

- Hãy mua sách in hợp pháp để ủng hộ các Đơn vị xuất bản và các Tác giả.





LỜI NÓI ĐẦU

Thật may mắn khi tôi được giữ chức vụ Tổng giám đốc Tổ chức Napoleon Hill liên tục trong mười năm (từ giữa thập niên 1950 đến 1960). Trong suốt quãng thời gian đó, những bài giảng, những cuốn sách, những bộ phim và những cuộc tư vấn cá nhân của chúng tôi đã mang lại kết quả đáng kinh ngạc. Tiến sĩ Hill cùng tôi đã hướng dẫn cho hàng ngàn người biết cách tự tạo động lực cho bản thân và cho người khác nhằm đạt được những giá trị đích thực của cuộc sống, cũng như sự thành công trong công việc và trạng thái giàu có bền vững. Đồng thời, chúng tôi cũng nhận ra rằng mặc dù nhiều người hiểu rất rõ những nguyên tắc mà chúng tôi đề ra giúp họ, nhưng họ lại không có *thói quen áp dụng chúng*. Họ mất đi niềm say mê trong công việc và không còn động lực để cố gắng. Từ đó, chúng tôi hiểu rằng niềm say mê công việc cũng như một ngọn lửa: Nếu không được thắp sáng liên tục, ngọn lửa ấy sẽ tàn lụi.

Để giữ ngọn lửa của niềm say mê luôn rực sáng, Tiến sĩ Hill và tôi tiến hành xuất bản tạp chí *Success Unlimited* (tạm dịch: *Thành công không giới hạn*). Qua những bài báo viết về niềm say mê trong công việc được đăng trong tạp chí này, chúng tôi mong muốn tiếp thêm nguồn nhiên liệu bất tận cho bất kỳ ai muốn vươn đến những tầm cao mới của thành công. Và kết quả thật kỳ diệu: Hàng ngàn người đã đặt niềm tin vào cuốn tạp chí tuy nhỏ nhắn nhưng chứa đựng những ý tưởng thật lớn lao và xem đó là công cụ lan truyền ngọn lửa nhiệt tình, hứng khởi trong họ. Trước sức hấp dẫn của những bài báo này, Tổ chức Napoleon Hill đã cho đăng thêm một số bài viết nổi tiếng nhất của Tiến sĩ Hill. Cũng giống như cuốn sách thuộc hàng best-selling của ông, *Think and Grow Rich* (tạm dịch: *Tư duy Thành công*), mỗi bài báo đều mang lại một cảm giác hết sức thú vị và chứa đựng một thông điệp đặc biệt dành cho độc giả nhằm khuyến khích họ phát huy nguồn trí lực vô biên của mình.

Chỉ riêng cuốn sách này sẽ không thể đem lại cho bạn hạnh phúc, sức khỏe và sự giàu có. Nhưng nếu đó là điều bạn khao khát muốn có, thì cuốn sách này sẽ giúp bạn nảy sinh những ý tưởng mới và đi đúng hướng trên con đường chinh phục mục tiêu. Bạn sẽ tìm được những cơ hội mới mà trước đây bạn chưa thấy rõ. Và, điều quan trọng hơn cả là bạn sẽ được truyền thêm sức mạnh để tiếp bước bằng hành động.

Sức khỏe và hạnh phúc? – Có thể bạn đang có. Giàu có? - bạn có thể đạt được. Quyền lực - bạn cũng có nhiều vô kể trong chính bản thân mình. Nhưng bạn phải xác định xem bạn có sẵn lòng trả giá để đúc kết và áp dụng các nguyên tắc đem lại thành công được đưa ra trong cuốn sách này nhằm đạt được những giá trị đích thực của cuộc sống hay không. Lựa chọn này là của bạn, và của riêng bạn mà thôi.

Nếu đã sẵn sàng tìm hiểu và áp dụng những nguyên tắc chung hết sức đơn giản được đề cập trong những trang sách này, ngay bây giờ bạn có thể tự chuẩn bị bằng cách xác định chính xác mục tiêu mà bạn muốn đạt được. Khi đã có một mục đích cụ thể và biết rõ các mục tiêu ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, bạn sẽ dễ nắm bắt, liên tưởng, so sánh và áp dụng những nguyên tắc, biện pháp giúp bạn đạt được mục tiêu đề ra.

Tôi có thể khẳng định tính hiệu quả của những nguyên tắc này dựa trên một số minh chứng, chẳng hạn như chính việc áp dụng chúng đã giúp tôi gây dựng công ty bảo hiểm đầu tiên của mình chỉ với 100 đô la, và đưa tôi lên vị trí Chủ tịch hội đồng quản trị Tập đoàn Bảo hiểm AON, một tập đoàn có doanh thu hàng tỉ đô la hiện đang có mặt trên bốn châu lục. Hàng nghìn đại diện bán hàng, nhân viên văn phòng và cổ đông của chúng tôi hiện nay đã vào danh sách những người có thu nhập cao nhờ áp dụng những nguyên tắc mà Tiến sĩ Hill đưa ra. Sau đó, trong những năm giữ cương vị Chủ tịch của Chicago Boys Clubs, tôi chứng kiến cuộc sống của giới trẻ tại Chicago trở nên tốt đẹp hơn nhờ áp dụng những nguyên tắc đúng đắn, sâu xa này. Tôi cũng thấy rằng tỉ lệ tái phạm của các tù nhân đã đọc bài viết của Tiến sĩ Hill giảm hẳn sau khi họ được trả tự do. Giá trị của những nguyên tắc này còn sống mãi với thời gian; ngày nay cũng như trước đây khi lần đầu tiên được Tiến sĩ Hill cho đăng trên cuốn *Success Unlimited*, chúng vẫn có tính ứng dụng cao.

Bản thân tôi luôn có thói quen đánh giá công việc của mình và của người khác bằng một tiêu chuẩn hết sức đơn giản: kết quả công việc. Từ sự trải nghiệm cá nhân và trải nghiệm của hàng nghìn độc giả trên toàn thế giới qua những lá thư họ viết cho tôi, tôi hiểu được rằng những bài viết của Napoleon Hill đã có sức tác động mạnh mẽ trong việc mang lại niềm hạnh phúc, sức khỏe, quyền lực và sự giàu có cho những ai ấp ủ một khao khát cháy bỏng: đạt được những mục tiêu mà mình đã đặt ra.

Nếu bạn thực hành theo các nguyên tắc mà Napoleon Hill đưa ra trong quyển sách này, bạn – cũng như hàng triệu người khác - sẽ nhanh chóng hiểu ra rằng rào cản duy nhất đối với bạn chính là những chương ngại vô hình mà bạn đã tự dựng lên trong tâm trí mình.

- **W. Clement Stone** -

Cựu Chủ tịch Tổ chức Napoleon Hill



LỜI GIỚI THIỆU

Tuyển tập những bài viết này của Napoleon Hill nhằm giúp bạn qua mỗi tuần lại nỗ lực hơn nữa để đạt được thành tích cao hơn cũng như trở nên giàu có hơn. Như W. Clement Stone đã viết trong Lời mở đầu, động lực là một ngọn lửa cần được liên tục tiếp thêm nhiên liệu nếu bạn muốn ngọn lửa ấy cháy mãi.

Cuốn sách này có 52 bài viết, tương ứng 52 tuần trong năm. Mỗi tuần, bạn hãy đọc một bài trong một thời gian nhất định – khi đó, bạn sẽ có cơ hội suy ngẫm những ý nghĩa sâu xa trong lời khuyên của Napoleon Hill. Không có bài viết nào dài dòng, cũng chẳng có bài viết nào khó hiểu. Nhưng tất cả sẽ là một thử thách đối với bạn. Sau khi biên tập những bài viết này, tôi có thể nói với các bạn rằng sau mỗi lần đọc lại, trong tôi lại xuất hiện nhiều nguồn cảm hứng mới.

Có lần, khi đọc lại bài viết của Tuần thứ 30 “Hãy lạc quan”, tôi nhớ tới một dự án mà mình đang thực hiện dang dở và không chắc nó sẽ thành công. Như được tiếp thêm sức mạnh, buổi tối đó tôi lại tiếp tục dự án và đến sáng hôm sau tôi đã có một kế hoạch hoàn toàn khả thi. Trong vòng một tuần, tôi đã chuyển giao dự án đó với giá cao hơn 20% so với dự kiến ban đầu. Có thể bạn chưa nhận ra hiệu quả ngay khi đọc xong mỗi bài viết như thế này. “Hãy hài lòng với cuộc sống” (Tuần thứ 49) sẽ gửi tới bạn một thông điệp có ích cho bạn không chỉ trong một tuần mà còn trong cả nhiều năm sau nữa. “Hãy biết đề cao bản thân” (Tuần thứ 14) sẽ cung cấp cho bạn những bí quyết hết sức cụ thể mà bạn có thể áp dụng ngay sau khi đóng những trang sách này lại.

Đôi khi, bạn cần phải có không gian và thời gian để suy ngẫm về điều mình vừa đọc. Công việc khó khăn nhất với tôi khi chọn lọc những bài viết này là mỗi khi đọc lại một bài viết nào đó mà mình còn đang cân nhắc về việc có nên đưa vào cuốn sách này hay không, tôi đều nhận thấy những ý tưởng mới, những thông điệp mới. Đó chính là lý do vì sao bạn nên nghiền ngẫm nhiều lần những nguyên tắc đưa ra trong quyển sách. Bạn sẽ thấy trưởng thành hơn rất nhiều sau mỗi lần đọc lại như thế, bạn sẽ tiếp thu những kiến thức mới và lĩnh hội từng bài viết theo một chiều sâu mới.

Nếu bạn thấy việc đọc đi đọc lại hàng trăm chữ mỗi đêm dường như không mấy dễ dàng, thì đây là một vài mẹo nhỏ giúp bạn:

- Hãy đặt bản thân và những hoạt động thường nhật của mình vào nội dung thông điệp của từng bài viết. Chẳng hạn, khi đọc lời khuyên của Tuần thứ 5, “Hãy đương đầu và làm chủ tình huống”, bạn hãy nhìn lại cuộc sống của mình và xác định xem bạn đang phải đương đầu với những khó khăn gì.
- Hãy cùng đọc với một người nào đó. Tốt hơn hết, hãy cùng đọc và chia sẻ với người bạn đời của bạn. Nhưng bạn cũng có thể mời đồng nghiệp, một người nào đó đi chung xe hoặc một người mà bạn hay nói chuyện qua điện thoại. Hãy thảo luận cùng họ về những cảm nhận của bạn khi đọc cuốn sách, hoặc kết hợp mẹo này với những lời khuyên trên.
- Hãy viết nội dung chính của các bài viết ra giấy. Thứ nhất, điều đó giúp bạn hiểu những gì mình viết ra một cách rõ ràng hơn, và thứ hai là bạn tự buộc mình phải chú ý tới những gì có thể trước đó bạn đã bỏ qua. Bạn cũng có thể thấy khi làm việc này là bạn đang tái tạo ngôn từ của Napoleon Hill sao cho phù hợp với hoàn cảnh của mình. Việc viết ra từng lời từng chữ sẽ giúp bạn nhận thức sâu sắc bạn đang được chỉ dẫn điều gì.

Đừng nghĩ rằng bạn đang bị giao bài tập về nhà. Điểm số cho việc đọc cuốn sách này sẽ do bạn tự chấm. Nhưng không giống như việc học tiếng Anh thời trung học, điểm số bạn nhận được qua cuốn sách này sẽ có ý nghĩa lớn lao đối với bạn trong suốt một năm, năm năm, mười năm hay năm mươi năm trên đường đời của bạn. Ngay từ lúc này, hãy quyết tâm dùng cuốn sách này như một công cụ giúp bạn đạt được những điều mình muốn và tôi tin rằng bạn sẽ đạt được những điều đó.

- *Matthew Sartwell*





“Không có gì tồi tệ hơn sự chết yếu của một ý tưởng.”

- Napoleon Hill

First
Always Innovative & Bold

ThuVienOnline

TUẦN THỨ 1

KHÔNG AI CÓ THỂ THÀNH CÔNG NẾU PHÓ MẠC CUỘC SỐNG CHO SỐ PHẬN

Bạn chẳng cần phải là nhà chiêm tinh hay tiên tri mới đoán trước được tương lai của một ai đó. Nhưng bạn có thể nhìn thấy tương lai người khác bằng cách đặt cho họ một câu hỏi đơn giản: “Chính xác thì mục đích sống của bạn là gì – và bạn có kế hoạch gì để đạt được mục đích đó?”

Nếu bạn đặt câu hỏi này cho 100 người, thì 98 người sẽ trả lời đại loại thế này: “Tôi muốn kiếm được nhiều tiền và thành đạt hết mức có thể”. Xét bề ngoài thì câu trả lời này nghe rất có mục đích, nhưng nếu nghĩ sâu hơn một chút, bạn sẽ thấy người trả lời thuộc tuýp người sống phó mặc cho số phận, họ sẽ chẳng bao giờ đạt được điều gì trong cuộc sống trừ những thành quả còn sót lại từ những người thực sự thành đạt - những người có một mục đích sống rõ ràng và có một kế hoạch cụ thể để đạt được mục đích đó. Để thành công, ngay lúc này, bạn cần xác định chính xác các mục tiêu của bạn là gì và vạch ra các bước đi để đạt được những mục tiêu đó.

Nhiều năm về trước, tôi làm việc với một cộng sự tên là Stuart Austin Wier, người thành phố Dallas, Texas, Mỹ. Anh là cộng tác viên cho một tạp chí và chỉ đủ sống từ công việc đó. Có thể anh sẽ vẫn tiếp tục công việc viết lách với mức lương còm cõi đó nếu như câu chuyện mà anh viết về một nhà phát minh không bắt ngờ thôi thúc anh thay đổi cuộc đời mình. Những người quen biết anh đều hết sức ngạc nhiên khi nghe anh tuyên bố sẽ từ bỏ nghề báo và tiếp tục con đường học vấn để trở thành luật sư về bằng sáng chế. Stuart không đặt mục tiêu trở thành một luật sư về bằng sáng chế thường thường bậc trung, mà trở thành “một luật sư giỏi nhất về bằng sáng chế tại Mỹ”. Anh hăng hái thực thi kế hoạch của mình và đã hoàn thành khóa học trong một khoảng thời gian kỷ lục.

Khi bắt đầu đi vào công việc mới, Stuart tìm những vụ kiện khó giải quyết nhất. Danh tiếng của anh nhanh chóng lan rộng trên khắp nước Mỹ. Dù giá phí anh đưa ra rất cao nhưng số người đề nghị anh tư vấn, tranh tụng mà anh phải từ chối (vì anh không có đủ thời gian cho tất cả) còn nhiều hơn số khách hàng được anh chấp nhận.

Người nào hành động có mục đích và có kế hoạch thường có nhiều cơ hội thành công. Làm sao cuộc đời có thể đem lại cho bạn điều gì nếu bản thân bạn không biết bạn muốn gì? Làm sao người khác có thể giúp bạn thành công nếu bản thân bạn cũng chưa xác định được mình phải thành công bằng cách nào? Chỉ khi có mục đích rõ ràng, bạn mới có thể vượt qua những thất bại và nghịch cảnh cản trở đường đi của bạn.

Một trong những doanh nhân sở hữu “nhượng quyền kinh doanh” (franchise) đầu tiên và thành công nhất tại Mỹ là Lee Maranz - một người biết rõ mình muốn gì và làm thế nào để đạt được điều mình muốn. Là một kỹ sư cơ khí, Maranz đã phát minh ra máy làm kem tự động có thể làm ra kem mịn. Ông mơ ước có một chuỗi những cửa hàng kem trên khắp các bờ biển, và đã vạch ra một kế hoạch để biến ước mơ thành hiện thực.

Cũng như nhiều cá nhân khác cùng thời, Maranz đã gạt hái thành công cho mình bằng cách giúp người khác thành công. Ông đã giúp nhiều người mở cửa hàng bán kem bằng việc nhượng quyền kinh doanh. Đây là một ý tưởng mang tính cách mạng vào thời đó. Ông đã bán những chiếc máy làm kem theo giá vốn và kiếm lời từ việc bán máy trộn kem. Vậy kết quả ra sao? Đó chính là sự ra đời của chuỗi cửa hàng mà Maranz đã quyết tâm xây dựng trên toàn

nước Mỹ. Ông nói: “Nếu bạn có một niềm tin mãnh liệt vào bản thân, vào những việc bạn đang làm, và việc bạn muốn làm, thì không có trở ngại nào là không thể vượt qua.”

Nếu bạn muốn thành đạt, hãy chọn hôm nay làm ngày bạn chấm dứt kiểu sống phó mặc cho số phận. Hãy xác định một mục tiêu rõ ràng cho mình. Hãy viết mục tiêu đó ra giấy và khắc cốt ghi tâm nó. Hãy xác định rõ bạn cần lên kế hoạch như thế nào để đạt được mục tiêu đó. Hãy bắt đầu bằng việc ngay lập tức biến kế hoạch thành hành động.

Tương lai của bạn là do bạn tạo nên. Ngay lúc này, hãy là người quyết định tương lai mình.

“Chính sự lựa chọn - chứ không phải cơ hội, quyết định số phận bạn.”

“It's choice – not chance – that detemines your destiny.”

- Jean Nidetch

TUẦN THỨ 2

HỌC CÁCH SỐNG CUỘC ĐỜI CỦA CHÍNH MÌNH

Tâm hồn bạn sẽ chẳng bao giờ thanh thản nếu để người khác sống hộ cuộc đời bạn.

Một thực tế không thể chối cãi là *Đấng Sáng tạo đã ban cho chúng ta một đặc quyền trọn vẹn. Đó là đặc quyền làm chủ một thứ, và chỉ một thứ duy nhất: trí tuệ của chính chúng ta.* Hẳn là khi ban cho chúng ta đặc quyền này, Đấng Sáng tạo muốn khuyến khích chúng ta sống cuộc đời của chính mình, có những suy nghĩ của riêng mình và không để người khác can thiệp vào. Chỉ bằng cách sử dụng đặc quyền này vào việc kiểm soát trí tuệ và cuộc sống của mình bạn mới có thể tiến tới những nấc thang thành công trong bất cứ lĩnh vực nào. Nếu thiên tài là người kiểm soát và định hướng được hoàn toàn trí óc mình thì đây cũng là phương cách có thể giúp bạn trở thành thiên tài.

Chúng ta từng nghe những câu chuyện về những con người nổi tiếng từng biến nghịch cảnh thành yếu tố thuận lợi. Họ đã vượt qua trở ngại để trở nên giàu có và nổi tiếng. Họ là những Henry Ford, Thomas Edison, Andrew Carnegie, Wilbur và Orville Wright...¹

Tuy nhiên, còn nhiều người khác tuy không sánh bằng các vĩ nhân nói trên nhưng họ cũng không chấp nhận thất bại. Nhiều năm trước đây, một thanh niên trẻ tuổi từng phục vụ trong quân đội đến gặp tôi để xin việc. Anh ta kể rằng anh ta đang hết sức bất mãn và chán nản; rằng anh ta chỉ mong có cái để ăn và một nơi để ngủ qua đêm. Ánh mắt anh ta đờ đẫn vô hồn - một ánh mắt khiến tôi nghĩ rằng đối với anh ta, mọi hy vọng đều đã chết. Chàng trai này, nếu thay đổi thái độ sống, hoàn toàn có thể trở nên giàu có.

Tôi hỏi anh ta: “Anh có nghĩ cách để trở thành triệu phú không? Tại sao anh lại chấp nhận một cuộc sống nghèo khổ trong khi anh hoàn toàn có thể kiếm được hàng triệu đô la?”

Anh ta đáp lại: “Ông đùa à? Tôi đang chết đói đây, và tôi chỉ cần một việc làm thôi.”

Tôi trả lời: “Tôi không đùa đâu anh bạn. Tôi hoàn toàn nghiêm túc đấy. Anh có thể kiếm được hàng triệu đô la, chỉ cần anh sẵn lòng sử dụng những tài sản mà anh đang có.”

Anh ta thốt lên: “Ông nói *tài sản* nghĩa là thế nào? Tôi chẳng có tài sản gì ngoài bộ quần áo trên người!”

Dần dần, qua câu chuyện, tôi biết được anh ta từng là nhân viên bán hàng của công ty Fuller Brush nổi tiếng tại Mỹ trước khi gia nhập quân đội. Trong thời gian tại ngũ, anh làm công việc nấu nướng cho quân đội và nấu ăn khá giỏi. Nói cách khác, bên cạnh hai đặc điểm trời cho là một cơ thể khỏe mạnh và tư duy có thể thay đổi theo hướng lạc quan, tài sản của người thanh niên này còn bao gồm việc anh ta có thể nấu ăn và có khả năng bán hàng.

Tất nhiên, cả việc bán hàng lẫn nấu ăn đều không hứa hẹn đưa bạn vào hàng ngũ các triệu phú, nhưng điều cần lưu ý là chàng thanh niên này lại tự tách mình ra khỏi nhịp sống thường nhật của xã hội. Và anh ta hãy còn khá lạ lẫm với nguồn trí lực sẵn có của mình khi vận dụng chúng.

¹ Henry Ford – Nhà sáng lập hãng ô tô Ford, Thomas Edison – Nhà phát minh vĩ đại của thế kỷ XX, Andrew Carnegie – “vua” ngành công nghiệp thép Mỹ, Wilbur và Orville Wright – hai ông tổ của ngành hàng không.

Trong hai giờ trò chuyện với người thanh niên này, tôi nhận ra sự chuyển biến ở anh ta từ một người bi quan, thất vọng thành một người có suy nghĩ lạc quan hơn. Sự thay đổi lớn đó là nhờ nhờ sức mạnh từ một ý tưởng bất chợt: “Tại sao ta lại không tận dụng khả năng bán hàng của mình để thuyết phục các bà nội trợ mời hàng xóm láng giềng của họ đến dự một bữa tối tại gia, rồi nhân cơ hội đó bán đồ dùng nhà bếp cho họ?”

Tôi đã cho anh ta vay một số tiền đủ để mua vài bộ quần áo và trao cho anh ta bộ đồ dùng nhà bếp đầu tiên, sau đó mọi việc do anh ta tự quyết định. Trong tuần lễ đầu tiên, anh chàng bán sạch bộ đồ dùng nhà bếp bằng nhôm trị giá gần 100 đôla. Tuần kế tiếp, doanh thu tăng gấp đôi. Sau đó, anh ta bắt đầu hướng dẫn những nhân viên bán hàng khác bán những đồ dùng nhà bếp tương tự.

Bốn năm sau, anh ta kiếm được hơn một triệu đôla mỗi năm và bắt tay vào thực hiện một kế hoạch bán hàng táo bạo mở ra một ngành công nghiệp dịch vụ mới cho nước Mỹ. Khi những điều ràng buộc tâm trí con người được tháo dỡ, và con người làm chủ được hoàn toàn chính bản thân mình thì tôi cho rằng mọi nỗi lo sợ sẽ biến mất và người đó sẽ được hưởng niềm vui trọn vẹn trong cuộc sống!

“Một trong những khám phá vĩ đại nhất của một người, trong sự ngạc nhiên lớn nhất của chính mình, là nhận ra rằng anh ta có thể làm được điều mà anh ta từng nghĩ rằng mình không thể.”

“One of the greatest discoveries a man makes, one of his greatest surprises, is to find he can do what he was afraid he couldn't do.”

- Henry Ford.

TUẦN THỨ 3

TỰ KHÍCH LỆ BẢN THÂN ĐỂ GẶT HÁI THÀNH CÔNG

Phần thưởng lớn nhất mà sự thành công mang lại chính là cảm giác thỏa mãn. Mặc dù nhiều người thường cho rằng tổng giá trị tài sản mới là thước đo của thành công. Đúng, nhưng đó chỉ là *một* trong những thước đo mà thôi. Thành công thực sự được đo bằng cảm giác thỏa mãn khi biết rằng ta đã hoàn thành một công việc và làm tốt việc đó - rằng ta đã đạt được mục tiêu tự đặt ra cho bản thân.

Nhà vật lý nổi tiếng Einstein, cha đẻ của Thuyết tương đối là một ví dụ điển hình. Ông chưa bao giờ trở thành người giàu có trong suốt cuộc đời mình. Nhưng ai có thể nói rằng ông là người không thành công? Einstein đã đạt tới đỉnh cao sự nghiệp của mình và thay đổi cả thế giới vì ông biết rõ mình muốn làm điều gì và đã lên kế hoạch để đạt được mục tiêu đó.

Vậy bạn có thể tự khích lệ bản thân như thế nào để đạt tới thành công? Câu trả lời là hãy làm theo phương pháp mà Einstein và tất cả những người thành công đã làm. Hãy nhen nhóm và thổi bùng lên khao khát cháy bỏng về một điều gì đó mà bạn muốn đạt được, biến nó thành một mục tiêu lớn của cuộc đời mình. Và hãy nhớ rằng, có một sự khác biệt lớn giữa việc đơn thuần chỉ mong muốn một điều gì đó và việc xác định rõ bạn sẽ làm gì để đạt được mong muốn đó. Khi đã có một niềm khao khát cháy bỏng như thế, bạn hãy nâng nó lên thành một mục tiêu rõ ràng, cụ thể. Mục tiêu đó sẽ giúp bạn đẩy lùi những trở ngại mà trước đó tưởng chừng như bạn không thể vượt qua. *Mọi việc đều có thể làm được đối với những ai tin rằng việc đó họ làm được.*

Bạn hãy đặt cho mình một mục tiêu rõ ràng trong cuộc sống. Hãy viết mục tiêu đó ra giấy và khắc cốt ghi tâm. Hãy hướng mọi suy nghĩ và sức lực của bạn vào việc biến mục tiêu đó thành sự thật. Thay vì để những yếu tố bất ngờ khiến bạn đi chệch hướng, hãy tìm xem liệu trong những yếu tố bất ngờ đó có điều thuận lợi nào có thể giúp bạn đi đúng hướng trên con đường chinh phục mục tiêu hay không.

Khi Henry Ford bắt đầu nghiên cứu “chiếc ô tô cà tàng” đầu tiên của mình, ông đã bị những người có tầm nhìn hạn hẹp - chủ yếu là họ hàng và láng giềng của ông - cười nhạo. Một số người còn gọi ông là “nhà phát minh điên rồ”. Nhưng dù có điên rồ hay không, thì Henry Ford vẫn biết rõ mình muốn gì, và có một khao khát cháy bỏng là đạt được điều mình mong muốn. Ông không chấp nhận bất cứ trở ngại nào. Dù không được đào tạo chính quy để trở thành thợ cơ khí nhưng Henry Ford có khả năng tự học. Không gì có thể cản trở được bước tiến của một người quyết tâm đạt được mục tiêu của cuộc đời mình.

Henry Ford đã thay đổi diện mạo của cả nước Mỹ. Những chiếc xe ô tô được sản xuất hàng loạt của ông giúp cho việc đi lại, vận chuyển trở nên dễ dàng hơn với các gia đình và nâng cao vị thế của nước Mỹ. Tất cả các ngành nghề đều phát triển với sự ra đời của ô tô: Nếu không có những chiếc “Ô Tô Rẻ Tiền” của Henry Ford thì cũng chẳng cần có mạng lưới đường cao tốc và các công trình xây dựng hỗ trợ, các trạm dịch vụ, các cửa hàng bán thức ăn nhanh hoạt động theo phương thức nhượng quyền kinh doanh và các khách sạn nhỏ ven đường dành cho khách đi xe ô tô.

Một ví dụ điển hình khác là doanh nhân nổi tiếng người Mỹ John Wanamaker. Ông vốn là nhân viên của một cửa hàng bán lẻ tại Philadelphia. Ngay từ đầu, ông đã nung nấu ý chí rằng một ngày nào đó sẽ làm chủ một cửa hàng bán lẻ tương tự. Khi ông nói điều này với người chủ cửa hàng, ông ta đã cười to và nói: “Làm sao mà thể được hả John, anh còn chẳng có đủ tiền để mua thêm quần áo mặc cơ mà,?”

Wanamaker đáp lại: “Đúng vậy, thưa ông. Nhưng tôi muốn có một cửa hàng giống của ông, thậm chí một cửa hàng to đẹp hơn ấy chứ. Và tôi sẽ sớm đạt được điều đó.”

Và kết quả là Wanamaker đã đạt tới đỉnh cao trong sự nghiệp, ông sở hữu một trong những cơ sở may mặc lớn nhất được biết tới trên nước Mỹ.

Nhiều năm sau khi trở thành người thành đạt, Wanamaker cho hay: “Tôi hầu như chẳng được học hành gì cả. Nhưng tôi biết cách tiếp nhận những kiến thức cần thiết theo kiểu chiếc đầu tàu tiếp nước trong khi vận hành – tôi tích lũy kiến thức và kinh nghiệm trong quá trình làm việc.”

Bạn hãy nhớ rằng, *Con người có thể đạt được bất cứ điều gì mà tâm trí họ nghĩ tới và tin tưởng. Bất kể điều gì bạn nhận thức được và tin rằng thành công sẽ đến, thì chắc chắn mơ ước của bạn sẽ trở thành hiện thực.* Ngay từ hôm nay, bạn hãy bắt đầu từ chính chỗ vị trí tại của mình.

“Mỗi người có một lý tưởng, một niềm hy vọng và một ước mơ. Hãy vun đắp chúng bằng sự ấm áp của tình yêu, bằng ánh sáng của sự hiểu biết và bằng sức mạnh của sự khích lệ.”

“Each person has an ideal, a hope, a dream which represents the soul. We must give to it the warmth of love, the light of understanding and the essence of encouragement.”

- Colby Dorr Dam.

TUẦN THỨ 4

NGƯỜI THÀNH CÔNG, KẸ THẤT BẠI... TẠI SAO?

Câu hỏi này là nỗi băn khoăn của nhân loại kể từ khi lần đầu tiên con người bắt đầu cảm thấy không thỏa mãn với việc cư trú trong hang động và cố gắng tìm cách để làm cho cuộc sống ngày càng tiện nghi hơn. Có lẽ những so sánh về dưới đây giữa người thành đạt và người thất bại sẽ giúp trả lời câu hỏi này.

Người thành đạt thường biết chính xác mình muốn gì, có kế hoạch để đạt được điều mình muốn, tin rằng mình có khả năng đạt được mong muốn, và dành phần lớn quỹ thời gian của mình vào việc đạt được mục tiêu. Ngược lại, người thất bại không có mục tiêu rõ ràng nào trong cuộc sống, họ tin rằng tất cả thành công trên đời đều do “vận may” đem lại, và chỉ hành động khi bị ép buộc mà thôi.

Người thành đạt là một người bán hàng khéo léo, tài giỏi, nắm rõ nghệ thuật tác động tới khách hàng để cùng hợp tác trên tinh thần cởi mở nhằm thực hiện những kế hoạch và đạt được mục đích của mình. Còn người thất bại lại hay chê trách người khác, họ không thành công vì luôn để người khác thấy thái độ phê phán, chỉ trích của mình.

Người thành đạt luôn nghĩ trước khi nói. Họ cân nhắc kỹ ngôn từ. Họ thể hiện rõ những điều họ thích thú có liên quan tới người khác, và hạn chế tối đa hoặc không đã động tới những điều họ không thích. Còn người thất bại thì lại cư xử ngược lại. Họ nói trước, nghĩ sau. Những lời nói của họ chỉ dẫn tới sự hối tiếc, bối rối, khó xử, và khiến họ mất đi những lợi ích không thể bù đắp nổi do những điều oán giận mà họ gây ra.

Người thành đạt chỉ bộc lộ quan điểm sau khi đã thấu hiểu vấn đề, vì thế họ có cách thể hiện quan điểm hết sức khôn ngoan. Trái lại, người thất bại lại thể hiện quan điểm về những vấn đề mà họ hầu như chẳng biết gì hoặc thậm chí là không biết chút gì về nó cả.

Người thành đạt thường biết cách cân đối thời gian, thu nhập và chi tiêu. Họ chi tiêu trong phạm vi số tiền mình kiếm được. Còn người thất bại thì lãng phí và xem thường giá trị của thời gian và tiền bạc.

Người thành đạt thường quan tâm tới mọi người, đặc biệt là những người có điểm chung với họ, và nuôi dưỡng mối quan hệ, tình bạn với những người đó. Còn người thất bại lại chỉ chú trọng đến mối quan hệ với những ai mà họ mong tìm kiếm được lợi ích nào đó.

Người thành đạt là người có tâm hồn rộng mở, sẵn sàng tiếp thu cái mới, có cái nhìn thông thoáng về mọi vấn đề và có tấm lòng khoan dung với mọi người. Còn người thất bại lại có cái nhìn hạn hẹp, không có đức tính khoan dung, điều này khiến họ không nhận thấy những thời cơ thuận lợi và không được mọi người nhiệt tình hợp tác, giúp đỡ.

Người thành đạt luôn theo kịp thời đại và coi việc nắm bắt rõ những gì đang diễn ra, không chỉ trong công việc kinh doanh, trong lĩnh vực chuyên môn hay đối với những người xung quanh mình mà với cả thế giới bên ngoài là một nhiệm vụ quan trọng. Còn người thất bại thì chỉ quan tâm đến bản thân mình, những nhu cầu trước mắt của mình, đạt được điều mình muốn bằng mọi giá - dù đúng hay sai.

Người thành đạt luôn giữ tinh thần và cách nhìn đời lạc quan. Họ hiểu rằng chỗ đứng của họ trên thế giới này và thành công mà họ có được tùy thuộc vào sự sẵn lòng giúp đỡ và hiệu quả từ sự giúp đỡ người khác của họ. Họ có thói quen giúp đỡ người khác nhiều hơn sự trông đợi. Còn người thất bại lại luôn có thói tư lợi, hoặc tìm cách chộp lấy những khoản chia

chắc ngầm mà bản thân họ không tạo ra. Và khi không đạt được điều gì thì họ lại đổ lỗi rằng người khác quá tham lam.

Người thành đạt luôn bày tỏ thái độ tôn kính đối với Đấng Sáng Tạo, và thường bộc lộ lòng tôn kính đó qua những lời cầu nguyện và hành động giúp đỡ người khác. Còn người thất bại lại chẳng tin vào ai, vào điều gì, ngoại trừ nhu cầu ăn ở của mình, và làm lợi cho bản thân trên sự khổn khó của người khác bất cứ lúc nào và nơi nào có thể.

Nhìn chung, giữa người thành đạt và thất bại có một sự khác biệt lớn về lời nói cũng như hành động. Điều quyết định bạn là người thành đạt hay thất bại chính là thái độ tinh thần của bạn đối với bản thân và những người sống xung quanh bạn đấy!

“Thành công là khả năng đi từ thất bại này đến thất bại khác mà không mất đi lòng nhiệt thành.”

“Success is the ability to go from one failure to another with no loss of enthusiasm.”

- Sir Winston Churchill, cựu Thủ tướng Anh

TUẦN THỨ 5

SỨC MẠNH TỪ SỰ ĐẤU TRANH VƯỢT QUA GIAN KHÓ

Sự tranh đấu vượt qua gian khó là một công cụ khôn ngoan mà Tạo hóa buộc loài người phải có để phát triển, mở rộng và không ngừng tiến bộ. Đó có thể coi là một thách thức hoặc một trải nghiệm quý báu, tùy theo quan điểm của mỗi người. Con người không thể thành công – hay thậm chí là không thể nghĩ tới sự thành công - nếu không có sự nỗ lực tranh đấu trước khó khăn.

Cuộc đời, từ khi ta sinh ra cho tới lúc ta qua đời, đúng là một chuỗi liên tục những nỗ lực, tranh đấu ngày càng nhiều và không thể tránh khỏi. Những gì chúng ta học được từ sự đấu tranh với gian khó ngày càng được tích lũy - mỗi lần trải nghiệm là một lần chúng ta học hỏi được thêm chút ít.

Triết gia Emerson, người sáng lập ra Thuyết siêu nghiệm, từng nói: “Hãy làm điều gì đó, và bạn sẽ có được sức mạnh.”

Tạo hóa đòi hỏi con người phải đổi mới và làm chủ vận mệnh để từ đó có được sức mạnh và sự khôn ngoan đủ để đáp ứng nhu cầu của mình.

Những loài cây khỏe mạnh nhất trong rừng không phải là những cây được bảo vệ, che chở nhiều nhất; chúng là những loài cây phải chống chọi, vượt qua mọi điều kiện khắc nghiệt của thiên nhiên và các loài cây khác để vươn lên và tồn tại.

Ông tôi vốn là một người thợ làm xe ngựa. Mỗi khi phát quang đất đai để chuẩn bị cho một vụ mùa mới, ông luôn để lại một vài cây sồi đứng trơ trọi giữa cánh đồng trống mênh mông. Chúng đứng đó, hứng chịu ánh nắng mặt trời gay gắt, chói chang và những luồng gió.

Những cây sồi phải chống chọi với Thiên nhiên đều khỏe hơn và gỗ chắc hơn rất nhiều so với những cây sồi được bảo vệ, che chắn nằm sâu trong rừng. Ông tôi đã dùng chính loại gỗ được khai thác từ những cây sồi này để làm xe ngựa, uốn cong chúng thành hình vòng cung mà không hề lo sợ chúng sẽ gãy. Do đã chống chọi với thiên nhiên nên những cây sồi này đã đủ sức để chịu được lượng hàng hóa nặng nhất.

Tương tự như vậy, sự tranh đấu vượt qua gian khó cũng tôi luyện tinh thần con người. Phần lớn mọi người đều cố tìm lối đi ít chông gai nhất trên đường đời. Nhưng họ không biết rằng chính cách sống đó lại khiến đường đời của họ trở nên quanh co, khúc khuỷu hơn. Nếu không có sức mạnh từ sự tranh đấu vượt qua gian khó, thì chúng ta dễ bị rơi vào tình cảnh bước đi trên đường đời với hướng đi vô định. Một khi đã hiểu được mục đích sống lớn lao của đời mình thì chúng ta sẽ thích ứng được với mọi hoàn cảnh của cuộc sống. Chúng ta chấp nhận phần đấu để giành được cái gọi là *cơ hội*.

Nếu thành công là việc dễ dàng thì ai cũng có thể thành công được. Ở bất cứ nơi đâu có người thành đạt, bạn sẽ thấy họ đã nỗ lực tranh đấu khắc phục gian khó trong suốt cuộc đời mình. Cuộc sống là một cuộc đấu tranh, và phần thưởng sẽ đến với người nào đối mặt với khó khăn, khắc phục khó khăn và sẵn sàng đối đầu những thách thức kế tiếp.

Cấp trên đầu tiên của tôi sau khi tôi tốt nghiệp trường cao đẳng kinh doanh là vị chưởng lý bang Virginia Rufus A. Ayers. Văn phòng luật sư của ông đông khách đến mức tôi thường phải giúp việc cho ông vào ban đêm và cả trong những ngày nghỉ lễ. Cuối mỗi buổi làm việc như thế, ông luôn xin lỗi vì đã bắt tôi phải ở lại làm việc trễ như vậy. Nhưng ông cũng nói thêm rằng: “Cậu quả là người trợ lý đắc lực cho tôi. Nhưng cậu còn giúp chính

bản thân cậu nhiều hơn nữa với những kinh nghiệm mà cậu học hỏi được trong buổi tối hôm nay.”

Và tôi sẽ chẳng bao giờ quên câu trả lời mà tôi nhận được khi có một lần tôi hỏi một trong số những trợ lý của Henry Ford về bí quyết thành công của ông ấy. Người trợ lý đó nói rằng: “Tôi cố gắng để hòa hợp với cách làm việc của những người như Henry Ford, và hy vọng rằng khi có việc gì đấy, họ sẽ nhờ đến tôi.”

Bằng cách đón đầu và đối mặt chứ không né tránh việc tranh đấu, khắc phục gian khó, bạn cũng có thể dùng chính cách đó để học hỏi, trưởng thành và thành công trong cuộc sống.

“Đời là một cuộc tranh đấu giữa khát vọng và những cuộc thám hiểm mà sự cao đẹp của chúng sẽ làm phong phú tâm hồn ta.”

“Life ought to be a struggle of desire toward adventures whose nobility will fertilize the soul.”

- Rebecca West (1892 - 1983)

TUẦN THỨ 6

SỰ CHÂN THÀNH

Để thành công, bạn phải có một *mục tiêu rõ ràng* trong cuộc sống. Khả năng đạt được mục tiêu của bạn sẽ lớn gấp bội nếu bạn có một mong muốn chân thành là cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ tốt hơn cho người khác. Và từ có ý nghĩa nhất trong câu trên chính là *chân thành*.

Sự chân thành sẽ mang lại cảm giác thỏa mãn, lòng tự trọng và một tinh thần phấn chấn trong suốt cả ngày. Chúng ta là người kiểm soát bản thân, và vì thế, chúng ta cần tuyệt đối tôn trọng “phần lý trí vô hình” của mình. Chính lý trí này sẽ quyết định đưa ta tới tột đỉnh của vinh quang, nổi tiếng và giàu có - hoặc nhấn chìm ta tới đáy của sự gian khổ và thất bại.

Một người bạn của cố Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln từng kể với ông rằng sau lưng ông, kẻ thù của ông đã nói những điều hết sức tệ hại về ông.

Lincoln đáp lại: “Tôi chẳng bận tâm họ nói gì khi họ không nói đúng sự thật.” Sự chân thành theo đuổi mục đích đã giúp Lincoln không mấy may lo lắng trước những lời chỉ trích của kẻ khác.

Sự chân thành còn phải xét trên khía cạnh động cơ. Vì thế, sự chân thành là điều mà mọi người có quyền soi xét trước khi trao cho bạn thời gian, sức lực hay tiền bạc của họ. Trước khi bắt tay làm việc gì, bạn hãy tự mình kiểm tra mức độ chân thành của bạn. Hãy tự vấn mình: “Cứ cho việc mình định làm là vì mục đích cá nhân, nhưng mình có cung cấp hàng hóa và dịch vụ có chất lượng tương xứng với những khoản tiền hay lợi ích mà mình muốn kiếm được hay không, hay mình lại muốn được lợi cho mình mà chẳng phải làm gì?” Sự chân thành là một trong những đức tính khó chứng minh nhất trước người khác. Nhưng bạn cần phải chuẩn bị - và sẵn sàng - thể hiện đức tính này.

Nhà sư phạm Martha Berry đã thành lập một trường học cho trẻ em miền núi thuộc một vùng đất nghèo ở Bắc Georgia, cha mẹ của những đứa trẻ này không thể chi trả tiền học phí cho chúng. Việc giữ vững khả năng tài chính của ngôi trường là điều hết sức khó khăn trong những ngày đầu hoạt động, và bà luôn cần tiền để tiến hành công việc của mình. Cuối cùng, bà sắp xếp một cuộc gặp với Henry Ford. Bà giải thích những gì mình đang làm với Henry Ford, và đề nghị ông hỗ trợ một khoản tiền vừa phải. Nhưng Henry Ford đã khước từ lời đề nghị đó.

Berry nói: “Ồ, vậy thì, ông có thể tặng cho chúng tôi một gia lạc chứ?”

Lời đề nghị khác thường đã làm Henry Ford ngạc nhiên tới mức ông quyết định ủng hộ bà một số tiền để mua lạc. Và Berry đã giúp các học sinh của mình trồng lạc cho tới khi tích góp được một khoản tiền kha khá. Sau đó, bà trả lại khoản tiền cho Henry Ford để ông thấy bà cùng những học sinh của mình đã làm cho số tiền hỗ trợ ít ỏi của ông sinh sôi nảy nở như thế nào. Điều này gây ấn tượng mạnh với Henry Ford đến mức cuối cùng, ông đã ủng hộ tiền để mua đủ số máy kéo và trang thiết bị nông nghiệp để giúp nông trại trường học của Berry có thể tự trang trải chi phí. Qua nhiều năm, ông đã tặng hơn một triệu đô la để giúp xây dựng những khối nhà bằng đá đẹp đẽ hiện có trong khuôn viên của trường.

Ông nói: “Lòng chân thành và cách thức làm việc tuyệt vời của Berry cùng với những trẻ em nghèo không khỏi gây ấn tượng đối với tôi.” Niềm tin của Berry vào những gì bà đang làm mạnh mẽ đến mức bà đã thuyết phục được ngài Ford cả nghi làm một việc mà

ban đầu ông đã từ chối. Hơn cả mức trông đợi, bà đã chứng minh được rằng mình đang nỗ lực hết sức vì một việc đáng làm mà bà sẽ không bao giờ đầu hàng trước hoàn cảnh.

Khi tình thế trở nên khó khăn – và thực tế đúng là luôn như vậy – lòng nhiệt thành theo đuổi mục đích của bạn sẽ giúp bạn đứng vững. Nếu từ sâu thẳm trong trái tim mình, bạn hiểu rằng bạn đang tạo ra giá trị thực sự cho mỗi đồng tiền bạn kiếm được, thì chắc chắn bạn sẽ thuyết phục được đối tác làm ăn của mình.

Bạn có thể đạt được những mục tiêu của mình trong cuộc sống bằng cách chứng minh với mọi người rằng bạn có một mong muốn chân thành là giúp đỡ họ. Nếu bạn làm như vậy, thì bạn sẽ không phải hối tiếc vào những lúc khó khăn. Bạn sẽ có nhiều khách hàng và đối tác hơn mức trông đợi.

No happiness without bitterness,
no friendship without sincerity.

Không có hạnh phúc nào không có đắng cay,
không có tình bạn nào thiếu vắng sự chân thành.

- Austin O' Malley

Thư Viện  Online

TUẦN THỨ 7

NIỀM HY VỌNG

Hy vọng là một yếu tố cơ bản giúp bạn tạo dựng thành công. Niềm hy vọng kết tinh thành niềm tin, niềm tin trở thành lòng quyết tâm, và lòng quyết tâm sẽ biến thành hành động. Niềm hy vọng bắt nguồn chủ yếu từ trí tưởng tượng của bạn, từ mơ ước của bạn về một thế giới tốt đẹp hơn, một cuộc sống tươi đẹp hơn, một ngày mai tươi sáng hơn.

Với niềm hy vọng làm nền tảng, bạn sẽ đưa ra quyết định dựa trên mục tiêu rõ ràng của đời mình và biến nó thành hiện thực. Nhiều năm về trước, James J. Hill, một nhân viên đường sắt, đang ngồi bên chiếc máy điện báo gửi đi thông điệp của một người phụ nữ dành cho một người bạn của bà có chồng bị giết thì một ý nghĩ nảy sinh trong đầu Hill trước nội dung của bức thông điệp: “Hãy hy vọng là bà sẽ gặp lại ông ấy ở một thế giới tốt đẹp hơn, như thế nỗi đau của bà sẽ được xoa dịu hơn nhiều.”

“*Hy vọng*”, hai chữ có tác động mạnh mẽ đến tâm trí Hill. Anh bắt đầu nghĩ tới sức mạnh của niềm hy vọng. Điều đó thôi thúc anh mơ ước tới một ngày nào đó sẽ xây dựng một tuyến đường sắt mới tới miền Tây. Mơ ước đó trở thành một ý chí quyết tâm mạnh mẽ giúp Hill được toại nguyện. Ước mơ của một nhân viên trực máy điện báo, hình thành trên sức mạnh của chỉ một từ *hy vọng*, cuối cùng đã trở thành hệ thống Đường Sắt Lớn Miền Bắc.

Hill đã giúp rất nhiều người trở thành triệu phú trong công cuộc biến ước mơ thành hiện thực vì ông hiểu được rằng việc xây dựng thành công tuyến đường sắt này gắn liền với vận mệnh của các khách hàng của mình. Ông thuyết phục những người nông dân, những người trồng táo, thợ mỏ và thợ đốn gỗ đi tới miền Tây và vận chuyển hàng hóa của họ trên hệ thống Đường Sắt Lớn Miền Bắc. Hill đã xây dựng một hệ thống đường sắt trải dài từ Canada tới Missouri, và từ Great Lakes (thường gọi là Ngũ Hồ) tới vịnh Puget Sound. Thậm chí, ông còn mở rộng tuyến đường sắt của mình sang hướng đông.

Cựu Tổng thống Philippine Manuel L. Quezon cũng đã dám hy vọng và mơ ước tới việc xây dựng Quần đảo Philippines thân yêu của mình thành một vùng tự trị. Thậm chí, ông còn dám mơ ước rằng một ngày nào đó ông sẽ trở thành Tổng thống của nước cộng hòa Philippines tự do. Niềm hy vọng của ông đã trở thành một niềm tin mạnh mẽ giúp ông biến nó thành hành động tham gia tranh cử chức vụ Ủy viên thường trực của quần đảo xinh đẹp này.

Trong suốt 24 năm, ông đã thực hiện mọi nỗ lực để một ngày nào đó, vùng lãnh thổ này sẽ trở thành một quốc gia độc lập. Tôi biết điều đó vì ông là một trong những người bạn thân của tôi và thường nhờ tôi cố vấn làm thế nào để đạt được những mục tiêu chính trị mà ông tự đặt ra cho mình. Vào ngày được bầu làm Tổng thống nước Cộng hòa Philippines, Quezon đã gửi cho tôi bức điện như sau: “Từ sâu thẳm trái tim mình, tôi vô cùng biết ơn anh đã động viên, khích lệ giúp tôi giữ được ngọn lửa hy vọng cháy sáng cho tới ngày giành vinh quang rực rỡ như ngày hôm nay.”

Bài học mà tôi muốn gửi đến các bạn qua câu chuyện của Quezon chính là bạn cần để trí tưởng tượng của mình bay bổng để tạo dựng niềm hy vọng cho chính bản thân mình. Hãy dám nghĩ đến những giấc mơ lớn lao. Hãy giữ vững niềm tin rằng không có gì là không thể. Như nhà văn Thoreau từng nói, “Nếu bạn đã xây một lâu đài trên mây thì lâu đài đó sẽ không biến mất, nó sẽ luôn ở đó. Bây giờ chỉ cần bạn đặt nền móng cho nó mà thôi.”

Xuất phát từ niềm tin và hy vọng của mình, bạn hãy xác định mục tiêu rõ ràng cho bản thân. Hãy viết mục tiêu đó lên giấy và coi đó là kim chỉ nam để bạn có thể vạch đường đi nước bước đạt được thành công. Sau đó hãy hành động để biến ước mơ thành hiện thực. Khi bạn hướng toàn bộ tâm trí mình vào ngôi sao dẫn đường đó, thì việc đạt được mục tiêu sẽ dễ dàng hơn nhiều. Và bạn có thể nhanh chóng xác định xem việc gì sẽ giúp bạn đạt mục tiêu nhanh chóng và việc gì sẽ cản trở bạn. Nếu bạn không dồn hết tâm trí mình vào đó thì có thể bạn sẽ bị làm đường lạc lối nhiều lần trước khi tới đích.

Đừng bao giờ quên rằng mọi giấc mơ đều bắt nguồn từ niềm hy vọng. Tất cả những câu chuyện về sự thành công với một kết thúc có hậu đều bắt đầu bằng câu: “Ngày xưa ngày xưa, có một người mơ rằng một ngày nào đó...” Câu chuyện về sự thành công của bạn cũng phải có lời mở đầu như thế.

“Hy vọng là chiếc áo bạn sẽ mặc ngày mai từ sự thất vọng của ngày hôm nay.”

“Hope is tomorrow’s veneer over today’s disappointment.”

- Evan Esar (1899 – 1995)

TUẦN THỨ 8

LÒNG KIÊN TRÌ

Người Mỹ thường có một nhịp sống hối hả, bận rộn. Đây là một nét nổi bật xuất phát từ nguồn trí lực tràn đầy vốn là nguồn sức mạnh to lớn nhất của nước Mỹ. Nhưng cũng chính đặc tính đó – luôn đòi hỏi bạn phải hành động kịp thời – cũng có thể là một điểm yếu, vì nó biến chúng ta trở thành một dân tộc kém kiên nhẫn nhất trên thế giới. Trong thời kỳ chiến tranh, rất nhiều lính Mỹ đã rơi vào tình thế dầu sôi lửa bỏng do tính cách thiếu kiên nhẫn điển hình của người Mỹ. Họ thường đặt mình vào tình thế nguy hiểm thay vì cố đánh lừa một tay bắn tỉa nào đó.

Trong kinh doanh, người Mỹ có lẽ cũng bộc lộ sự nóng vội. Họ muốn ký kết được hợp đồng và vụ làm ăn diễn ra suôn sẻ và ngay lập tức. Họ thường không dành thời gian cân nhắc kỹ một dự án do thiên hướng muốn hành động ngay lập tức của mình. Do đặc tính thiếu kiên nhẫn và thói quen vội vàng “tiên hành công việc”, họ dễ đánh mất điều kiện thuận lợi, mà lẽ ra họ được hưởng, cho người khác - những người sẵn lòng chờ đợi lâu hơn một chút trước khi hành động. Triết gia nổi tiếng Benjamin Franklin từng nói: “Người nào có đủ lòng kiên nhẫn, người đó có thể đạt được điều mình mong muốn.”

Sự kiên trì cũng đòi hỏi phải có lòng dũng cảm. Đó là sự bền bỉ và can đảm xuất phát từ việc cống hiến hoàn toàn trí lực và sức lực để theo đuổi một lý tưởng hoặc một mục tiêu. Browning từng nói rằng lòng Kiên trì là sự dũng cảm thay đổi những điều bạn có thể, sự sẵn sàng chấp nhận những điều bạn không thể, và trí khôn ngoan để phân biệt được điều gì là có thể và không thể. Vì thế, nếu bạn càng thấm nhuần ý chí đạt được mục tiêu chính trong cuộc sống của mình, thì lòng kiên trì của bạn sẽ càng tăng, giúp bạn dễ dàng vượt qua trở ngại khó khăn.

Lòng kiên trì phải ở trạng thái động chứ không phải tĩnh, chủ động chứ không bị động. Nó phải là một động lực tích cực giúp bạn làm chủ số phận của mình, chứ không phải là sự chấp nhận, phục tùng những tình huống hoặc điều kiện xảy ra với bạn. Lòng kiên trì đó phải bắt nguồn từ cùng một nguồn trí lực vô tận nhưng phải được kiểm soát và có mối liên hệ chặt chẽ với một mục tiêu duy nhất.

Việc hiểu biết rõ bạn sẽ đi đến đâu trong cuộc đời sẽ giúp bạn tăng sức chịu đựng trước những bất lợi ngăn cản bạn đạt được mục tiêu của mình. Bạn xác định mình sẽ đi đến mục tiêu và đó chỉ là những trở ngại nhất thời mà thôi. Nếu bạn nhận thức được đâu là trở ngại và giải quyết chúng theo chiều hướng tích cực thì bạn sẽ thấy rằng một khi bạn đã sẵn sàng đối mặt với chúng, chúng sẽ tự biến mất. Chúng sẽ tan biến nhanh trước lòng quyết tâm của bạn.

Nhiếp ảnh gia nổi tiếng chuyên chụp ảnh trẻ sơ sinh Constance Bannister cho rằng tính thiếu kiên trì chính là sai lầm lớn nhất của mình, dù bà đã rất thận trọng khi quyết định lựa chọn một nghề mà lòng kiên trì được xem là điều kiện tiên quyết - chụp ảnh trẻ sơ sinh – và bà đã trở thành một trong những người thành công nhất trong nghề này.

Bà cho biết: “Đối với trẻ nhỏ, để có được hiệu quả diễn đạt nghệ thuật mà mình muốn, bạn phải làm đi làm lại, giải thích đi giải thích lại với giọng nói dịu dàng êm ái. Tôi rất thích chụp ảnh trẻ nhỏ vì công việc này giúp tôi phát triển khả năng hài hước giúp sáng tạo hơn trong những lĩnh vực khác.”

Vậy bạn có thể rèn luyện tính kiên trì như thế nào? Rất dễ dàng, miễn là bạn đã xác định rõ được mục tiêu của mình trong cuộc sống và dồn hết tâm trí vào đó cho tới khi trong

bạn bùng cháy lên một khao khát muốn đạt được mục tiêu đó – và mỗi suy nghĩ, hành động và mong muốn của bạn đều hướng tới việc đạt được mục tiêu.

Cũng chính cách thức đó đã tạo dựng lòng kiên trì giúp nhà khoa học Edison phát minh ra đèn điện, nhà sinh vật học Salk tạo ra vắc xin phòng bệnh bại liệt, nhà leo núi Hillary trèo lên tới đỉnh Everest, và giúp nhà hoạt động Hellen Keller vượt qua được những thiệt thòi về thể chất tưởng như không thể vượt qua.



“Tôi kiên trì một cách lạ thường, miễn là cuối cùng tôi tìm ra con đường của mình.”

“I am extraordinarily patient, provided I get my own way in the end.”

- Margaret Thatcher, Cựu Thủ tướng Anh

Thư Viện Online

TUẦN THỨ 9

SỰ LINH HOẠT

Chúng ta ai cũng muốn được mọi người quý mến, tán thưởng và muốn duy trì tình bạn với mọi người. Chúng ta đều biết rằng nếu không có mối quan hệ hợp tác thân thiện, gắn gũi với các cộng sự của mình, thì chúng ta sẽ rất khó thành công. Đặc tính số một của người có tính cách dễ chịu chính là sự linh hoạt, tức khả năng điều chỉnh về mặt tinh thần và thể chất để thích nghi với bất cứ hoàn cảnh hay môi trường nào mà vẫn giữ được tự chủ và bình tĩnh.

Nhưng linh hoạt không có nghĩa là dễ bị ảnh hưởng. Bạn không nên ép mình lệ thuộc vào sở thích bất chợt hay ý muốn của người khác để rèn luyện tính linh hoạt. Rất ít ai lại đánh giá cao một người luôn vâng dạ đồng ý với người khác.

Tính linh hoạt có thể định nghĩa chính xác nhất là khả năng quan sát, tìm hiểu, đánh giá nhanh chóng một tình huống xảy ra, phản ứng lại một cách hợp lý và ít bị tác động nhất về mặt cảm xúc. Qua việc rèn luyện tính linh hoạt, bạn cũng sẽ rèn luyện được khả năng phản ứng nhanh chóng trong việc nắm bắt cơ hội hoặc giải quyết vấn đề. Điều đó có thể giúp bạn trở nên quyết đoán.

Tính linh hoạt đã giúp Arthur Nash, một người bán hàng may mặc qua đường bưu điện ở thành phố Cincinnati, bang Ohio, Mỹ, chuyển đổi công việc nhanh chóng sau khi việc làm ăn kinh doanh của ông phá sản. Ông đã kêu gọi được toàn bộ nhân viên tiếp tục làm việc cho mình và tái cơ cấu công ty thành một trong những công ty thu lợi nhuận lớn nhất trong ngành.

Đôi khi, sự linh hoạt của người khác cũng có thể giúp bạn. Henry Ford vốn là người ít niềm nở và thiếu kiên nhẫn với nhân viên cũng như với đối tác kinh doanh của mình. Nhưng tính cách linh hoạt của bà Clara - vợ ông – đã tác động tới ông, giúp ông rèn luyện được tính kiên trì và vượt qua khá nhiều khó khăn trở ngại.

Vị giám đốc Ngân hàng Mỹ tại San Francisco đã từng nói: “Khi tuyển dụng nhân viên, cả nam giới lẫn nữ giới, chúng tôi đều đánh giá dựa trên 4 tố chất: Trung thành, Độc lập, Linh hoạt và Khả năng hoàn thành tốt công việc được giao.”

Khiếu hài hước cũng là một nhân tố quan trọng của tính linh hoạt. Cựu Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln thường phải bộc lộ tinh thần lạc quan vốn có của mình để giữ sợi dây đoàn kết giữa các thành viên nội các nóng tính, để mất bình tĩnh trong những giai đoạn khó khăn, khủng hoảng.

Đức tính khiêm tốn - chứ không phải sự khúm núm, quy lụy – cũng rất cần thiết. Bạn sẽ làm thế nào để có thể đạt được mức độ linh hoạt đủ để nói rằng “Tôi đã sai”, một câu nói ngắn gọn mà ngày nay ai cũng có lúc cần phải nói ra?

Chính sự thiếu linh hoạt đã khiến cựu Tổng thống Woodrow Wilson không được các Thượng nghị sĩ tán thành đề án thành lập Hội Quốc Liên mà ông đã ấp ủ từ lâu – và điều này đã khiến ông gục ngã. Nếu ông chịu dẹp bỏ lòng kiêu hãnh của mình và mời Thượng nghị sĩ Lodge - Chủ tịch phe đối lập - tới Nhà Trắng thương lượng thì có lẽ ông đã giành được sự ủng hộ của các Thượng nghị sĩ.

Linh hoạt là một tính cách giúp ta thoát khỏi nghèo khó và mang lại sự thịnh vượng vì nó giúp ta biết ơn những điều may mắn, hạnh phúc mà ta đang tận hưởng và không bị

lúng túng, mất tự chủ trước những điều không may xảy ra. Đức tính này cũng giúp ta tận dụng mọi trải nghiệm, dù tốt đẹp hay không, trong cuộc sống.

Prepare yourself for the world, as the athletes used to do for their exercise; oil your mind and your manners, to give them the necessary suppleness and flexibility; strength alone will not do.”

Hãy luôn sẵn sàng trong cuộc sống như các lực sĩ thường chuẩn bị trước khi thi đấu: tra dầu mỡ vào tâm hồn và hành vi bạn, cho chúng những chất bổ trợ cần thiết và sự linh hoạt; sức mạnh một mình nó không làm nên gì cả.”

- Quận công Chesterfield (Nhà chính trị - ngoại giao Anh quốc, 1694-1773)



TUẦN THỨ 10

LÒNG NHIỆT TÌNH

Triết gia Ralph Waldo Emerson từng nói: “Chẳng có thành tựu vĩ đại nào lại không chứa đựng ngọn lửa nhiệt tình.” Tại Thánh Đường Mormon, thành phố Salt Lake thuộc bang Utah phía tây nước Mỹ, một diễn giả được mời đến phát biểu trong 45 phút. Ông diễn thuyết trong hơn hai giờ và khi kết thúc bài phát biểu, cả cử tọa gần mười ngàn người bật dậy tán thưởng ông suốt năm phút liên tục.

Vị diễn giả này đã phát biểu những gì mà được hưởng ứng nhiệt liệt đến như vậy? Những gì ông ấy phát biểu không quan trọng bằng cách ông ấy diễn đạt bài diễn thuyết đó. Đám đông hưởng ứng trước sự nhiệt tình của vị diễn giả, và có lẽ phần lớn họ chẳng ai nhớ được nhiều chi tiết trong nội dung bài diễn thuyết của ông.

Louis Victor Eyttinge phải chịu án chung thân tại một nhà tù thuộc bang Arizona. Anh không có bạn bè nào, không có luật sư nào bào chữa và cũng chẳng có tiền bạc. Nhưng anh đã có những biểu hiện hoàn lương tích cực đến mức anh đã sớm được trả tự do. Eyttinge đã viết thư tới công ty Remington Typewriter trình bày hoàn cảnh khó khăn của mình và đề nghị công ty cho anh mua chịu một chiếc máy đánh chữ. Công ty này đáp lại hơn cả mức trông đợi. Họ tặng hẳn anh chiếc máy đánh chữ.

Anh bắt đầu viết thư cho các công ty kinh doanh, đề nghị soạn thảo các tài liệu cho họ - công việc này đòi hỏi anh phải biên tập và gửi tài liệu lại cho họ. Hiệu quả công việc cao tới mức anh nhanh chóng có đủ tiền để làm từ thiện cho tới việc thuê luật sư. Trên thực tế, công việc của anh diễn ra tốt đẹp đến mức thu hút sự chú ý của một công ty quảng cáo lớn tại New York. Công ty này sau đó, cùng với sự giúp đỡ của luật sư của anh, đã giúp anh được ân xá. Khi ra khỏi nhà tù, anh được giám đốc công ty quảng cáo này chào đón: “Ồ, Eyttinge, lòng nhiệt tình của anh còn mạnh hơn cả song sắt nhà tù nữa đấy.”

Công ty quảng cáo này đã dành cho Eyttinge một công việc.

Việc nhắc đi nhắc lại nhiều lần không làm mất đi ý nghĩa của câu châm ngôn cổ “không có gì dễ lan truyền hơn lòng nhiệt tình”. Lòng nhiệt tình là làn sóng truyền thanh mà bạn có thể truyền đi những tín hiệu tới người khác. Lòng nhiệt tình còn có sức tác động mạnh hơn cả khoa học lý luận, lý trí hay tài hùng biện trong việc truyền đạt tư tưởng của bạn và lôi kéo mọi người về đứng phía quan điểm của bạn.

Một vị giám đốc bán hàng hết sức thành đạt nói rằng lòng nhiệt tình là tố chất quan trọng nhất đối với một người bán hàng - miễn là sự nhiệt tình đó hoàn toàn chân thành và thẳng thắn. “Khi bạn nhiệt tình bắt tay người khác thì bạn sẽ khiến họ cảm thấy bạn thực sự vui mừng khi được gặp họ”.

Nhưng tôi muốn lưu ý các bạn rằng không gì giả dối hơn là làm ra vẻ nhiệt tình - sự biểu lộ thái quá khiến ai cũng nhận thấy và làm cho mọi người mất tin tưởng ở bạn.

Một ví dụ điển hình cho thấy lòng nhiệt tình có thể đưa bạn tới đỉnh cao thành công như thế nào được thể hiện qua cuộc đời và sự nghiệp của chính trị gia người Mỹ Jennings Randolph. Sau khi tốt nghiệp trường Cao đẳng Salem ở miền Tây bang Virginia, Randolph dần thân vào con đường chính trị và bắt đầu một chiến dịch vận động mạnh mẽ, sau chiến dịch đó, ông được bầu vào Quốc hội Mỹ, giành chiến thắng áp đảo trước một đối thủ lớn tuổi và giàu kinh nghiệm hơn. Do sức ảnh hưởng lớn của ông đối với các đại diện đồng nhiệm, cựu Tổng thống Franklin D. Roosevelt đã cử ông vào ban lập pháp đặc biệt thời chiến tại Nhà Trắng.

Theo một cuộc khảo sát kín quy mô lớn do một nhóm các giáo sư tại Washington tiến hành, Tổng thống Roosevelt và Randolph được bầu là những nhân vật có sức hút lớn nhất trong bộ máy chính phủ thời đó. Nhưng Randolph còn vượt trên cả Tổng thống Roosevelt trong cuộc khảo sát này do khả năng tạo ảnh hưởng đến người khác bằng lòng nhiệt tình của ông. Sau 14 năm làm việc trong Quốc hội Mỹ, Randolph đã chấp nhận một trong số rất nhiều lời mời cộng tác từ khu vực kinh tế tư nhân.

Randolph đã trở thành trợ lý cho chủ tịch hãng Hàng không Capital (phía Đông nước Mỹ, năm 1961 được sáp nhập vào United Airlines) khi hãng này còn đang nợ nần chồng chất. Trong vòng hai năm, với năng lực tuyệt vời của mình, ông đã giúp hãng này vượt xa tất cả các hãng hàng không khác về mặt lợi nhuận.

Nói về nhân cách đáng quý của Randolph, chủ tịch hãng Hàng không Capital nhận xét: “Ông ấy không chỉ làm việc để nhận lương, không chỉ làm việc thuộc chức trách của mình – mà còn truyền ngọn lửa nhiệt tình cho các thành viên của hãng chúng tôi.”

Không ai sinh ra mà lại có ngay lòng nhiệt tình cả; tố chất này phải được rèn luyện mới có. Hãy nhớ rằng trong phần lớn các cuộc tiếp xúc với người khác, xét theo một mặt nào đó, bạn đều cố gắng thuyết phục họ tin vào một điều gì. Nhìn chung điều này là đúng trừ những mối quan hệ giao tiếp thông thường. Trước hết, hãy tin vào giá trị ý tưởng của bạn, sản phẩm, dịch vụ của bạn - hoặc về chính bản thân bạn. Hãy nghiêm túc nhìn nhận giá trị đó - hoặc chính bản thân bạn. Hãy rút kinh nghiệm từ những sai lầm, thiếu sót trong bất cứ việc gì bạn đang cố gắng làm để thuyết phục người khác và ngay lập tức sửa sai. Hãy tin tưởng hoàn toàn vào *tính hợp lý, đúng đắn* trong sản phẩm hay ý tưởng của bạn.

Với niềm tin này, bạn hãy duy trì, nuôi dưỡng thói quen suy nghĩ tích cực, mạnh mẽ và hăng hái, và bạn sẽ thấy ngọn lửa nhiệt tình trong bạn đang bùng cháy – cùng với lòng chân thành sẽ giúp bạn truyền ngọn lửa nhiệt tình sang cho những người khác.

“Không có điều vĩ đại nào từng đạt được mà thiếu vắng lòng nhiệt tình.”

“Nothing great was ever achieved without enthusiasm.”

- Triết gia R.W. Emerson (1803 – 1882)

TUẦN THỨ 11

HÃY TẬN DỤNG SỨC THU HÚT CỦA CHÍNH BẠN

Hẳn là bạn cũng đã từng gặp những người có sức thu hút không cưỡng lại được ngay từ lần tiếp xúc ban đầu - những người mà ngay lập tức bạn coi họ là bạn và tin tưởng họ hơn mức có thể trong lần gặp đầu tiên. Tất cả chúng ta đều có sức hấp dẫn riêng ở một mức độ nào đó. Với một số người, sức hấp dẫn đó có thể cao hơn so với người khác.

Sức hấp dẫn cá nhân có lẽ là một tài sản sinh học quyết định mức độ cảm xúc - chẳng hạn như lòng nhiệt tình, tình yêu và niềm vui - mà chúng ta có thể thể hiện và bộc lộ qua lời nói cũng như hành động. Chúng ta không thể làm tăng về lượng và chất của loại tài sản sinh học này, nhưng chúng ta có thể sắp xếp và hướng nó tới việc giúp ta đạt được bất kỳ mục đích nào mà ta mong muốn. Và những ai trong số chúng ta biết cách làm như vậy sẽ trở thành người lãnh đạo, người xây dựng, người thực hiện và người tiên phong giúp nền văn minh của chúng ta trở nên tiên tiến hơn.

Tuy nhiên, thực tế không phải lúc nào cũng vậy. Thường thì những người có bề ngoài không mấy cuốn hút lại có được tầm ảnh hưởng mạnh mẽ đến người khác. Vì thế, chúng ta cần có thêm một tiêu chuẩn khác để thận trọng khi hợp tác làm ăn với những người như vậy cho tới khi biết rõ được ý định và động cơ của họ. Tuy nhiên, điều quan trọng là bạn có thể vận dụng sức hấp dẫn của riêng mình vào công việc để gạt hái thành công. Với sức hấp dẫn ấy, bạn có thể được nhiều người khác hợp tác thân thiện, giúp bạn đạt được những mục tiêu quan trọng của mình.

Sức hấp dẫn cá nhân được biểu lộ chủ yếu qua giọng nói, đôi mắt và bàn tay - những phương tiện giao tiếp cơ bản của con người. Ngoài ra, thái độ và tác phong của bạn cũng đóng một vai trò quan trọng. Ngôn từ được thốt ra có thể là vô nghĩa, nhưng âm điệu giọng nói (thanh) và sức mạnh của lời nói (khí) cũng như lòng nhiệt tình có thể quan trọng hơn rất nhiều so với việc lập luận và hùng biện.

Vì lẽ đó, một người có sức hấp dẫn lớn có thể không cần phải nói ra lời nào để lôi kéo mọi người về phía họ. Một ví dụ nổi bật về điều này là ca sĩ nhạc pop Reverend Billy Graham. Anh đưa tâm hồn chúng ta bay bổng hòa nhập vào Tạo hóa chỉ bằng một điệu bộ duy nhất, với một cái liếc nhìn từ đôi mắt đầy biểu cảm hoặc bằng giọng hát du dương, êm ái. Cựu Tổng thống Franklin Roosevelt cũng có sức ảnh hưởng mạnh mẽ như vậy trên vũ đài chính trị. Nhưng, tôi cũng phải thú thực rằng nhà độc tài Hitler, Mussolini và nhiều kẻ xấu xa khác trong lịch sử cũng có được sức ảnh hưởng như thế. Hãy coi chừng những kẻ tìm cách dùng sức hút của riêng mình để gây nên những kết cục mang tính hủy diệt.

Bạn cũng có thể tận dụng thể mạnh này làm lợi cho mình nếu bạn biết cách bộc lộ sự tự tin, sức mạnh tinh thần và uy quyền của mình. Hãy trực tiếp đáp lại ánh nhìn của người khác, bắt tay họ thật chặt và nồng nhiệt, giữ giọng nói dễ chịu, thẳng thắn với âm lượng và âm sắc đủ mạnh để thu hút sự quan tâm, chú ý của người nghe.

Hãy biểu lộ sức hấp dẫn của riêng bạn - và bạn sẽ thấy sức hấp dẫn đó có thể giúp bạn như thế nào!

"The essential element in personal magnetism is a consuming sincerity - an overwhelming faith in the importance of the work one has to do."

"Điểm chính yếu trong sức thu hút cá nhân là sự chân thành tỏa sáng - đó là một niềm tin bất tận ở sự quan trọng của công việc và một người phải làm."

TUẦN THỨ 12

HÃY TIN TƯỞNG VÀO BẢN THÂN

Khi tin rằng mình đã tìm ra cách chế tạo một chiếc máy có thể ghi âm và phát lại giọng nói của con người, nhà phát minh Thomas Edison đã gọi một thợ thiết kế đến, đưa cho anh ta bản vẽ phác họa bằng bút chì ý tưởng của mình và đề nghị anh ta làm mẫu một chiếc máy như vậy.

Người thợ thiết kế nhìn vào bản vẽ thoáng chốc rồi kêu lên: “Không thể được! Ông sẽ chẳng bao giờ làm nó hoạt động được đâu.”

Edison liền hỏi anh ta: “Điều gì khiến anh nghĩ là nó sẽ không hoạt động?”

Người thợ thiết kế đáp: “Vì chưa ai lại tạo ra một chiếc máy có thể nói được cả.”

Edison hẳn có thể đã đồng tình với lời nhận định đó và từ bỏ ý tưởng về một chiếc máy phát thanh. Nhưng tâm trí ông lại không từ bỏ ý tưởng đó.

Edison vẫn đưa ra yêu cầu: “Anh cứ làm đi, làm một chiếc mẫu giống hệt bản vẽ này cho tôi, và tôi sẽ chấp nhận thua cuộc nếu nó không hoạt động.”

Người nào tự tin vào ý tưởng và kế hoạch của mình luôn có lợi thế hơn những người từ bỏ và quên đi dự định của mình ngay từ dấu hiệu thất bại đầu tiên. Chiếc máy mẫu cuối cùng cũng được làm xong, và hoạt động ngay từ lần thử đầu tiên trước sự ngạc nhiên tột độ của người làm ra nó.

Thành công không đến với những ai đánh giá thấp bản thân mình do thiếu tự tin. Thành công chỉ đến với những người biết rõ mình muốn gì, cần phải làm gì để đạt được mong muốn đó và không chấp nhận từ “không thể”.

Một trong những giám đốc kinh doanh bảo hiểm thành công nhất tại Mỹ luôn yêu cầu nhân viên bán hàng của mình mỗi sáng phải dành năm phút đứng trước gương trước khi bắt tay vào việc để nhìn chính mình và tự nói: “Mình là nhân viên bán hàng giỏi nhất, và mình sẽ chứng tỏ điều này ngay hôm nay, cả ngày mai và mãi mãi về sau.” Và cũng là sự sắp đặt trước, vợ của mỗi nhân viên bán hàng này mỗi sáng đều ra cửa tiễn họ đi làm với lời nhắn nhủ: “Anh đúng là nhân viên bán hàng giỏi nhất đấy, hãy chứng tỏ điều đó ngay ngày hôm nay nhé anh yêu!”

Việc những nhân viên bán hàng này khẳng định rằng họ vượt trội hơn so với tất cả các nhân viên khác trong lĩnh vực bảo hiểm là hết sức quan trọng. Phần tiềm thức trong tâm trí con người ẩn chứa sức mạnh vô song. Mỗi người có thể vận dụng sức mạnh đó hướng tới việc đạt được bất kỳ kết quả nào mà họ mong muốn. Nhưng cách thức định hướng lại đơn giản đến mức nhiều người đã làm giảm đi hiệu quả của nó. Nói ngắn gọn là con người có thể định hướng được tiềm thức của mình bằng cách trò chuyện với nó, ra lệnh cho nó như thể đó là một người phục vụ vô hình đang chờ mệnh lệnh, sẵn sàng làm bất cứ điều gì nếu được yêu cầu.

Tiềm thức con người có một đặc tính vô cùng đặc biệt. Nó tin vào tất cả những gì người khác nói, và phản ứng theo đó. Không những thế, thật đáng ngạc nhiên là tiềm thức con người còn tin tưởng và hành động theo suy nghĩ - đặc biệt là những suy nghĩ chịu tác động mạnh của niềm tin hoặc sự sợ hãi.

Tiềm thức cũng tuân theo sự lặp đi lặp lại của suy nghĩ và ngôn từ. Thật may mắn khi nó có đặc tính này vì đó là cách đơn giản giúp con người buộc tiềm thức phải hướng theo bất cứ mục đích nào mà mình mong muốn. Đặc tính đó cũng lý giải tại sao người nào tâm trí cứ suốt ngày quần quanh nghĩ tới đói nghèo, thất bại, tình trạng sức khỏe yếu kém và tất cả những điều mà họ không muốn, thì sớm muộn cũng sẽ phải gánh chịu những bất hạnh đó.

Mỗi người thành đạt đều có một phương thức rèn luyện trí óc để hướng tiềm thức của mình tới những mục đích, mục tiêu đã chọn và họ làm việc đó tích cực đến mức tiềm thức của họ không lúc nào bị sao lãng nghĩ tới những điều mà họ không mong muốn. Cách thức này là gì không quan trọng mà quan trọng là qua sự lặp đi lặp lại, vốn truyền tới tiềm thức những ý niệm rõ ràng về những điều chúng ta mong muốn .

Hãy dùng tiềm thức để tạo dựng sự tự tin cho chính mình, như thế bạn sẽ buộc tâm trí phải phục tùng bạn trong bất cứ việc gì.

“Nếu tôi mất lòng tin vào chính mình, cả đất trời sẽ chống lại tôi.”

“If I have lost confidence in myself, I have the universe against me.”

- Triết gia Emerson.

TUẦN THỨ 13

KHIẾU HÀI HƯỚC

Khiếu hài hước có thể làm dịu những va chạm, vấp ngã trên con đường đi tới thành công. Bạn sẽ là người vô cùng may mắn nếu nằm trong số những người luôn vui vẻ, lạc quan trước cuộc sống. Nếu không, bạn hoàn toàn có thể tạo cho mình một thói quen đáng quý như thế.

Rõ ràng khiếu hài hước giúp bạn được mọi người yêu mến hơn và trở nên lôi cuốn hơn. Chỉ riêng điều đó đã giúp bạn thành công. Hơn thế nữa, khiếu hài hước cũng có thể giúp bạn khắc phục, vượt qua những thất bại nhất thời và tìm ra hướng đi mới giúp bạn quay lại đúng con đường dẫn tới thành công.

Khiếu hài hước được hình thành chủ yếu dựa trên đức tính khiêm nhường. Chính khiếu hài hước tuyệt vời đã giúp Minnie Lee Steen và bốn đứa con nhỏ của chị chịu đựng được cảnh sống khổ sở, khắc nghiệt tại vùng sa mạc Utah trong quãng thời gian chồng chị, nhà địa chất nổi tiếng Charles, đi tìm quặng urani.

Suốt hai năm dài gian khổ, hai vợ chồng Charles và Minnie Lee Steen luôn giữ được tinh thần vui vẻ, hài hước. Đối với con cái, họ tạo cho chúng một trò chơi từ chính những gian khổ mà họ phải đối đầu - một trò chơi thi xem “ai là người đầu tiên tìm ra urani” mà cả gia đình đều tham gia hết sức vui vẻ. Và kết quả là, những khó khăn xảy đến chưa bao giờ làm nhụt chí gia đình gan dạ này cả.

Và cuối cùng, nhà địa chất Steen đã là người chiến thắng trong trò chơi này. Anh bán quyền khai thác mỏ urani với thời hạn ba năm, và trong ba năm đó, anh được trả 70 triệu đô la cho giá trị mỏ urani này, và cuối cùng còn được trả thêm hàng triệu đô la nữa cho việc bán quyền khai thác mỏ.

Bạn cũng có thể làm những gì mà gia đình Steen và hàng ngàn người khác đã làm. Trước tiên, hãy học cách nghĩ tới những niềm vui, sự may mắn và tài sản của mình nhiều hơn nghĩ tới những khó khăn, rắc rối, và hãy đặt những niềm vui, may mắn đó lên vị trí hàng đầu trong tâm trí bạn. Nếu bạn thấy làm việc đó thật khó khăn thì hãy liệt kê những điều tốt đẹp đối với mình ra giấy và đọc đi đọc lại chúng bất cứ khi nào bạn bắt đầu cảm thấy chán nản, lo lắng. Hãy nhớ rằng, hầu hết những niềm vui, hạnh phúc của bạn đều chính là những tài sản ngầm, là những điều bình thường hàng ngày hoặc những tố chất mà bạn được trời phú. Chẳng hạn như sức khỏe của bạn, hay tình yêu, lòng khâm phục và niềm tin mà gia đình dành cho bạn.

Hãy học cách xem khó khăn là bàn đạp đi tới thành công. Mỗi khó khăn mà bạn vượt qua sẽ đưa bạn tới gần mục tiêu của mình hơn. Hãy nhớ rằng mỗi tình huống tồi tệ đều có thể tồi tệ hơn nữa - giống như một người có thể nguyên rửa số phận mình chỉ vì không có giày để đi cho tới khi anh ta gặp một người khác thậm chí không còn đôi bàn chân. Đừng bao giờ để một ngày trôi qua mà không cầu nguyện để tỏ lòng biết ơn những điều tốt lành bạn được ban tặng, cho dù đó chỉ là những điều nhỏ nhoi. Và mỗi ngày hãy nhín chút thời gian và sức lực để giúp đỡ người khác.

Bạn cũng nên nhớ rằng không có khó khăn gì là mới hay chỉ xảy ra duy nhất với bạn. Bạn luôn có thể tìm kiếm lời khuyên hay sự giúp đỡ từ những người từng gặp phải khó khăn như bạn. Và bạn chẳng bao giờ cô đơn cả. Một sức mạnh lớn hơn luôn bên cạnh bạn. Hãy để sức mạnh đó trở thành cách giải quyết vấn đề mà bạn đang gặp phải, với tinh thần dũng cảm, táo bạo và quyết đoán.

“A person without a sense of humor is like a wagon without springs. It's jolted by every pebble on the road.”

“Người không có khiếu hài hước như một chiếc xe không có bộ nhún lò xo: một viên sỏi nhỏ cũng có thể làm cho nó giằng xóc rệu rã.”

- Henry Ward Beecher (Nghị sĩ Đảng Tự do Mỹ, 1813 – 1887)



TUẦN THỨ 14

TỰ THỂ HIỆN MÌNH

Joe Dull là một anh chàng làm việc hết sức chăm chỉ, trung thực, luôn đúng giờ, đáng tin cậy và tháo vát. Anh cống hiến hết mình cho công ty. Có vẻ như Joe chắc chắn sẽ thành công trong sự nghiệp.

Nhưng thực tế lại không như vậy. Joe chẳng đi đến đâu cả. Những người khác, ít xứng đáng hơn anh nhiều, thì lại được thăng chức và tăng lương. Thực tế là Joe không có được sự thể hiện chính mình. Anh không hề thu hút được sự chú ý của đúng đối tượng cần thu hút.

Vậy bạn có giống Joe không? Nếu giống anh ấy, thì bạn hãy tự thể hiện mình và hãy xem việc tiến bước trên các nấc thang thành công sẽ dễ dàng hơn nhiều thế nào. Tuy nhiên, trước khi thốt lên: “A, tôi tìm ra rồi! Thì ra là thế. Tôi đã tìm ra câu trả lời!”, bạn hãy nhớ đến lời nhắc nhở sau đây: Giữa việc thể hiện mình và những cách thức thu hút sự chú ý một cách giả tạo có sự khác biệt rất lớn. Chẳng hạn như sự xu nịnh sẽ chỉ khiến bạn có thêm kẻ thù chứ không mang lại tình bạn. Như thế bạn sẽ trở thành kẻ khoe khoang, khoác lác. Việc tự thể hiện mình đúng nghĩa lại mang tính sáng tạo. Tự thể hiện mình, theo như ẩn ý của cụm từ này, là một cách giải tỏa tinh thần nhất định. Điều này đòi hỏi sự khéo léo và khả năng sắp xếp thời gian hợp lý.

Ví dụ như sự khéo léo đề cao bản thân của Bernard MacFadden đôi khi gần như mang tính kỳ dị, khác thường. Nhưng điều đó lại đáng giá hàng triệu đôla khi ông dám mặc đồ lót bằng vải flanen màu đỏ nhảy dù từ trên máy bay xuống và đi bộ chân trần trên đường Broadway để quảng cáo rầm rộ cho tất cả những công ty của mình. Tuy nhiên, bạn cũng không cần tỏ ra thái quá như vậy. Đôi khi, chỉ cần đặc biệt chú ý tới những chi tiết nhỏ để tỏ ra nhã nhặn, lịch sự, điều này cũng có thể giúp bạn đạt được mục đích tương tự như vậy.

Glenn R. Fouche, cựu chủ tịch Công ty Stayform, kể rằng một người bạn của ông đã trở thành chủ tịch của một công ty lớn về sản xuất cần trục và thang máy tại Texas chỉ bằng khả năng tự thể hiện mình.

Một nhân viên bán hàng trẻ tuổi, khi bán được chiếc thang máy loại nhỏ đầu tiên, liền viết thư cho Trưởng phòng giao nhận để cảm ơn anh ta vì đã chuyển hàng nhanh chóng. Anh viết thư cho Phòng sơn để kể anh đã tự hào như thế nào khi nhìn thấy màu sơn đỏ tươi khi mở thùng chở thang máy ra. Suốt nhiều năm liền, anh luôn cố gắng để mỗi thành viên của công ty hiểu được trong thâm tâm, anh nghĩ công việc của họ đáng trân trọng biết bao. Qua việc đánh giá cao giá trị của người khác, anh cũng đã trở thành người được đánh giá cao nhất trong công ty!

Bạn hãy nhớ rằng việc thể hiện mình đúng nghĩa phải diễn ra theo một nguyên tắc nhất định. Việc đó không bao giờ được phép đụng chạm đến hay hạ thấp giá trị của người khác. Không ai có thể đạt tới đỉnh cao thành công bằng việc chà đạp lên người khác. Ngoài ra, nếu bạn cũng giống như anh chàng Joe Dull tốt bụng và thật thà kia, thì có lẽ bạn cũng là người quá nhút nhát hoặc quá ngại ngùng và không dám đích thân để đạt ý kiến của mình trước đúng người cần trình bày. Nếu bạn là người như vậy thì hãy viết thư đi. Việc trình bày ý kiến bằng viết lách đảm bảo chắc chắn rằng lòng tin, sự tín nhiệm sẽ được đặt đúng chỗ.

Nhưng đừng chờ đợi nhé. Ngay bây giờ hãy bắt đầu tận dụng cách thức thể hiện mình là một công cụ tạo dựng thành công cho mình!

TUẦN THỨ 15

ĐẶT MỤC TIÊU

Bạn chắc hẳn không nghĩ tới việc khởi hành một chuyến đi dài ngày bằng ô tô nếu không biết trước mình sẽ đi đâu và không có bản đồ chỉ dẫn. Nhưng thực tế là chỉ có khoảng hai trong số một trăm người biết được chính xác họ mong muốn đạt được điều gì trong cuộc sống và vạch ra những kế hoạch khả thi để đạt được mục tiêu của mình. Đó là những người đi đầu trong mọi lĩnh vực của cuộc sống - những con người thành đạt xứng đáng nhận được những phần thưởng của cuộc sống.

Điều kỳ lạ nhất về những người thành đạt này là họ cũng chẳng có nhiều cơ hội hơn những người chưa bao giờ đạt được thành công.

Nếu bạn biết chính xác bạn muốn gì và có niềm tin tuyệt đối vào khả năng đạt được mục tiêu của mình thì bạn có thể thành công. Còn nếu bạn không chắc là mình muốn gì trong cuộc sống, thì ngay từ bây giờ, ngay từ giờ phút này, hãy bắt đầu nghĩ và xác định xem chính xác bạn muốn gì, tới mức nào và khi nào sẽ đạt được điều đó.

Đây là một công thức gồm 4 bước khá chính xác sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu của mình:

1. Hãy viết ra giấy điều mà bạn mong muốn nhất – một điều gì đó mà bạn tin chắc rằng sau khi thực hiện, chắc chắn bạn sẽ có được thành công trong cuộc sống.
2. Hãy phác thảo kế hoạch thật rõ ràng, và dựa vào đó để đạt được mục tiêu này. Đồng thời, bạn cũng nên xác định trước để đạt được điều đó, có thể bạn sẽ phải đánh đổi điều gì đấy.
3. Đặt ra một thời hạn rõ ràng khi nào bạn sẽ đạt được mục tiêu dự tính của mình.
4. Hãy ghi nhớ những gì bạn đã viết ra giấy và hàng ngày nhắm đi nhắm lại nhiều lần giống như đang cầu nguyện vậy. Hãy kết thúc lời cầu nguyện bằng việc bày tỏ lòng biết ơn vì đã hoàn thành được mục tiêu theo đúng kế hoạch của mình.

Hãy cẩn thận làm theo những chỉ dẫn trên đây, rồi bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy toàn bộ cuộc sống của bạn thay đổi theo chiều hướng tích cực nhanh đến thế nào. Công thức này sẽ đưa bạn tới gần một thể lực vô hình có khả năng dẹp bỏ những chướng ngại vật ra khỏi đường đi của bạn và mang lại cho bạn những thời cơ thuận lợi mà có thể bạn chưa bao giờ mơ tới. Hãy bám chắc vào quy trình này, như thế bạn sẽ không bị làm phiền bởi những người hay hoài nghi có thể không hiểu quy luật sâu sắc mà bạn đang theo đuổi.

Hãy nhớ rằng không có gì “ngẫu nhiên xảy ra” cả. Hẳn là ai đó đã làm cho điều gì đó diễn ra, kể cả đối với những người thành đạt. Thành công trong mọi ngành nghề đều là kết quả của hành động chuẩn xác, của việc thận trọng lên kế hoạch và được tiến hành với sự kiên trì của những ai luôn hướng tâm trí mình tới sự thành công và tin rằng họ có thể thành công trong cuộc sống.

Nhà tư bản công nghiệp Walter P. Chrysler, người sáng lập ra Hãng ô tô Chrysler, đã dùng số tiền tiết kiệm của mình để mua một chiếc ô tô vì ông định tham gia vào ngành sản xuất ô tô và cần tìm hiểu tất cả mọi thứ về ô tô. Ông tháo rời chiếc xe ra và lắp ráp lại rất

nhiều lần trước sự ngạc nhiên của bạn bè mình, họ đã bắt đầu nghĩ ông mất trí. Tuy nhiên, ông đã nhanh chóng đạt được mục đích của mình và trở thành một trong những người thành đạt nhất trong lĩnh vực công nghiệp thời bấy giờ.

Câu chuyện về Chrysler có lẽ sẽ mang lại cho bạn niềm hi vọng vì bạn hẳn sẽ nhận thấy rằng việc thiếu học hành và thiếu vốn làm ăn không phải lúc nào cũng khiến ta nhụt chí khi xác định mục tiêu mà mình muốn đạt được trong cuộc sống.

Nhà khoa học người Ba Lan Marie Curie là người đầu tiên phát hiện ra nguyên tố radi. Tiến sĩ Albert Einstein cũng là người tiên phong trong lĩnh vực nghiên cứu sự phân rã của các nguyên tử và tổng hợp về sự giải phóng năng lượng nguyên tử. Đây đều là những thành tựu khoa học vĩ đại mà bất kỳ ai sống không có mục đích đều cho rằng đây là điều không thể.

Việc xác định rõ mục tiêu khiến từ *“không thể”* ít còn được nói tới. Đó chính là khởi điểm cho mọi thành công. Bước khởi đầu này bạn và mọi người đều có thể làm được mà không cần đầu tư tiền của, và cũng vô giá. Tất cả những gì bạn cần là hãy chủ động xác định mục đích và vận dụng nó.

Nếu bạn chưa rõ mục tiêu của mình và không quyết tâm đạt được mục tiêu, thì bạn buộc phải chấp nhận đứng một bên quan sát những thành quả rơi rụng của những người biết rõ họ đang đi đâu và có kế hoạch để đạt được mục đích của mình.

Để chắc chắn thành công, hãy dồn hết tâm trí vào mục tiêu đã đặt ra, nghĩ tới nó và lên kế hoạch thực hiện nó. Đừng nghĩ tới những gì bạn không muốn. Xin nhắc lại với các bạn rằng, trên đây chính là công thức mà tất cả những người thành đạt đã từng áp dụng.

“The longest journey is the journey inward.”

“Cuộc hành trình dài nhất là hành trình vào bên trong con người bạn.”

- Dag Hammarskjold (195 – 1961)

PHÁT HUY TÍNH CHỦ ĐỘNG

Không có gì tồi tệ hơn khi gặp phải thói quen trì hoãn mọi việc – việc hôm nay luôn trì hoãn đến ngày mai. Tính chủ động là liều thuốc duy nhất có thể chữa trị thói quen trì hoãn này. Người thành đạt là người suy nghĩ và hành động theo thể chủ động. Có hai kiểu hành động, một là hành động theo lựa chọn của mình, và hai là chần chừ làm việc gì cho đến khi bị buộc phải làm điều đó.

Mỹ là một đất nước dành rất nhiều đặc quyền, đặc lợi và sự dân chủ, bình đẳng cho cả người giàu lẫn người nghèo. Đó có lẽ là nhân tố quan trọng nhất trong cơ chế kinh tế mở của họ.

Quyền chủ động cá nhân được xem là tối quan trọng. Tối quan trọng đến mức nó được bảo vệ đặc biệt bởi Hiến pháp Hoa Kỳ, rằng mọi công dân đều có quyền này. Đồng thời, quyền chủ động còn có giá trị to lớn tới mức tất cả các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả đều công nhận và cho phép tất cả cá nhân trong tổ chức được hưởng để giúp công ty hoạt động tốt hơn.

Khi nhà tư bản công nghiệp Andrew Carnegie còn là một nhân viên trẻ tuổi thuộc Văn phòng Giám sát của Công ty Đường Sắt Pennsylvania ở Pittsburgh phía Tây Nam bang Pennsylvania, một buổi sáng ông tới văn phòng và phát hiện ra rằng đã có một sự cố hỏng tàu nghiêm trọng diễn ra ngay ngoại ô thành phố Pittsburgh. Ông đã cố gắng liên lạc với Giám sát viên qua điện thoại nhưng mọi nỗ lực đều vô ích.

Cuối cùng thì với bản tính liều lĩnh của mình, Carnegie đã quyết tâm làm một việc mà ông hiểu là có thể sẽ khiến ông bị sa thải vì luật lệ của công ty rất nghiêm ngặt. Hiểu rằng mỗi phút chậm trễ đều khiến đoàn tàu thiệt hại nhiều hơn, ông liền đánh một bức điện chỉ dẫn gửi cho người điều khiển tàu và giả chữ ký ông chủ của mình bên dưới.

Chỉ vài tiếng đồng hồ sau đó, khi vị Giám sát viên ngồi vào bàn làm việc của mình liền nhìn thấy đơn xin từ chức của Carnegie và lời giải thích về những gì mà ông đã làm. Một ngày trôi qua và chẳng có điều gì xảy ra cả. Ngày hôm sau, lá đơn xin từ chức của Carnegie được gửi trả lại cho ông cùng với những dòng chữ viết bằng mực đỏ trên mặt lá thư: ĐƠN TỪ CHỨC KHÔNG ĐƯỢC CHẤP THUẬN.

Vài ngày sau đó, cấp trên cho gọi Carnegie vào phòng mình và nói: “Này anh bạn trẻ, có hai kiểu người không bao giờ tiến lên phía trước hoặc không dám làm bất cứ việc gì. Một là kiểu người sẽ không làm theo những gì anh ta được căn dặn, và một là kiểu người sẽ không làm thêm bất cứ điều gì khác ngoài việc người khác dặn anh ta làm.” Trong trường hợp này, vị cấp trên thấy được rằng quyết định của Carnegie còn đáng giá hơn nhiều so với những quy định đề ra của Công ty Đường Sắt.

Vài năm trước đây, một người tên là George Stefek ở Chicago vừa mới hồi phục tại một bệnh viện dành cho cựu chiến binh. Khi nằm điều trị ở bệnh viện đó, anh đã nảy ra một ý tưởng, một ý tưởng hết sức đơn giản mà ai cũng đã biết. Nhưng điều quan trọng là Stefek đã thực hiện ý tưởng đó ngay khi ra viện. Và nhờ thế, anh đã có được phần thưởng xứng đáng.

Việc Stefek đã làm là tìm ra cách tận dụng khoảng trống trên mảnh bìa đánh dấu những chiếc áo mà người ta thường dùng để làm cứng áo sơ mi sau khi giặt là. Stefek đã rao bán quảng cáo trên những tấm bìa đó. Và kết quả là, anh có thể bán những mảnh bìa cho các cửa hàng giặt là với mức giá thấp hơn 30% và đem lại cho các công ty quảng cáo

một phương thức quảng bá mới. George Stefek thành lập Công ty Quảng cáo Shirtboard và đưa công ty này trở thành một đơn vị kinh doanh phát đạt.

Người đầu tiên áp dụng mô hình bán hàng tự phục vụ là Clarence Saunder, một người dân thành phố Memphis - Tây Nam bang Tennessee. Vì thường chứng kiến một hàng dài những người đứng xếp hàng để được phục vụ theo kiểu mà sau này được coi là kiểu nhà hàng – quán ăn tự phục vụ, anh nảy ra một ý tưởng và đi tới một kế hoạch áp dụng ý tưởng dịch vụ tự phục vụ cho ngành kinh doanh hàng tạp phẩm.

Khi trình bày ý tưởng này với ông chủ của mình, đồng thời là chủ cửa hàng tạp phẩm ở Memphis, anh được trả lời rằng anh được trả tiền chỉ để làm công việc đóng gói và giao hàng tạp phẩm, và không nên phí thời gian vào những ý tưởng ngu ngốc, phi thực tế. Saunders bỏ việc và tiến hành kế hoạch của mình với Cửa hàng Piggly Wiggly. Anh đã kiếm hàng triệu đô la từ ý tưởng này, và trở thành người xây dựng mô hình kinh doanh của các siêu thị hiện đại ngày nay.

Với việc ban cho con người sự kiểm soát hoàn toàn trí lực, không còn nghi ngờ gì nữa, Đấng Sáng tạo muốn chúng ta sẽ sử dụng đặc quyền này cùng với thể chủ động của riêng mình.

Lời biện minh ít có thời gian của thói hay trì hoãn – “Tôi chưa có thời gian” – có lẽ gây nên sự thất bại nhiều hơn tất cả những lời biện minh khác gộp lại. Những ai luôn hướng lên phía trước *luôn dành được thời gian* để hướng thể chủ động của họ theo bất cứ phương hướng nào cần thiết nhằm đạt được sự tiến bộ hoặc lợi ích lâu dài trong tương lai.

“Đừng bao giờ để lại ngày mai những gì bạn có thể làm trong ngày hôm nay.”

“Never put off until tomorrow what you can do today.”

- Ngạn ngữ.

Làm công việc bạn yêu thích

Những công việc hàng ngày là một món hàng mà bạn cần cố gắng bán ra thị trường với lợi thế tốt. Hãy chú ý nhé, tôi viết là “với lợi thế tốt nhất” chứ không viết là “với giá cao nhất có thể”. Việc làm tốt nhất với bạn không phải lúc nào cũng là công việc được trả lương hậu hĩnh nhất. Nhiều việc làm khác có thể cũng sẽ mang lại cơ hội tiến bộ nhiều hơn, nhiều cơ hội hơn để học hỏi, để tích lũy kinh nghiệm và để giúp bạn được thăng tiến lên chức vụ cao hơn.

Khi đi tìm việc làm, bạn phải biết nhìn xa trông rộng. Hãy tìm kiếm cơ hội tiềm ẩn trong công việc hơn là chỉ trông cậy vào những gì nhất thời. Dưới đây là cách một người đã thực hiện để săn tìm thời cơ, chứ không chờ đợi thời cơ đến gõ cửa.

Khi vừa tốt nghiệp một trường đào tạo kỹ sư ở miền Đông nước Mỹ, John Wesley Ashton quyết định bán dịch vụ của mình với kỹ năng như một nhà kinh doanh bán sản phẩm ra thị trường. Trước tiên, anh xác định rõ vị trí và mức lương mong muốn của mình. Sau đó, anh cho đăng bài quảng cáo sau trên tất cả các tờ nhật báo mà anh có khả năng đăng ký được, nội dung như sau:

“Kính gửi Các Vị Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị trong ngành cơ khí: Các ngài có sẵn lòng để một kỹ sư vừa mới tốt nghiệp chứng minh rằng anh ta có thể làm việc hiệu quả trong vòng một tháng làm việc không lương hay không? Các ngài sẽ nhanh chóng nhận thấy rằng tôi là một nhân viên trung thành, độc lập, kiên nhẫn, hòa nhã với mọi người, một con người năng nổ, nhiệt tình, dễ chịu, đúng giờ và rất ham học hỏi. Và không chỉ thế, tôi còn có trong tay một tấm bằng đại học chuyên ngành cơ khí.”

Quảng cáo của John nhận được trên 300 thư phản hồi! Một Ủy viên quản trị của công ty Thép Mỹ đã viết trả lời anh: “Hãy gặp tôi tại trụ sở công ty ở New York vào thứ tư tuần tới, và nếu đúng là anh giỏi giang như những gì anh nói thì anh có thể mang theo hành lý và chuẩn bị đi luôn cùng tôi đến một trong những nhà máy của chúng tôi.”

Cách thức của Ashton quả thực hết sức độc đáo, chắc chắn cách đó gây ấn tượng mạnh với các nhà tuyển dụng. Lời đề nghị làm việc không lương một tháng của anh là một thách thức đối với các nhà quản trị kinh doanh. Điều đó chứng tỏ Ashton quan tâm nhiều đến việc chứng tỏ mình có thể cống hiến năng lực hơn là anh muốn có được điều gì từ công việc. Và những tố chất mà anh đề cập tới trong đoạn quảng cáo của mình không hề gây cảm giác khoa trương mà lại hướng những ông chủ tương lai tới những gì mà anh muốn chứng tỏ bản thân trong một tháng làm việc không lương đó.

Tại buổi phỏng vấn với vị Ủy viên quản trị của công ty thép nọ, Ashton đã trao cho ông ta xem một bộ hồ sơ được đánh máy ngắn gọn trình bày mọi điều về bản thân anh – trình độ học vấn, các hoạt động từ thiện đã từng tham gia, sở thích, những điểm nổi bật của anh so với hồ sơ tại trường đại học và những thông tin cá nhân khác. Bộ hồ sơ còn đính kèm ảnh chân dung gần nhất của anh và một danh sách những địa chỉ có thể tham chiếu.

Kết quả là Ashton được nhận vào làm việc tại công ty thép này, và anh cũng không phải làm việc không lương tháng đầu tiên. Mặc dù có nhiều lời đề nghị hấp dẫn hơn nhưng John Wesley Ashton vẫn chấp nhận làm việc với mức lương thấp hơn tại công ty thép, vì anh hiểu rằng tương lai của anh nằm ở đó.

Câu chuyện về cách tìm việc làm của Ashton sẽ giúp bạn trở nên khéo léo, sáng tạo hơn khi xin việc ở bất kỳ lĩnh vực nào. Hãy vận dụng trí tưởng tượng của mình. Hãy đặt cho

mình những câu hỏi như: Ta có thể làm gì để thu hút sự chú ý của những Chủ tịch hội đồng quản trị luôn luôn bận rộn? Ta có thể đề nghị như thế nào để chứng tỏ được giá trị thực của mình?

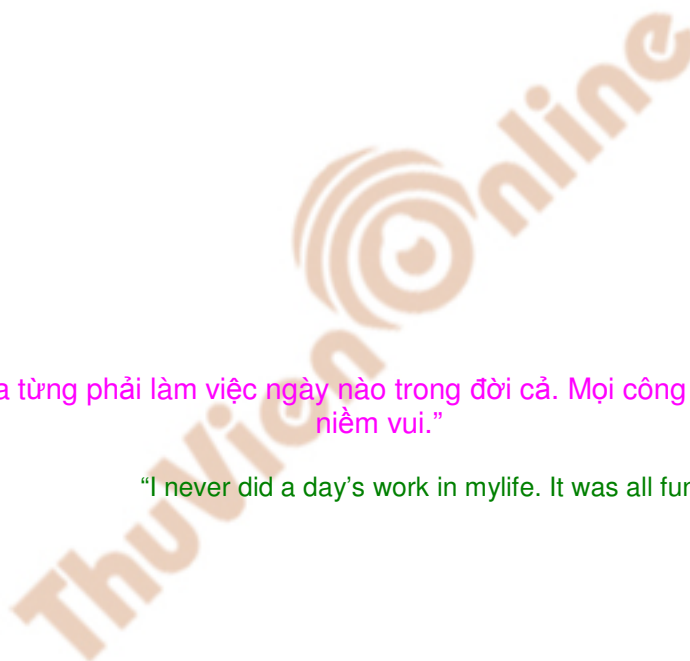
Nhưng hãy bảo đảm rằng bạn không quá đề cao bản thân. Đừng hứa hẹn những điều bạn không thể thực hiện. Sự phóng đại, cường điệu quá mức luôn là nền tảng thiếu vững chắc nhất cho việc xây dựng sự nghiệp. Thay vào đó, hãy để cấp trên của bạn đi từ ngạc nhiên đến hài lòng khi nhận ra rằng bạn cống hiến nhiều hơn những gì bạn nói - điều đó thậm chí còn giúp bạn đi nhanh hơn nữa trên đường công danh của mình..



“Tôi chưa từng phải làm việc ngày nào trong đời cả. Mọi công việc đối với tôi đều là niềm vui.”

“I never did a day's work in my life. It was all fun.”

- Thomas Edison.



TUẦN THỨ 18

THĂNG TIẾN TRONG CÔNG VIỆC

Bạn nghĩ rằng mình đang đi theo lối mòn? Đã lâu rồi bạn không được tăng lương hay thăng chức? Bạn nên làm gì đây? Đối với những người mới nhận việc, hãy nhìn nhận tình huống này từ góc độ cấp trên của mình.

Bản chất con người là như nhau dù họ ở cương vị cao hay chỉ là nhân viên cấp dưới. Những gì tạo động lực cho bạn thì với sếp cũng thế. Sếp của bạn cũng muốn thành công, muốn kinh doanh phát đạt hơn, muốn tăng thu nhập cá nhân của họ. Nếu không thì họ đã nghĩ làm để đi chơi gôn chứ chẳng việc gì phải mạo hiểm với đồng vốn của mình và hao tốn năng lượng tại nơi làm việc.

Sếp muốn thăng chức và tăng lương cho bạn - nếu theo đánh giá của họ, bạn xứng đáng được như vậy. Nếu bạn giúp sếp đạt được mục tiêu thì chắc chắn họ cũng sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu của chính bạn. Nếu không thì sếp bạn là kiểu người mà bạn không nên làm việc và cống hiến cho họ nữa.

Con đường đi tới thành công chắc chắn nhất là giúp đỡ người khác nhiều hơn mức người ta kỳ vọng ở bạn. Nếu bạn chỉ chăm chăm vào đạt được doanh số hàng ngày của mình, nếu bạn chỉ làm đúng những gì được yêu cầu, nếu bạn không quan tâm gì đến sự phát triển của cả công ty – thì bạn chẳng có quyền đòi hỏi sự gia tăng quyền lợi cho mình.

Có lẽ đã đến lúc bạn từ bỏ thói vô trách nhiệm và thực hiện một chiến dịch rõ ràng để thoát khỏi lối mòn thường ngày đó. Hãy bắt đầu với chân lý rằng cấp trên sẽ không thúc đẩy sự thăng tiến cho bạn – mà chính bạn sẽ tạo ra sự thăng tiến cho bản thân.

Hãy bắt đầu bằng cách nắm bắt mọi cơ hội để chứng minh với sếp khả năng đảm nhiệm những trọng trách cao hơn của bạn. Thay vì né tránh công việc, hãy chủ động tìm thêm việc cho mình. Khi tiếp nhận nhiệm vụ từ người khác, bạn sẽ là người duy nhất có quyền ra quyết định cho vấn đề. Tiêu chuẩn tối quan trọng của người lãnh đạo là tính quyết đoán và tinh thần trách nhiệm.

Hãy quyết định xem bạn thực sự muốn làm việc gì và tự rèn luyện kỹ năng xử lý công việc đó. Hãy tận dụng thời gian tham gia những chương trình đào tạo của công ty hoặc những khóa đào tạo do các trường đại học, cao đẳng tại địa phương bạn tổ chức. Hoặc bạn có thể thành thực kể với cấp trên rằng bạn muốn học cách hoàn thành công việc và bạn sẽ hết sức đánh giá sự giúp đỡ của họ.

Trên hết, hãy để ý và học hỏi cách nhìn nhận sự việc của cấp trên. Hãy nhớ rằng, nếu bạn đã thành công sau những nỗ lực của mình, có thể một ngày nào đó, chính bạn cũng sẽ thành cấp lãnh đạo. Hãy dành sự quan tâm tới công ty giống như cấp trên của bạn. Hãy cố gắng quan sát nhà máy, văn phòng hoặc cửa hàng bằng đôi mắt của cấp trên.

Muốn vậy, bạn phải điều chỉnh tư duy của mình theo góc độ quản trị. Bạn sẽ thấy mình cũng đang nghĩ tới những biện pháp làm tăng năng suất, giảm chi phí, tăng doanh số và lợi nhuận. Bạn cũng sẽ thấy tâm trí mình đang sôi sục những ý tưởng nhằm đạt được những mục tiêu đó.

Hãy để lòng nhiệt tình và trí tưởng tượng của bạn lên tiếng. Đừng ngần ngại đưa ra ý tưởng một ý tưởng nào đó chỉ vì nó có vẻ tiểu thuyết hay mạo hiểm, cũng đừng để những người bi quan làm bạn nhụt chí vì những lời chỉ trích kiểu như: “Việc đó trước đây chưa có ai làm thử cả.” Điều đó càng trở thành lý do để bạn thử sức mình đấy.

Hãy bắt đầu từ công việc mà bạn đang chịu trách nhiệm. Làm thế nào để hoàn thành công việc đó nhanh hơn, tốt hơn, hiệu quả hơn và ít tốn kém hơn? Những thao tác nào có thể bỏ đi hoặc kết hợp với nhau? Những cải tiến nào sẽ mang lại một sản phẩm ưu việt hơn với chi phí thấp hơn?

Hầu như tất cả mọi công ty ngày nay đều có một cơ chế mở để tận dụng nguồn trí lực của nhân viên. Qua đó, bạn có thể đề đạt ý tưởng của mình với cấp trên. Nếu công ty của bạn vẫn chưa xây dựng một cơ chế mở kiểu như thế thì cũng nên cân nhắc lại về điều này.

Tuy nhiên, hãy nhớ rằng những nỗ lực thăng tiến của bạn phải hết sức chân thành. Không có gì giả dối hơn một kẻ xu nịnh hay một người ba phải, chuyện gì cũng gật đầu đồng ý. Hãy thử đặt mình vào những kiểu người đó mà xem. Nếu bạn thực sự nhiệt tình giúp công ty phát triển, bạn sẽ thực sự cảm thấy thoải mái cho dù bạn có được cấp trên thừa nhận năng lực của bạn ngay lập tức hay không.

Hãy chắc chắn là những ý kiến của bạn luôn mang tính tích cực. Bạn không thể leo lên nấc thang của thành công bằng cách đẩy người khác xuống. Nếu ý kiến của bạn chỉ nhằm phàn nàn, chỉ trích hay phê phán đồng nghiệp – thì hãy quên những ý kiến đó đi. Ý kiến của bạn cần mang tính đóng góp tích cực để tạo thêm việc làm mới và thu nhập cao hơn cho tất cả mọi người.

Bạn cũng nên nhớ rằng chẳng có ý kiến, ý tưởng nào là đáng giá nếu không đi kèm với kế hoạch hành động cụ thể. Nếu bạn cho rằng ý tưởng nào đó có giá trị thì hãy thực hiện ngay lúc này, tự mình hoặc với sự hợp tác của người khác. Đừng để ý tưởng đó bị lãng quên!

Xét cho cùng, một ý tưởng nếu không được thực hiện chẳng khác gì ý tưởng đó chưa bao giờ được nảy sinh. Và, không có gì tồi tệ hơn sự chết yểu của một ý tưởng.

Thư Viện Online

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐƯỢC THĂNG TIẾN

Carol Downes từ bỏ công việc thu ngân tại ngân hàng và chuyển sang làm việc cho W.C. Durant – sáng lập viên của một hãng ô tô sau này trở thành General Motors. Sau sáu tháng bắt đầu công việc mới, Downes cho rằng đã đến lúc cần phải tạo sự thay đổi gì đó để được thăng tiến. Anh đến gặp Durant, đưa cho ông một bảng câu hỏi để biết liệu anh có thể làm gì để cống hiến nhiều hơn cho sự phát triển của công ty, liệt kê những ưu nhược điểm của anh trong công việc và cuối cùng là hỏi ông ấy: “Tôi có đủ khả năng đảm nhiệm vị trí nào cao hơn vị trí hiện tại của tôi?”

Durant hết sức ngạc nhiên với những câu hỏi có phần thẳng thắn quá mức của Downes. Ông trả lời duy nhất câu hỏi cuối cùng rồi đưa lại bảng câu hỏi cho Downes. Ông viết: “Anh được cử làm vị trí giám sát việc lắp đặt máy móc thiết bị tại nhà máy lắp ráp mới thành lập của chúng ta, và tôi không thể hứa trước điều gì về việc thăng chức hay tăng lương cho anh cả.”

Durant cũng đưa cho Downes một loạt các thiết kế cho thấy máy móc cần được lắp đặt ở đâu và nói: “Đây là những chỉ dẫn anh cần theo sát. Bây giờ để xem anh có thể làm gì với chúng.”

Downes nhận các bản thiết kế và nhanh chóng hiểu ra rằng anh thậm chí không thể đọc và hiểu được chúng khi không có kiến thức của một kỹ sư. Và đó chính là thời cơ để anh chứng minh năng lực lãnh đạo của mình. Thay vì thừa nhận rằng anh đã cố làm một việc quá sức mình, anh bước ra ngoài và tìm người có thể đọc và hiểu được bản thiết kế. Đó chính là tố chất của người lãnh đạo.

Downes bỏ tiền thuê một công ty thuộc ngành kỹ thuật giám sát việc lắp đặt máy móc. Khi tới phòng của Durant để báo cáo về việc hoàn thành công việc được giao - trước thời hạn một tuần – anh đi qua một dãy các phòng của ban quản trị. Và một căn phòng đã làm anh hết sức sửng sốt; căn phòng đó có gắn tấm bảng bên ngoài là CAROL DOWNES - TỔNG GIÁM ĐỐC. Durant thông báo với anh rằng anh đã được tiến cử lên vị trí tổng giám đốc với con số tiền lương giờ đây đã được tăng thêm vài con số 0 đủ để xứng đáng với vị trí mà anh sẽ nắm giữ.

Durant nói: “Khi giao cho anh những bản vẽ đó, tôi biết là anh không thể đọc được chúng. Nhưng tôi muốn xem anh sẽ giải quyết tình huống đó như thế nào. Tài xoay xở, sự tháo vát của anh trong việc tìm kiếm người có thể làm được công việc này đã thể hiện tố chất quản trị tuyệt vời của anh. Nếu anh quay lại gặp tôi và tìm cơ thoái thác thay vì hoàn thành công việc đó thì tôi đã sa thải anh rồi.”

Downes giờ đây đã trở thành một nhà triệu phú. Lần cuối cùng tôi gặp anh, anh đã “nghỉ hưu” nhưng thực chất vẫn tham gia tư vấn miễn phí cho Hiệp hội Thống đốc Miền Nam với sự dẻo dai và tràn đầy nhiệt huyết với công việc.

TUẦN THỨ 20

HÃY GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC

Tất cả những người thành công đều nhận được sự hỗ trợ đáng kể từ những người khác trong quá trình nỗ lực phấn đấu của mình. Luật chơi công bằng và hết sức đơn giản: chúng ta hưởng ứng bằng cách giúp đỡ những người khác.

Hãy lấy chính tôi làm ví dụ. Bước ngoặt trong sự nghiệp của tôi là khi nhà tư bản công nghiệp Andrew Carnegie khuyên tôi bắt đầu thiết lập môn “Khoa Học Thành Công” để lấy đó làm triết lý cuối cùng về kiến thức, và hết sức nhiệt tình giúp đỡ, hỗ trợ tôi làm việc đó. Tôi hi vọng là khi truyền đạt lại những gì tôi đã học hỏi được trong suốt cả cuộc đời nghiên cứu, thì tôi sẽ trả được món nợ với Carnegie cách đây hàng chục năm.

Sự thực là một trong những cách chắc chắn nhất để đạt được thành công trong cuộc sống là việc giúp đỡ người khác đạt được thành công của chính họ. Và hầu như ai cũng có thể giúp đỡ những người kém may mắn hơn. Người thực sự giàu có là người có thể dành thời gian và công sức của mình vì lợi ích của những người khác. Khi làm như thế, họ đã khiến mình trở nên vô cùng giàu có.

Một trong những điều tuyệt vời nhất là khi ta có thể nói về một người đạt được đỉnh cao của thành công rằng: “Tôi đã giúp đỡ anh ta đạt được thành công đấy”. Những nỗ lực của bạn khi giúp đỡ những người kém may mắn hơn sẽ không chỉ đơn thuần là giúp đỡ họ mà còn đem lại cho tâm hồn của bạn một điều gì đó vô giá – bất kể họ biết bạn đã giúp đỡ họ hay họ biết ơn bạn vì sự giúp đỡ đó hay không.

Quả là kỳ lạ khi con người thường tranh đấu hoặc với chính bản thân mình hoặc với những người khác. Tôi nghiệm ra rằng tôi có thể tận hưởng niềm vui từ việc giúp đỡ người khác chiến thắng trong cuộc chiến của chính họ, bằng cách đảm nhận một vài trách nhiệm của họ, bằng cách làm cho con đường đi tới thành công của họ dễ dàng hơn.

Bạn hãy nghĩ xem, thế giới sẽ thay đổi như thế nào nếu mỗi người chúng ta giúp đỡ ai đó trong cuộc sống. Và đổi lại, mỗi người chúng ta sẽ được người khác giúp đỡ. Việc giúp đỡ người khác sẽ tạo hiệu quả cho công việc kinh doanh. John Wanamaker từng nói rằng thói quen có lợi nhất chính là thói quen “cung cấp những dịch vụ hữu ích nhất ngoài sự trông đợi từ khách hàng”.

Có lẽ một số ví dụ thực tế sau đây sẽ giúp bạn nghĩ ra cách giúp đỡ người khác:

Có một thương nhân ở một thành phố miền Đông nước Mỹ, anh tạo dựng một sự nghiệp kinh doanh thành công chỉ bằng một phương thức hết sức đơn giản. Nhân viên của anh thường kiểm tra các máy tính tiền cước đỗ xe gần cửa hàng. Khi thấy có báo hiệu “hết thời gian” ở bất cứ chiếc máy tính tiền nào, nhân viên của anh liền nhét đồng xu vào khe máy và đính kèm một tờ thông báo rằng anh rất vui khi có thể giúp các chủ xe hơi đỡ bị phiếu đỗ xe gây phiền hà. Rất nhiều chủ xe đã ghé vào để cảm ơn người thương nhân này – và nhân tiện dừng lại mua hàng của ông.

Chủ một cửa hiệu lớn dành cho nam giới tại Boston bỏ một mảnh danh thiếp nhỏ nhắn vào túi áo của tất cả các bộ comple mà anh bán. Tấm danh thiếp này gửi thông điệp tới người mua rằng nếu họ thấy hài lòng với sản phẩm thì có thể cầm tấm danh thiếp này quay lại cửa hàng sau sáu tháng và đổi tấm danh thiếp lấy một chiếc cà vạt. Và tất nhiên, người mua thường quay lại cửa hàng, biểu lộ sự hài lòng với bộ comple – và đây là một dấu hiệu tốt cho một lần mua hàng tiếp nữa.

Một ví dụ khác là Butler Stork bị giam tại Trại cải tạo bang Ohio đã cải tạo tốt đến mức sau đó anh được trả tự do trước 20 năm. Trong tù, Stork đã lập ra một trường đào tạo về báo chí. Trường học này đã đào tạo hơn 1.000 tù nhân qua rất nhiều khóa học miễn phí. Thậm chí anh còn thuyết phục Trường Báo Chí Quốc Tế hỗ trợ về sách giáo khoa. Kế hoạch này thu hút được nhiều sự chú ý tới mức Stork được trả tự do, đó là phần thưởng dành cho anh.

Hãy để trí óc của bạn làm việc. Hãy đánh giá đúng năng lực và sức lực của bạn. Ai là người cần bạn giúp đỡ? Bạn có thể giúp đỡ họ như thế nào? Điều đó không tốn tiền. Tất cả những gì bạn cần có là tài khéo léo và một khao khát chân thành được giúp đỡ người khác.

Hãy nhớ rằng, việc giúp người khác giải quyết những vấn đề của họ sẽ giúp bạn giải quyết những vấn đề của chính bạn.



“Người có lý tưởng cao đẹp nhất là người giúp kẻ khác trở nên giàu có.”

“An idealist is a person who helps other people to be prosperous.”

- Henry Ford.

