phi thường đã tạo được những bước tiến vĩ đại, mà thể cũng phải, vì cha mẹ đã coi cậu như một cậu bé tràn trề nhựa sống có sức khỏe dồi dào cơ mà, cho đến hôm nay thì “cậu bé tí hon” ấy đã xài tới chiếc xe đạp thứ năm dành cho những lúc trời âm không trượt tuyết được hoặc không cần đi xe hơi. Học trượt tuyết cũng đau đớn không ít, dù chỉ một năm sau, cậu đã đứng ngon lành trên xe trượt, tay chống gậy chơi hockey được rồi. Ngày nào David cũng đi trượt. Cậu đã làm mọi sự cần thiết để lướt thắng trở ngại và đã thành công rực rỡ. Hiện cậu là cầu thủ tả biên của đội hockey địa phương. Dù đã thành công như vậy song bác sĩ vẫn nói phải chờ hai năm tập luyện, cậu mới tập nổi người trên mặt nước được. Thực ra thì chỉ tập có hai tuần cậu đã nổi được người và trước khi mùa hè thứ nhất chấm dứt, cậu đã bơi lội ngon lành.

Mỗi ngày David tập rướn mình trỗi dậy 1.000 lần và chạy bộ 6 dặm liền. Năm lên mười một tuổi cậu bắt đầu chơi “gôn” hăng say và quyết liệt hệt như thường lệ và đã đoạt giải 90 lần.

Thật là phần khởi khi nhìn ngắm David lớn lên và biết rằng mọi đức tính cậu đang phát triển, mọi nguyên tắc cậu đang áp dụng để thành công về mặt thể lý cũng như học thuật sẽ đưa cậu tiến rất xa trong việc khổ luyện mà cậu đã chọn lựa. Cũng thật là phần khởi khi biết rằng mọi người đều có thể phát triển những đức tính đó, áp dụng những nguyên tắc đó để cũng thành công rực rỡ được như David vậy. Tinh thần David cũng lành mạnh chẳng khác gì thể chất. Tháng 9 năm 1969, cậu được nhận vào trường nam St. John's Raven Court, một tư thục nổi tiếng kỷ luật nhất Canada. Mới học lớp 7, nhưng David đã giải được toán lớp 8. Một cậu bé bị bác sĩ lên án sẽ không đếm nổi đến mười mà được vậy thì đâu có tệ, phải không bạn. Ngày 23 tháng 10 năm 1971, vợ chồng tôi được vinh hạnh tham dự nghi lễ trưởng thành của David. Phải chi bạn có mặt ở đó để chứng kiến cảnh David bước vào cuộc sống trưởng thành bằng những bước chân bầy dặm thì hay biết mấy. Cậu bé đã thật sự trưởng thành với đôi mắt sáng ngời, giọng nói quả quyết, bước chân vững vàng giữa đông đảo bạn bè và thân nhân từ Hoa Kỳ và Canada đổ tới. Cách ứng xử của cậu hôm đó thật vượt trội vì cậu đã dành cả cuộc đời cho cơ hội này.

Phải, gã khổng lồ Gôliát quả đã bị đẩy lui nhưng rõ ràng là chưa bị đo ván và sẽ chẳng bao giờ ta đánh gục được hắn cả. Vì thế mà David vẫn phải luyện tập căng thẳng và đều đặn suốt đời. Hết ngừng tập vài ngày là tai họa ập đến ngay. Như bất cứ chàng trai ở lứa tuổi mười chín nào, David cũng muốn được vui chơi thoải mái với bạn bè lắm chứ. Nhưng hết giờ tập luyện là cậu biết mình phải làm gì và sẽ đi thẳng tới phòng tập ngay. Dĩ nhiên, cậu không đơn độc một mình và ngoài cha mẹ, David còn có hai chị, đồng đảo bạn bè và rất nhiều bà con thân thiết chí tình cũng như một bầu khí vui tươi sôi nổi nữa. Một biến cố quan trọng xảy đến với David vào tháng 2 năm 1974, khi anh được cấp phát 100.000 đô la theo hợp đồng bảo hiểm nhân mạng. Theo tôi biết, thì hợp đồng này được tháo khoán trên tiêu chuẩn, lần đầu tiên, một nạn nhân của bệnh liệt não đã có đủ tư cách hoàn tất được mọi điều lệ của hợp đồng.

THÀNH ĐẠT VỐN HAY LÂY

Bất cứ ai quen biết gia đình Lofchick đều nhận rằng mỗi người trong gia đình họ đều đóng góp một phần quan trọng vào cuộc sống của David và cùng tiến bộ với anh. Mọi người đều tài giỏi và cống hiến thật nhiều cho gia đình cũng như xã hội. Ngay như Bernie cũng phát đạt một cách kỳ diệu không kém, Bernie, con người hiểu nhiều biết rộng ấy vốn thất học. Ông chỉ học tới lớp 7 ở trường nhưng bù lại, ngày nào cũng được ở “trường đời”. Ông học ở mọi người và công việc tuyệt hảo ông đang theo đuổi đã biến ông thành người có đầu óc kinh doanh sắc sảo nhất mà tôi được biết.

Dĩ nhiên, ông là một người cần mẫn và sáng tạo trong lãnh vực thương mại cũng như gia đình. Ông làm việc suốt 7 ngày 7 đêm một tuần. Nguyên kỳ công này cũng đủ chứng tỏ niềm hăng say, chí cương quyết, lòng nhiệt tình và ước vọng cháy bỏng của ông rồi. Trong lúc mỳ mù kiếm, Bernie đã khám phá thấy là trong cuộc sống hạnh phúc và thành công, **BẠN CÓ THỂ ĐẠT ĐƯỢC MỌI ƯỚC MƠ NẾU BIẾT GIÚP NGƯỜI KHÁC ĐƯỢC ĐIỀU HỌ MUỐN**. Nhờ làm ăn theo nguyên tắc này, ông đã tự tạo lập được một công ty bán dụng cụ bếp núc lớn nhất Canada.

David và những người giúp anh đã thành công mọi mặt. Toàn đội chiến đấu và toàn đội đều chiến thắng vẻ vang. Mỗi người đều giữ một vai trọng yếu trong việc đẩy lui gã Gôliát khổng lồ. Mỗi người đều có ý nghĩa trong việc cầm chân gã khổng lồ tại ác ấy.

HẾT MỌI THÀNH PHẦN

Bây giờ mời bạn đem chuyện của David áp dụng vào sơ đồ “chiếc thang dẫn tới đỉnh thành công”. Hồi nhỏ, dĩ nhiên David không thể có lòng tự tin là bước thang đầu được, Tuy nhiên, trong mắt cha mẹ, cậu vẫn là một cậu bé độc đáo, xứng đáng và thành đạt ở đời. Họ đã thấy David như hôm nay và thấy mình đủ khả năng tạo cho cậu cơ hội đó. Ngày nay, David có được lòng tự tin, có được những kết quả thì cũng là điều hoàn toàn hiển nhiên.

“Bậc” thang thứ hai là mối tương quan giữa bạn và người khác. Rõ ràng đã có rất nhiều người đóng vai trò sống còn trong sự tiến bộ và phát triển của David. Như các bác sĩ, y tá, bác sĩ chuyên khoa, giáo viên... “Máu, mồ hôi và nước mắt” trở nên dễ chịu hơn nhờ lòng nhẫn nại và tình thương lớn mạnh giữa cha mẹ, David và các nhà chuyên môn. Nếu không được ai trợ giúp - mà trợ giúp thật nhiều - tình trạng của David sẽ tuyệt vọng. May sao, cậu đã có được sự trợ giúp cần thiết và đã chiến thắng lấy lòng. Những người giúp David cũng chiến thắng vì “người giúp kẻ khác leo lên chính là người leo cao nhất”.

Bậc thang thứ ba là tầm quan trọng của MỤC TIÊU cách xác lập và đạt tới mục tiêu đó. Câu chuyện David cho ta thấy từng nét một về việc xác lập mục tiêu này. Bernie đã xác lập mục tiêu tài chánh, công tác và cá nhân mình phù hợp với các mục tiêu của gia đình nhằm vào David. Lúc đầu, dĩ nhiên Bernie không tài nào đương nổi gánh nặng thuốc men cần thiết cho việc điều trị David, nhưng ông đã làm như các nhà vô địch vẫn làm là tùy cơ ứng biến. Giờ thì ông đang đạt được mọi mơ ước bằng cách giúp David và những người khác đạt được điều họ muốn.

Bậc thang thứ tư là thái độ tinh thần đúng đắn, bao quát mà câu chuyện David là một điển hình. Đó là cảnh gia đình David làm việc đều đặn mỗi ngày, tiến tới từng bước, tạo ra những bàn đạp để vượt qua trở ngại và tích cực chống lại tình cảnh tiêu cực của David. Họ nuôi dưỡng David bằng câu châm ngôn: “Con làm được điều đó, David ạ”. David nghe cuộn băng khích lệ, tích cực ấy suốt ngày, từ lúc mặc đồ đến lúc tập thể dục hay đi xe với cha mẹ đến trường. Ngày nào, huấn luyện viên Manitoba Syd Pukalo cũng như cha mẹ và bạn bè thân thiết của gia đình cũng bồi thêm những yếu tố tích cực khác. Cuối cùng, chế độ

kiêng cử tinh thần thích đáng đã trở thành một phần đời của David và những thói quen anh tập được đã trở nên tốt đẹp và mạnh mẽ đủ bảo đảm cho sự phát triển và tiến bộ của anh.

Bậc thang thứ năm liên quan đến sự làm việc, mà chuyện David là mẫu mực. Từ nay, mỗi lần than phiền sao ngày chỉ có 24 giờ, bạn hãy nhớ đến David. Biết bao năm trời, anh chỉ có 21 giờ 1 ngày vì phải dành ra 3 giờ chiến đấu với cơ thể bị bệnh liệt não hành hạ. Ngày nay, anh vẫn còn cần rất nhiều giờ, vì nếu không tập luyện hằng ngày, gã Gôliát khổng lồ sẽ trở lại ngay. Dĩ nhiên, David phải làm việc rất nhiều nhưng anh và cả gia đình đều hiểu rằng để được khỏe mạnh thì làm việc cật lực như vậy chính là hưởng giá chứ đâu phải là trả giá.

Câu chuyện David chính là bậc thang thứ sáu nói về khát vọng. Thành thực mà nói thì dù đã hướng dẫn hàng trăm người, chưa bao giờ tôi gặp được gia đình nào có khát vọng rõ rệt hơn gia đình Lofchick. Khát vọng cháy bỏng cầu mong cho David được sống sót của họ đã chuyển sang hành động. Họ đã tạo mọi thời cơ cho David, đã có những hành động thật bền bỉ, kiên cường mà chỉ có tình yêu sâu đậm đặc biệt mới giúp họ nén được tình cảm và lòng thương hại tự nhiên mà thôi. Những khi Bernie và Elaine, theo lời bác sĩ, xiết dây chằng thật chặt. David đã hoài công khóc lóc, van xin cha mẹ “nói lỏng chỉ một đêm thôi” biết bao lần! Vì lòng thương con sâu xa nên những người sẵn lòng cho con bất cứ thứ gì trên đời ấy đã can đảm khước từ nước mắt tội nghiệp của David. Họ chỉ chấp thuận những hành động đem lại hạnh phúc và sức khỏe cho con mà thôi.

Chuyện David là câu chuyện của nghị lực, của tính lương thiện, của lòng yêu thương và trung thành, của niềm tin và sự liêm chính. Ngay từ đầu, tôi đã chẳng bảo bạn là những đức tính này ta đều có thể tập được cả. Chuyện David là lời chứng hùng hồn xác nhận điều đó. Nhìn anh, ta khó mà tìm được một sai sót. Nhiều lúc tôi đã nhủ thầm: Giả như anh David sinh ra bình thường, hẳn anh còn kỳ diệu đến mức nào nữa! và tôi như trông thấy anh, một chàng trai cao lớn, vạm vỡ, bất thiệp, thông minh hơn nhiều.

Thế rồi một hôm, sự thật như một tấm gạch đá đổ up lên đầu tôi. Thật vậy, nếu David sinh ra bình thường với thật nhiều khả năng, chắc gì anh đã gặt hái được nhiều kết quả như bây giờ. Tôi tin rằng anh chỉ tăng tiến - mà còn tăng tiến nhiều nữa - nhờ chứng liệt não mà thôi. Việc gia đình Lofchick dám nhìn con trai họ như một cậu bé sẽ chiến thắng trong cuộc chạy tiếp sức với đời mới là một phép lạ kỳ diệu đặc biệt. Họ đã giúp David khởi động chuyển vào tay anh chiếc que chạy tiếp sức và David cứ việc cầm que đó chạy hoài. Phần đẹp nhất trong thiên truyện về David chưa được viết ra vì anh còn đang sống. Tôi vẫn thăm thím rằng những gì David làm trong tương lai sẽ còn vượt xa bây giờ.

Thiên truyện quá hào hùng, nhưng còn hào hùng hơn nhiều khi nghĩ rằng nó sẽ khiến hàng triệu cháu nhỏ bình thường khác được thêm phần khởi.

Nếu David khởi đi từ một vị trí kém may mắn, với thân thể bại liệt mà còn đạt được những thành quả rực rỡ như vậy, thì những nguyên tắc và tiến trình ấy mà áp dụng cho các trẻ em khỏe mạnh thì kết quả còn rực rỡ tới đâu! Ý nghĩ đó quả khiến ta choáng váng và phấn khởi vô cùng.

Và giờ đây, thiên truyện David đã có kết quả. Một buổi tối ở Amarillo, bang Texas, trong khi kể lại chuyện này, tôi thấy một đôi vợ chồng trẻ ngồi hàng ghế đầu xúc động thấy rõ. Sau buổi nói chuyện, tôi đã đến gặp riêng họ, và họ đã hỏi tên vị bác sĩ ở Chicago kế tục phương pháp của bác sĩ Pearlstein, sau khi ông này qua đời. Cô con gái 15 tháng tuổi của họ cũng bị liệt não và họ mong chữa cho con mình khỏi bệnh.

Họ đem cháu bé đến Chicago và khi khám xong, vị bác sĩ nói rằng tuy triệu chứng rõ ràng như vậy nhưng con họ dứt khoát không phải bị liệt não. Cháu chỉ sinh non mà thôi, vị bác sĩ trước đã chẩn bệnh sai. Vì sinh non nên cháu có chậm chạp hơn bình thường đôi chút, nhưng vì cứ điều trị cho cháu theo kiểu liệt não nên cháu đâm ra mắc phải mọi triệu chứng của bệnh liệt não. Từ đó, họ bắt đầu chữa trị cho cháu theo kiểu bình thường và vài tuần sau, những triệu chứng liệt não đã biến mất.

Thật vậy, ta đối xử với người khác theo cách ta nhìn họ và cách đối xử đó, bất luận tốt, xấu, tích cực, hay tiêu cực sẽ tác động lên họ. Chính vì thế mà ta cần phải là những người “nhìn ra điều tốt” nơi người khác.

Đến đây, bạn đã lên tới đỉnh, đã leo qua mọi bậc, và đang đứng hiên ngang trước cánh cửa mở vào phòng tiệc cuộc đời rồi.

BẠN SẼ NÓI GÌ?

Rất có thể chúng ta sẽ gặp nhau. Nếu gặp tôi hi vọng bạn sẽ nói “Chào ông” rồi kể tôi nghe là bạn đã đọc quyển sách này. Phản ứng của bạn sẽ giúp tôi lượng định được hiệu quả của nó. Nếu bạn bảo thích cuốn sách, tôi sẽ mỉm cười. Nhưng thú thật, tôi mong bạn nói nhiều hơn thế. Nếu bạn bảo là đã tiếp thu được nhiều điều từ cuốn sách, tôi sẽ cười rạng rỡ, nhưng vẫn mong bạn nói nhiều hơn thế, nếu bạn bảo là đã tiếp thu được nhiều hơn thế. Và nếu bạn bảo mình đã làm gì và còn đang tiếp tục làm để xây dựng một cuộc sống phong phú hơn, hiệu quả hơn từ khi đọc sách thì bạn ơi, tôi thực sự sướng run lên rồi đấy.

Tôi nói vậy vì tôi đầu viết cuốn sách này để giúp bạn giải trí dù tôi đã cố viết làm sao để bạn đọc hoài không chán. Tôi cũng không viết để mở mang kiến thức dù tôi biết những điều mình viết chứa đựng một lượng kiến thức dồi dào mà CUỐN SÁCH ĐÃ ĐƯỢC VIẾT RA ĐỂ THÚC ĐẨY BẠN BẮT TAY HÀNH ĐỘNG nên bất cứ điều gì chưa được đem ra hành động, thì tôi và cả bạn nữa, cũng đều không chấp nhận được, vì BẠN LÀ NGƯỜI ĐỘC NHẤT TRÊN ĐỜI CÓ THỂ SỬ DỤNG ĐƯỢC TIỀM LỰC CỦA MÌNH. Trách nhiệm ấy nặng nề biết mấy!

Webster định nghĩa “thời cơ” là “lúc thuận lợi” nên bạn thật may mắn vì đây đúng là “lúc thuận lợi” nhất cho bạn. Nếu được sử dụng đúng thì những kiến thức trong sách này sẽ giúp bạn phát huy được tiềm lực để đi đến nơi bạn muốn đến, làm được điều bạn muốn làm, có được điều bạn muốn có và trở thành điều bạn muốn thành. Tôi nói như vậy mà không sợ là kẻ huyênh hoang vì tôi giống như chàng phóng viên tường thuật lại cho bạn sự khôn ngoan của một số đầu óc vĩ đại nhất mà đất nước này đã sản sinh, cũng như kinh nghiệm thực tiễn của 30 năm huấn luyện con người của tôi. Do đó, tôi có thể nói một cách khiêm tốn và xác tín rằng BẠN HIỆN NẮM TRONG TAY KIẾN THỨC VÀ CẢM HỨNG ĐỂ MỞ NHỮNG KHO TÀNG MƠ ƯỚC CHO CUỘC ĐỜI TƯƠNG LAI CỦA MÌNH.

Tôi cũng cam đoan với bạn là dù có bị đưa ra xét xử và bị bạn là chánh án kiêm bồi thẩm kết án tử hình vì tội đã nói cho bạn biết cách sống phong phú, trọn vẹn và hiệu quả hơn thì tôi cũng sẽ vẫn viết như đã viết thôi. Giá được nhìn thấy mặt bạn lúc này, tôi mong sẽ thấy mặt bạn lúc này, tôi mong sẽ thấy bạn mỉm cười, nháy mắt với mình! Đó chính là điều tôi sẽ được thấy, vì con người tượng trưng cho bạn trong bức vẽ sau, hiện đang đứng giữa phòng tiệc cuộc đời, trước những món ăn tốt lành nhất mà thế giới này có thể cống hiến. Những món đó có thật và là của bạn nếu bạn thực sự ước muốn - và xây dựng đời mình trên nền tảng lương thiện, chí khí, chân thành yêu thương, chính trực và trung thành.

KHOẢI ĐẦU

Nhầm lẫn? Không đâu, bạn ạ. Đúng rồi đó, tôi biết bạn vừa tham quan chuyến đầu tiên suốt cuốn “HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG” và tôi biết phần lớn người ta cho rằng đã “kết thúc”. Nhưng bạn đâu thuộc số phần lớn đó. Bạn là bạn và giờ bạn biết rõ rằng chưa hề có và cũng sẽ không bao giờ có một “bạn” thứ hai nữa. Bạn biết rõ mình đã tạo dựng giống hình ảnh ai và cao quý tới mức nào. Biết rõ như vậy về mình cũng như về người khác, bạn sẽ không bao giờ khinh dễ - mà cũng không thán phục - bất cứ ai. BẠN HIỂU RẰNG KHÔNG AI CÓ THỂ KHIẾN BẠN CẢM THẤY TỰ TI NẾU BẠN KHÔNG CHO PHÉP, và tất nhiên, bạn sẽ không bao giờ cho phép ai cả. Bạn cũng biết là BẠN SẼ ĐẠT ĐƯỢC MỌI ƯỚC MƠ Ở ĐỜI NẾU BIẾT GIÚP NGƯỜI KHÁC ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU HỌ MUỐN. Bạn cũng hiểu là TÀI NĂNG CÓ THỂ ĐƯA BẠN LÊN TỚI ĐỈNH NHƯNG CHÍNH ĐỨC TÍNH MỚI GIỮ ĐƯỢC BẠN ĐỨNG VỮNG TRÊN ĐÓ, và trên đỉnh có rất nhiều chỗ đứng nhưng không có chỗ ngồi.

Nếu bạn thấy đây sẽ là lúc khởi đầu của một lối sống mới, biểu hiện rõ ràng rằng hạnh phúc không phải là khoái lạc - mà là chiến thắng. Có lẽ điều quan trọng nhất là bạn hiểu và chấp nhận rằng tư thế khởi đầu phải được duy trì luôn luôn, bởi vì THÀNH CÔNG VÀ HẠNH PHÚC KHÔNG PHẢI LÀ ĐIỂM TỚI MÀ LÀ CUỘC HÀNH TRÌNH HÀO HỨNG, KHÔNG CÙNG.

Bởi vậy, khi tôi nói “Mời bạn” tham dự vào sự khởi đầu và “giã biệt” con người cũ cũng như lối sống cũ để kết thúc cuốn sách “một cách khác lạ” thì bạn hẳn cũng không ngạc nhiên vì tôi đã mở đầu nó “một cách khác lạ” rồi. Thế giới hôm nay, không thiếu người kết thúc một buổi viếng thăm hay một cuộc điện đàm bằng câu nói “Chúc bạn một ngày tốt đẹp”. Nói thế, tuy lịch sự và vui vẻ thật nhưng tôi tin cuộc đời còn cống hiến nhiều thứ khác nữa chứ không phải chỉ có “một ngày tốt đẹp” đâu. Tôi tin rằng nếu “bạn tin” vào mình, vào anh em, vào quê hương, vào công việc đang làm thì những “ngày tốt đẹp của bạn” sẽ kéo dài mãi mãi và tôi thật sự sẽ “GẶP BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG”.

[Chúc bạn đọc sách vui vẻ tại .com - góc nhỏ cho người yêu sách.]

Thực hiện bởi

nhóm Biên tập viên Góc Sách:

Mai – Du Ca – Tiểu Bảo Bình

(Tìm - Chính sửa - Đăng)

Đọc và tải ebook truyện tại: <http://truyenclub.com/hen-ban-tren-dinh-thanh-cong>