

Bizbooks biên soạn



38 lá thư Rockefeller gửi cho con trai



ABE BOOK



NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC



BIZBOOKS
KHÁT VỌNG NÂNG TẦM TRI THỨC

38 LÁ THƯ ROCKEFELLER GỬI CHO CON TRAI © BIZBOOKS
biên soạn

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

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

LỜI GIỚI THIỆU

Thưa quý độc giả,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

nắm thóp bản chất con người.

Nếu bạn đang bối rối về tương lai của mình, nếu bạn không hài lòng với công việc và cuộc sống hiện tại, nếu bạn không biết làm thế nào để thay đổi, thì bạn càng nên đọc cuốn sách này. Bởi nó sẽ giúp bạn làm rõ hướng đi của cuộc đời, củng cố sức mạnh và niềm tin tự thân, cũng soi lại tấm gương của chính mình.

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

Hà Nội, ngày 15/4/2023

Nguyễn Hoàng Phương

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

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

GIỚI THIỆU VỀ JOHN D. ROCKEFELLER

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

Nếu muốn hiểu về lịch sử phát triển của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa ở Mỹ thì không thể không nhắc đến Rockefeller, đây cũng là nhân vật gây nhiều tranh cãi nhất trong lịch sử kinh doanh hiện đại. Một mặt, vào thời kỳ hưng thịnh, Công ty dầu mỏ Standard Oil do Rockefeller thành lập đã nắm trong tay quyền kiểm soát 80% ngành công nghiệp lọc dầu và 90% hoạt động kinh doanh đường ống dẫn dầu ở Hoa Kỳ, vì vậy có người cho rằng Rockefeller chẳng qua chỉ là

một nhà tư bản không từ thủ đoạn và háms lợi. Mặt khác, Rockefeller theo đạo Cơ Đốc giáo, quỹ mang tên ông hoạt động theo tôn chỉ “Mang lại hạnh phúc cho mọi người trên toàn thế giới”, tổng số tiền quyên góp của quỹ lên tới 500 triệu đô la, do đó cũng có người hết mực khen ngợi ông là nhà từ thiện hào phóng. Có thể thấy, cuộc đời đàng đàng của “Vua dầu mỏ” có đủ những lời khen chê.

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

Rockefeller đã bộc lộ tài năng kinh doanh ngay từ khi còn nhỏ. Ông có một cuốn sổ, trong đó ghi chép chi tiết về tình hình làm việc của mình để qua đó xin cha trả thù lao. Đồng thời, ông tích góp chỗ tiền ấy rồi cho một nông dân trong làng vay với lãi suất nhất định, kiếm lời từ số tiền đó. Lần nọ, Rockefeller tìm thấy một ổ gà tây trong rừng, bèn mang về nhà nuôi, tới lễ Tạ ơn thì bán chúng. Nhờ thế, Rockefeller lại kiếm được một khoản lợi nhuận đáng kể từ công việc này.

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

Sau khi tốt nghiệp trung học, Rockefeller quyết định không học đại học mà dấn thân vào giới kinh doanh. Rockefeller có yêu cầu khá

cao với công việc, ông xem qua danh mục các doanh nghiệp ở Cleveland và cẩn thận tìm kiếm những công ty tương đối nổi tiếng. Sau này, ông nhớ lại: “Tôi đã tới công ty đường sắt, ngân hàng, nhà buôn sỉ để tìm việc, chứ không tới những cửa hàng nhỏ. Tôi muốn làm những việc lớn lao.” Tuy nhiên, mọi chuyện không đơn giản như những gì ông nói. Tám giờ sáng hằng ngày, Rockefeller rời khỏi nơi ở, trên người mặc quần âu đen, áo vest cổ cứng cao và đeo chiếc cà vạt đen để tới tham gia vòng phỏng vấn mới đã hẹn trước. Dù bị từ chối nhiều lần nhưng ông vua dầu mỏ này vẫn không hề nhụt chí nản lòng. Rockefeller cho biết, sau khi đi hết một lượt các công ty trong danh sách, ông lại bắt đầu từ đầu, thậm chí có những công ty đã tới hai, ba lần, thế nhưng chẳng ai muốn thuê một đứa trẻ vào làm cả. Tuy nhiên, Rockefeller là người cứng cỏi, càng gặp trắc trở, quyết tâm của ông càng vững chắc. Mỗi tuần có sáu ngày phỏng vấn, và ông đã kiên trì như vậy trong sáu tuần.

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

Sau khi trở thành kế toán, Rockefeller suốt ngày vùi đầu vào sổ sách, thái độ làm việc cẩn thận, tỉ mỉ. Ông nhớ lại: “Do công việc đầu tiên là kế toán nên tôi đã học được cách tôn trọng các con số và sự thật, dẫn cho chúng có nhỏ bé tới mấy...” Về sau, công ty yêu cầu Rockefeller phụ trách thanh toán hóa đơn, và thái độ của ông đối với công việc này càng thêm nghiêm túc, thận trọng. Lần nào ông cũng kiểm tra kỹ lưỡng, theo lời của Rockefeller thì là “còn tận tâm hơn cả tiêu tiền của bản thân”. Rockefeller không thể chịu nổi dù chỉ sai sót vài xu, chính thái độ làm việc có trách nhiệm và tận tụy này đã khiến

ông chủ vô cùng hài lòng. Ngoài ra, khi thu tiền thuê nhà cho ông chủ Hewitt, chàng trai trẻ Rockefeller không chỉ cho thấy sự kiên nhẫn và lịch sự mà còn thể hiện tinh thần bất khuất giống như giống chó Bull, đó là không thu được tiền thuê nhà thì quyết không thôi.

Ngoài việc quản lý sổ sách rất tốt, Rockefeller còn thường đề xuất ý kiến liên quan tới phương diện kinh doanh cho công ty. Một lần nọ, công ty mua một lô đá cẩm thạch, sau khi mở kiện hàng thì phát hiện trên những phiến đá cẩm thạch mua với giá cao ấy có vết nứt, ông chủ vô cùng bức bối nhưng cũng chẳng biết xử lý thế nào. Bấy giờ, Rockefeller đã nhanh nhạy kiến nghị nên đẩy trách nhiệm cho ba công ty vận tải phụ trách vận chuyển hàng hóa, đồng thời yêu cầu các công ty này lần lượt bồi thường thiệt hại. Ý tưởng tuyệt vời này đã giúp Công ty Hewitt & Tuttle nhận được số tiền bồi thường cao gấp đôi so với mức dự kiến ban đầu. Biểu hiện xuất sắc của Rockefeller được ông chủ đánh giá rất cao. Vào cuối năm 1855, Hewitt đã trả cho Rockefeller 50 đô la coi như tiền lương cho ba tháng đầu học việc. Sau đó không lâu, Hewitt lại thông báo rằng mức lương của người trợ lý kế toán này sẽ tăng lên 25 đô la một tháng. Rockefeller hồi tưởng: “Chính vào lúc ấy, tôi đã bắt đầu cuộc đời kinh doanh với mức lương 5 đô la mỗi tuần.”

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

Năm 1858, khi chỉ mới mười chín tuổi, Rockefeller đã cùng với người bạn Maurice Clark thành lập công ty kinh doanh nông sản. Rockefeller đã vay 1.000 đô la từ cha mình với lãi suất 10%, cộng với 800 đô la tiền tiết kiệm để thành lập công ty hợp danh đầu tiên trong đời mình – Công ty Clark & Rockefeller. Tình hình kinh doanh của công ty mới vô cùng suôn sẻ. Trong năm đầu tiên, họ kiếm được 45.000 đô la; sau khi trừ mọi khoản chi, lợi nhuận ròng là 4.000 đô la, tới cuối năm thứ hai là 12.000 đô la. Trong quá trình hoạt động, Clark đánh giá rất cao khả năng kinh doanh của Rockefeller. Khi mô tả tình cảnh hồi ấy, Clark kể: “Ông ấy làm việc đâu ra đấy, chú ý tới

từng chi tiết, không để xảy ra bất cứ sai sót nào. Nếu bọn tôi đáng lẽ phải được nhận một xu từ đối tác, ông ấy nhất định sẽ lấy cho bằng được. Nếu đưa thiếu cho khách hàng một xu, ông ấy cũng kiên quyết muốn khách hàng cầm lấy một xu ấy.” Khi kinh doanh, Rockefeller luôn tràn đầy tự tin, bừng bừng tham vọng, nhưng đồng thời cũng biết giữ lời hứa và tìm mọi cách để chiếm được lòng tin của người khác.

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

Sau một thời gian khảo sát thực địa, Rockefeller trở lại Cleveland. Dựa trên cơ sở này, ông đã đưa ra quyết định cuối cùng, ấy là không đầu tư vào việc sản xuất dầu thô, bởi vì ở đó đã có 72 giếng dầu với sản lượng mỗi ngày là 1.135 thùng, trong khi nhu cầu về dầu không cao. Trong bối cảnh cung vượt quá cầu như vậy, giá cả thị trường dầu chắc chắn sẽ sụt giảm, đây chính là kết quả tất yếu của việc khai thác vô độ. Quả nhiên, đúng như dự đoán của Rockefeller – “Người tiên phong không kiếm được tiền”. Do khai thác điên cuồng, giá dầu liên tục lao dốc, một thùng dầu thô từ 20 đô la ban đầu giảm mạnh xuống chỉ còn 10 xu. Nhiều nhà đầu cơ dầu mỏ đã lâm vào cảnh tán gia bại sản, thế nhưng Rockefeller lại tránh được thua lỗ nhờ cái đầu lạnh của mình. Thông qua sự việc này, Rockefeller dạy cho chúng ta biết rằng nếu muốn gây dựng sự nghiệp, bạn phải học cách kiên nhẫn. Trong bầu không khí khẩn trương sôi động ấy, hầu hết các nhà sản xuất dầu đều muốn mau chóng khai thác cạn giếng dầu thay vì xây dựng một ngành công nghiệp. Ngược lại, Rockefeller luôn giữ thái độ bình tĩnh và tỉnh táo, ông tin rằng ngành này có triển vọng

lâu dài.

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

Chuyến đi đầu tiên đến Pennsylvania đã khiến Rockefeller nhận ra rằng kết quả của việc thăm dò dầu mỏ thực sự không thể đoán trước được; ngược lại, việc lọc dầu có vẻ vừa an toàn vừa hợp lý. Chẳng mấy chốc, ông tin chắc rằng lọc dầu chính là yếu tố then chốt giúp thu được lợi nhuận kếp xù từ ngành công nghiệp này. Niềm tin ấy xuất phát từ lời gợi ý của người bạn tên là Samuel Andrews dành cho Rockefeller. Rockefeller chuyển từ kinh doanh nông sản sang ngành công nghiệp dầu mỏ chính là nhờ sự thuyết phục mạnh mẽ của người bạn này. Andrews, một chuyên gia về dầu thấp sáng, tin rằng ánh sáng từ dầu hỏa sẽ sáng hơn các nguồn khác và thị trường cũng rộng lớn hơn. Nhằm tìm kiếm người tài trợ, Andrews tìm đến Clark và Rockefeller. Cảm thấy đây là một cơ hội tốt, nên vào năm 1863, Rockefeller đã quyết định đầu tư vào một công ty lọc dầu mới ở Cleveland – Công ty Andrews & Clark.

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

“Nếu vay tiền có thể mở rộng kinh doanh một cách ổn định, vậy thì chúng ta nên vay.” Để ngăn chặn hành động của Rockefeller, Clark thậm chí đã đe dọa rằng sẽ chấm dứt quan hệ đối tác.

Giải pháp cho vấn đề này là bán đấu giá công ty cho người trả giá cao nhất. Mức giá khởi điểm là 500 đô la, thế nhưng nó đã nhanh chóng tăng lên 50.000 đô la, cao hơn giá trị mà Rockefeller dự tính cho nhà máy lọc dầu. Cuối cùng, mức giá tăng lên ۷۲.000 đô la và Rockefeller dứt khoát ngã giá 72.500 đô la, ông hiểu rõ rằng hành động này sẽ quyết định tương lai của cả cuộc đời mình. Sau cuộc đấu giá, Rockefeller đã đổi ۷۲.500 đô la lấy nửa cổ phần còn lại của công ty. Do đó, tên công ty cũng được đổi thành Công ty Rockefeller & Andrews. Ở tuổi hai mươi sáu, Rockefeller sở hữu nhà máy lọc dầu lớn nhất Cleveland, có thể lọc 500 thùng dầu thô mỗi ngày, đưa đây trở thành một trong những nhà máy lọc dầu lớn nhất thế giới.

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

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

Với sự phát triển chóng mặt của đế chế dầu mỏ, mối nguy về

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

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

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

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

Dựa theo cơ cấu “to-rót” này, Rockefeller đã sáp nhập hơn bốn mươi nhà máy, kiểm soát 80% ngành công nghiệp lọc dầu của đất nước và 90% hoạt động kinh doanh đường ống dẫn dầu. Hình thức “to-rót” nhanh chóng lan rộng khắp Hoa Kỳ cũng như tác động tới các ngành nghề khác. Trong một thời gian ngắn, hình thức tổ chức

độc quyền này đã chiếm 90% nền kinh tế Hoa Kỳ. Rõ ràng, Rockefeller đã thành công tạo ra một thời kỳ độc nhất vô nhị trong lịch sử nước Mỹ – thời kỳ chủ nghĩa tư bản độc quyền.

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

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

Vì vậy, vào thời điểm đó, Công ty Standard Oil đứng trước một tình thế khó khăn: Nên mua mỏ dầu kia ngay lập tức hay đợi tới lúc thử nghiệm thành công rồi mới mua? Nếu lựa chọn chờ đợi thì sẽ có khả năng bỏ lỡ cơ hội tốt, thế là Rockefeller – người vốn thận trọng – lại một lần nữa cho thấy sự liêu lĩnh và tầm nhìn xa đáng kinh ngạc, ông quyết định mua mỏ dầu ngay lập tức. Quyết định này đã vấp phải sự phản đối gay gắt từ hội đồng quản trị, thế nhưng Rockefeller thể hiện rõ quyết tâm và dũng khí không sùn, ông đề nghị rằng sẽ đầu tư bằng 3 triệu đô la của mình và chấp nhận rủi ro trong hai năm. Nếu thành công, công ty sẽ trả lại tiền cho ông; còn nếu thất bại, tổn thất sẽ do một mình ông gánh chịu.

Công ty Standard Oil đã chi hàng triệu đô la Mỹ để mua mỏ dầu ở thị trấn Lima và đặt đường ống dẫn dầu. Loại dầu thô “hôi thối”

này chỉ bán với giá 15 xu một thùng, không có thị trường tiêu thụ, thế nhưng công ty vẫn dự trữ chúng. Đến năm 1888, trữ lượng đã đạt hơn 10 triệu thùng. Cuối cùng, đến tháng 10 năm 1889, Frasch đã thành công trong việc tinh chế ra loại dầu hỏa có thể cung cấp cho thị trường. Công ty Standard Oil lập tức dốc toàn lực vào việc sản xuất dầu mỏ, đồng thời bắt đầu thực hiện các thương vụ mua lại và sáp nhập lớn chưa từng thấy trong ngành công nghiệp này. Năm 1890, Rockefeller thu mua Công ty Dầu mỏ Liên hợp và ba công ty khai thác dầu quy mô lớn khác, trao cho ông quyền kiểm soát ba trăm nghìn mẫu đất ở Pennsylvania và Tây Virginia.

Vào những năm 80 của thế kỷ XIX, Công ty Standard Oil đã duy trì vị thế độc quyền dầu mỏ trên toàn thế giới trong suốt một thời gian dài. Nhằm mở rộng thị trường ra nước ngoài, năm 1882, Rockefeller đã cử người tiến hành một cuộc khảo sát thị trường nước ngoài trong hai năm, và không lâu sau đó, ông trùm kinh doanh này đã thuận lợi mở rộng thị trường sang các nước như Trung Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ bằng dầu hỏa. Tuy nhiên, sau khi Nga phát hiện ra mỏ dầu thô ở Baku, một vòng cạnh tranh mới lại tiếp tục diễn ra, người Nga thậm chí còn có tham vọng loại bỏ dầu mỏ của Mỹ ra khỏi thị trường thế giới.

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

Để thâm nhập hoạt động kinh doanh ở châu Á, Công ty Standard

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

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

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

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

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

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

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

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

LÁ THU' THU' NHẤT

Điểm xuất phát không quyết định điểm kết thúc

John yêu quý,

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

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

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

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

Xuất phát điểm của cuộc đời mỗi người hoàn toàn khác nhau, thế nhưng điều này không có nghĩa là kết quả cuối cùng của cuộc đời chúng ta sẽ bị định đoạt bởi xuất thân. Trên đời này không có ai nghèo khó hay giàu có muôn đời, cũng không có chuyện mãi mãi

thành công hay thất bại, mà chỉ tồn tại chân lý “Tôi phấn đấu, tôi thành công”. Cha tin chắc rằng, vận mệnh của chúng ta được quyết định bởi chính hành động của chúng ta, chứ không phải hoàn toàn bởi xuất thân.

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

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

Rất lâu về trước, có một câu chuyện trào phúng về những tên công tử bột bất tài, ăn tiêu phung phí được lưu truyền trên đường phố. Đại ý là trong một quán bar nhỏ ở Philadelphia, một vị khách nọ nhắc tới một triệu phú nào đó với vẻ ngưỡng mộ: “Ông ta là triệu phú tự gây dựng cơ đồ từ hai bàn tay trắng đấy.” “Đúng thế,” một quý ông có vẻ sắc sảo ngồi bên cạnh trả lời, “ông ta được thừa kế 20 triệu đô la, sau đó biến số tiền đó thành 1 triệu đô la.”

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

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

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

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

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

chúng ta sẽ biết được giá trị của sự tự lập.

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

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

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

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI

Nếu muốn may mắn thì cần có sự chuẩn bị

John yêu quý,

Một số người đã được định sẵn sẽ trở thành bậc vương giả hoặc vĩ nhân nhờ tài năng phi thường của mình, chẳng hạn như Cyrus H. McCormick – người sở hữu bộ óc có thể kiến tạo vận may, biết cách biến máy gặt thành lưỡi hái để gặt hái tiền bạc.

Theo đánh giá của cha, McCormick luôn là một ông trùm công nghiệp bùng bùng tham vọng và có tài năng kinh doanh. Nhờ chiếc máy gặt, ông ấy đã giải phóng nông dân Mỹ khỏi sự vất vả, đồng thời còn giúp bản thân gia nhập hàng ngũ những người giàu nhất

nước Mỹ. Người Pháp có vẻ thích McCormick hơn và ca ngợi ông ấy là “người có nhiều đóng góp nhất cho thế giới”.Ồ, đây đúng là một kết quả nằm ngoài dự đoán.

Bậc kỳ tài trong giới kinh doanh này, người vốn dĩ chỉ buôn bán nông cụ bình thường, đã từng nói một câu sâu sắc như sau: “May mắn là của cải còn sót lại của sự trù tính.”

Câu nói này quả thực khiến người ta cảm thấy khó hiểu. Nó muốn chỉ vận may là kết quả của sự chuẩn bị và các sách lược, hay vận may là thứ còn lại sau khi lên kế hoạch? Kinh nghiệm của bản thân mách bảo cha rằng cả hai ý nghĩa này đều tồn tại. Nói cách khác, chúng ta tự tạo ra may mắn cho chính mình và không thể hoàn toàn loại bỏ may mắn bằng bất kỳ hành động nào. May mắn là tin vui khó có thể tránh khỏi trong quá trình trù tính kế hoạch.

McCormick đã ngộ ra chân lý về vận may và mở ra cánh cửa của sự may mắn. Do đó, cha không mấy ngạc nhiên khi máy gặt của McCormick được tiêu thụ khắp thế giới và trở thành sản phẩm “không bao giờ hạ nhiệt”.

Tuy nhiên, trong thế giới của chúng ta, hiếm có người nào giỏi hoạch định vận may như ông McCormick, cũng hiếm có người nào không tin vào vận may và không ngộ nhận về vận may.

Trong mắt kẻ phàm phu tục tử, vận may luôn là thứ sinh ra đã có. Chỉ cần phát hiện có người thăng quan tiến chức ở nơi làm việc, có người phát lên như điều gặp gió trong giới kinh doanh, hoặc đạt được thành công trong một lĩnh vực nào đó, họ sẽ nói một cách tùy tiện, thậm chí là bằng giọng điệu khinh thường rằng: “Người này tốt số thật đấy, nhờ may mắn nên mới được như vậy!” Kiểu người này không bao giờ nhận ra chân lý vĩ đại có thể giúp họ trở nên thành công, đó là: Mỗi người đều là nhà thiết kế và kiến trúc sư cho vận mệnh của chính mình.

Cha thừa nhận rằng, giống như không thể sống thiếu tiền, con người ta cũng không thể sống thiếu may mắn. Tuy nhiên, nếu muốn làm nên nghiệp lớn thì không thể chỉ ngồi chờ may mắn ghé thăm. Tôn chỉ của cha là: Cha không dựa vào may mắn trời ban, mà dựa vào vận may được chuẩn bị kỹ càng để một bước lên mây. Cha tin rằng việc lập kế hoạch tốt có thể chi phối vận may, thậm chí có thể

thành công tác động tới sự may mắn trong mọi tình huống. Kế hoạch biến cạnh tranh thành hợp tác được cha triển khai trong lĩnh vực dầu mỏ chính là một minh chứng cho điều này.

Trước khi bắt đầu kế hoạch đó, các công ty lọc dầu đều mạnh ai nấy làm, bị lợi nhuận che mắt, kết quả là dẫn đến sự cạnh tranh mang tính hủy diệt. Sự cạnh tranh này chắc chắn là một chuyện tốt với người tiêu dùng, thế nhưng giá dầu sụt giảm lại là thảm họa đối với công ty lọc dầu. Vào thời điểm đó, đại đa số các công ty lọc dầu đều làm ăn thua lỗ và lần lượt lâm vào cảnh phá sản.

Cha hiểu rõ ràng rằng nếu muốn một lần nữa thu được lợi nhuận và sinh lời mãi mãi thì buộc phải chế ngự được ngành công nghiệp này, khiến mọi người kinh doanh một cách lý trí. Cha coi đây là một loại trách nhiệm, thế nhưng việc này rất khó thực hiện, đòi hỏi cha phải lập một kế hoạch, đó là thu tóm toàn bộ hoạt động lọc dầu vào tay mình.

John à, để trở thành một tay thợ săn lành nghề trong cuộc đi săn mang tên “kiếm lời”, con cần phải chịu khó suy nghĩ, hành động cẩn thận, biết nhận ra những nguy cơ và cơ hội có thể xuất hiện trong mọi việc; đồng thời cũng cần nghiên cứu mọi khả năng có thể đe dọa tới vị thế bá chủ của con như một kỳ thủ. Sau khi nghiên cứu kỹ lưỡng tình hình và đánh giá lực lượng của bản thân, cũng như quyết định lấy căn cứ Cleveland làm mặt trận đầu tiên để phát động cuộc chiến công nghiệp dầu mỏ và thu phục được hơn hai mươi đối thủ cạnh tranh ở đó, cha lại nhanh chóng hành động, mở mặt trận thứ hai, cho đến khi thu phục được toàn bộ đối thủ và thiết lập trật tự mới cho ngành dầu mỏ.

Giống như người chỉ huy trên chiến trường, khi lựa chọn mục tiêu tấn công, trước tiên con cần phải biết chọn loại vũ khí nào để đạt hiệu quả cao nhất. Nếu muốn thực hiện thành công kế hoạch thống nhất và kiểm soát ngành dầu khí, con cần một thứ vũ khí có thể giải quyết vấn đề này một cách triệt để, đó chính là tiền, cha cần rất nhiều tiền để mua lại những nhà máy lọc dầu đang trong cảnh sản xuất dư thừa. Tuy nhiên, số vốn ít ỏi có trong tay không đủ để hiện thực hóa kế hoạch này, thế nên cha đã quyết định thành lập công ty cổ phần nhằm thu hút các nhà đầu tư ngoài ngành. Chẳng mấy chốc,

chúng ta đã đăng ký và thành lập Công ty Standard Oil ở Ohio với số vốn hàng triệu đô la; bước sang năm thứ hai, con số ấy đã tăng gấp 3,5 lần, song khi nào thì bắt tay vào hành động vẫn còn là một vấn đề hóc búa.

Một doanh nhân có tầm nhìn xa trông rộng luôn biết cách tìm kiếm cơ hội từ trong mọi khó khăn, cha cũng giống như vậy. Trước khi chúng ta bắt đầu hành trình chinh phục, ngành công nghiệp dầu mỏ đang trong tình trạng hỗn loạn và ngày một trở nên tồi tệ: 90% các công ty lọc dầu ở Cleveland sắp bị đè bẹp bởi sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, nếu không bán nhà máy, họ chỉ đành giương mắt nhìn bản thân bước tới hồi diệt vong. Đây chính là thời cơ tốt nhất để thu mua các công ty đối thủ.

Hành động thu mua ở thời điểm này có vẻ trái luân lý, thế nhưng lúc bấy giờ, cha không cho phép mình nảy sinh lòng nhân từ của phụ nữ. Thương trường như chiến trường, ý nghĩa của mục tiêu chiến lược chính là cần xây dựng tình thế có lợi nhất cho phe mình. Xuất phát từ suy nghĩ về mặt chiến lược, mục tiêu thu phục đầu tiên mà cha chọn không phải những công ty nhỏ dễ hạ gục, mà là đối thủ mạnh nhất – Công ty Clark & Payne. Công ty này rất có uy tín ở Cleveland, hơn nữa còn tràn đầy tham vọng, họ cũng có suy nghĩ giống như cha, muốn thôn tính nhà máy lọc dầu của cha.

Nhưng trước khi đối thủ hành động, cha đã quyết định ra tay tấn công trước. Cha chủ động hẹn gặp cổ đông lớn nhất của Công ty Clark & Payne, đó là ngài Oliver Payne – một người bạn cũ hồi trung học. Cha nói với ông ấy rằng thời kỳ hỗn loạn và suy thoái của ngành dầu mỏ đã tới lúc phải kết thúc; để bảo vệ ngành công nghiệp dầu mỏ đang giúp vô số gia đình tồn tại, cha muốn xây dựng một công ty dầu mỏ lớn mạnh, hiệu quả cao và mời ông ấy tham gia. Kế hoạch của cha đã gây được ấn tượng với Payne, để rồi cuối cùng họ đồng ý bán công ty với giá 400.000 đô la.

Cha biết Công ty Clark & Payne vốn không đáng mua với mức giá ấy, thế nhưng cha không từ chối họ. Bởi, thầu tóm công ty này đồng nghĩa với việc cha sẽ giành được vị thế công ty lọc dầu lớn nhất thế giới, đồng thời thương vụ này cũng sẽ trở thành lá cờ tiên phong mạnh mẽ trong việc nhanh chóng thu mua các công ty lọc dầu ở

Cleveland.

Phương pháp này thực sự vô cùng hiệu quả. Trong chưa đầy hai tháng sau đó, đã có hai mươi hai đối thủ cạnh tranh quy thuận Công ty Standard Oil, giúp cha trở thành người chiến thắng trong cuộc chiến thu mua ấy. Điều này đã tạo cho cha động lực to lớn, để rồi trong ba năm sau đó, cha đã liên tiếp thu phục được các công ty lọc dầu ở Philadelphia, Pittsburgh và Baltimore, nhờ vậy mà trở thành ông chủ duy nhất của ngành lọc dầu Hoa Kỳ.

Hiện giờ nghĩ lại, cha thấy mình thật may mắn, nếu khi ấy chỉ biết than thở thời vận không tốt và chọn cách phó mặc cho số phận, có lẽ cha đã bị những đối thủ khác thu phục từ lâu, thế nhưng cha đã kiến tạo vận may cho chính mình.

Trên đời này, chuyện gì cũng có thể xảy ra, chỉ duy mỗi việc ngồi mát ăn bát vàng là không thể. Cha coi thường những kẻ phó mặc mọi thứ cho số phận, bảo thủ không chịu thay đổi. Đầu óc họ đã bị những suy nghĩ thủ cựu chi phối, âm thầm đắc ý vì cho rằng có thể rút lui một cách an toàn, êm thấm.

John à, nếu muốn kéo dài vận may của mình, chúng ta phải biết kiến tạo vận may, muốn vậy thì cần phải có một kế hoạch hay. Một kế hoạch hay chắc chắn là sự trù tính cẩn thận, sự trù tính cẩn thận chắc chắn có thể phát huy hiệu quả. Con cần nhớ rằng, trong quá trình trù tính, trước tiên con phải xem xét hai điều kiện cơ bản: Điều kiện đầu tiên là hiểu rõ mục tiêu của bản thân, chẳng hạn như con muốn làm gì, thậm chí là muốn trở thành người như thế nào; điều kiện thứ hai là biết bản thân sở hữu những nguồn lực nào, chẳng hạn như địa vị, tiền bạc, các mối quan hệ, thậm chí là cả khả năng.

Thứ tự của hai điều kiện cơ bản này không phải hoàn toàn bất biến, con có thể có ý tưởng hoặc mục tiêu trước rồi mới bắt đầu tìm kiếm mục tiêu phù với những nguồn lực mà mình sẵn có. Ngoài ra, con cũng có thể kết hợp hai điều kiện với nhau để tạo thành điều kiện thứ ba và thứ tư. Chẳng hạn, con có mục tiêu nào đó và nguồn lực nào đó, để thực hiện mục tiêu này, con phải tạo ra các nguồn lực khác một cách có chọn lọc; hoặc khi có một vài nguồn lực và mục tiêu nào đó, con phải dựa vào các nguồn lực ấy để tăng hoặc giảm mục tiêu.

Sau khi điều chỉnh mục tiêu theo nguồn lực hoặc điều chỉnh nguồn lực theo mục tiêu, con sẽ xây dựng được một nền tảng cho chính mình. Nền tảng này là kết cấu cơ bản mà con có thể dựa vào để lên ý tưởng và lập kế hoạch, kế đó là lấp đầy những phần còn lại bằng phương pháp và thời gian, cuối cùng là chờ đợi vận may xuất hiện.

Con trai của cha, con phải nhớ rằng, kiến tạo vận may cũng chính là kiến tạo cuộc đời. Vì vậy, song song với việc chờ đợi may mắn, con cũng cần biết cách nắm bắt nó. Hãy cứ mạnh dạn thử, con nhé!

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BA

Thiên đường và địa ngục luôn song hành

John yêu quý,

Hãy để cha kể con nghe một câu chuyện ngụ ngôn rất thú vị và khiến cha vô cùng xúc động:

Ở Châu Âu cổ đại, có một người đàn ông nọ sau khi chết thì phát hiện mình đã tới một nơi tuyệt vời và có thể tận hưởng mọi thứ. Vừa đặt chân lên vùng đất hoan lạc đó, một người trông có vẻ giống người phục vụ đã bước tới hỏi anh ta: “Thưa ngài, ngài có cần gì không? Ở đây, ngài có thể sở hữu mọi thứ mình ao ước: cao lương mỹ vị, thú vui tiêu khiển, mỹ nữ trẻ trung. Tất cả đều tùy ngài mặc sức hưởng thụ.”

Nghe xong, người đàn ông thấy hơi kinh ngạc, nhưng cũng rất đôi sung sướng, trong lòng thầm vui mừng: Đây chẳng phải ước mơ của mình khi còn sống sao! Thế là, anh ta suốt ngày thưởng thức cao lương mỹ vị, đông thời đắm mình trong mỹ sắc. Tuy nhiên, một ngày nọ, anh ta bỗng cảm thấy chẳng còn hứng thú với những thứ này nữa, bèn nói với người phục vụ: “Tôi chán những thứ này rồi, tôi cần làm việc gì đó. Anh có thể tìm cho tôi một công việc không?”

Nào ngờ, câu trả lời mà anh ta nhận được lại là một cái lắc đầu: “Tôi xin lỗi, thưa ngài, đây là điều duy nhất chúng tôi không thể thực hiện cho ngài. Ở đây không có công việc nào để ngài làm cả.”

Người đàn ông vô cùng ử rĩ, giận dữ vung tay và nói: “Vậy thì gay

thật! Thế thì tôi thà ở địa ngục còn hơn!”

“Thế ngài nghĩ ngài đang ở đâu?” Người phục vụ nhẹ nhàng đáp.

John à, câu chuyện ngụ ngôn hài hước này dường như muốn nhắc cha rằng: Mất việc đồng nghĩa với mất đi hạnh phúc. Thế nhưng đáng tiếc thay, phải tới lúc thất nghiệp rồi, một số người mới lĩnh hội được điều này, quả là bất hạnh!

Cha có thể tự hào thốt lên rằng mình chưa từng nếm trải mùi vị thất nghiệp. Điều này không có nghĩa là cha may mắn, mà là vì cha chưa bao giờ coi công việc như một thứ cực hình, ngược lại còn tìm thấy niềm vui vô hạn từ trong công việc.

Cha nghĩ rằng, công việc là một loại đặc quyền; thay vì duy trì cuộc sống, nó còn mang tới nhiều thứ hơn. Công việc là nền tảng của mọi hoạt động kinh doanh, là nguồn gốc của mọi sự thịnh vượng và cũng là yếu tố tạo nên thiên tài. Công việc giúp người trẻ hăm hở vươn lên, thực hiện được nhiều điều hơn cha mẹ mình, bất kể họ giàu có tới mấy. Công việc được thể hiện qua số tiền tiết kiệm ít ỏi, đồng thời đặt nền móng cho sự hạnh phúc. Công việc giống như hạt muối đậm đà tăng thêm hương vị cho cuộc sống. Tuy nhiên, con người ta phải yêu thích công việc trước thì mới có thể nhận được những lợi ích lớn nhất cũng như kết quả tốt nhất.

Khi mới bước chân vào giới kinh doanh, cha thường nghe nói rằng nếu muốn leo lên đỉnh cao, con người ta phải hy sinh rất nhiều. Thế nhưng, năm tháng trôi qua, cha bắt đầu hiểu ra rằng có nhiều người đang nỗ lực hướng tới đỉnh cao lại không cần phải “trả giá” gì cả. Họ làm việc chăm chỉ là vì họ thực sự yêu thích công việc của mình. Trong bất cứ ngành nghề nào, những người có thể leo tới đỉnh cao đều cống hiến hết sức và dồn toàn tâm toàn ý cho công việc mình đang làm. Chỉ cần yêu công việc mà mình đang theo đuổi, tự khắc thành công sẽ đến với con.

Yêu công việc là một loại niềm tin. Với niềm tin này, chúng ta có thể san phẳng ngọn núi tuyệt vọng và biến nó thành tảng đá hy vọng. Một họa sĩ đại tài đã nói một câu rất hay: “Nỗi đau rồi cũng sẽ qua đi, thế nhưng những điều đẹp đẽ sẽ mãi ở lại.”

Tuy nhiên, có những người rõ ràng không đủ thông minh. Họ nuôi tham vọng, quá kén chọn công việc, không ngừng tìm kiếm

một người chủ hoặc công việc “hoàn hảo”. Sự thật là, người chủ cần những nhân viên làm việc đúng giờ, trung thực và chăm chỉ; họ chỉ tăng lương và thăng chức cho những nhân viên cực kỳ chăm chỉ, cực kỳ trung thành, cực kỳ nhiệt huyết và dành nhiều thời gian để làm việc. Bởi, họ là nhà kinh doanh chứ không phải nhà từ thiện, điều họ cần là những người có giá trị hơn.

Cho dù tham vọng của một người lớn đến đâu, chỉ ít người đó cũng phải cất bước thì mới có thể đặt chân lên đỉnh cao. Vạn sự khởi đầu nan, một khi đã có bước khởi đầu thì việc tiếp tục tiến về phía trước sẽ không còn quá khó nữa. Công việc càng nhọc nhằn hoặc không vui thì càng cần phải bắt tay vào thực hiện ngay. Nếu càng trì hoãn lâu, công việc sẽ càng trở nên nhọc nhằn và đáng sợ, cũng giống như lúc bắn súng, nếu con ngắm mục tiêu càng lâu thì cơ hội bắn trúng càng thấp.

Cha sẽ không bao giờ quên công việc đầu tiên mà mình đảm nhận, đó là nhân viên kế toán. Hồi ấy, mặc dù hằng ngày đều phải đi làm từ tờ mờ sáng và ngọn đèn được thắp sáng bằng dầu cá voi trong văn phòng tỏa ánh sáng lò mờ, thế nhưng cha chưa từng cảm thấy công việc đó tẻ nhạt, ngược lại còn vô cùng say mê và thích thú. Thậm chí, những công đoạn rườm rà trong quá trình làm việc hay những chuyện vụn vặt trong văn phòng cũng không thể khiến cha đánh mất nhiệt huyết với nó, nhờ vậy mà ông chủ đã liên tục tăng lương cho cha.

Thu nhập chỉ là sản phẩm phụ mà công việc mang tới cho con. Chỉ cần làm tốt những việc mình nên làm, hoàn thành xuất sắc việc cần hoàn thành, vậy thì mức lương lý tưởng nhất định sẽ không rời mà đến với con. Quan trọng hơn, phần thưởng cao nhất cho sự cực khổ của chúng ta không nằm ở số tiền chúng ta nhận được, mà là sẽ trở thành người như thế nào nhờ công việc. Những người có đầu óc nhanh nhạy tuyệt đối không cật lực làm việc chỉ vì muốn kiếm tiền, điều giúp họ duy trì nhiệt huyết với công việc còn thanh tao hơn mong muốn tích tiền tích bạc, đó là dấn thân vào một sự nghiệp làm say đắm lòng người.

Thành thật mà nói, cha là một người đàn ông đầy tham vọng, ngay từ thuở nhỏ đã ấp ủ mong muốn trở thành người giàu có. Đối

với cha, Công ty Hewitt & Tuttle, nơi cha được nhận vào làm việc, là một nơi tuyệt vời để rèn luyện khả năng và thể hiện bản lĩnh của mình. Công ty này kinh doanh nhiều loại mặt hàng, sở hữu một mỏ sắt, hơn nữa còn vận hành hai phương tiện kỹ thuật tiên tiến giúp nó tồn tại, đó là đường sắt và điện báo – thứ đã mang lại những thay đổi mang tính cách mạng cho nền kinh tế Mỹ. Nhờ Công ty Hewitt & Tuttle, cha có cơ hội bước chân vào giới kinh doanh thú vị, rộng lớn và rục rĩ; học được cách tôn trọng các con số và sự thật, nhìn thấy sức mạnh của ngành vận tải, đồng thời trau dồi năng lực và phẩm chất mà cha nên có với tư cách là một doanh nhân. Tất cả những điều này đã đóng một vai trò to lớn trong công việc kinh doanh sau này của cha. Có thể nói rằng, nếu không có những trải nghiệm ở Công ty Hewitt & Tuttle, có lẽ cha đã phải mất rất nhiều thời gian đi lòng vòng trong quá trình gây dựng sự nghiệp của mình.

Giờ đây, mỗi khi nghĩ đến ông Hewitt và ông Tuttle, trong thâm tâm cha không khỏi trào dâng cảm giác biết ơn. Quãng thời gian đi làm ở đó là khởi đầu cho cuộc đời phấn đấu của cha và đặt nền móng vững chắc để cha vươn lên. Cha sẽ mãi biết ơn những kinh nghiệm mà mình đã thu hoạch được trong ba năm rưỡi đó.

Vì vậy, cha chưa bao giờ oán trách ông chủ như một số người, rằng: “Chúng ta chẳng qua chỉ là nô lệ, bị đè nén như hạt cát dưới đất, còn họ thì ăn trên ngồi trốc, hưởng lạc trong biệt thự tráng lệ, kết sắt chứa đầy tiền đầy vàng. Từng đồng tiền họ cầm trong tay đều đến từ việc bóc lột những công nhân chân chất như chúng ta.” Cha không biết những người mang trong mình nỗi oán trách này có bao giờ nghĩ tới việc: Ai đã tạo cho họ công ăn việc làm? Ai đã cho họ cơ hội lập gia đình? Ai đã giúp họ có cơ hội để phát triển bản thân? Nếu ý thức được rằng người khác đang bóc lột mình, tại sao họ không chấm dứt ách bóc lột này và rời đi?

Làm việc là một loại thái độ, nó quyết định chúng ta có hạnh phúc hay không. Cùng là thợ đá, cùng tạc tượng đá, nếu con hỏi họ “Anh đang làm gì ở đây”, một trong số họ sẽ trả lời: “Cậu thấy đấy, tôi đang đẽo đá, đẽo xong khối đá này là tôi có thể về nhà”. Kiểu người như vậy luôn coi công việc là sự trừng phạt, và từ mà họ thốt ra

thường xuyên nhất chính là “mệt”.

Trong khi đó, một người khác sẽ trả lời: “Cậu không thấy à? Tôi đang tạc tượng. Công việc này tuy rất vất vả nhưng được trả lương cao. Dù sao ở nhà tôi vẫn còn có vợ và bốn đứa con đang cần cơm ăn áo mặc.” Kiểu người này luôn coi công việc như một loại trách nhiệm, câu mà họ thường thường thốt ra là “chăm lo gia đình”.

Người thứ ba có thể sẽ đặt chiếc búa xuống, chỉ vào bức tượng đá một cách tự hào và nói: “Cậu thấy đấy, tôi đang tạo ra một tác phẩm nghệ thuật.” Kiểu người này luôn coi công việc như một niềm vinh dự và niềm hạnh phúc, câu mà họ thường thốt ra là “Công việc này rất có ý nghĩa”.

Thực ra, cả thiên đường và địa ngục đều do chính chúng ta tạo ra. Nếu con trao cho công việc một ý nghĩa nào đó, thì bất luận mức độ công việc ra sao, con cũng sẽ cảm thấy vui vẻ; bất luận thành tích mà mình đạt ra như thế nào, con cũng sẽ cảm thấy hứng thú với công việc của bản thân. Nếu con không thích làm, bất cứ công việc đơn giản nào cũng sẽ trở nên khó khăn và nhàm chán; khi con than phiền công việc mệt mỏi, thì dầu chẳng bỏ ra công sức gì, con cũng sẽ cảm thấy sức cùng lực kiệt; còn nếu không, kết quả sẽ hoàn toàn khác biệt. Mọi việc trên đời đều diễn ra như thế đấy.

John à, nếu con coi công việc là niềm vui, cuộc đời sẽ trở thành thiên đường; ngược lại, nếu con coi công việc là nghĩa vụ, cuộc đời sẽ giống như địa ngục. Hãy xem xét kỹ thái độ làm việc của bản thân, đó là thứ sẽ giúp chúng ta cảm nhận được niềm hoan lạc.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ TƯ

Hãy thực hiện ngay bây giờ

John yêu quý,

Cha luôn ghi nhớ những lời mà các bậc trí giả nói: “Giáo dục bao hàm rất nhiều khía cạnh, thế nhưng nó không dạy bạn bất kỳ khía cạnh nào.” Câu nói này đã cho chúng ta thấy một chân lý: Nếu con không bắt tay vào hành động thì những triết lý thiết thực nhất, đẹp

đễ nhất, khả thi nhất trên thế giới cũng chẳng thể nào giúp nổi con.

Cha luôn tin rằng cơ hội là thứ giành được bằng cách tận dụng thời cơ. Ngay cả những ý tưởng tuyệt vời nhất cũng tồn tại thiếu sót; trái lại, cho dù kế hoạch có tầm thường tới mấy, nhưng chỉ cần con thực sự bắt tay thực hiện và tiếp tục phát triển, thì kết quả mà con đạt được sẽ tốt hơn nhiều so với một kế hoạch hay bị bỏ dở giữa chừng, bởi vì cái trước sẽ được duy trì từ đầu tới cuối, còn cái sau chẳng khác gì con đem mọi công sức đổ sông đổ bể. Do đó, cha cho rằng không có bí quyết gì để tạo nên thành công. Nếu muốn đạt được kết quả tích cực trong cuộc sống, sở hữu trí tuệ xuất chúng và tài năng đặc biệt hiển nhiên là việc rất tốt, thế nhưng giả như không có thì cũng chẳng cần phải buồn bã. Chỉ cần chịu tích cực hành động, con sẽ ngày càng tiến gần đến thành công.

Đáng tiếc thay, nhiều người lại không tiếp thu được bài học lớn nhất này, cuối cùng khiến bản thân trở nên tầm thường. Hãy nhìn những người tầm thường ấy, con sẽ phát hiện ra rằng họ đều đang sống một cách thụ động, nói nhiều hơn làm, thậm chí chỉ nói mà không làm. Thế nhưng, hầu như họ đều là chuyên gia bao biện, biết tìm đủ mọi lý do để trì hoãn cho đến khi chứng minh được rằng việc này không nên, không thể hoặc đã không kịp thực hiện mới thôi.

So với kiểu người này, cha dường như khôn ngoan và mưu trí hơn nhiều. Frederick T. Gates từng khen ngợi cha là một người chủ động trong công việc. Cha lấy làm vui với lời khen này, bởi quả thực cha đã sống đúng như vậy. Tích cực hành động là một đặc điểm khác của cha, và cha chưa bao giờ thích việc lý luận suông. Bởi, cha biết rằng không hành động thì sẽ không có kết quả, mọi thứ trên đời này đều đạt được bằng cách đưa ý tưởng vào thực tế. Chừng nào vẫn còn sống, con người ta nhất định phải suy nghĩ về sự hành động.

Nhiều người thừa nhận rằng, kiến thức sẽ trở nên vô dụng nếu không dựa trên sự khôn ngoan, song điều đáng buồn hơn là nếu không hành động, thì cho dù có kiến thức và trí khôn, mọi thứ vẫn sẽ chỉ là lời nói suông. Hành động và sự chuẩn bị kỹ càng thực ra có thể được coi là hai mặt của vấn đề. Cuộc sống phải có chừng có mực, chuẩn bị quá kỹ nhưng lần lữa không hành động sẽ chỉ gây lãng phí

thời gian. Nói cách khác, mọi việc đều cần có sự vừa phải, chúng ta không được sa vào cái bẫy liên tục luyện tập và lập kế hoạch, mà cần phải chấp nhận thực tế: Dù kế hoạch chu toàn tới mấy, chúng ta cũng không thể dự đoán chính xác phương án giải quyết cuối cùng.

Tất nhiên, cha không phủ nhận tầm quan trọng của việc lập kế hoạch, đây là bước đầu tiên để đạt được kết quả có lợi, thế nhưng kế hoạch không phải là hành động, cũng không thể thay thế hành động. Giống như chơi golf, nếu chưa đánh lỗ đầu tiên thì con không thể chuyển sang lỗ thứ hai. Hành động sẽ giải quyết mọi vấn đề. Nếu không bắt tay vào hành động thì sẽ không có gì xảy ra cả. Cho dù không mua được gói bảo hiểm tuyệt đối, nhưng chúng ta có thể hạ quyết tâm và thực hiện kế hoạch của mình.

Những người thiếu sự hành động đều có một tật xấu, đó là thích giữ nguyên hiện trạng và không chịu thay đổi. Cha nghĩ tật xấu này mang tính lừa dối và hủy hoại bản thân, bởi vì mọi thứ đều thay đổi, giống như chuyện sinh tử của con người ta, không có gì là bất biến. Tuy nhiên, do trong lòng tồn tại nỗi sợ hãi về điều mình không biết, rất nhiều người đã cự tuyệt sự thay đổi; cho dù bất mãn với hiện trạng, họ cũng không dám tiến lên một bước. Hãy nhìn những người lẽ ra phải đạt được thành công trong sự nghiệp nhưng cuối cùng lại chẳng làm nên trò trống gì mà xem, con sẽ nhận thấy rằng thật khó để thông cảm họ.

Đúng vậy, khi quyết định một việc trọng đại, trong lòng mỗi người ít nhiều đều sẽ có những lo lắng, sợ hãi, và đều sẽ đứng trước nỗi phân vân không biết có nên thực hiện hay không. Thế nhưng, “phái hành động” sẽ thắp lên ngọn lửa trong tim bằng sự quyết tâm, nghĩ đủ mọi cách để hoàn thành mong muốn của bản thân và có đủ can đảm để vượt qua muôn trùng khó khăn.

Phần lớn những người thiếu sự hành động đều ngây thơ, thích ngồi chờ mọi việc diễn ra thuận theo tự nhiên. Họ ngây thơ nghĩ rằng người khác sẽ quan tâm, để ý tới việc của họ. Trên thực tế, ngoài chính mình thì chẳng có ai thấy hứng thú với những việc họ làm, mọi người chỉ quan tâm đến việc của chính mình mà thôi. Ví dụ, trong một vụ làm ăn, tỷ suất lợi nhuận càng cao thì chúng ta càng phải chủ động hành động; trong khi đó, vì sự thành bại của

thương vụ ấy không liên quan đến mình, vậy nên người khác sẽ chẳng nhọc lòng bận tâm. Lúc này, tốt nhất chúng ta nên tự giúp chính mình, nỗ lực tiến về phía trước; còn nếu lười biếng, do dự và ngồi chờ người khác chủ động cứu giúp, thì kết quả nhất định sẽ khiến chúng ta thất vọng khôn cùng.

Chỉ có dựa vào chính mình, chúng ta mới không khiến bản thân thất vọng, đồng thời tăng cơ hội kiểm soát vận mệnh. Những người thông minh sẽ chỉ thúc đẩy mọi thứ xảy ra.

Trong cuộc sống, điều đáng buồn nhất chính là có quá nhiều việc muốn làm nhưng chẳng những không có đủ thời gian để thực hiện mà càng nghĩ nhiều tới chúng thì càng lo rằng mình sẽ không làm được hoặc làm không tốt, vì vậy mà “ngã tay chèo”, dẫn tới không đạt được kết quả gì. Chúng ta phải chấp nhận rằng thời gian của mỗi người là hữu hạn, không ai có thể hoàn thành hết mọi việc. Người thông minh hiểu rằng không phải hành động nào cũng tạo ra kết quả tốt, chỉ có hành động khôn ngoan mới mang tới kết quả có ý nghĩa, bởi vậy họ sẽ chỉ thực hiện những việc có thể gặt hái được kết quả tích cực về sau và liên quan đến việc hoàn thành mục tiêu lớn nhất, hơn nữa còn toàn tâm toàn ý với công việc đó, nhờ thế mà người thông minh luôn có những đóng góp giá trị nhất và thu hoạch được nhiều cái lợi.

Ăn cơm phải ăn từng miếng, làm việc cũng giống như vậy, nóng lòng hoàn thành mọi việc sẽ chỉ khiến cơ hội vuột mất. Phương châm của cha là: Rockefeller ưu tiên cho những việc khẩn cấp.

Rất nhiều người đã tự biến mình thành kẻ bị động, họ muốn đợi đến khi mọi điều kiện đều trở nên hoàn hảo, cũng tức là thời cơ chín muồi, rồi mới hành động. Mỗi giây mỗi phút trong cuộc đời đều là cơ hội, song hầu như không có cơ hội nào là hoàn hảo. Sở dĩ những người bị động đó có một cuộc sống tầm thường là vì họ nhất định phải đợi đến khi mọi thứ đều thuận lợi và chính xác 100% rồi mới bắt tay thực hiện. Đây là cách làm của kẻ ngốc. Chúng ta phải thỏa hiệp với số phận, tin rằng cơ hội đang nắm giữ trong tay chính là thứ hiện giờ chúng ta cần, như vậy mới có thể ngăn bản thân sa vào vũng lầy của việc ngốc nghếch chờ đợi trước khi hành động.

Chúng ta theo đuổi sự hoàn hảo, thế nhưng trên đời này không có

việc gì là tuyệt đối hoàn hảo, mà chỉ có tiệm cận hoàn hảo. Nếu ngồi đợi mọi điều kiện chín muồi rồi mới hành động thì sẽ chỉ chờ đợi mãi mãi và trao cơ hội cho người khác mà thôi. Những người muốn đợi đến khi mọi thứ được chuẩn bị kỹ càng rồi mới xuất phát sẽ không bao giờ có thể bước chân ra khỏi nhà. Nếu muốn trở thành kiểu người “Tôi sẽ thực hiện ngay bây giờ”, chúng ta cần chấm dứt mọi mộng tưởng hảo huyền, thay vào đó là luôn nghĩ về hiện tại và bắt đầu thực hiện ngay bây giờ. Những từ ngữ như “ngày mai”, “tuần sau”, “trong tương lai” có ý nghĩa tương đương với “không bao giờ thực hiện được”.

Ai cũng có lúc mất tự tin và nghi ngờ khả năng của bản thân, đặc biệt là những lúc gặp phải nghịch cảnh. Tuy nhiên, những người thực sự hiểu nghệ thuật hành động có thể vượt qua thời điểm ấy bằng nghị lực mạnh mẽ; họ tự nhủ rằng ai cũng từng có lúc thất bại ê chề, tự nhủ rằng dù có chuẩn bị và suy nghĩ nhiều tới mấy thì khi thực hiện, bản thân cũng khó tránh khỏi mắc sai lầm. Thế nhưng, người bị động lại không coi thất bại là cơ hội để học hỏi và trưởng thành, mà luôn nhắc nhở bản thân rằng “Có lẽ mình thực sự không làm được”, từ đó đánh mất những hành động tích cực để tạo dựng tương lai.

Rất nhiều người tin vào câu nói “Ước gì được vậy”, thế nhưng cha lại nghĩ đó là một lời nói dối. Con có thể mua cả tá ý tưởng hay chỉ với một xu, bởi ý tưởng ban đầu chẳng qua là bước khởi đầu của một loạt hành động; tiếp sau đó còn là sự chuẩn bị, lên kế hoạch cho giai đoạn thứ hai và hành động cho giai đoạn thứ ba. Thế giới của chúng ta chưa bao giờ thiếu những người có ý tưởng, nhưng rất ít người hiểu được rằng việc hiện thực hóa thành công một ý tưởng còn đáng giá hơn nhiều so với hàng nghìn ý tưởng vẫn đang nằm trong đầu.

Tiêu chuẩn cơ bản để mọi người đánh giá năng lực của con không phải là trong đầu con chứa đựng những gì, mà là hành động của con. Mọi người đều tin tưởng kiểu người làm đến nơi đến chốn, bởi họ nghĩ rằng: Người này dám nói dám làm, chắc chắn biết cách để đạt được kết quả tốt nhất. Cha chưa bao giờ nghe nói có ai nhận được lời khen ngợi vì không làm phiền người khác, không hành

động hoặc chờ người khác ra lệnh rồi mới bắt tay vào làm việc. Những nhà lãnh đạo trong giới kinh doanh, trong chính phủ, trong quân đội đều là những người tài giỏi và chịu khó, chủ động 100%. Còn những người bàng quan, đứng ngoài cuộc sẽ không bao giờ trở thành nhà lãnh đạo.

Bất luận là người chủ động hay bị động, đó đều là kết quả của thói quen. Thói quen giống như sợi dây thừng, mỗi ngày chúng ta đều bện một sợi cho đến khi nó trở nên cứng cáp, không cách nào đứt gãy. Sợi dây thừng thói quen có thể dẫn chúng ta lên đỉnh cao hoặc kéo chúng ta xuống vũng lầy, điều này hoàn toàn phụ thuộc vào việc đó là thói quen tốt hay thói quen xấu. Thói quen xấu có thể chi phối chúng ta, tác động tới sự thành bại, nó rất dễ hình thành nhưng lại khó bồi đắp. Ngược lại, thói quen tốt rất khó hình thành nhưng lại dễ duy trì.

Muốn nuôi dưỡng thói quen hành động, quan trọng nhất là phải có tinh thần tích cực chủ động, bỏ thói rề rà, phải quyết tâm trở thành người chủ động, có dũng khí hành động, đừng đợi mọi thứ sẵn sàng rồi mới bắt tay vào làm, bởi trên đời này không có gì là tuyệt đối hoàn hảo. Nuôi dưỡng thói quen hành động không đòi hỏi sự tài trí hay kỹ năng đặc biệt, mà chỉ cần nỗ lực bồi đắp để những thói quen tốt nảy nở và đơm hoa kết trái.

Con trai à, cuộc sống chính là một trận chiến vĩ đại. Để giành chiến thắng, con cần phải hành động, hành động hơn nữa, hành động mãi! Có như vậy, sự an toàn của con mới được đảm bảo.

Giáng sinh vui vẻ! Cha nghĩ bức thư này chính là món quà Giáng sinh tuyệt vời nhất dành tặng con.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ NĂM

Cần có quyết tâm cạnh tranh

John yêu quý,

Cha có một tin xấu muốn báo với con. Đêm qua, ông Benson đã

qua đời. Chuyện này khiến cha cảm thấy hết sức đau buồn.

Ông Benson là đối thủ cũ của cha, một trong số ít đối thủ mà cha tôn trọng. Cha vô cùng ấn tượng với tài năng phi thường, ý chí kiên cường cùng phong thái nho nhã của ông ấy.

Đến tận bây giờ, cha vẫn nhớ như in câu nói đùa mà ông ấy đã nói sau khi chúng ta liên minh với nhau: “Ông Rockefeller, ông đúng là một kẻ săn mồi hoàn hảo. Nếu để thua những đối thủ như thế, tôi sẽ vô cùng buồn bã, bởi điều đó giống như tôi bị cướp vậy. Thế nhưng, khi giao đấu với một người tuân thủ quy tắc, biết giữ chữ tín như ông, thì dù thắng hay thua đều khiến người ta cảm thấy vui vẻ.”

Bấy giờ, cha không rõ Benson đang tăng bốc hay chê bai mình, vậy nên cha đã trả lời ông ấy rằng: “Ông Benson, nếu ông có thể thay thế những kẻ săn mồi thành những kẻ thu phục, tôi nghĩ mình sẽ rất vui lòng chấp nhận.” Nghe vậy, ông ấy liền bật cười.

Cha cực kỳ ngưỡng mộ những chiến binh vẫn chiến đấu anh dũng khi đương đầu với kẻ thù, và ông Benson chính là người như vậy. Trước khi bọn cha thành lập liên minh, cha vừa thâu tóm công ty đường sắt lớn nhất Hoa Kỳ – Công ty đường sắt Pennsylvania, đồng thời còn thành công kiểm soát công ty đường sắt lớn thứ tư Hoa Kỳ và cũng là tuyến đường sắt lớn cuối cùng – Công ty đường sắt Baltimore & Ohio. Bằng cách này, cùng với các đồng minh trung thành nhất của cha là Công ty đường sắt Erie và Công ty đường sắt trung tâm New York, tất cả bốn công ty đường sắt lớn ở Mỹ đều đã trở thành công cụ trong tay cha.

Bên cạnh đó, các đường ống dẫn dầu của Công ty Standard Oil cũng dần dần được mở rộng đến các mỏ dầu, và điều khiến cha vui mừng hơn là việc giành được quyền kiểm soát tuyệt đối mọi đường ống dẫn dầu chính nối các giếng dầu với các tuyến đường sắt chính.

Thật lòng mà nói, vào thời điểm đó, ảnh hưởng của cha đã chạm đến mọi ngóc ngách của ngành công nghiệp dầu mỏ, như khai thác dầu, lọc dầu, vận tải và thị trường tiêu thụ, nếu nói cha nắm trong tay quyền sinh sát các công ty khai thác và lọc dầu cũng không ngoa chút nào. Cha có thể giúp họ rửa rĩnh tiền bạc, cũng có thể khiến họ thành kẻ mặt hạng. Tuy nhiên, quả thực vẫn có những người phớt lờ

quyền uy của cha, ví dụ như ông Benson.

Ông Benson là một doanh nhân tràn đầy tham vọng, với mong muốn xây dựng một đường ống dẫn dầu từ mỏ dầu Bradford đến Williamsport để giải cứu các công ty khai thác dầu độc lập đang lo sợ bị cha thôn tính và muốn thoát khỏi sự trói buộc của cha. Tất nhiên, suy nghĩ “thừa nước đục thả câu” mới là lý do chính thôi thúc ông ấy dũng cảm bước vào lãnh địa của cha.

Ngay từ đầu, đường ống dẫn dầu nối phía Đông Bắc với phía Tây của Pennsylvania đã được xây dựng bằng một tốc độ đáng kinh ngạc. Điều này khiến cha không khỏi bận tâm. John à, chẳng có cuộc cạnh tranh nào là dễ dàng. Mọi cuộc cạnh tranh đều là những cuộc chơi đầy cam go, đòi hỏi sự chú ý sát sao và liên tục đưa ra quyết định; nếu không, chỉ cần hơi lơ là chút thôi, con cũng sẽ thua cuộc.

Ông Benson đang gây rắc rối và cha buộc phải khiến ông ấy dừng lại. Ban đầu, cha đã đọ sức với Benson bằng một chiến thuật không khôn ngoan chút nào: Cha mua một vùng đất dài và hẹp dọc theo ranh giới bang Pennsylvania theo hướng từ Bắc xuống Nam với giá cao ngất ngưởng, nhằm mục đích ngăn chặn bước tiến của Benson, thế nhưng ông ấy lại chọn cách đi đường vòng, hóa giải miếng đòn mà cha tung ra, và kết quả là cha trở thành chủ sở hữu của một vùng đất bỏ không, hơn nữa còn giúp những nông dân ở đó trở nên giàu có chỉ sau một đêm. Sau đó, cha huy động sức mạnh của các đồng minh, yêu cầu các công ty đường sắt tuyệt đối không cho bất kỳ đường ống dẫn dầu nào vắt ngang qua tuyến đường sắt của họ. Tuy nhiên, vẫn giống như lần trước, Benson lại thành công đột phá vòng vây. Cuối cùng, cha định nhờ cậy sức mạnh của chính phủ để ngăn cản Benson, thế nhưng kết quả cũng không thành công, vì vậy cha chỉ đành giương mắt nhìn Benson trở thành vị anh hùng.

Cha biết mình đã gặp một đối thủ đáng gờm, thế nhưng điều đó cũng chẳng thể nào lay chuyển quyết tâm cạnh tranh của cha, bởi vì đường ống dẫn dầu dài 110 dặm ấy chính là mối đe dọa lớn nhất với cha. Nếu để mặc dầu thô chảy qua đó mà không gặp bất cứ trở ngại nào, nó sẽ chảy thẳng đến New York, vậy thì Benson và những người khác sẽ thay thế cha để trở thành chủ sở hữu mới của ngành lọc dầu ở New York, đồng thời cũng khiến cha mất quyền kiểm soát

mỏ dầu Bradford. Đây là điều cha tuyệt đối không cho phép xảy ra.

Tất nhiên, cha không muốn đuổi cùng giết tận hay cư xử một cách cạn tài ráo máng. Mục tiêu thực sự của cha là đạt được thứ mình muốn mà không cần phải trả một cái giá quá cao. Bởi vậy, cha tuyệt đối không thể để Benson và những người khác mặc sức làm bừa, phá hủy trật tự thị trường mà cha đã dày công thiết lập, cũng như chiếm đoạt quyền kiểm soát ngành công nghiệp dầu mỏ của cha, đây chính là cả cuộc đời cha. Vì thế, khi con trở to lớn sắp vươn mình bành trướng, cha đã đề nghị với Benson rằng mình muốn mua cổ phiếu của họ. Tuy nhiên, thật không may, thứ cha nhận được lại là lời từ chối.

Sự việc này đã chọc giận cha và những người khác. Ông O'Day, người phụ trách mảng vận chuyển đường ống dẫn dầu của công ty, đã đề xuất dùng vũ lực phá hủy đường ống của họ để trừng phạt những kẻ không biết điều. Cha ghét cách làm đơn giản và thô thiển này, chỉ có những kẻ chẳng có tài cán gì mới có thể thực hiện thủ đoạn đê hèn như vậy. Cha nói với O'Day rằng: Hãy gạt bỏ ngay suy nghĩ ngu ngốc ấy của anh đi! Cha chưa bao giờ nghĩ rằng mình sẽ chịu thua, cho dù có thua chẳng nữa, thì điều duy nhất mà cha nên làm chính là thua một cách quang minh chính trực.

Nếu ai đó có thể giờ trò sau lưng người khác mà không bị phát hiện, người đó sẽ chiếm được ưu thế cạnh tranh tuyệt đối. Tuy nhiên, những hành vi gian ác và phi đạo đức tiềm ẩn mối nguy rất lớn, nó sẽ khiến người đó đánh mất nhân phẩm, thậm chí là rơi vào vòng lao lý. Mọi hành vi lừa dối và phi đạo đức đều không thể tồn tại lâu dài, hơn nữa cũng không thể trở thành sách lược vững chắc của công ty. Thay vào đó, chúng sẽ chỉ phá hỏng đại cục, khiến tình hình trong tương lai trở nên khó khăn hơn, thậm chí là làm vụt mất mọi cơ hội phát triển. Chúng ta nhất định phải coi trọng các quy tắc, bởi chúng có thể thiết lập các mối quan hệ, các mối quan hệ sẽ mang lại những mối làm ăn lâu dài và các cuộc giao dịch tốt sẽ tạo ra nhiều cuộc giao dịch hơn; bằng không, chúng ta sẽ sớm tự tay chấm dứt vận may của chính mình.

Thật lòng mà nói, cha không hoan nghênh sự cạnh tranh, những gì cha muốn làm là tiêu diệt hoàn toàn các đối thủ cạnh tranh. Tuy

nhiên, cha không cần một chiến thắng ô nhục, điều cha muốn là một chiến thắng trọn vẹn, triệt để và đường hoàng. Chính vào lúc Benson đang vênh vênh tự đắc và tận hưởng niềm vui thành công, cha đã tung ra một loạt đòn tấn công khiến ông ấy khó có thể chống đỡ. Cha cử người đến các công ty sản xuất thùng chứa dầu và đặt những đơn hàng lớn, yêu cầu họ đảm bảo sản xuất và giao hàng đúng hạn, cốt để họ không có thời gian giao dịch với những khách hàng khác, bao gồm cả Benson. Không có thùng chứa dầu, các công ty khai thác dầu chỉ có thể đổ dầu thô vào nơi đồng hoang. Vì vậy, điều chờ đợi ông Benson sẽ không phải là những thùng dầu thô đang chờ được vận chuyển, mà là những tiếng kêu ca phàn nàn. Song song với đó, cha đã giảm giá vận chuyển, thu hút một số lượng lớn các công ty lọc dầu vốn dựa vào Benson để vận chuyển dầu thô và biến họ trở thành khách hàng của chúng ta. Hơn nữa, trước đó cha đã nhanh chóng mua lại vài công ty lọc dầu ở New York để ngăn họ trở thành khách hàng của phe Benson.

Một vị chỉ huy xuất sắc sẽ không tấn công những công sự chẳng hề liên quan gì đến mình, mà sẽ dốc toàn lực để phá hủy công sự quan trọng giúp nhanh chóng đánh chiếm thành trì. Mỗi đòn đánh của cha đều đánh trúng những điểm trí mạng của ông Benson, khiến ông ấy không có dầu để vận chuyển, nhờ thế mà cha trở thành người chiến thắng. Chưa đầy một năm sau khi xây dựng đường ống dẫn dầu được mệnh danh là dài nhất thế giới, ông Benson đã đầu hàng và chủ động đề nghị giảng hòa với cha. Cha biết đây không phải là chủ ý của Benson, thế nhưng ông ấy hiểu rất rõ rằng nếu cứ tiếp tục chống lại cha, thì điều đón chờ ông ta sẽ là một thất bại thảm hại hơn.

John à, mỗi cuộc cạnh tranh quan trọng đều là một trận chiến quyết định vận mệnh. “Lùi bước chính là đầu hàng! Lùi bước sẽ sa vào vòng nô lệ!” Nếu đã không thể né tránh chiến tranh, vậy thì hãy ngẩng cao đầu nghênh đón nó! Trong thế giới này, sự cạnh tranh luôn diễn ra từng giây từng phút, và chúng ta không có thời gian để dừng lại nghỉ ngơi. Điều chúng ta có thể làm là đón nhận những thử thách và cuộc cạnh tranh ùn ùn kéo đến với mình bằng quyết tâm sắt đá, tinh thần phấn chấn và sự hoan hỷ, nếu không thì sẽ chẳng

thể tạo ra kết quả tốt đẹp.

Để giành được chiến thắng trong cuộc cạnh tranh, điều quan trọng là con phải duy trì sự cảnh giác, khi con liên tục nhìn thấy đối thủ đang tìm cách làm mình suy yếu, đó chính là lúc cuộc chơi bắt đầu. Bây giờ, con cần phải biết trong tay mình đang sở hữu những gì, đồng thời cũng cần phải hiểu rằng sự thân thiện và lòng tốt có thể làm con tổn thương, từ đó tận dụng mọi nguồn lực và kỹ năng của mình để giành chiến thắng.

Tất nhiên, nếu muốn chiến thắng trong cuộc cạnh tranh, dũng khí chỉ là một phần thiết yếu, ngoài ra con còn phải có thực lực. Đôi nạng không thể thay thế đôi chân khỏe mạnh, vì vậy chúng ta phải tự đứng trên đôi chân của chính mình. Nếu đôi chân của con không đủ khỏe, không thể hỗ trợ con thực hiện những bước đi nhanh và ổn định, thì thay vì bỏ cuộc và chịu thua, lúc này con nên chăm chỉ tập luyện, tăng cường sức mạnh cho đôi chân của mình và khiến chúng phát huy tác dụng.

Cha nghĩ trên thiên đường, ông Benson cũng sẽ đồng ý với quan điểm của cha.

Mến thương con
Cha

LÁ THU' THỨ SÁU

Thế chấp vì tương lai

John yêu quý,

Cha có thể hiểu tại sao con lại cảm thấy bất an khi sử dụng số tiền vay từ cha để chơi chứng khoán. Đó là bởi con muốn thắng nhưng lại sợ bị thua trong thế giới mạo hiểm ấy, và số tiền thua không phải của con mà là đi vay mượn, hơn nữa còn cần phải trả lãi.

Kể từ khi bắt đầu lập nghiệp, thậm chí là cả sau khi đã thành công, cảm giác không được thua ấy vẫn đang chi phối cha. Đến nỗi, trước khi mượn tiền ai, cha đều phân vân, giằng co giữa sự thận trọng và rủi ro, thậm chí đêm xuống cũng không thể chợp mắt, nằm

trên giường bắt đầu tính toán cách trả nợ.

Người ta thường nói những người chấp nhận rủi ro dễ gặp thất bại. Thế nhưng, những kẻ ngu ngốc chẳng phải cũng như vậy sao? Sau khi trải qua nỗi sợ thất bại, cha luôn xốc lại tinh thần và quyết định đi vay tiền lần nữa. Thực ra, để phát triển sự nghiệp, cha không còn sự lựa chọn nào khác ngoài tới ngân hàng để vay.

Con trai à, thứ hiện ra trước mắt chúng ta thường là cơ hội tuyệt vời có thể giúp giải quyết những vấn đề hóc búa. Vay tiền không phải là việc xấu, nó sẽ không khiến con phá sản, miễn là con đừng coi nó như chiếc phao cứu sinh chỉ dùng khi nguy hiểm xuất hiện, mà nên coi nó như một công cụ đắc lực, như vậy việc vay tiền có thể giúp con kiến tạo cơ hội. Nếu không, con sẽ sa vào vũng lầy của nỗi sợ hãi thất bại, để nỗi sợ hãi đó trói buộc đôi cánh đầy tham vọng của mình, cuối cùng khiến con không đạt được thành tựu gì.

Trong số những người giàu có mà cha quen biết hoặc thân thiết, có rất ít người phát tài nhờ tích góp từng đồng từ ngày này qua tháng nọ, mà phần lớn đều trở nên giàu có nhờ vay tiền. Lý do cho điều này chẳng có gì sâu xa, đơn giản là thương vụ trị giá 1 đô la sẽ ít sinh lời hơn so với thương vụ trị giá 100 đô la.

Bất kể là muốn có được nhiều của cải hay sở hữu cuộc đời viên mãn, điều mà những người xuất sắc nghĩ tới trong cuộc cạnh tranh không phải là nếu thua thì mình sẽ ra sao, mà là mình nên làm gì để trở thành người chiến thắng.

Vay tiền để tạo ra may mắn. Nếu thế chấp một mảnh đất có thể vay đủ tiền mặt giúp cha sở hữu một vùng đất lớn hơn, vậy thì cha sẽ chớp lấy cơ hội này mà không hề do dự. Khi còn ở Cleveland, để mở rộng thế lực và giành quyền kiểm soát mảng lọc dầu ở đây, cha đã nhiều lần vay những khoản tiền khổng lồ, thậm chí còn không ngại thế chấp công ty của mình cho ngân hàng. Và con thấy đấy, kết quả là cha đã thành công, hơn nữa còn tạo nên những thành tựu đáng kinh ngạc.

Con trai à, cuộc sống là một quá trình thế chấp không ngừng. Chúng ta thế chấp tuổi trẻ vì tương lai, thế chấp số mệnh vì hạnh phúc. Bởi vì, nếu không dám đến gần giới hạn, con sẽ thua cuộc. Vì vậy, để thành công, chúng ta phải thế chấp sự mạo hiểm. Chẳng lẽ

điều này không đáng giá ư?

Nhắc tới thế chấp, cha muốn nói với con rằng, khi nhận khoản tiền vay từ ngân hàng, cha không chỉ thế chấp mỗi công ty mà còn cả sự trung thực của mình. Cha coi hợp đồng hay kế ước là những vật thiêng liêng, đồng thời nghiêm chỉnh chấp hành hợp đồng và không bao giờ khất nợ. Cha chưa từng quên việc mình phải cư xử trung thực với các nhà đầu tư, ngân hàng, khách hàng và kể cả đối thủ cạnh tranh. Khi thảo luận vấn đề với họ, cha đều duy trì việc nói đúng nói thật, không bao giờ bịa đặt dựng chuyện hay lập lòe nước đôi, bởi cha tin chắc rằng những lời nói dối sẽ để lộ bộ mặt thật dưới ánh sáng mặt trời.

Phần thưởng cho sự trung thực là vô cùng to lớn. Trước khi cha rời Cleveland, những ngân hàng hiểu rõ tính cách cha đã hết lần này đến lần khác cứu cha thoát khỏi những mối nguy tưởng như không thể nào giải quyết được.

Cha nhớ rất rõ một ngày nợ, một trong những nhà máy lọc dầu của cha đột nhiên bốc cháy và gây ra tổn thất nặng nề. Vì công ty bảo hiểm lần nữa không trả tiền bảo hiểm, trong khi cha lại đang cần gấp một khoản tiền để xây dựng lại công ty, vậy nên cha đã phải vay thêm tiền từ ngân hàng. Bây giờ nhớ lại tình cảnh đi vay ngày ấy, cha không khỏi xúc động. Vốn dĩ, trong mắt những ngân hàng thiên cận đó, từ lâu ngành lọc dầu đã là ngành có độ rủi ro cao, cho những công ty trong ngành này vay vốn không khác gì đánh một canh bạc; hơn nữa, nhà máy lọc dầu của cha vừa bị cháy rụi, vì vậy một số thành viên trong hội đồng quản trị của ngân hàng tỏ ra do dự với việc cha vay thêm tiền và không chịu giải ngân ngay lập tức.

Đúng lúc này, ông Stillman, một người tốt bụng trong số họ, đã yêu cầu một nhân viên mang kết sắt của mình đến, khua tay và nói với các thành viên trong hội đồng quản trị: “Các vị hãy nghe tôi nói, ông Rockefeller và đối tác của ông ấy đều là những thanh niên vô cùng ưu tú. Giả như họ muốn vay thêm tiền, tôi khẩn cầu các vị đừng do dự nữa mà hãy cho họ vay. Nếu muốn có thứ gì đó đảm bảo, vậy thì đây, các vị muốn lấy bao nhiêu cũng được.” Cha đã chinh phục ngân hàng bằng chính sự trung thực của mình.

Con à, trung thực là một phương pháp, một chiến lược. Nhờ bỏ ra

sự trung thực, cho nên cha đã chiếm được lòng tin của các ngân hàng và thậm chí là nhiều người hơn, cũng chính vì vậy mà cha đã vượt qua được muôn vàn chông gai để rồi đặt chân lên con đường thành công.

Giờ đây, cha đã không còn cần nhờ đến sự giúp đỡ của bất cứ ngân hàng nào, bởi cha chính là ngân hàng của bản thân, thế nhưng cha sẽ mãi mãi biết ơn những ngân hàng đã dành cho mình sự trợ giúp to lớn.

Trong tương lai, con có thể quản lý công ty, do đó con cần biết rằng mục đích của việc điều hành doanh nghiệp là kiếm tiền. Mở rộng công ty có thể giúp con kiếm thêm lợi nhuận, thế nhưng thế chấp công ty cũng là một phương tiện quan trọng để quản lý và sử dụng dòng tiền. Nếu chỉ tập trung vào một chức năng và coi nhẹ chức năng khác, con sẽ tự chuốc lấy thất bại; thậm chí là trong tình huống xấu nhất, con có thể gây ra thiệt hại lớn về mặt tài chính, và cho dù tình huống có tốt hơn, con cũng sẽ bỏ lỡ nhiều cơ hội.

Quản lý và sử dụng dòng tiền không giống với quyết tâm kiếm tiền, nó đòi hỏi một niềm tin khác hẳn. Để làm được như vậy, con phải vui vẻ xử lý và quản lý các con số chứ không thể chỉ lý luận suông về mặt quản lý và chiến lược. Cơ hội thường giấu mình trong các chi tiết. Nếu phớt lờ hoặc vượt ra ngoài các chi tiết, ủy quyền cho người khác xử lý những “chuyện vặt vãnh” này, vậy thì con đang coi nhẹ ít nhất một nửa trách nhiệm quan trọng trong việc điều hành công ty. Tuy nhiên, chi tiết không bao giờ được cản trở nhiệt huyết. Phương pháp để thành công đòi hỏi con phải ghi nhớ hai điều: Một là chiến thuật, hai là chiến lược.

Con trai à, con đang hướng tới một cuộc sống thành công rực rỡ, đó là mục tiêu của con từ trước đến nay, vì vậy con cần phải dũng cảm và dũng cảm hơn nữa.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BẢY

Đừng thoái chí nản lòng

John yêu quý,

Gần đây, tâm trạng con có vẻ sa sút, điều này khiến cha vô cùng buồn bã. Cha có thể cảm nhận rõ rằng con vẫn đang cảm thấy nhục nhã và xấu hổ về khoản đầu tư khiến bản thân lỗ 1 triệu đô la, vì thế mà suốt ngày con âu sầu, ủ rũ. Thực ra, con không cần thiết phải như vậy, bởi một lần thất bại không thể nói lên điều gì, hơn nữa trên trán con cũng sẽ không bị dán cái mác “kẻ bất tài”.

Hãy lạc quan lên, con trai của cha. Con cần biết rằng trên đời này, không ai có thể duy trì cuộc sống thuận buồm xuôi gió từ đầu đến cuối; ngược lại, chúng ta luôn phải sống chung với thất bại. Có lẽ bởi vì trên thế giới này có quá nhiều nỗi thất bại khiến con người ta bất lực, cho nên việc theo đuổi sự xuất sắc mới trở nên hấp dẫn tới thế. Mọi người đều theo đuổi thành công, thậm chí không tiếc trả giá bằng mạng sống của mình. Nhưng cho dù như vậy, thất bại vẫn là điều không thể tránh khỏi.

Số phận của chúng ta cũng giống vậy, song khác với một số người, cha coi thất bại như ly rượu mạnh, nuốt vào là cay đắng, nhổ ra là nghị lực.

Khi cha ôm trong mình hoài bão lớn lao bước vào giới kinh doanh, quỳ xuống và thành tâm cầu xin Chúa phù hộ cho công ty mới của chúng ta xuôi chèo mát mái, thì một cơn bão thảm khốc bỗng ập đến với chúng ta. Khi đó, chúng ta vừa ký hợp đồng mua một số lượng lớn hạt đậu, lẽ ra có thể kiếm được bộn tiền từ thương vụ ấy, thế nhưng không ngờ một đợt sương muối đã bất ngờ “ghé thăm” và làm tiêu tan giấc mộng đẹp của chúng ta. Một nửa số đậu nhận được đã bị hỏng, hơn nữa những nhà cung cấp thất đức còn trộn thêm cát, lá và thân cây đậu vào. Đây được định sẵn là một vụ làm ăn thất bại. Tuy nhiên, cha biết mình không thể thoái chí nản lòng, càng không thể chìm đắm trong nỗi đau thất bại; nếu không, cha sẽ ngày càng xa rời mục tiêu của mình.

Trên đời này không có bữa trưa nào miễn phí. Cha không thể cứ mãi giữ nguyên hiện trạng, bởi dừng lại đồng nghĩa với lùi bước, song nếu muốn tiến lên, cha phải sẵn sàng đưa ra quyết định và

chấp nhận rủi ro. Sau khi thương vụ đó thất bại, cha lại vay tiền của ông nội, mặc dù cha thực sự không muốn làm như vậy. Hơn nữa, nhằm tạo cho mình lợi thế trong kinh doanh, cha đã nói với đối tác của mình là ông Clark rằng, chúng ta phải quảng cáo công ty; bằng cách đăng quảng cáo trên báo, hãy để các khách hàng tiềm năng biết được rằng chúng ta có thể trả các khoản tạm ứng lớn, đồng thời còn có thể cung cấp trước một lượng lớn nông sản.

Kết quả thực sự rất khả quan. Chính lòng dũng cảm, sự sáng suốt và chăm chỉ đã cứu bọn cha. Năm ấy, bọn cha chẳng những không bị ảnh hưởng bởi “sự cố đậu”, mà còn kiếm được một khoản lợi nhuận ròng đáng kể.

Mọi người đều chán ghét thất bại. Thế nhưng, một khi trốn tránh thất bại trở thành động cơ để con hành động, thì cũng tức là con đang đi trên con đường lười biếng, e ngại. Điều này vô cùng đáng sợ, thậm chí còn trở thành mối tai họa, bởi nó báo hiệu rằng con có thể đánh mất cơ hội lẽ ra sẽ thuộc về mình.

Con à, cơ hội là thứ hiếm có, sở dĩ người ta trở nên giàu sang chính là nhờ có cơ hội. Chỉ cần nhìn vào người nghèo là con sẽ biết, họ chẳng phải là kẻ ngu dốt bất tài, cũng chẳng phải không cố gắng, mà chỉ khổ nỗi thiếu cơ hội. Con cần hiểu rằng, tất cả chúng ta đều đang sống trong một khu rừng mạnh được yếu thua. Ở nơi đây, hoặc là con tiêu diệt người khác, hoặc là bị người khác tiêu diệt, trốn tránh rủi ro gần như là từ bỏ thành công; còn nếu con biết tận dụng cơ hội, thì cơ hội của những người khác sẽ bị giảm đi, như vậy con mới có thể bảo đảm chiến thắng của bản thân.

Nếu sợ thất bại, con sẽ không dám mạo hiểm; nếu không dám mạo hiểm, con sẽ bỏ lỡ những cơ hội trước mắt. Vì vậy, con ơi, để tránh mất cơ hội cũng như giữ tư cách cạnh tranh, chấp nhận thất bại và khó khăn là điều hoàn toàn đáng giá!

Thất bại là khởi đầu để hướng tới địa vị cao hơn. Có thể nói, thành công của cha ngày hôm nay là do đập lên những bậc thang của sự thất bại, cũng như từng bước vươn lên từ thất bại. Cha là một “kẻ thua cuộc” thông minh, biết học hỏi từ thất bại, tiếp thu những yếu tố tạo nên thành công từ bài học thất bại, gây dựng cơ đồ mới bằng những phương pháp mà bản thân chưa bao giờ nghĩ đến. Qua

đây, cha muốn nhắn nhủ con rằng, chỉ cần không trở thành thói quen thì thực ra thất bại cũng là một điều tốt.

Phương châm của cha là: Bất luận gặp phải thất bại và khó khăn nào, con người ta cũng cần phải giữ vững sức sống và sự kiên cường, đây chính là điều duy nhất mà cha có thể làm. Cha biết rất rõ rằng làm việc gì sẽ khiến bản thân cảm thấy hạnh phúc, và thứ gì đáng giá để cha dốc hết sức mình. Kỳ vọng ban đầu giống như nhân viên quét dọn với cây chổi trong tay, quét sạch mọi rác rưởi trên con đường thành công. Con trai à, kỳ vọng ban đầu của con đang ở đâu? Chỉ cần không đánh mất nó, thành công ắt sẽ đến với con.

Người lạc quan sẽ nhìn thấy cơ hội trong nghịch cảnh, người bi quan sẽ chỉ thấy nỗi khổ trong cơ hội. Con à, hãy nhớ công thức thành công mà cha vô cùng tin tưởng: Ước mơ + Thất bại + Thử thách = Thành công.

Đương nhiên, thất bại cũng sở hữu tính sát thương riêng, nó sẽ đánh vào ý chí của con người ta, khiến chúng ta trở nên nhụt chí. Tuy nhiên, điều quan trọng nhất là thái độ của con đối với sự thất bại. Nhà phát minh thiên tài Thomas Edison đã thực hiện hơn mười nghìn thí nghiệm trước khi thắp sáng văn phòng của ông Morgan bằng chiếc bóng đèn điện. Đối với ông, thất bại là nền tảng của sự thành công.

Mười năm trước, Edison được một phóng viên trẻ của tờ *New York Sun* phỏng vấn, người phóng viên trẻ người non dạ này hỏi: “Thưa ông Edison, ông nghĩ sao về việc phát minh hiện tại của mình đã thất bại mười nghìn lần?” Edison cảm thấy rất khó chịu với từ “thất bại” này, ông trả lời phóng viên bằng giọng điệu già dặn: “Này chàng trai trẻ, cuộc hành trình của cuộc đời cậu chỉ vừa mới bắt đầu, vì vậy hãy để tôi cho cậu một lời khuyên có thể sẽ rất hữu ích cho tương lai của cậu, đó là tôi không thất bại mười nghìn lần, mà chỉ phát minh ra cả vạn cách không hiệu quả mà thôi.” Sức mạnh của tinh thần luôn to lớn như vậy đấy.

Con trai à, nếu tuyên bố sụp đổ về mặt tinh thần, con sẽ mất tất cả. Con cần biết rằng sự nghiệp của con người ta cũng giống như làn sóng, nếu con đập lên sóng cả, công danh sẽ đến ngay sau đó; nhưng một khi bỏ lỡ cơn sóng, con sẽ bị mắc kẹt trong vùng nước cạn và

nồi bi ai suốt cuộc đời. Thất bại là một bài học kinh nghiệm, con có thể biến nó thành bia mộ hoặc bàn đạp cho chính mình.

Chẳng có thành công nào mà không có thử thách, đừng dừng lại chỉ vì một lần thất bại. Hãy vượt qua chính mình, như vậy con mới có thể trở thành người chiến thắng cuối cùng!

Cha đặt lòng tin lớn ở con.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ TÁM

Chỉ khi bỏ cuộc mới gọi là thất bại

John yêu quý,

Hôm nay là một ngày tuyệt vời!

Hôm nay, với lòng biết ơn khôn xiết, toàn thể người dân Hợp chúng quốc Hoa Kỳ đã tổ chức tưởng niệm một linh hồn vĩ đại và hiếm có – cựu Tổng thống Abraham Lincoln – người chẳng có gì để hổ thẹn với Chúa và nhân dân. Cha tin rằng ngài Lincoln hoàn toàn xứng đáng với điều đó.

Trong ký ức chân thực của cha, không có ai vĩ đại hơn ngài Lincoln. Ngài đã đặt bút viết nên trang sử hào hùng và thành công cho nước Mỹ. Bằng tinh thần bất khuất, lòng dũng cảm và trái tim nhân ái, ngài đã giải phóng 4 triệu nô lệ da đen, đồng thời đập tan xiềng xích trói buộc linh hồn của 27 triệu công dân Mỹ da màu, chấm dứt lịch sử tội lỗi đã khiến tâm hồn của vô số người trở nên sa ngã, biến chất và hẹp hòi vì phân biệt chủng tộc. Bên cạnh đó, ngài đã giải quyết những mối tai họa tàn phá đất nước, đoàn kết những người dân bất đồng ngôn ngữ, tôn giáo, màu da và chủng tộc thành một quốc gia hoàn toàn mới. Nhờ có ngài Lincoln, Hợp chúng quốc Hoa Kỳ mới giành được tự do và tiến lên con đường công bằng chính nghĩa.

Abraham Lincoln là vị anh hùng vĩ đại nhất của thế kỷ trước. Hôm nay, nhân dịp kỷ niệm một trăm năm ngày sinh của ngài, nhân

dân cả nước tổ chức tưởng niệm những gì vị Tổng thống này đã làm cho nước Mỹ, đây chính là minh chứng rõ ràng nhất.

Tuy nhiên, khi hồi tưởng và biết ơn thành tựu to lớn của ngài Lincoln, chúng ta nên tiếp thu và phát huy những bài học đặc biệt trong cuộc đời của ngài, đó là sự kiên định và lòng dũng cảm. Cha nghĩ cách tốt nhất để chúng ta tưởng nhớ cựu Tổng thống chính là noi gương ngài và để tinh thần không bao giờ bỏ cuộc của ngài soi sáng nước Mỹ.

Trong lòng cha, Abraham Lincoln bất khuất mãi mãi là hiện thân của việc không ngại thử thách. Cựu Tổng thống xuất thân nghèo khó, từng bị đuổi khỏi quê hương. Lần kinh doanh đầu tiên của ngài đã kết thúc trong sự thất bại, thậm chí kết quả ở lần kinh doanh thứ hai còn thê thảm hơn lần đầu, đến nỗi ngài phải dành hơn mười năm để trả nợ. Con đường chính trị của ngài cũng vô cùng trắc trở, ngài Lincoln thất cử ở lần đầu tranh cử vào nghị viện bang Illinois, và chính điều này đã khiến ngài mất việc. May mắn thay, lần tranh cử thứ hai của ngài đã thành công tốt đẹp. Thế nhưng, điều chờ đợi ngài sau đó là nỗi đau mất người thân và sự thất bại khi tham gia tranh cử thống đốc bang. Tuy vậy, ngài vẫn không hề nhụt chí. Cho dù nếm trải sáu lần thất bại trong các cuộc tranh cử sau đó, thế nhưng sau mỗi lần như vậy, ngài vẫn kiên định vươn lên cho đến khi đắc cử tổng thống Mỹ.

Ai cũng từng có lúc thăng lúc trầm và chịu đựng đủ muôn vàn gian truân, song ít ai có thể kiên cường nỗ lực như Lincoln. Sau mỗi lần thất bại trong cuộc bầu cử, ngài đều tự động viên mình: “Chỉ là trượt chân thôi, không phải ngã đến mức không đứng dậy nổi.” Câu nói này chính là sức mạnh giúp Lincoln vượt qua khó khăn, đồng thời cũng là vũ khí sắc bén giúp ngài đạt được thành công vang dội.

Cuộc đời của cựu Tổng thống Lincoln đã viết nên một chân lý vĩ đại: Trừ phi bạn bỏ cuộc, còn không bạn sẽ không bao giờ bị đánh bại.

Thành công chính là sự phấn đấu không ngừng nghỉ. Những nhân vật vĩ đại như Abraham Lincoln hầu hết đều từng trải qua khó khăn gian khổ, đối mặt với “sóng cả” trùng trùng, mỗi người trong số họ cũng suýt nữa “ngã tay chèo” và tuyên bố đầu hàng, thế

nhưng họ vẫn lựa chọn kiên trì đến cùng, nhờ vậy mà đạt được những thành tựu rực rỡ. Ví dụ như nhà hùng biện tài ba người Hy Lạp Demosthenes, vì mắc tật nói lắp nên ông vô cùng nhút nhát, rụt rè. Trước khi qua đời, người cha đã để lại cho ông một mảnh đất, với hy vọng con trai mình có thể sống một cuộc đời sung túc. Thế nhưng, theo quy định của luật pháp Hy Lạp thời bấy giờ, Demosthenes phải giành được quyền sở hữu trong cuộc biện luận công khai trước khi được tuyên bố là có quyền sở hữu đất. Thật không may, chính tật nói lắp và tính nhút nhát đã khiến ông thất bại ê chề, vì vậy mà đánh mất mảnh đất kia. Tuy nhiên, Demosthenes không hề gục ngã; thay vào đó, ông đã nỗ lực để chiến thắng bản thân, và trở thành một nhà hùng biện đỉnh cao xưa nay chưa từng có. Lịch sử đã bỏ quên người bị mất tài sản do nói lắp, thế nhưng nhiều thế kỷ sau đó, cả châu Âu đều ghi nhớ một cái tên vĩ đại: Demosthenes.

Rất nhiều người đánh giá cao những gì mình thiếu, nhưng lại đánh giá thấp những gì mình đang sở hữu, để rồi đánh mất cơ hội trở thành người chiến thắng. Đây quả thực là một bi kịch.

Cuộc đời của Lincoln chính là một bằng chứng vĩ đại về việc biến bất lợi thành chiến thắng. Trên đời này chẳng có ai may mắn đạt được thành công mà chưa từng trải qua thất bại, điều quan trọng là đừng trở thành kẻ hèn nhất vì vấp ngã. Nếu cố gắng hết sức mà vẫn vô duyên với thành công, thì điều duy nhất chúng ta cần làm là rút kinh nghiệm và thể hiện tốt hơn trong những nỗ lực tiếp theo.

Thú thực, cha không cố ý so sánh bản thân với Tổng thống Lincoln, song cha nhận thấy mình cũng sở hữu tinh thần giống ngài. Cha căm ghét việc kinh doanh thất bại và thua lỗ, thế nhưng, điều cha lo lắng hơn là mình sẽ trở thành một kẻ hèn nhất, lúc nào cũng e dè do dự trong chuyện làm ăn vì sợ hãi thất bại. Nếu đúng như vậy, cha còn bị tổn thất nhiều hơn.

Đối với người bình thường, thất bại khiến họ khó có thể tiếp tục kiên trì, thế nhưng thành công thì có thể. Tuy nhiên, Abraham Lincoln lại là một ngoại lệ, ngài sẽ tận dụng mọi trở ngại và thất bại để thúc đẩy bản thân tiến xa hơn. Bởi, ngài mang trong mình nghị lực mạnh mẽ như sắt đá, tựa như chính ngài đã nói: “Bạn không thể

mài dao cạo trên vải nhưng.”

Trên đời này không gì có thể thay thế được nghị lực. Tài năng không thể, bởi ở đâu cũng có những người có tài nhưng không gặp thời; giáo dục không thể, bởi thế giới này đầy rẫy những người không áp dụng được kiến thức đã học vào thực tiễn. Chỉ có nghị lực và quyết tâm mới giúp chúng ta tiệm cận sự thành công.

Khi tiếp tục leo lên đỉnh cao, con phải nhớ rằng: Chúng ta có thể dừng lại đủ lâu và nhiều lần ở mỗi bậc thang, thế nhưng tác dụng của việc làm này không phải để nghỉ ngơi mà là giúp con có cơ hội bước lên bậc cao hơn. Trong quá trình đó, con sẽ không tránh khỏi cảm thấy mệt mỏi và chán nản, thế nhưng giống như một võ sĩ quyền Anh đã từng nói, phải đấu thêm một hiệp nữa thì mới giành được chiến thắng. Khi gặp khó khăn, chúng ta cũng nên giống như vậy, hãy đấu thêm hiệp nữa chứ đừng vội bỏ cuộc. Trong mỗi chúng ta đều ẩn chứa những tiềm năng vô hạn, trừ phi chúng ta biết nó nằm ở đâu và kiên trì tận dụng, còn không tiềm năng ấy sẽ trở nên vô giá trị.

Những cơ hội tuyệt vời sẽ không tự động xuất hiện, con phải dốc sức nỗ lực thì mới có thể nắm lấy chúng. Tục ngữ quả thực nói rất đúng: “Rèn sắt khi còn nóng”. Nghị lực và nỗ lực đều quan trọng. Mỗi câu trả lời “Không” đều sẽ đưa con đến gần hơn với câu trả lời “Có”, và “Trước bình minh bao giờ cũng là màn đêm đen tối nhất” không phải là một câu cửa miệng. Chỉ cần con nỗ lực làm việc, phát huy kỹ năng và tài năng của mình, ngày chạm tới thành công sẽ không còn xa vời nữa.

Hôm nay, cùng với việc tưởng nhớ và ngợi ca Tổng thống Lincoln, chúng ta cũng không được quên tạo động lực cho chính mình bằng những thành tựu vĩ đại trong cuộc đời ngài. Cho dù đã làm như vậy nhưng ngày chạm tới thành công vẫn chưa đến, thì chúng ta vẫn là những người chiến thắng. Bởi vì chúng ta đã tích lũy thêm những kiến thức bổ ích, đồng thời cũng biết cách đối mặt với cuộc sống, đó mới là thành công lớn hơn.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ CHÍN

Niềm tin vững chắc có thể giúp con đời non lấp bể

John yêu quý,

Con nói rất đúng, sở hữu trí tuệ tài ba có thể tạo nên kỳ tích. Tuy nhiên, trên thực tế, những người có thể tạo nên kỳ tích thì lác đác như sao buổi sớm, trong khi những người tầm thường lại nhiều vô kể.

Có một điều khiến người ta phải suy ngẫm sâu xa, ấy là mọi người đều muốn làm nên điều gì đó lớn lao. Mỗi chúng ta đều mong muốn có được những thứ tốt đẹp nhất. Chẳng ai thích việc xu nịnh tâng bốc, sống một cuộc đời tầm thường chỉ biết nghe theo lời kẻ khác; cũng chẳng ai cam tâm tình nguyện coi mình là nhân vật phụ hay miễn cưỡng nghĩ rằng mình bị ép buộc nên mới trở thành người như vậy.

Lẽ nào chúng ta không có trí tuệ tài ba để thực hiện những hoài bão lớn lao sao? Dĩ nhiên là không! Sự khôn ngoan thiết thực nhất để tạo nên thành công đã được viết trong *Kinh thánh* từ lâu, đó là “Niềm tin vững chắc có thể đời non lấp bể”. Thế nhưng, tại sao vẫn có nhiều người thất bại tới vậy? Cha nghĩ đó là vì không nhiều người thực sự tin rằng mình có thể đời non lấp bể, làm nên điều vĩ đại, và kết quả là những người thực sự thực hiện được tự khắc cũng không nhiều.

Đa số mọi người đều cho rằng lời răn từ *Kinh thánh* là hoang đường vô lý, rằng những điều đó không thể xảy ra hay thực hiện được. Cha nghĩ những kẻ bất tri này đã mắc một sai lầm thường thấy, đó là nhầm niềm tin thành “hy vọng”. Đúng vậy, chúng ta không thể đời non lấp bể bằng “hy vọng”, không thể đạt được thành công chỉ với “hy vọng”, cũng như không thể sở hữu của cải và địa vị nếu chỉ dựa vào “hy vọng”. Tuy nhiên, sức mạnh của niềm tin có thể giúp chúng ta đời non lấp bể, nói cách khác, chỉ cần tự tin rằng mình sẽ thành công, vậy thì chúng ta có thể tạo nên kỳ tích. Chắc hẳn con sẽ nghĩ rằng cha đã thần thánh hóa sức mạnh của niềm tin. Không

đâu! Niềm tin có thể giúp con nảy sinh ý nghĩ “Tôi thực sự có thể làm được”, từ đó ý nghĩ này sẽ tạo ra năng lực, kỹ năng và nghị lực cần thiết cho sự thành công. Mỗi khi tin rằng “Tôi thực sự có thể làm được”, tự khắc con sẽ nghĩ ra “cách giải quyết”, bởi thành công được sinh ra từ việc giải quyết vấn đề. Đây chính là quá trình niềm tin phát huy tác dụng.

Ai cũng “hy vọng” một ngày nào đó sẽ đặt chân lên đỉnh cao của sự thành công và tận hưởng thành quả đi kèm với nó. Thế nhưng, hầu hết mọi người lại không có niềm tin và quyết tâm cần thiết, vì vậy cũng chẳng thể leo tới đỉnh cao cuộc đời. Cũng chính vì tin rằng mình không thể, đến nỗi không tìm ra được con đường dẫn tới đỉnh cao, cho nên hành động của họ cứ mãi giậm chân ở mức độ bình thường. Tuy nhiên, một số ít người lại thực sự tin rằng một ngày nào đó mình sẽ thành công. Họ thực hiện mọi việc với tâm lý “Tôi phải đặt chân lên đỉnh cao” và hiện thực hóa mục tiêu của bản thân bằng niềm tin vững chắc. Cha nghĩ, mình chính là một trong số họ. Khi còn là một thanh niên nghèo, cha đã tự tin rằng mình nhất định sẽ trở thành người giàu nhất thế giới. Chính sự tự tin mãnh liệt ấy đã thôi thúc cha nghĩ ra nhiều kế hoạch, phương pháp, thủ đoạn và mảnh lối để từng bước đạt tới đỉnh cao, gây dựng nên đế chế dầu mỏ của riêng mình.

Cha chưa bao giờ tin rằng thất bại là mẹ thành công, mà tin rằng niềm tin là cha thành công. Chiến thắng là một thói quen, và thất bại cũng là một thói quen. Nếu muốn thành công, con phải kéo dài chuỗi bất bại. Cha không thích chiến thắng một lần, điều cha muốn là những chiến thắng liên tục, bởi chỉ có như vậy, cha mới có thể trở thành kẻ mạnh. Niềm tin đã khơi dậy động lực giúp cha thành công.

Niềm tin sẽ mang lại kết quả tuyệt vời; là động lực ẩn sau của mọi sự nghiệp, cuốn sách, kịch bản, nền khoa học vĩ đại và những kiến thức tân tiến. Tin rằng mình sẽ thành công là yếu tố cơ bản và cần thiết mà những người thành công sở hữu, song những người thất bại lại vứt bỏ yếu tố này một cách dứt khoát.

Cha đã nói chuyện với nhiều người từng gặp thất bại trong kinh doanh, nghe được vô số lý do và lời bào chữa cho sự thất bại. Trong lúc nói chuyện, họ thường vô tình thốt ra những câu như “Thành

thật mà nói, tôi không nghĩ nó sẽ thành công”, “Trước khi bắt đầu, tôi đã cảm thấy bất an rồi”, “Thực ra, tôi chẳng thấy ngạc nhiên khi việc này thất bại”. Hành động với suy nghĩ “Tôi sẽ thử xem thế nào, nhưng tôi nghĩ việc này cũng chẳng mang lại kết quả gì đâu” nhất định sẽ dẫn đến thất bại. Ý nghĩ “không tin” sở hữu sức mạnh tiêu cực. Khi trong lòng cảm thấy không chắc chắn hoặc thậm chí nghi ngờ, con sẽ viện ra đủ loại lý do để củng cố cho ý nghĩ “không tin” của mình. Hoài nghi, thiếu niềm tin, trong tiềm thức luôn nghĩ về sự thất bại và không khát khao thành công đều là những nguyên nhân chính dẫn đến thất bại. Nếu trong lòng tồn tại sự nghi ngờ, con sẽ tự chuốc lấy thất bại; ngược lại, nếu tin rằng mình sẽ chiến thắng, chắc chắn con sẽ thành công.

Mức độ tin tưởng sẽ quyết định mức độ thành công. Những kẻ tầm thường, được chắp hay chớ đều cho rằng mình chẳng làm nên trò trống gì, thế nên họ chỉ có thể nhận được mức thù lao bèo bọt. Khi tin rằng bản thân không bao giờ tạo nên điều lớn lao, họ sẽ thực sự trở nên giống như vậy. Họ coi mình là kẻ thấp cổ bé họng, và mọi thứ họ làm cũng chẳng đáng là gì. Dần dà, ngay cả lời nói và hành động của họ cũng hiện lên vẻ thiếu tự tin. Nếu không cải thiện sự tự tin, họ chỉ có thể thu mình lại trong sự tự đánh giá và ngày càng trở nên nhỏ bé. Hơn nữa, họ nhìn nhận bản thân như thế nào thì người khác cũng sẽ nhìn nhận về họ như thế ấy, vì vậy kiểu người này lại càng trở nên nhỏ bé hơn trong mắt mọi người.

Những người tràn đầy niềm tin, tích cực vươn lên, dám khẳng định bản thân sở hữu giá trị cao hơn sẽ luôn nhận được phần thưởng to lớn. Họ tin rằng mình có thể giải quyết những nhiệm vụ khó khăn, và nhờ đó, họ thực sự có thể giải quyết được. Mỗi việc họ làm, cách họ đối nhân xử thế, tính cách, suy nghĩ lẫn ý kiến của họ đều cho thấy đây là những chuyên gia, rằng họ là những nhân vật quan trọng và không thể thiếu.

Chỗ dựa soi sáng con đường cha đi, liên tục tiếp thêm dũng khí cho cha, giúp cha tích cực đối diện với lý tưởng sống chính là niềm tin. Bất cứ lúc nào, cha cũng không quên gia tăng niềm tin, khơi dậy dũng khí cho bản thân. Cha thay thế những ý nghĩ về thất bại bằng niềm tin về sự thành công. Khi đương đầu với khó khăn, điều cha

nghĩ đến là “Mình sẽ chiến thắng”, chứ không phải là “Có lẽ mình sẽ thua”; khi cạnh tranh với đối thủ, điều cha nghĩ đến là “Mình cũng giỏi như họ”, chứ không phải là “Mình chẳng thể nào so được với họ”; khi cơ hội xuất hiện, điều cha nghĩ đến là “Mình có thể làm được”, chứ không phải là “Mình không thể làm được.” Bước đầu tiên và cũng là bước cơ bản không thể thiếu nhằm giúp mọi người đi đến thành công chính là tin vào bản thân, tin rằng mình nhất định sẽ thành công. Hãy để ý nghĩ “Tôi sẽ thành công” chi phối quá trình suy nghĩ của chúng ta. Niềm tin vào sự thành công sẽ kích hoạt tâm trí và dũng khí giúp chúng ta tạo ra kế hoạch để thành công. Ngược lại, ý nghĩ về sự thất bại sẽ thôi thúc chúng ta liên tưởng tới những điều dẫn đến thất bại.

Cha thường tự nhắc nhở bản thân rằng: *Mình tuyệt vời hơn những gì mình nghĩ*. Những người thành công không phải là siêu nhân. Thành công không đòi hỏi trí thông minh siêu phàm, không cần dựa vào may mắn, và cũng không có bí quyết gì. Bởi vậy, những người thành công cũng chỉ là người bình thường, có chăng là họ tin vào bản thân, không hoài nghi những việc mình thực hiện. Hãy nhớ: Tuyệt đối đừng bao giờ bán rẻ hay hạ thấp bản thân! Mỗi người chúng ta đều là kết quả từ suy nghĩ của chính mình. Có thể thấy trước rằng, mục tiêu mong muốn càng nhỏ, thành tựu đạt được cũng sẽ càng nhỏ; ngược lại, nếu mục tiêu mong muốn càng lớn, thì thành công gặt hái được cũng sẽ càng lớn. Dĩ nhiên, tiền đề là con phải có sự hành động. Thông thường, những sáng tạo và kế hoạch nhỏ bé sẽ dễ thực hiện hơn những sáng tạo và kế hoạch to lớn, ít nhất là chúng sẽ không khó khăn hơn.

Những người theo đuổi và đạt đến đỉnh cao trong kinh doanh, công việc truyền giáo, viết lách, diễn xuất hay các lĩnh vực khác hầu hết đều có quyết tâm thực hiện đến cùng và kiên trì tuân theo kế hoạch tự phát triển, tự trưởng thành. Kế hoạch rèn luyện này sẽ mang lại cho họ hàng loạt phần thưởng, chẳng hạn như sự tôn trọng của người thân, sự tán thưởng của bạn bè và đồng nghiệp, thu nhập tăng lên và mức sống được cải thiện; đồng thời, họ cũng sẽ cảm nhận được tầm quan trọng cùng giá trị tồn tại của bản thân.

Thành công là mục tiêu cuối cùng của đời người. Nó đòi hỏi

chúng ta phải hành động cẩn thận bằng những suy nghĩ tích cực. Tất nhiên, bất cứ lúc nào chúng ta cũng không được để niềm tin đi sai hướng.

Mến thương con
Cha

Mức độ tin tưởng sẽ quyết định mức độ thành công. Những kẻ tầm thường, được chắp hay chó đẻ cho rằng mình chẳng làm nên trò trống gì, thế nên họ chỉ có thể nhận được mức thù lao bèo bọt. Khi tin rằng bản thân không bao giờ tạo nên điều lớn lao, họ sẽ thực sự trở nên giống như vậy. Họ coi mình là kẻ thấp cổ bé họng, và mọi thứ họ làm cũng chẳng đáng là gì. Dần dà, ngay cả lời nói và hành động của họ cũng hiện lên vẻ thiếu tự tin. Nếu không cải thiện sự tự tin, họ chỉ có thể thu mình lại trong sự tự đánh giá và ngày càng trở nên nhỏ bé. Hơn nữa, họ nhìn nhận bản thân như thế nào thì người khác cũng sẽ nhìn nhận về họ như thế ấy, vì vậy kiểu người này lại càng trở nên nhỏ bé hơn trong mắt mọi người.

LÁ THU' THỨ MƯỜI

Chỉ có thể tin tưởng bản thân

John yêu quý,

Gần đây tâm trạng của con đã tốt hơn chưa? Nếu vẫn chưa, cha nghĩ con cần tỏ tường một số điều.

Con cần biết rằng, trên thế giới này, hầu hết mọi người đều bị thôi thúc bởi một sức mạnh đặc biệt. Sức mạnh này có thể dễ dàng lột bỏ lớp áo nhân tính đang quấn chặt lấy chúng ta, phơi bày chúng ta dưới ánh mặt trời và đánh dấu chúng ta trên bản vẽ của sự thuần khiết hoặc bẩn thỉu, khiến mọi lời biện hộ của chúng ta trở nên yếu ớt, dẫu cho chúng ta có khéo ăn khéo nói tới mấy đi nữa. Nó giống như hòn đá thử vàng, xuất hiện để khảo nghiệm bản chất của chúng ta. Sức mạnh ấy có tên là “lợi ích”.

Nói cách khác, lợi ích là tấm gương phản chiếu bản chất con người. Khi đứng trước nó, toàn bộ bản chất con người liên quan đến luân thường đạo lý đều sẽ hiện ra, vừa nhìn là thấy hết. Có lẽ con sẽ cảm thấy những lời cha nói quá tuyệt đối, thế nhưng kinh nghiệm của bản thân mách bảo cha rằng sự thật đúng là như vậy.

Cha không phải là nhà nhân chủng học, vậy nên cũng không biết họ sẽ giải thích thế nào về sự cao thượng và xấu xa của con người, thế nhưng kinh nghiệm sống của bản thân khiến cha tin chắc rằng: Lợi ích gần như là loại vũ khí sắc bén nhất; những con người, chủng tộc và quốc gia vốn dĩ chung sống hòa bình với nhau giờ lại lừa dối lẫn nhau, thậm chí đối đầu với nhau vì mối quan hệ lợi ích. Qua những trò lừa bịp, cạm bẫy, thậm chí là phỉ báng, bôi nhọ và chửi rủa, cũng như những cuộc đấu tranh đẫm máu tàn khốc và cướp bóc như bọn cường đạo, con sẽ thấy bóng dáng của những kẻ chạy theo lợi ích. Xét theo nghĩa này, thay vì nói chúng ta là chủ nhân của tâm hồn mình, chẳng thà bảo chúng ta là nô lệ của lợi ích hẳn sẽ chính xác hơn.

Cha có thể khẳng định rằng trên đời này, ngoại trừ Chúa ra, không ai là không theo đuổi lợi ích. Mọi hoạt động trong giới kinh doanh chỉ là sự qua lại giữa người với người. Ngay từ giây phút con bước chân vào giới kinh doanh, trò chơi mưu lợi không hồi kết đã

chính thức bắt đầu. Trong trò chơi này, tất cả mọi người đều là kẻ thù của con, bao gồm cả chính bản thân con. Con cần phải chống lại những điểm yếu của mình, và hơn hết, những kẻ cười trên nỗi đau của con mới là kẻ thù mà con cần đối đầu nhất. Vì vậy, sau khi nhìn thấu những điều này, cha luôn tuân thủ một nguyên tắc: Cha có thể lừa dối kẻ thù, nhưng tuyệt đối không lừa dối chính mình. Lương tâm cha không bao giờ cảm thấy day dứt khi đánh trả những kẻ đã làm hại mình.

Con à, mong con đừng hiểu lầm cha, cha không có ý tô vẽ cho thế giới của chúng ta một màu xám u uất, ngột ngạt; trên thực tế, cha khao khát tình bạn, sự chân thành, lòng tốt và những cảm xúc tốt đẹp có thể tưới tắm tâm hồn mình, và cha cũng tin rằng chúng nhất định tồn tại. Tuy nhiên, đáng tiếc là trong chốn thương trường chạy theo danh lợi này, những khao khát của cha rất khó được thỏa mãn, thay vào đó cha thường phải chịu đựng sự phản bội và lừa dối. Đến tận hôm nay, những trải nghiệm bị lừa vẫn còn hiện rõ mồn một trong tâm trí cha.

Một chuyện xảy ra ở Cleveland đã khiến cha đau lòng khôn xiết. Vào thời điểm đó, ngành công nghiệp lọc dầu gần như không sinh lãi do sản xuất dư thừa, nhiều công ty lọc dầu đã lâm vào cảnh phá sản. Điều đáng nói là thành phố Cleveland nằm cách xa các mỏ dầu, có nghĩa là so với những nhà máy lọc dầu nằm ở các khu vực gần mỏ dầu, chúng ta phải trả chi phí vận chuyển cao hơn, chính điều này đã khiến chúng ta rơi vào tình thế vô cùng bị động. Cha quyết tâm thay đổi tình hình, bắt đầu lên kế hoạch mua lại các nhà máy lọc dầu đang chật vật bên bờ vực phá sản, hình thành khối sức mạnh chung và hành động thống nhất, để hầu bao của ai nấy đều rung rinh tiền bạc.

Cha nói với các chủ sở hữu nhà máy lọc dầu ở Cleveland đang mấp mé bên bờ vực phá sản rằng hiện giờ tình thế của chúng ta vô cùng bị động, nếu muốn bảo vệ bản thân, chúng ta buộc phải hành động. Cha cho rằng kế hoạch của mình rất hay, hy vọng họ sẽ suy nghĩ cẩn thận. Nếu họ cảm thấy hứng thú, cha sẽ rất sẵn lòng thảo luận kỹ lưỡng với họ. Cũng vì những mong muốn và sự tính toán về mặt chiến lược, cha đã mua lại rất nhiều nhà máy vô giá trị, chúng

tựa như đồ bỏ đi, chẳng có giá trị lợi dụng, chỉ xứng vứt vào đồng sắt vụn.

Ấy vậy mà lại có những kẻ gian xảo, ích kỷ và vô ơn, chúng cầm tiền của cha xong thì trở mặt thành địch, trắng trợn hủy bỏ thỏa thuận với cha. Chúng ngóc đầu trời dậy, dùng số tiền có được từ đồng sắt vụn để mua sắm thiết bị, gây dựng lại cơ đồ cũ và công khai bắt chẹt cha, muốn cha mua lại nhà máy của chúng. Những kẻ này đều từng yêu cầu cha cư xử thành thật, muốn cha trả một mức giá tốt để mua các nhà máy cũ nát của chúng. Cha đã làm đúng như vậy, thế nhưng kết quả thật đáng buồn. Khoảnh khắc ấy, tâm trạng cha vô cùng tồi tệ, thậm chí cha còn tự trách mình đáng lẽ không nên thành thật và tốt bụng quá, nếu không thì đã chẳng rơi vào tình cảnh bị kìm kẹp khắp nơi như thế này.

Điều khiến cha không thể chấp nhận nhất là trong trò chơi mưu lợi này, người bạn hôm nay sẽ trở thành kẻ thù ngày mai. Tình huống này thường xuyên xảy ra, chẳng hạn như có hai giáo hữu mà cha quen biết đã lừa dối cha rất nhiều lần. Xét về mặt tình cảm, cha không muốn liệt kê tội ác của họ. Tuy nhiên, cha có thể nói với con rằng khi biết mình luôn bị họ lừa dối, cha đã rất sốc, cha không hiểu sao họ có thể bỉ ổi tới vậy!

Sau khi ném trái đũa trò dối trá và những lời bịa đặt, cha tự nhủ đây bất lực: Chỉ có thể tin tưởng chính mình. Bởi chỉ có như vậy, con mới không bị người khác lừa gạt. Cha biết rằng thái độ hơi thù địch như vậy là không tốt, nhưng trên thế giới này quả thực có quá nhiều sự lừa dối, cho nên đề phòng là một kỹ năng sinh tồn không thể thiếu với chúng ta.

Giao thiệp với những kẻ khốn nạn sẽ giúp con trở nên thông minh hơn. Những “người thầy” gian xảo đó đã dạy cho cha rất nhiều điều, nếu bây giờ có ai muốn lừa cha, cha đoán việc ấy còn khó hơn cả vượt qua hẻm núi Grand Canyon bên bờ sông Colorado. Bởi, những con quỷ đó đã giúp cha thiết lập một bộ quy tắc đối nhân xử thế, cha nghĩ bộ quy tắc này sẽ có ích với con:

Chỉ khi ở trong tình cảnh hữu lợi vô hại với mình, cha mới bộc lộ cảm xúc của bản thân. Cha có thể để đối thủ chỉ dạy mình, nhưng sẽ không bao giờ chỉ dạy đối thủ, dẫu cho cha hiểu việc ấy rõ như nào

đi chẳng nữa. Làm việc gì cũng phải suy nghĩ thật kỹ, cho dù bị người khác thúc giục thế nào, cũng đừng bao giờ hành động thiếu cân nhắc; cha có lý lẽ của riêng mình, và chỉ chịu trách nhiệm với bản thân. Hãy cảnh giác với những người yêu cầu chúng ta cư xử trung thực, họ đang muốn trục lợi từ chúng ta đấy.

Cha biết lừa gạt chỉ là một chiến thuật trong trò chơi mưu lợi, nó không thể giải quyết vấn đề. Thế nhưng, cha cũng biết, trò chơi mưu lợi luôn diễn ra từng giây từng phút, vậy nên cha phải duy trì sự cảnh giác từ sáng đến đêm, đồng thời hiểu rõ rằng: Trong cuộc chơi này, ai cũng để ý tới lợi ích của bản thân trước, mặc kệ việc này có lợi cho người khác hay không. Điều quan trọng là làm thế nào để bảo vệ chính mình và sẵn sàng chiến đấu mọi lúc, mọi nơi.

Con à, số phận không trao cho chúng ta ly rượu thất vọng, mà là chiếc cốc cơ hội, vì vậy hãy phấn chấn lên! Chuyện xảy ra ở phố Wall không có gì nghiêm trọng cả, chỉ là con quá tin tưởng người khác mà thôi. Tuy nhiên, con cần nhớ rằng: Ngựa tốt sẽ không ngã hai lần ở cùng một nơi.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI MỘT

Coi trọng đối thủ, dũng cảm cạnh tranh

John yêu quý,

Hôm nay, trên đường đi chơi golf, cha gặp phải một thử thách đã lâu không xuất hiện: Một chàng trai trẻ lái chiếc xe Chevrolet thời thượng vượt qua xe cha với vẻ kiêu căng ngạo mạn. Cậu ấy đã kích thích bản tính hiếu thắng của một ông già như cha, và kết quả là chàng trai ấy chỉ có thể giương mắt nhìn theo đuôi xe của ông già này. Điều này khiến cha rất hưng phấn, giống như chiến thắng đối thủ của mình trên thương trường vậy.

John à, hiếu thắng là bản tính không bao giờ bị mài mòn của cha, vì vậy những người từng lên án cha có lòng tham không đáy đều đã

nhằm; trên thực tế, cha không thích tiền mà là thích kiếm tiền, cha thích cảm giác sung sướng khi giành được chiến thắng.

Tất nhiên, cảm giác khiến người khác thua cuộc đôi khi cũng khơi dậy lòng trắc ẩn của cha, thế nhưng kinh doanh là một cuộc cạnh tranh tàn khốc, không có gì tàn nhẫn hơn việc ép người khác bại trận. Tuy nhiên, con chỉ có thể tìm mọi cách để chiến thắng đối thủ, nếu không chính con sẽ là người bị đánh bại và chấp nhận số phận bi thảm. Thực ra, nơi nào xuất hiện sự cạnh tranh cũng đều như vậy.

Thật lòng mà nói, cha không thích cạnh tranh, thế nhưng lại luôn cố gắng cạnh tranh. Mỗi khi gặp phải đối thủ mạnh, bản tính hiếu thắng trong cha lại trỗi dậy, và khi nó vụt tắt, thứ cha gặt hái được chính là niềm vui và thắng lợi. Ông Potts đã từng mang tới cho cha cảm giác vui sướng như vậy, hơn nữa còn vô cùng to lớn.

Cuộc chiến với ông Potts bắt nguồn từ một sai lầm của cha, một sai lầm hình thành từ lòng tốt. Vào những năm 70 của thế kỷ XIX, các mỏ dầu đều tập trung ở một khu vực nhỏ nằm phía Tây Bắc bang Pennsylvania, nếu xây dựng một mạng lưới đường ống dẫn dầu ở đó để kết nối tất cả các giếng dầu, vậy thì cha chỉ cần sử dụng một cái van là có thể kiểm soát sản lượng khai thác dầu của toàn bộ khu vực, từ đó độc quyền hoàn toàn ngành công nghiệp này. Tuy nhiên, cha lo lắng rằng việc vận chuyển đường dài bằng ống dẫn sẽ gây nên nỗi bất an và sợ hãi cho các công ty đường sắt mà mình hợp tác, vì vậy để bảo vệ lợi ích của họ, cha vẫn chưa khởi động kế hoạch lắp đặt đường ống dẫn dầu, huống hồ trước đây họ đều đã từng giúp đỡ cha.

Thế nhưng bấy giờ, Công ty Đường sắt Pennsylvania – công ty từng chơi xỏ cha rồi lại quay sang thỏa hiệp với cha – lại mang tham vọng bùng bùng, họ cố gắng lật đổ cha nhằm mục đích nắm quyền kiểm soát ngành lọc dầu. Họ sáp nhập hai đường ống dẫn dầu lớn nhất trong khu vực dầu mỏ đó vào mạng lưới đường sắt của mình, muốn nhân cơ hội này đánh vào vị trí hiểm yếu của chúng ta. Người chịu trách nhiệm hoàn thành nhiệm vụ này chính là ông Potts, chủ tịch Công ty Vận tải Imperial – một công ty trực thuộc Công ty Đường sắt Pennsylvania.

Cha không ngu ngốc tới mức khoanh tay đứng nhìn đối thủ lớn

mạnh, bởi cho dù thực lực của đối thủ tiềm tàng tăng lên, thì nó cũng đang làm suy yếu sức mạnh, thậm chí còn có thể lật đổ địa vị của cha. Tôn chỉ của cha là phải đạt được mục đích trước bất kỳ ai khác. Vì vậy, cha nhanh chóng bổ nhiệm ông O'Day khôn ngoan mưu trí để thành lập Công ty Vận tải Hoa Kỳ và phát động một cuộc phản công mang tính tự vệ chống lại Công ty Imperial. Những nỗ lực của chúng ta đã nhận được sự đền đáp xứng đáng. Trong vòng một năm, chúng ta đã kiểm soát 40% hoạt động kinh doanh vận chuyển dầu mỏ ở khu vực có dầu, đồng thời dập tắt cuộc tấn công của ông Potts. Tuy nhiên, đây chỉ là màn khởi đầu cho cuộc đọ sức giữa cha và ông Potts.

Trên thế giới này, những người tài giỏi xuất chúng đều biết cách tìm ra môi trường lý tưởng của riêng mình, và nếu không được như ý nguyện, họ sẽ tự tạo ra môi trường ấy.

Hai năm sau, một mỏ dầu mới lại được phát hiện ở Bradford, Pennsylvania. Ông O'Day đã nhanh chóng dẫn người của mình đến nơi thấp lén giấc mộng phát tài của hàng ngàn người, không quản ngày đêm lấp đặt đường ống dẫn dầu đến giếng dầu mới. Thế nhưng, những công ty khai thác mỏ dầu đều là những kẻ điên rồ và mất kiểm soát, chỉ mong sao có thể hút hết dầu trong một đêm, sau đó hớn hờ cầm tiền rời đi. Vì vậy, dù cố gắng đến mấy, ông O'Day và mọi người cũng không thể đáp ứng nhu cầu vận chuyển và dự trữ dầu.

Cha không muốn nhìn thấy các công ty khai thác dầu tự đào hố chôn mình. Do vậy, cha đã bảo ông O'Day cảnh báo các công ty đó rằng khả năng khai thác của họ đã vượt xa khả năng vận chuyển của chúng ta, họ buộc phải cắt giảm sản lượng; nếu không, thứ "vàng đen" mà họ khai thác sẽ trở thành thứ đất đen vô giá trị. Tuy nhiên, chẳng ai đón nhận ý tốt và lời khuyên của chúng ta, cũng chẳng ai đánh giá cao những nỗ lực của chúng ta; ngược lại, họ còn lên tiếng phê phán, nói rằng sao chúng ta lại dám không vận chuyển dầu cho họ.

Chính vào lúc các công ty khai thác dầu đều đang hết sức kích động, ông Potts đã ra tay tấn công. Trước tiên, y thị uy với cha tại các cơ sở lọc dầu của chúng ta ở New York, Philadelphia và

Pittsburgh, mua lại các nhà máy lọc dầu từ đối thủ cạnh tranh của chúng ta. Kế đó, y lại bắt đầu chiếm địa bàn của chúng ta ở Bradford, lắp đặt đường ống dẫn dầu để vận chuyển dầu thô từ đây đến nhà máy lọc dầu của riêng mình.

Cha đánh giá rất cao sự can đảm của ông Potts và sẵn sàng chấp nhận hành động khiêu chiến xuất phát từ ý đồ lật đổ vị thế thống trị của cha trong ngành lọc dầu của y. Tuy nhiên, cha nhất định phải đuổi y ra khỏi ngành công nghiệp này.

Trong cuộc gặp lần đầu tiên với ông Scott – ông chủ của Công ty Đường sắt Pennsylvania, cha đã nói thẳng với ông ấy rằng ông Potts là một kẻ săn trộm đang đột nhập vào lãnh địa của cha, và chúng ta buộc phải ngăn y lại. Thế nhưng, ông Scott cực kỳ cố chấp, nhất quyết để hành vi cướp bóc của ông Potts tiếp tục diễn ra. Do đó, cha không còn lựa chọn nào khác ngoài việc ứng chiến với kẻ thù hùng mạnh này.

Trước tiên, chúng ta chấm dứt mọi mối làm ăn với Công ty Đường sắt Pennsylvania, cha chỉ đạo cấp dưới chuyển giao mảng vận chuyển cho hai công ty đường sắt lớn luôn hết lòng ủng hộ chúng ta, đồng thời yêu cầu họ hạ mức phí vận chuyển nhằm cạnh tranh với Công ty Đường sắt Pennsylvania và làm suy yếu sức mạnh của nó. Bên cạnh đó, cha cũng ra lệnh đóng cửa tất cả các nhà máy lọc dầu ở Pittsburgh phụ thuộc vào việc vận chuyển của Công ty Imperial; sau đó chỉ thị cho tất cả các nhà máy lọc dầu bên phe mình đang cạnh tranh với Công ty Imperial để bán dầu thành phẩm với giá thấp hơn nhiều so với đối phương. Công ty Đường sắt Pennsylvania là công ty vận tải lớn nhất Hoa Kỳ, và ông Scott là ông trùm sở hữu quyền lực vận chuyển. Từ xưa tới nay, họ chưa từng bị chinh phục và cực kỳ lấy làm tự hào về điều đó. Tuy nhiên, dưới những đòn tấn công toàn diện và đầy áp bức của cha, họ chỉ có thể chọn cách khuất phục.

Nhằm chống lại cha, họ đã nhẫn nhịn giảm giá lớn cho các đối thủ cạnh tranh của chúng ta; nói cách khác, họ vừa phục vụ người khác, vừa phải trả tiền cho người khác. Tiếp đó, họ sử dụng một phương pháp không hợp lòng người, đó là sa thải nhân viên và cắt giảm tiền lương. Cả Scott và Potts đều không ngờ rằng hành động này sẽ sớm

dân đến sự trừng phạt. Để trút bỏ sự bất mãn, những công nhân mang trong mình nỗi tức giận đã đốt cháy hàng trăm xe bồn chở dầu và hơn một trăm đầu máy xe lửa, buộc Scott và Potts phải tìm tới những khoản vay khẩn cấp từ các ngân hàng ở phố Wall. Thế là năm ấy, các cổ đông của Công ty Đường sắt Pennsylvania chẳng những không được chia cổ tức mà giá cổ phiếu còn lao dốc không phanh. Kết quả của cuộc quyết đấu giữa họ và cha chính túi tiền của họ ngày càng cạn sạch.

Ông Potts quả không hổ danh là một người lính. Giữa làn khói đạn cận kề sinh tử, y chẳng những giữ được mạng sống mà còn được thăng hàm Đại tá, sở hữu ý chí bất khuất đáng ngưỡng mộ. Vì vậy, dầu thắng bại đã được định đoạt, y vẫn muốn tiếp tục đối đầu với cha. Mặc dù trước đây từng là một nhân vật quyền lực độc tài nhất, ôm ấp tham vọng thống trị, thế nhưng ông Scott – người cũng theo đuổi binh nghiệp – biết cái gọi là “thức thời”, bèn dứt khoát cúi chiếc đầu đầy kiêu ngạo của mình và cử người đến nói với cha rằng hy vọng có cơ hội giảng hòa, đồng thời sẽ ngừng hoạt động lọc dầu.

Cha biết rằng Đại tá Potts muốn chứng tỏ mình là ngài Moses vĩ đại, đáng tiếc là y đã thất bại, thất bại một cách hoàn toàn. Vài năm sau, Potts từ bỏ khao khát đối đầu với cha; để rồi sau đó, thương nhân dầu mỏ tinh ranh và láu cá này đã trở thành một thành viên hội đồng quản trị tích cực và cần cù của một trong những công ty dưới trướng cha.

Kiêu ngạo thường sẽ khiến con người ta ngã đau. Scott và Potts tự cho mình xuất thân cao quý, luôn coi trời bằng vung, bởi vậy cha cảm thấy sung sướng khôn cùng khi thuần hóa được những chú lừa kiêu ngạo này.

John à, cha thích chiến thắng, nhưng không thích dùng mọi thủ đoạn để theo đuổi nó. Chiến thắng giành được bằng bất cứ giá nào không phải là chiến thắng, thủ đoạn cạnh tranh hèn hạ thật đáng ghê tởm, chẳng khác nào tự lấy đá ghè chân mình, có thể sau này sẽ chẳng bao giờ gượng dậy nổi. Cho dù lần này giành được chiến thắng, nhưng con cũng có thể mất đi cơ hội chiến thắng trong những lần sau. Do đó, tuân theo các quy tắc không có nghĩa là phải hạ thấp quyết tâm theo đuổi thắng lợi, mà là phải giành được chiến thắng

minh bạch bằng những cách phù hợp với đạo đức, đồng thời cũng có nghĩa là theo đuổi thắng lợi một cách công bằng và không khoan nhượng trong giới hạn này. Cha hy vọng con có thể làm được như vậy.

Mến thương con
Cha

LÁ THU THỨ MƯỜI HAI

Trên đời này không có bữa trưa nào miễn phí

John yêu quý,

Cha đã đọc được bài báo chỉ trích mình keo kiệt bủn xỉn, nói rằng cha không quyên góp đủ nhiều. Thực ra việc này chẳng có gì to tát cả. Cha đã từng bị những tên phóng viên không rõ sự tình lên tiếng phê phán, vì vậy cũng đã quen với sự vô tri và hà khắc của họ. Cách cha đáp trả họ chỉ có một, ấy là giữ im lặng, không biện giải, bất kể họ có dùng ngòi bút để lên án cha thế nào đi chăng nữa. Bởi vì cha hiểu rõ suy nghĩ của bản thân và tin chắc rằng mình đang đứng đúng bên.

Mỗi người đều cần phải bước đi trên con đường của riêng mình, điều quan trọng là đừng làm gì khuất tất. Có lẽ câu chuyện cha sắp kể sau đây có thể giải thích cho con biết tại sao cha lại hiếm khi để ý tới những người cầu xin cha rút hầu bao để giải quyết vấn đề cá nhân của họ, cũng như tại sao bảo cha chi tiền còn khiến cha lo lắng đắn đo hơn là bảo cha kiếm tiền.

Một ngày nọ, một ông lão đánh một chiếc xe lừa chở đầy gỗ và lương thực vào một ngôi làng có lợn rừng xuất hiện. Người dân ở đó rất tò mò, bèn tiến tới và hỏi ông lão: “Ông đến từ đâu thế? Định làm gì ở đây vậy?” Ông lão trả lời: “Tôi đến để giúp mọi người bắt lợn rừng!” Nghe vậy, ai nấy đều chế giễu ông lão: “Đừng đùa, ngay cả thợ săn lành nghề cũng không thể bắt được thì sao ông có thể chứ.” Thế nhưng hai tháng sau, ông lão quay lại và nói với dân làng rằng mình đã nhốt bọ lợn rừng trong cái chuồng trên đỉnh núi.

Dân làng vô cùng ngạc nhiên, gặng hỏi ông lão: “Thật sao? Đúng là không thể tin được! Làm thế nào mà ông bắt được chúng thế?”

Ông lão giải thích: “Trước hết, tôi đi tìm nơi bọn lợn rừng thường tới kiếm ăn, sau đó bỏ một ít lương thực ở chỗ đất trống để làm mồi nhử. Ban đầu, chúng rất cảnh giác, nhưng cuối cùng vẫn tò mò chạy lại và ngửi thử. Chẳng mấy chốc, một con lợn rừng già ăn miếng đầu tiên, thế rồi những con khác cũng làm theo. Đó là lúc tôi biết mình có thể bắt được chúng.

Ngày hôm sau, tôi bỏ thêm lương thực và dựng một tấm ván cách đó vài bước chân. Tấm ván tựa như âm hồn, tạm thời khiến chúng sợ hãi bỏ chạy, thế nhưng bữa trưa miễn phí đó quả thực quá hấp dẫn, cho nên chúng đã nhanh chóng quay lại và tiếp tục ăn. Khi ấy, bọn lợn rừng không hề biết chúng đã nằm gọn trong tay tôi. Sau đó, tất cả những gì tôi cần làm chỉ là mỗi ngày dựng thêm vài tấm ván xung quanh đồng lương thực cho đến khi cái bẫy của mình hoàn thành.

Tiếp đó, tôi đào một cái lỗ và đặt chiếc cọc đầu tiên. Mỗi khi tôi thêm thứ gì đó, bọn lợn rừng sẽ tránh xa một lúc, song cuối cùng vẫn sẽ tới ăn bữa trưa miễn phí. Hàng rào đã được dựng xong và cửa bẫy cũng đã sẵn sàng, thói quen không làm mà hưởng đã khiến chúng xông vào chuồng chẳng chút do dự. Lúc này, tôi mới bất ngờ thu bẫy, thế là những con lợn rừng suốt ngày ăn bữa trưa miễn phí đã bị tôi dễ dàng tóm gọn.”

Ngụ ý của câu chuyện này rất đơn giản, khi một con vật phụ thuộc vào con người để kiếm thức ăn, nó sẽ đánh mất trí khôn, và kẻ đó là tự chuốc lấy rắc rối. Tình huống tương tự cũng áp dụng cho con người ta, nếu muốn vô hiệu hóa đôi chân của một người, con chỉ cần đưa cho anh ta một đôi nạng và đợi vài tháng là có thể đạt được mục đích. Nói cách khác, nếu con trao bữa trưa miễn phí cho một người trong một khoảng thời gian nhất định, anh ta sẽ hình thành thói quen không làm mà hưởng, ngồi mát ăn bát vàng. Đừng quên, ngay từ lúc còn ở trong bụng mẹ, mỗi người trong chúng ta đều đã nảy sinh nhu cầu được “chăm sóc”.

Đúng vậy, cha luôn khuyến khích con giúp đỡ người khác. Tuy nhiên, như cha vẫn thường nói với con rằng, nếu đưa cho ai đó một

con cá, con chỉ có thể nuôi sống anh ta một ngày; nhưng nếu dạy người đó kỹ năng câu cá, con sẽ nuôi sống anh ta cả đời. Câu chuyện cũ về việc câu cá này thực sự rất ý nghĩa.

Theo suy nghĩ của cha, trợ cấp bằng tiền bạc là một hình thức giúp đỡ sai lầm, nó sẽ khiến con người ta mất đi động lực tiết kiệm và chăm chỉ; thay vào đó là trở nên lười biếng, không có chí tiến thủ và vô trách nhiệm. Quan trọng hơn, khi bố thí cho ai đó, con sẽ phủ nhận phẩm giá của họ, điều này chẳng khác gì tước đoạt số mệnh của họ. Đối với cha, hành động này cực kỳ phi đạo đức. Là một người giàu có, cha có trách nhiệm trở thành sứ giả đem lại hạnh phúc cho mọi người, thế nhưng cha không được trở thành người tạo ra những kẻ lười biếng.

Một khi con người ta hình thành thói quen, dù tốt hay xấu, thói quen đó sẽ luôn chiếm hữu họ. Thói quen “ăn bữa trưa miễn phí” không giúp một người thuận buồm xuôi gió, mà chỉ khiến người ấy đánh mất cơ hội chiến thắng mà thôi. Tuy nhiên, làm việc chăm chỉ lại là lối thoát đáng tin duy nhất, đó là cái giá mà chúng ta phải trả để tận hưởng thành công. Sự giàu sang và hạnh phúc chỉ có thể đạt được bằng sự nỗ lực.

Cách đây rất lâu, có một vị vua già thông thái muốn biên soạn một cuốn sách ghi chép về trí tuệ để truyền cho con cháu đời sau. Một ngày nọ, vị vua già triệu tập các thần tử thông thái của mình tới và nói: “Đầu óc không có trí tuệ giống như đèn lồng không có nến. Ta muốn các vị biên soạn một cuốn sách ghi chép về trí tuệ của mọi thời đại để soi sáng tương lai cho con cháu chúng ta.”

Sau khi nhận lệnh và rời đi, những nhà thông thái này đã làm việc suốt một thời gian dài, cuối cùng cũng hoàn thành một kiệt tác gồm mười hai cuốn và tự hào nói rằng: “Thưa bệ hạ, đây là những cuốn sách ghi chép về trí tuệ của mọi thời đại.”

Vị vua già xem qua rồi lên tiếng: “Thưa các vị, ta chắc chắn rằng đây là kết tinh trí tuệ của mọi thời đại. Có điều, nó dày quá, ta sợ rằng những người đọc nó sẽ không nắm được nội dung chính. Hãy rút ngắn nó lại cho thật cô đọng!” Những nhà thông thái lại tiếp tục làm việc suốt nhiều ngày nhiều đêm, và sau vài lần cắt bỏ, bộ sách gốc đã được rút gọn thành một cuốn. Tuy nhiên, vị vua già cho rằng

như thế vẫn quá dài và lại ra lệnh cho họ rút ngắn thêm lần nữa.

Những nhà thông thái này rút gọn cuốn sách thành một chương, từ một chương thành một trang, rồi một đoạn, và cuối cùng là một câu. Khi nhìn thấy câu ấy, vị vua già thông thái vô cùng hài lòng. “Thưa các vị,” ngài cất tiếng, “đây mới thực sự là kết tinh trí tuệ của mọi thời đại, và một khi mọi người ở khắp mọi nơi biết được chân lý này, thì hầu hết các vấn đề của chúng ta đều sẽ được giải quyết.” Câu ấy là: “Trên đời này không có bữa trưa nào miễn phí.”

Chương đầu tiên và cũng là chương cuối cùng của cuốn sách về trí tuệ chính là trên đời này không có bữa trưa nào miễn phí. Nếu biết rằng để trở nên tài giỏi xuất chúng thì phải trả giá bằng cách làm việc chăm chỉ, phần lớn mọi người sẽ đạt được thành tựu nhất định, đồng thời cũng giúp thế giới trở nên tốt đẹp hơn. Còn những kẻ suốt ngày ngồi chờ bữa trưa miễn phí sớm muộn gì cũng phải trả giá đắt bằng cả vốn lẫn lãi.

Sống trên cõi đời này, con người ta phải tạo ra điều gì đó cho chính mình và xã hội đủ để khiến sinh mệnh và cái chết của bản thân trở nên danh dự hơn.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI BA

Che giấu sự khôn ngoan

John yêu quý,

Ngày mai, cha sẽ quay về Cleveland để giải quyết vài việc riêng trong gia tộc chúng ta. Cha hy vọng trong thời gian này, con có thể xử lý một số công việc thay cha. Có điều, cha vẫn cần phải nhắc con rằng, nếu gặp phải vấn đề nan giải hoặc chưa quyết định được, con nên nhờ ông Gates trợ giúp và tư vấn.

Ông Gates là trợ lý đắc lực nhất của cha. Ông ấy trung thực đáng tin, thẳng thắn bộc trực, mẫn cán tận tụy và dày dặn kinh nghiệm, lúc nào cũng có thể giúp cha đưa ra những lựa chọn sáng suốt. Cha

~

cực kỳ tin tưởng ông Gates, đồng thời cũng tin rằng ông ấy sẽ hỗ trợ rất nhiều cho con, với tiền đề là con phải tôn trọng ông ấy.

Con trai à, cha biết con là sinh viên tốt nghiệp loại xuất sắc của Đại học Brown, kiến thức về kinh tế học và xã hội học của con có thể được coi là vượt trội. Tuy nhiên, con nên hiểu rõ rằng kiến thức vốn là thứ hư không, và sẽ chẳng có gì xảy ra trừ phi con biến kiến thức thành hành động. Hơn nữa, kiến thức trong sách giáo khoa hầu như đều được biên soạn bởi những người thợ trí thức dành cả cuộc đời cho việc nghiên cứu sống trong tháp ngà², vì vậy nó khó có thể giúp con giải quyết các vấn đề thực tế.

Cha hy vọng con có thể thoát khỏi tâm lý lệ thuộc vào kiến thức và học vấn, bởi đây là chìa khóa cho hành trình vào đời của con. Con cần biết rằng, bản thân học vấn không thể hiện năng lực của một người. Con phải vận dụng khéo léo những kiến thức có được vào thực tiễn thì mới có thể phát huy tác dụng của kiến thức. Nếu muốn trở thành một người có thể vận dụng kiến thức một cách linh hoạt, trước tiên con phải trở thành một người có năng lực hành động.

Vậy, năng lực hành động đến từ đâu? Đối với cha, năng lực hành động được ẩn chứa trong quá trình chịu đựng gian truân. Kinh nghiệm của bản thân đã cho cha biết rằng bước đi trên con đường gian khổ – một con đường đầy rẫy khó khăn, bất hạnh và thất bại – không chỉ giúp chúng ta hun đúc tính cách kiên cường, mạnh mẽ mà còn cả năng lực hành động để làm nên nghiệp lớn. Chỉ những người vươn lên từ trong gian khổ mới biết ý nghĩa của việc tìm đủ mọi cách để tự lấy cứu mình. Tìm cách để chịu đựng gian truân là một trong những tôn chỉ thành công mà cha hết sức tin tưởng.

Có lẽ con sẽ cười nhạo cha, cho rằng không có ý tưởng nào ngớ ngẩn hơn là chịu đựng gian truân. Không đâu, con ơi! Không có trải nghiệm bất hạnh trái lại còn trở thành nỗi bất hạnh của một người. Trên đời này có nhiều thứ đến nhanh rồi đi cũng nhanh. Trong số những người đã hiện thực được ước mơ trở nên nổi tiếng hay giàu có chỉ trong một đêm, có ai mà không mau chóng lụi tàn, mai danh ẩn tích? Chịu thương chịu khó sẽ giúp con xây dựng sự nghiệp trên một nền đất vững chắc chứ không phải trên cát lún. Con người ta phải có tầm nhìn xa trông rộng, chỉ có rèn giũa lâu dài trong gian

khổ thì mới thu được lợi ích lâu dài. Chắc hẳn con đã phát hiện ra rằng kể từ khi con tới công ty làm việc, cha đã không giao cho con giải quyết nhiệm vụ quan trọng nào. Thế nhưng, điều này không có nghĩa là cha nghi ngờ năng lực của con, mà cha chỉ hy vọng con sẽ biết cách xử lý những việc nhỏ.

Xử lý tốt việc nhỏ là cơ sở để làm nên việc lớn. Nếu ngay từ đầu đã ngồi tít trên cao chỉ tay năm ngón, con sẽ không để ý đến cảm xúc của cấp dưới, cũng không thể sử dụng nhân sự một cách linh hoạt. Trên thế giới này, để tồn tại và tạo nên thành tựu, con phải dựa vào sức người, tức là sức mạnh của người khác; và để thấu hiểu cảm xúc của cấp dưới, con phải bắt đầu từ những việc nhỏ. Đến một ngày nào đó khi đảm nhận chức vụ cao hơn, con sẽ biết phải làm thế nào để họ cống hiến toàn bộ nhiệt huyết cho công việc.

Con à, trên đời chỉ có hai kiểu người thông minh: một là kiểu người biết sử dụng năng lực của bản thân, ví dụ như văn nghệ sĩ, học giả, diễn viên; hai là kiểu người biết sử dụng năng lực của người khác, chẳng hạn như nhà quản lý, nhà lãnh đạo. Kiểu người thông minh thứ hai cần phải sở hữu một khả năng đặc biệt, ấy là khả năng thu phục lòng người. Tuy nhiên, rất nhiều nhà lãnh đạo lại là những kẻ ngốc đội lốt thông minh, cho rằng muốn thu phục lòng người thì phải dựa vào sự chỉ đạo từ trên xuống. Theo cha, việc này chẳng những không đem lại hiệu quả mà còn làm suy giảm đáng kể khả năng lãnh đạo của họ. Con biết đấy, mọi người đều vô cùng nhạy cảm với việc bị coi thường, và nếu cảm thấy bản thân thấp kém hơn người khác, họ sẽ đánh mất nhiệt huyết làm việc. Do đó, những nhà lãnh đạo như vậy sẽ chỉ khiến cấp dưới dần trở nên vô năng bất lực.

Một chú lợn được khen ngợi có thể trèo lên ngọn cây đầy. Các nhà quản lý, lãnh đạo hay những người giỏi thúc đẩy, cổ vũ người khác thường khoan dung độ lượng, họ biết cách đánh giá cao và khen ngợi mọi người. Điều này có nghĩa là họ phải trả giá bằng tình cảm, và những nhà lãnh đạo dành tình cảm sâu sắc cho người khác cuối cùng sẽ giành được chiến thắng và nhận được nhiều sự kính trọng từ cấp dưới của mình.

Những người không có học thức sẽ không được trọng dụng, thế nhưng những người có học thức rất có khả năng sẽ trở thành nô lệ

của kiến thức. Chúng ta cần biết rằng mọi kiến thức đều sẽ bị biến thành suy nghĩ cố hữu, từ đó hình thành tâm lý bảo thủ “thiên về một bên”, cho rằng “tôi hiểu”, “tôi biết” hay “xã hội vốn là như thế này”. Khi đã nảy sinh cảm giác “hiểu”, chúng ta sẽ mất đi hứng thú muốn biết, khi không thấy hứng thú, chúng ta sẽ đánh mất động lực tiến lên, và thứ chờ đợi chúng ta phía trước chỉ là sự nhàm chán. Đây chính là lý do tại sao không hiểu, không biết mới dễ thành công. Tuy nhiên, rất nhiều người có học thức bị lòng tự trọng và cảm giác hư vinh chi phối. Gặp phải những điều “không hiểu”, họ luôn thấy khó mở lời, dường như nhờ người khác chỉ bảo hay thể hiện bản thân không hiểu là một chuyện rất đáng xấu hổ, thậm chí còn coi đó là một cái tội. Đây là biểu hiện của việc tự cho mình thông minh, và kiểu người này sẽ không bao giờ hiểu được câu châm ngôn tuyệt vời: Mỗi lần nói “không hiểu” đều sẽ trở thành bước ngoặt trong cuộc đời chúng ta.

Những kẻ tự cho rằng mình thông minh đều là kẻ ngốc, còn những người biết cách giả ngốc mới thực sự thông minh. Nếu coi thông minh như một tiêu chuẩn để trục lợi, vậy thì rõ ràng cha không phải là kẻ ngốc.

Đến tận bây giờ, cha vẫn còn nhớ như in cái lần mình giả ngốc. Khi ấy, cha đang rảo bước trên phố và vất óc nghĩ cách để vay 15.000 đô la. Kể ra cũng thật thú vị, chính vào lúc trong đầu cha ngập tràn ý nghĩ về việc vay tiền, một ông chủ ngân hàng ngồi trên xe ngựa đã chặn đường cha, thấp giọng hỏi cha rằng: “Ông Rockefeller, ông có muốn vay 50.000 đô la không?” Mình gặp may sao? Cha có chút không tin vào tai mình. Thế nhưng lúc đó, cha không hề tỏ ra sốt sắng, ngược lại chỉ nhìn mặt đối phương rồi chậm rãi trả lời ông ta: “Hừm... Ngài có thể cho tôi hai mươi tư giờ để suy nghĩ không?” Kết quả là cha đã ký được hợp đồng cho vay với những điều khoản có lợi nhất cho mình.

Giả vờ ngốc nghếch sẽ mang tới cho con vô vàn lợi ích. Trên thực tế, hàm nghĩa của việc giả ngốc là hạ thấp cái tôi, trở nên khiêm nhường, nói cách khác là che giấu sự khôn ngoan của con. Người càng thông minh thì càng cần giả ngốc, bởi giống như câu ngạn ngữ nọ đã nói “Lúa càng nặng, hạt càng trĩu bông”. Con à, muốn vào vai

một cách dễ dàng, trước tiên con phải có niềm yêu thích với nó. Vì vậy ngay từ bây giờ, hãy bắt đầu yêu thích việc giả ngốc đi! Cha đoán rằng, trong những ngày cha đi vắng, sẽ không dễ để con một mình đảm đương công việc, thế nhưng không sao cả. “Hãy chờ xem thế nào” là phương châm mà cha luôn tuân theo trong kinh doanh. Khi làm việc, cha luôn có một thói quen, ấy là trước khi đưa ra một quyết định nào đó, cha sẽ bình tĩnh suy nghĩ và phán đoán, nhưng một khi đã quyết định, cha sẽ thực hiện đến cùng mà không chùn bước. Cha tin rằng con cũng có thể như vậy.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI BỐN

Giàu có là sản phẩm phụ của sự chăm chỉ

John yêu quý,

Cha rất vui khi nhận được thư của con. Có hai câu trong thư của con khiến cha đánh giá rất cao, một là “Nếu không phải là người chiến thắng, có nghĩa là bạn đang cam chịu tụt lại phía sau”, hai là “Sự cần cù sẽ tạo nên quý tộc”. Hai câu này là châm ngôn sống của cha, nếu muốn thể hiện niềm tự hào hơn một chút, cha sẽ nói rằng hai câu này chính là hình ảnh thu nhỏ của cuộc đời cha.

Khi nhắc tới khối tài sản kếch xù mà cha tạo ra, những tờ báo xáo trá thường ví cha như một cỗ máy kiếm tiền đầy tài năng. Trên thực tế, họ hầu như chẳng biết gì về cha, hơn nữa còn thiếu sự hiểu biết về lịch sử.

Là những người di cư, bản tính của chúng ta là mơ mộng và cần cù. Khi cha còn nhỏ, bà nội đã gieo vào lòng cha những đức tính tốt đẹp như tiết kiệm, tự lập, chăm chỉ, giữ chữ tín và tinh thần lập nghiệp bền bỉ. Cha chân thành tin tưởng vào những đức tính này, coi chúng như những tôn chỉ thành công, và cho đến ngày nay, niềm tin lớn lao ấy vẫn liên tục chảy trong huyết quản của cha. Tất cả những điều này đã tạo thành bậc thang để cha leo lên, đưa cha tới đỉnh cao của sự giàu có.

Tất nhiên, cha được hưởng lợi rất nhiều từ cuộc chiến đã thay đổi số phận và cuộc sống của người dân Mỹ. Thú thực, nó đã biến cha trở thành ông trùm kinh doanh khiến giới kinh doanh vừa ca ngợi vừa khiếp sợ. Đúng vậy, nội chiến đã mang lại những cơ hội kinh doanh lớn chưa từng thấy cho người dân và giúp cha sớm trở nên giàu sang. Những nguồn hỗ trợ vốn đã giúp cha chiếm lợi thế tuyệt đối trong cuộc cạnh tranh nắm bắt cơ hội thời hậu chiến, đến nỗi sau này tiền cứ vào như nước.

Tuy nhiên, cơ hội giống như thời gian, đều bình đẳng với tất cả mọi người. Thế nhưng tại sao cha có thể nắm bắt cơ hội để trở nên giàu có, trong khi rất nhiều người lại bỏ lỡ cơ hội và phải sống trong cảnh nghèo túng? Lẽ nào thực sự là do lòng tham vô độ của cha như những lời người khác đã chửi cha?

Không! Đó là do sự chăm chỉ! Cơ hội chỉ dành cho người cần cù chăm chỉ mà thôi! Khi còn trẻ, cha tin vào một quy tắc thành công: *Sự giàu có là một điều gì đó rất khó đoán, và là một sản phẩm phụ của quá trình làm việc chăm chỉ.* Mọi mục tiêu đạt được đều đến từ suy nghĩ cần cù cùng hành động siêng năng, và việc hiện thực hóa ước mơ giàu sang cũng như vậy.

Cha cực kỳ tôn sùng câu “Sự cần cù sẽ tạo nên quý tộc”, đây là câu châm ngôn mà cha sẽ khắc ghi cả đời. Dù là quá khứ hay hiện tại, dù ở Bắc Mỹ nơi chúng ta sinh sống hay ở miền viễn Đông, những quý tộc được hưởng địa vị, danh dự, vinh hoa phú quý đều có một trái tim không biết mệt mỏi và một đôi tay rắn rỏi mạnh mẽ, trên người họ luôn tỏa ra ánh sáng của ý chí ngoan cường. Chính phẩm chất, hoặc có thể nói là sự giàu có ấy, đã giúp họ gây dựng cơ đồ, nhận được sự tôn trọng và trở thành nhân vật đầu đội trời chân đạp đất.

John à, trong thế giới biến đổi không ngừng này, không có quý tộc mãi mãi, cũng không có người nghèo mãi mãi. Như con đã biết, khi còn nhỏ, cha toàn mặc quần áo rách rưới, gia cảnh bần hàn tới mức phải nhờ những người tốt bụng giúp đỡ. Tuy nhiên hiện giờ, cha đã sở hữu một đế chế giàu có không lồ và quyền góp khối tài sản kếch xù đó vào hoạt động từ thiện. Giống như sự thăng trầm của vạn vật, giống như bãi bể nương dâu, mọi thứ đều liên tục thay đổi và phát

triển. Nhờ làm việc chăm chỉ, kiên trì theo đuổi cùng trí thông minh, những người có xuất thân thấp kém, gia cảnh nghèo khó cũng có thể đạt được thành công, sở hữu tài năng xuất chúng và trở thành nhà quý tộc mới.

Mọi thành công và vinh quang đều phải do chính mình tạo ra thì mới có thể trường tồn mãi mãi. Thế nhưng trong xã hội của chúng ta ngày nay, con cháu hào môn đang ở trong tình cảnh không tiến ắt lùi. Thật không may, hầu hết trong số họ đều thiếu chí tiến thủ, ham ăn biếng làm, tiêu tiền như nước, đến nỗi có rất nhiều người tuy được nuôi dưỡng và trưởng thành trong sự sung túc, nhưng lại ra đi trong cảnh nghèo khó.

Vì vậy, con phải dạy dỗ các con mình rằng nếu muốn hoàn thiện bản thân, tận hưởng niềm vui thành công, được xã hội tôn trọng và sống một cuộc đời vẻ vang trong cuộc đọ sức với giông bão cuộc đời, chúng chỉ có thể gây dựng sự nghiệp bằng chính đôi tay của mình. Hãy cho chúng biết rằng vòng nguyệt quế vinh quang sẽ chỉ đội trên đầu những nhà thám hiểm dũng cảm; hãy nói với chúng rằng siêng năng cần cù là vì bản thân chứ không phải vì ai khác, và chính chúng sẽ là những người hưởng lợi nhiều nhất từ sự cần cù.

Ngay từ thuở nhỏ, cha đã tin chắc rằng nếu không siêng năng cày cấy thì sẽ chẳng có mùa màng bội thu. Là con nhà nghèo, ngoài làm việc chăm chỉ để đạt được thành công, sự giàu có và tôn kính thì chẳng còn cách nào khác nữa cả. Hồi còn đi học, cha không phải là một học sinh tiếp thu bài nhanh, thế nhưng cha không cam chịu bị tụt lại phía sau, vì vậy chỉ có thể chuẩn bị bài trước khi đến lớp một cách chăm chỉ và kiên trì. Khi mười tuổi, cha biết mình phải làm việc nhiều nhất có thể; từ chẻ củi, vắt sữa bò tới gánh nước, trồng trọt, cha làm hết mọi việc và không chút nề hà. Chính những năm tháng nhọc nhằn, vất vả ở quê đã tôi luyện ý chí của cha, giúp cha chịu đựng được những gian khổ trong quá trình lập nghiệp sau này, đồng thời cũng giúp cha trở nên bền gan vững chí, hình thành nên sự tự tin mạnh mẽ trong cha.

Cha biết rằng, lý do tại sao cha luôn có thể bình tĩnh đương đầu với những nghịch cảnh mà mình gặp phải sau này, bao gồm cả việc tạo dựng thành công, phần lớn đều đến từ sự tự tin và phẩm chất

cần cù chịu khó mà cha đã hình thành khi còn nhỏ.

Sự chăm chỉ có thể trau dồi phẩm chất và bồi dưỡng năng lực cho con người ta. Khi được nhận vào làm ở Công ty Hewitt & Tuttle, cha đã nổi tiếng là một nhân viên kế toán trẻ có tài năng xuất chúng. Trong khoảng thời gian đó, có thể nói cha đã làm việc cật lực cả ngày lẫn đêm, miệt mài không biết mệt mỏi. Bấy giờ, ông chủ đã nói với cha rằng bằng nghị lực phi thường của mình, cha nhất định sẽ thành công. Mặc dù không biết tương lai sẽ ra sao, nhưng cha tin chắc một điều, ấy là chỉ cần toàn tâm toàn ý thực hiện một việc gì đó, cha tuyệt đối sẽ không thất bại.

Hiện tại, dù đã gần bảy mươi tuổi, song cha vẫn lăn lộn trong giới kinh doanh, bởi cha biết rằng cách nhanh nhất để kết thúc cuộc đời mình chính là không làm gì cả. Mọi người đều có quyền lựa chọn coi nghỉ hưu là sự khởi đầu hoặc kết thúc. Tuy nhiên, thái độ sống “ăn không ngồi rồi” sẽ làm hại con người ta. Cha luôn coi việc nghỉ hưu là sự khởi đầu mới, vậy nên cha chưa bao giờ ngừng phấn đấu dù chỉ một ngày, bởi vì cha biết ý nghĩa thực sự của cuộc sống.

John à, địa vị danh giá và khối tài sản kếch xù hiện giờ của cha chỉ là kết quả lao động và sáng tạo mà cha phải bỏ ra nhiều hơn người thường. Cha vốn là một người bình thường không có vòng nguyệt quế nào trên đầu, nhưng bằng nghị lực bền bỉ, sự chăm chỉ ngoan cường và kiên trì theo đuổi, cuối cùng cha cũng đã đạt được thành công. Danh tiếng của cha không phải là hư danh mà là chiếc vương miện được đúc bằng mồ hôi công sức, vậy nên một chút ghen ghét đố kỵ nông cạn cùng sự phỉ báng thiếu hiểu biết đều là sự đối xử bất công với cha.

Sự giàu có của chúng ta là phần thưởng cho sự chăm chỉ. Chúng ta hãy củng cố niềm tin, xác định mục tiêu của mình, vững tin vào ý chí của Chúa và tiếp tục làm việc chăm chỉ nào, con trai của cha.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI LĂM

Thay vì bao biện cho thất bại, hãy tìm cách để thành công

John yêu quý,

Hạ m trưởng Schofield lại thua rồi. Kết quả thất bại khiến ông ấy không khỏi nổi nóng, và trong cơn tức giận, ông ấy đã ném cây gậy đánh golf đẹp đẽ của mình lên trời, thế là đành phải mua một cây gậy mới.

Thú thực, cha khá thích tính cách của vị hạ m trưởng này. Cha cho rằng mục tiêu phấn đấu của cuộc đời là giành chiến thắng, và đánh golf cũng như vậy. Do đó, cha định sẽ mua tặng ông ấy một cây gậy mới, nhưng mong rằng món quà này sẽ không bị hạ m trưởng coi là phần thưởng cho việc nổi nóng, nếu không một khi ông ấy mất bình tĩnh tới mức vượt tầm kiểm soát, cha sẽ hối hận khôn cùng.

Ngoài ra, hạ m trưởng Schofield còn có một ưu điểm đáng khen ngợi khác, đó là cho dù đánh golf thua khiến bản thân không vui, nhưng ông ấy nghĩ rằng chiến thắng không đại diện cho mọi thứ, mà phương pháp giành chiến thắng mới là quan trọng nhất. Vì vậy, sau khi thua cuộc, ông ấy không bao giờ viện cớ. Trên thực tế, hạ m trưởng có thể lấy tuổi tác đã cao, thể lực kém làm lý do cho việc đánh thua để giữ thể diện cho bản thân, song ông ấy không bao giờ làm thế.

Đối với cha, bao biện là một căn bệnh tư tưởng, và những người mắc phải căn bệnh nghiêm trọng này đều là những kẻ thất bại. Tất nhiên, người bình thường cũng có thể mắc vài triệu chứng nhẹ. Tuy nhiên, người càng thành công thì càng không bao biện, vậy nên sự khác biệt lớn nhất giữa những người thành công và những người chẳng có thành tựu gì chính là nằm ở việc bao biện.

Chỉ cần để ý chút thôi, con sẽ phát hiện ra rằng những người không làm nên trò trống gì, cũng không có ý định tạo nên thành tựu gì thường có rất nhiều lý do để giải thích cho việc: *Tại sao tôi không làm được, tại sao tôi lại không làm, tại sao tôi không được như vậy.* Việc đầu tiên mà những kẻ thất bại thực hiện để lo liệu “hậu sự” cho mình chính là tìm mọi lý do cho sự thất bại của bản thân.

Cha khinh thường những kẻ hay ngụy biện, bởi đó là hành vi của những kẻ hèn nhát; đồng thời cha cũng thương hại họ, bởi ngụy biện là nguồn gốc của sự thất bại.

Một khi tìm được một cái cớ “hay ho”, những kẻ thất bại sẽ bám rịt lấy nó và liên tục dùng cái cớ ấy để giải thích với bản thân và những người khác về lý do: Tại sao tôi không thể tiếp tục thực hiện, tại sao tôi không thể thành công. Ban đầu, những kẻ thất bại vẫn biết rằng lời bào biện của mình có phần dối trá, nhưng sau nhiều lần như vậy, họ sẽ ngày càng tin rằng đó hoàn toàn là sự thật, tin rằng cái cớ ấy là nguyên nhân thực sự khiến mình không thể thành công. Kết quả là bộ não của họ bắt đầu trở nên lười biếng và xơ hóa, biến động lực giành chiến thắng bằng mọi cách thành con số không, thế nhưng họ lại chẳng bao giờ chịu thừa nhận mình là một người hay bào biện.

Thỉnh thoảng, cha nhìn thấy có người đứng lên và nói: “Tôi đã đạt được thành công nhờ sự nỗ lực của bản thân.” Thế nhưng, cho đến nay, cha chưa từng gặp người đàn ông hay phụ nữ nào dám đứng lên và nói: “Tôi là người đã khiến bản thân gặp thất bại.” Những kẻ thất bại đều có một loạt những lời bào chữa của kẻ thất bại. Họ cho rằng mình bị như vậy là do gia đình, tính cách, tuổi tác, môi trường, thời gian, màu da, tôn giáo, ai đó hoặc thậm chí là sao chiếu mệnh, song không có gì tệ hơn là những cái cớ về sức khỏe, trí thông minh và vận may.

Cái cớ phổ biến nhất thường liên quan tới sức khỏe, câu nói “Sức khỏe của tôi không tốt” hoặc “Tôi mắc bệnh này, bệnh kia” đã trở thành lý do cho việc không thực hiện hoặc thất bại. Trên thực tế, chẳng có ai hoàn toàn khỏe mạnh cả, mỗi người ít nhiều đều sẽ có vấn đề về sức khỏe.

Rất nhiều người sẽ khuất phục hoàn toàn hoặc một phần trước những lời bào chữa như vậy, thế nhưng những người quyết tâm thành công thì không. Ông Gates từng giới thiệu với cha một giáo sư đại học, người này đã không may bị mất một cánh tay trong một chuyến du lịch. Tuy nhiên, giống như những người lạc quan mà cha quen biết, ông ấy luôn mỉm cười và giúp đỡ người khác. Ngày hôm ấy, khi nhắc tới vấn đề khuyết tật của mình, ông ấy nói với cha: “Đó chỉ là một cánh tay mà thôi, nhưng tất nhiên hai vẫn tốt hơn một.

Song, thứ khuyết thiếu chỉ là cánh tay của tôi, còn đầu óc và tâm hồn tôi vẫn nguyên vẹn 100%. Tôi thực lòng cảm thấy biết ơn vì điều này.”

Có một câu ngạn ngữ rất hay: “Tôi đã khóc khi không có giày để đi, cho đến khi tôi nhìn thấy một người không có chân để đi giày.” Vui mừng về sức khỏe của bản thân thì tốt hơn là than phiền về sự khó chịu. Hãy biết ơn vì bản thân vẫn khỏe mạnh để có thể ngăn ngừa các loại bệnh một cách hiệu quả. Cha thường tự nhắc mình rằng: Thà kiệt sức còn hơn sa đoạ. Sống là để tận hưởng, và sẽ thật bất hạnh nếu chúng ta lãng phí thời gian lo lắng cho sức khỏe của mình tới mức thực sự sinh bệnh.

Cái có “Tôi không đủ thông minh” cũng rất phổ biến, gần như 95% mọi người đều mắc phải tật xấu này, chỉ là mức độ khác nhau mà thôi. Cái có này khác biệt ở chỗ nó thường không phát ra âm thanh, tức là mọi người sẽ không công khai thừa nhận mình không đủ thông minh tài trí, mà phần lớn chỉ nghĩ như vậy trong lòng.

Cha nhận thấy rằng hầu hết mọi người đều có hai thái độ sai lầm cơ bản về “tài trí”: Đánh giá thấp trí tuệ của mình và đánh giá cao trí tuệ của người khác. Vì những sai lầm này, nhiều người đã coi thường chính mình. Họ không chịu đương đầu với thách thức bởi nó đòi hỏi tài trí tương xứng. Những người nghĩ bản thân ngu ngốc mới thực sự ngu ngốc. Họ phải biết rằng, khi không suy nghĩ nhiều tới vấn đề tài trí và dũng cảm thử sức, chúng ta sẽ phát hiện ra bản thân mình hoàn toàn có thể đương đầu với thách thức.

Cha nghĩ điều thực sự quan trọng không phải là con thông minh tới mức nào, mà là cách con sử dụng trí thông minh sẵn có. Để trở thành một doanh nhân giỏi, con không cần phải nhanh nhạy như chớp, có trí nhớ siêu phàm hay đứng đầu ở trường, mấu chốt duy nhất là con phải có niềm đam mê và nhiệt huyết mạnh mẽ với việc kinh doanh. Đam mê và nhiệt huyết là yếu tố quan trọng quyết định sự thành bại.

Kết quả của sự việc thường tỷ lệ thuận với mức độ nhiệt huyết của chúng ta. Nhiệt huyết có thể khiến mọi thứ trở nên tốt hơn gấp trăm nghìn lần. Nhiều người không biết nhiệt huyết là gì; theo cha, nhiệt huyết chính là tinh thần hăng hái và hào hứng kiểu như “Điều

này thật tuyệt vời!”

Cha tin rằng nếu mang thái độ lạc quan, tích cực và hợp tác thì những người có tài năng và trí tuệ bình thường sẽ kiếm được nhiều tiền hơn, được tôn trọng hơn và đạt được thành tựu lớn hơn những người có tài trí kiệt xuất nhưng bi quan và bất hợp tác. Cho dù phải đối mặt với những việc vất vả, nhiệm vụ khó khăn hay kế hoạch quan trọng, chỉ cần chúng ta kiên trì và hăng hái hoàn thành, kết quả sẽ tốt hơn nhiều so với những người thông minh nhưng lười biếng. Bởi, sự tập trung và kiên trì chiếm tới 95% năng lực của một người.

Một số người cảm thấy khó hiểu: Tại sao nhiều nhân vật xuất sắc lại thất bại? Cha có thể trả lời những người này rằng: Nếu một người cực kỳ thông minh luôn sử dụng trí tuệ tuyệt vời của mình để chứng minh tại sao sự việc không thể thành công, thay vì sử dụng trí tuệ ấy để dẫn dắt bản thân tìm ra những cách tạo dựng thành công, vậy thì số phận thất bại sẽ bám chặt lấy anh ta. Những suy nghĩ tiêu cực kìm hãm trí thông minh của họ, khiến họ không thể phát huy khả năng của bản thân, từ đó dẫn đến không đạt được kết quả gì. Nếu có thể thay đổi tâm lý, cha tin họ sẽ thực hiện được nhiều điều lớn lao.

Một bộ óc muốn làm nên nghiệp lớn nhưng không biết cách suy nghĩ thì cũng chỉ là một thùng hồ dán rẻ tiền.

Cách chúng ta suy nghĩ để phát huy trí thông minh quan trọng hơn nhiều so với mức độ thông minh của chúng ta. Cho dù trình độ học vấn có cao tới mấy đi nữa cũng chẳng thể thay đổi quy luật thành công cơ bản này. Mức độ thông minh không nằm ở trình độ giáo dục mà nằm ở khả năng quản lý suy nghĩ, chính vì vậy những doanh nhân giỏi nhất không bao giờ buồn lo vô cớ, mà luôn tràn đầy nhiệt huyết. Cải thiện tư chất không phải việc dễ, thế nhưng cải thiện phương pháp vận dụng tư chất lại rất dễ.

Nhiều người tin rằng tri thức là sức mạnh. Theo cha, câu nói này chỉ đúng một nửa, thậm chí những người dùng sự thiếu thông minh làm cái có cũng hiểu sai ý nghĩa của câu này. Tri thức chẳng qua là một loại sức mạnh tiềm tàng, chỉ khi được áp dụng vào thực tiễn và ứng dụng một cách có tính xây dựng thì uy lực của tri thức mới được bộc lộ

Công ty Standard Oil sẽ không bao giờ tuyển dụng kiểu người

“biết tuốt”, bởi vì cha không cần những “chuyên gia” chỉ biết ghi nhớ mà không biết tư duy. Cha muốn những người thực sự có thể giải quyết vấn đề, đưa ra biện pháp, có ước mơ và can đảm thực hiện chúng. Những người sáng tạo có thể kiếm tiền cho cha, còn những người chỉ biết ghi nhớ dữ liệu thì không.

Người không lấy trí thông minh làm cái có tuyệt đối sẽ không đánh giá thấp trí tuệ của bản thân hoặc đánh giá cao trí tuệ của người khác. Họ sẽ tập trung vào việc sử dụng vốn liếng của mình và khám phá những tài năng nổi trội mà mình sở hữu. Họ biết rằng điều thực sự quan trọng không phải là có bao nhiêu tài trí, mà là làm thế nào để sử dụng tài trí vốn có của bản thân. Họ sẽ thường xuyên nhắc nhở bản thân: Thái độ quan trọng hơn trí tuệ. Họ có khao khát mãnh liệt với việc hình thành thái độ “Tôi nhất định sẽ thắng”; biết vận dụng tài năng và trí tuệ của bản thân để tích cực sáng tạo cũng như tìm ra con đường thành công chứ không phải để chứng minh rằng mình sẽ thất bại. Họ cũng biết rằng khả năng tư duy có giá trị hơn trí nhớ, đồng thời mong muốn sử dụng trí óc của mình để tạo ra và phát triển những ý tưởng mới, hoặc tìm ra những cách làm việc mới tốt hơn. Bất cứ lúc nào, họ cũng không quên nhắc nhở bản thân: Mình đang sử dụng trí tuệ để tạo nên lịch sử hay chỉ đang ghi chép lại lịch sử do người khác tạo nên?

Mọi thứ xảy ra đều có lý do, và những cảnh ngộ éo le cũng không xảy ra một cách tình cờ. Vì vậy, có nhiều người luôn đổ lỗi cho vận rủi về sự thất bại của mình, và khi thấy người khác thành công, họ lại cho rằng đó là do những người ấy quá may mắn. Cha không bao giờ tin vào chuyện hên xui, mà chỉ nghĩ rằng những kế hoạch và hành động được chuẩn bị kỹ càng chính là “may mắn”.

Nếu vận số quyết định ai nên làm gì, vậy thì mọi công việc kinh doanh đều sẽ sụp đổ. Giả sử Công ty Standard Oil muốn cải tổ nhân sự dựa theo hình thức may rủi, chúng ta sẽ phải viết tên của tất cả nhân viên trong công ty lên những mảnh giấy rồi cho vào một cái thùng lớn, thế rồi cái tên được rút ra đầu tiên là chủ tịch, thứ hai là phó chủ tịch, cứ tiếp tục theo thứ tự như vậy cho những cái tên tiếp theo. Thật nực cười, đúng không? Nhưng đây là cách vận số hoạt động.

Cha không bao giờ khuất phục số mệnh nhưng cha tin vào luật nhân quả. Hãy nhìn những người có vẻ như gặp vận may đi, con sẽ phát hiện ra rằng không phải may mắn mà chính sự chuẩn bị, lên kế hoạch và suy nghĩ tích cực mới mang lại vận may cho họ. Ngược lại, hãy nhìn những người “không may mắn”, con sẽ thấy rằng đằng sau kết quả ấy đều ẩn chứa những nhân tố rõ ràng. Người thành công có thể đối mặt với khó khăn, học hỏi từ thất bại và tạo ra những cơ hội mới, còn người tầm thường sẽ thường thoái chí nản lòng trước khó khăn, thất bại.

Con người ta không thể thành công nếu chỉ nhờ vào may mắn, mà phải trả giá bằng sự chăm chỉ. Cha không mơ mộng hão huyền rằng sẽ dựa vào may mắn để giành chiến thắng lẫn những điều tốt đẹp khác trong cuộc sống, vì vậy cha luôn tập trung vào việc phát triển bản thân cũng như tôi luyện những phẩm chất riêng giúp bản thân trở thành “người chiến thắng”.

Những lời bao biện khiến phần lớn mọi người bị chặn trước cánh cửa thành công, và 99% thất bại là do mọi người đã quen với việc viện cớ. Do đó, trong quá trình theo đuổi sự nghiệp thành công, bước quan trọng nhất chính là ngăn bản thân đưa ra những lời bao biện.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI SÁU

Hạt giống thành công nằm trong tay chính mình

John yêu quý,

Mới hôm qua thôi, cha đã nhận được một lá thư đến từ một thanh niên quyết chí trở nên giàu có. Trong thư, cậu ấy nhờ cha trả lời giúp một câu hỏi: Cậu ấy nên làm thế nào để khởi nghiệp và làm giàu khi thiếu vốn?

Chàng thanh niên ấy muốn cha chỉ rõ hướng đi của cuộc đời. Có điều, chỉ dạy người khác dường như không phải là sở trường của

cha, thế nhưng cha lại không thể từ chối tấm chân tình của cậu ấy, điều đó khiến cha cảm thấy thật khổ sở. Tuy nhiên, cha đã viết thư hồi đáp cậu ấy, nói rằng vốn liếng quả là thứ cần thiết, song thường thức mới là thứ cậu ấy cần hơn. Theo cha, thường thức quan trọng hơn tiền bạc.

Đối với lớp trẻ xuất thân nghèo khó muốn khởi nghiệp, họ thường cảm thấy phiền muộn vì thiếu vốn. Nếu thêm cả nỗi sợ thất bại, họ sẽ tỏ ra do dự, thiếu quyết đoán, làm việc chậm như rùa bò, thậm chí còn dừng bước trên con đường thành công, dẫn tới không bao giờ thoát khỏi cuộc sống khốn khó. Vì vậy, trong bức thư hồi âm, cha đã đặc biệt nhắc nhở chàng trai trẻ: “Con đường đi từ nghèo khó đến giàu sang luôn bằng phẳng, quan trọng là cậu phải vững tin rằng: Mình là vốn liếng lớn nhất của bản thân. Cậu cần tôi luyện một lòng tin kiên định, không ngừng tìm ra những lý do khiến bản thân chần chừ do dự, cho đến khi sự chắc chắn thay thế nỗi nghi ngờ. Cậu phải biết rằng cậu sẽ không thể nào hoàn thành những việc mà ngay cả bản thân mình cũng không tin tưởng, bởi niềm tin chính là sức mạnh đưa cậu tiến về phía trước.”

Những người khao khát thành công đều nên nhận ra rằng hạt giống thành công được ẩn giấu ngay bên cạnh họ. Chỉ cần nhận ra điều này, họ có thể đạt được những điều mà bản thân mong muốn. Trong bức thư, cha đã kể cho chàng trai trẻ một câu chuyện mà cha tin rằng sẽ giúp ích cho cậu ấy và cả những người khác.

Thực ra, câu chuyện này cũng do cha được nghe từ người khác, người ấy kể như thế này:

Ngày xưa có một người đàn ông tên là Al Hafid sống không xa con sông Ấn. Ông ta có một vườn lan rộng, ngoài ra còn sở hữu hàng trăm mẫu đất màu mỡ và vườn tược tươi tốt. Al Hafid là một người hài lòng với cuộc sống hiện tại, hơn nữa còn vô cùng giàu có, hoặc có thể nói rằng, bởi vì giàu có cho nên ông ta rất hài lòng với cuộc sống của mình. Một hôm, có một vị sư già đến thăm Al Hafid. Vị sư già ngồi bên đống lửa và nói với ông ta: “Ông giàu có, cuộc sống cũng thoải mái an nhàn. Tuy nhiên, nếu sở hữu lượng kim cương chất đầy một lòng bàn tay, ông có thể mua toàn bộ đất đai trên khắp cả nước; nếu sở hữu một mỏ kim cương to như ngôi nhà,

ông có thể tận dụng sức ảnh hưởng của khối tài sản khổng lồ ấy để đưa con mình lên ngôi vua.”

Đêm đó, sau khi nghe những lời đầy sức mê hoặc của vị sư già, Hafid nằm trên giường và cảm thấy bản thân dường như bỗng trở thành một kẻ nghèo khổ. Sở dĩ như vậy không phải vì ông ta mất đi mọi thứ, mà vì ông ta bắt đầu trở nên không hài lòng với cuộc sống hiện tại, cho nên mới cảm thấy mình rất nghèo; và cũng vì nghĩ rằng mình rất nghèo, cho nên ông ta mới thấy không hài lòng. Ý nghĩ “Tôi muốn có một mỏ kim cương” cứ lớn vồn trong đầu Hafid đến nỗi suốt đêm trằn trọc không ngủ được. Sáng sớm hôm sau, ông ta chạy đi tìm vị sư già kia.

Mới sáng tinh mơ đã bị đánh thức khiến vị sư già rất bức bối. Thế nhưng, Hafid hoàn toàn chẳng bận tâm đến điều này, ông ta dừng dừng lay tỉnh vị sư già đang chìm trong mộng đẹp, vội vã lên tiếng: “Ngài có thể nói cho tôi biết phải đi đâu thì mới tìm thấy kim cương không?”

“Kim cương? Ông muốn kim cương làm gì?”

“Tôi muốn có thật nhiều của cải,” Hafid đáp, “nhưng tôi không biết tìm kim cương ở đâu cả.”

“Ồ,” vị sư già bừng tỉnh, nói, “ông chỉ cần tìm một con sông chảy qua làn cát trắng phau nằm trong núi là có thể tìm thấy kim cương trong cát.”

“Ngài thực sự nghĩ rằng có con sông như vậy ư?”

“Tất nhiên, rất nhiều là đằng khác! Ông chỉ cần đi tìm là nhất định sẽ tìm thấy.”

“Tôi hiểu rồi.” Hafid trả lời.

Thế là, ông ta bán trang trại, thu hồi những khoản cho vay, giao ngôi nhà cho những người hàng xóm trông coi và lên đường tìm kiếm kim cương.

Đầu tiên, Al Hafid đến khu vực núi Ánh sáng để tìm kiếm, tiếp đó đến Palestine rồi chạy tới châu Âu, cuối cùng ông ta tiêu hết số tiền mang theo và trở nên rỗng túi. Ông ta đứng bên bờ biển Barcelona, Tây Ban Nha như một kẻ ăn xin, đưa mắt nhìn những con sóng lớn vượt qua cột đá Hercules và dữ dội ập đến trước mặt mình. Không

thể chống lại nỗi tuyệt vọng, người đàn ông đáng thương từng trải qua biết bao thăng trầm và khổ đau này đã gieo mình xuống biển, đặt dấu chấm hết cho sinh mệnh.

Một ngày nọ, không lâu sau cái chết của Hafid, người thừa kế tài sản của ông ta dắt lạc đà vào vườn uống nước. Khi con lạc đà cúi mũi xuống dòng suối trong vắt trong vườn, người thừa kế phát hiện trên lớp cát trắng ở đáy suối lấp ló một thứ ánh sáng kỳ lạ, anh đưa tay xuống và vớt lên một viên đá màu đen lóng la lóng lánh, tỏa ra màu sắc như cầu vồng. Anh mang viên đá kỳ lạ vào nhà, đặt nó trên bệ lò sưởi rồi lại tiếp tục làm việc, hoàn toàn quên bẵng chuyện này.

Vài ngày sau, vị sư già – người đã chỉ cho Hafid biết nơi có thể tìm thấy viên kim cương – đến thăm người thừa kế của Hafid. Nhìn thấy ánh sáng tỏa ra từ viên đá đặt trên bệ, ông lập tức chạy lại, kinh ngạc thốt lên: “Đây là kim cương! Đây chính là kim cương! Hafid đã trở lại rồi sao?”

“Không, ông ấy vẫn chưa trở lại, hơn nữa đây cũng không phải kim cương mà chỉ là một viên đá mà thôi. Tôi tìm thấy nó ở sau vườn.”

“Chàng trai trẻ ơi, cậu phát tài rồi! Tôi có thể nhận biết kim cương, đây thực sự là kim cương đấy!”

Thế là họ cùng nhau chạy ra vườn, dùng tay cào lớp cát trắng dưới đáy suối và tìm thấy những viên kim cương còn đẹp và giá trị hơn viên đầu tiên.

Đây chính là cách mà người ta phát hiện ra mỏ kim cương Golconda ở Ấn Độ. Đó là mỏ kim cương lớn nhất trong lịch sử loài người, giá trị của nó vượt xa mỏ Kimberley của Nam Phi. Viên kim cương Koh-i-Noor khảm trên vương miện của nữ hoàng nước Anh và viên kim cương lớn nhất thế giới khảm trên vương miện của Sa hoàng Nga đều được khai thác từ mỏ kim cương ấy.

John à, mỗi khi nhớ lại câu chuyện này, cha đều không khỏi thở dài tiếc thương cho Al Hafid. Nếu vẫn ở lại quê hương, đào bới vườn tược của mình thay vì đi tìm kiếm ở những vùng đất xa lạ, thì chắc hẳn ông ta đã không trở thành một kẻ ăn xin, lâm vào cảnh nghèo đói, đến nỗi trầm mình xuống nước và qua đời. Vốn dĩ, Hafid đã sở hữu một mỏ kim cương rộng lớn.

Không phải mọi câu chuyện đều có ý nghĩa, thế nhưng câu chuyện này đã dạy cho cha một bài học cuộc sống quý giá: Viên kim cương của bạn không ở đâu xa xôi giữa núi cao và biển cả mà nằm ở ngay sau sân nhà, miễn là bạn quyết tâm tìm kiếm và đào bới. Điều quan trọng là phải thực sự tin tưởng vào bản thân.

Mỗi người đều mang trong mình những lý tưởng nhất định, những lý tưởng này sẽ quyết định phương hướng nỗ lực và định hướng giá trị cho chúng ta. Xét theo nghĩa này, cha nghĩ rằng người không tin vào bản thân cũng giống như kẻ trộm, bởi vì bất cứ ai không tin vào chính mình và không phát huy hết khả năng của bản thân đều có thể được coi là người trộm cắp lý tưởng của bản thân; và trong quá trình này, do khả năng sáng tạo thấp, người đó cũng đang trộm cắp lý tưởng của xã hội. Vì chẳng có ai cố ý ăn trộm tài sản của mình, nên hành động của họ hiển nhiên đều xuất phát từ sự vô tình. Tuy nhiên, tội này vẫn rất nghiêm trọng, vì thiệt hại mà nó gây ra cũng lớn như hành vi cố ý trộm cắp.

Chỉ khi từ bỏ hành vi trộm cắp lý tưởng của chính mình, chúng ta mới có thể leo lên đỉnh cao. Cha hy vọng rằng chàng trai trẻ đang khao khát trở nên giàu có ấy có thể suy ngẫm về bài học được ẩn chứa trong bức thư hồi đáp.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI BẢY

Hãy dành thời gian giúp bản thân trở nên sung túc

John yêu quý,

Có rất nhiều bi kịch xảy ra bởi sự cố chấp và kiêu ngạo, và nguyên nhân gây nên sự nghèo khó cũng như vậy.

Cách đây nhiều năm, trong nhà thờ Baptist nằm trên Đại lộ số 5, cha gặp một chàng trai tên là Hanson, một người làm vườn nhỏ sống

kham khổ, chi tiêu dè sẻn. Có lẽ nghĩ rằng duy trì sự nghèo khó là một đức tính tốt đẹp, Hanson tỏ vẻ cao thượng và nói với cha: “Thưa ông Rockefeller, tôi cảm thấy mình có bốn phận phải thảo luận với ông về một vấn đề nằm trong *Kinh thánh*, đó là ‘Tiền bạc là gốc rễ của mọi tội lỗi’.”

Chính vào lúc đó, cha liền biết tại sao Hanson lại không có duyên với sự giàu có. Cậu ta đã rút ra những bài học cuộc sống từ sự ngộ nhận về *Kinh thánh*, thế nhưng lại không hề nhận ra điều đó.

Không muốn để chàng thanh niên đáng thương này ngày càng chìm sâu vào vũng lầy nông cạn của mình, cha nói với cậu ta: “Này anh bạn trẻ, ngay từ thuở nhỏ, tôi đã được soi sáng bởi những lời răn của đạo Cơ đốc và lấy đó làm quy tắc ứng xử của riêng mình. Tôi nghĩ chắc hẳn cậu cũng vậy. Tuy nhiên, trí nhớ của tôi có vẻ tốt hơn cậu đôi chút. Cậu đã quên mất rằng phía trước lời răn đó còn có một từ khác, ấy là si mê, ‘Si mê tiền bạc là gốc rễ của mọi tội lỗi’.”

“Ông nói gì cơ?” Hanson há to miệng, như thể sắp nuốt trọn một con cá voi. Cha thực lòng mong rằng đam mê kiếm tiền của cậu ta cũng có thể to như vậy.

“Đúng thế, anh bạn trẻ,” cha vỗ vai cậu ta và đáp, “*Kinh thánh* bắt nguồn từ lòng tôn nghiêm và tình yêu của con người, là sự kính trọng dành cho tâm hồn tối cao trong vũ trụ. Cậu có thể trích dẫn những lời trong đó mà không chút sợ hãi và giao phó cuộc đời mình cho nó. Vì vậy, khi trích dẫn trực tiếp trí tuệ trong *Kinh thánh* tức là cậu đang trích dẫn sự thật. ‘Si mê tiền bạc là gốc rễ của mọi tội lỗi’. Ồ, chính xác là như vậy đấy. Si mê tiền bạc chỉ là một phương thức tôn thờ, không phải là mục đích. Nếu không có phương thức, cậu không thể đạt được mục tiêu, điều này cũng có nghĩa là nếu chỉ biết làm nô lệ của đồng tiền, thì tiền bạc chính là gốc rễ của mọi tội lỗi.”

“Hãy nghĩ thử xem, anh bạn trẻ,” cha nhắc nhở Hanson, “nếu có tiền, cậu có thể giúp đỡ gia đình và bạn bè, mang tới cho họ cuộc sống ấm no hạnh phúc, thậm chí còn có thể giúp ích cho xã hội, cứu vớt những người nghèo cô đơn bất lực.”

“Mỗi đồng xu có trong tay sẽ tăng thêm sức mạnh để quyết định vận mệnh tương lai của cậu, vì vậy hãy đi kiếm tiền đi.” Cha thuyết phục cậu ta, “Cậu không nên để những suy nghĩ cố chấp đó trói chặt

đôi tay mạnh mẽ của mình, thay vào đó nên dành thời gian giúp bản thân trở nên sung túc, bởi vì có tiền tức là có quyền lực. Ở New York có rất nhiều cơ hội làm giàu, cậu nên làm giàu, và có thể làm giàu. Hãy nhớ rằng, anh bạn, tuy chỉ là lữ khách vội vã ngang qua thế giới này, nhưng cậu vẫn phải khiến cuộc đời mình trở nên rực sáng.”

Cha không biết liệu Hanson có đón nhận lời khuyên của mình hay không. Nếu như không, cha sẽ cảm thấy thật đáng tiếc cho cậu ta. Cậu ta trông mạnh mẽ rắn rỏi và cũng không hề ngu ngốc.

Cha luôn cho rằng mọi người nên dành thời gian để giúp bản thân trở nên sung túc. Tất nhiên, có một số thứ quả thực có giá trị hơn tiền bạc. Khi nhìn thấy một ngôi mộ phủ đầy lá vàng, chúng ta sẽ không khỏi cảm thấy một nỗi buồn khó tả, đó là bởi chúng ta biết rằng có những thứ quả thực còn quan trọng hơn tiền bạc. Đặc biệt là với những ai từng phải chịu cực khổ, họ có thể cảm nhận sâu sắc rằng có những thứ ngọt ngào, cao quý và thiêng liêng hơn cả vàng bạc châu báu. Tuy nhiên, những người có thường thức đều biết để nâng tầm giá trị cho những thứ đó thì phải cần đến tiền. Tiền có thể không phải là vạn năng, nhưng trong thế giới của chúng ta, có rất nhiều thứ không thể tách rời khỏi tiền bạc!

Tình yêu là món quà lớn nhất mà Thượng đế ban tặng cho chúng ta, thế nhưng người có nhiều tiền mới có thể khiến tình yêu trở nên hạnh phúc hơn, và tiền bạc sở hữu sức mạnh như vậy!

Nếu một người nói rằng “Tôi không muốn tiền” thì có nghĩa là “Tôi không muốn phục vụ gia đình, bạn bè và đồng bào.” Cách nói này tuy hoang đường vô lý, nhưng việc cắt đứt mối quan hệ của hai ý này cũng vô lý không kém!

Cha tin vào sức mạnh của đồng tiền và cho rằng mọi người nên nỗ lực kiếm tiền. Tuy nhiên, tôn giáo lại có thành kiến mạnh mẽ với suy nghĩ này, bởi một số người cho rằng được làm con chiên nghèo khổ của Chúa là một vinh dự vẻ vang. Cha từng nghe một người đàn ông nói như thế này trong một buổi cầu nguyện: Anh ấy vô cùng biết ơn vì mình là con chiên nghèo khổ của Chúa.

Nghe xong, cha không khỏi nghĩ thầm: Nếu vợ của người đàn ông này nghe được chồng mình nói năng linh tinh như vậy, không biết cô ấy sẽ có cảm nghĩ gì? Chắc chắn cô ấy sẽ nghĩ mình cưới nhầm

người rồi.

Cha không muốn gặp lại những con chiên nghèo khổ này, và cha nghĩ Chúa cũng không muốn! Cha có thể nói rằng, nếu một người nào đó lẽ ra rất giàu nhưng lại trở nên hèn nhất bất tài vì nghèo khó, người đó chắc chắn đã phạm phải một sai lầm cực kỳ nghiêm trọng: Anh ta không chỉ không trung thực với bản thân, mà còn đối xử tệ bạc với người thân của mình!

Cha không thể nói rằng mức độ giàu có có thể được dùng làm tiêu chuẩn để đánh giá xem cuộc đời ai đó có thành công hay không, thế nhưng một điều thường thấy là con có thể dùng mức độ giàu có để đánh giá sự đóng góp của một người cho xã hội. Thu nhập của con càng nhiều, sự đóng góp của con sẽ càng lớn. Hề nghĩ tới việc mình đã giúp vô số người dân trở nên sung túc mãi mãi, cha lại cảm thấy mình đã sống một cuộc đời tuyệt vời.

Cha tin rằng Chúa đã tạo ra kim cương cho con dân của Ngài, chứ không phải cho quý sa tăng. Lời răn duy nhất mà Thượng đế ban cho chúng ta là: Chúng ta không thể kiếm tiền hoặc đạt được bất cứ thứ gì khi chống lại Chúa. Làm như vậy sẽ chỉ khiến chúng ta cảm thấy tội lỗi hơn mà thôi. Kỳ thực, chẳng có gì sai trái khi muốn kiếm tiền hay rất nhiều tiền, miễn là chúng ta sử dụng những phương thức chính đáng, thay vì để đồng tiền dắt mũi chúng ta.

Một số người không có tiền là vì họ không hiểu đồng tiền. Họ cảm thấy tiền vừa lạnh vừa cứng, nhưng thực ra tiền không lạnh cũng chẳng cứng. Ngược lại, nó mềm mại và ấm áp, giúp chúng ta cảm thấy dễ chịu, hơn nữa màu sắc cũng hợp với quần áo chúng ta mặc.

Con người cha được tạo nên từ niềm tin trong quá khứ của chính mình. Thật lòng mà nói, ngay từ khoảnh khắc cảm nhận được cái nghèo cái khổ trên đời, trong lòng cha đã manh nha một niềm tin: Mình phải trở thành người giàu, mình không có quyền làm người nghèo. Theo thời gian, niềm tin ấy càng trở nên vững chắc như sắt thép.

Khi cha còn nhỏ cũng là lúc tư tưởng coi trọng đồng tiền được thần thánh hóa. Bấy giờ, hàng vạn người làm nghề đãi vàng từ khắp mọi nơi đã mang theo giấc mộng phát tài đổ xô về California. Mặc

dù sau đó mọi người phát hiện ra rằng con sợi đũi vàng chỉ là một cái bẫy, thế nhưng nó đã mạnh mẽ khơi dậy mong muốn làm giàu của hàng triệu người, trong đó có cha – một đứa trẻ chỉ hơn mười tuổi.

Khi ấy, hoàn cảnh gia đình cha vô cùng khó khăn, thường xuyên phải nhận sự giúp đỡ của những người có lòng hảo tâm. Bà nội của con là người có lòng tự trọng rất cao, bà mong cha có thể gánh vác trách nhiệm của con trưởng và xây dựng gia đình này thật tốt. Những kỳ vọng và lời dạy của bà đã nuôi dưỡng tinh thần trách nhiệm son sắt trong cha, cha đã lập lời thề: Mình không được trở thành người nghèo, mình phải kiếm tiền và dùng sự giàu có để thay đổi vận mệnh của gia đình!

Trong giấc mộng phát tài thời niên thiếu của cha, tiền bạc không chỉ là một công cụ, nó chẳng những giúp gia đình cha có một cuộc sống sung túc vô lo, mà thông qua việc cho đi, tức là chi tiêu một cách khôn ngoan, tiền có thể đổi lấy địa vị xã hội tôn nghiêm về mặt đạo đức. Những điều này còn khiến cha phấn khích hơn nhiều so với những ngôi nhà sang trọng, đầy khí thế hay những bộ quần áo đẹp đẽ!

Sự hiểu biết của cha về tiền bạc đã củng cố thêm niềm tin cho việc cha phải kiếm tiền và trở thành người giàu có, và chính niềm tin ấy đã ban cho cha ý chí chiến đấu vô song để theo đuổi sự giàu có.

Con ơi, không có gì đáng thương và đáng khinh hơn những kẻ kiếm tiền chỉ vì muốn kiếm tiền. Cách kiếm tiền đúng đắn mà cha biết là: Hãy để đồng tiền trở thành nô lệ của mình chứ đừng để mình trở thành nô lệ của đồng tiền. Đó chính là những gì cha đã làm.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI TÁM
Vị trí thứ hai và vị trí cuối cùng chẳng có gì khác nhau

John yêu quý,

“Người không có tham vọng sẽ không thể làm nên những điều vĩ đại.” Đây là bí quyết thành công mà một người bạn của cha, vua xe hơi Henry Ford, đã tâm sự khi tới thăm cha vào ngày hôm qua.

Cha cực kỳ ngưỡng mộ người đàn ông giàu có đến từ Michigan này, ông ấy là một người cố chấp và kiên nghị. Ông ấy có những trải nghiệm gần như giống cha, từng làm công việc đồng áng, từng đi học việc, cũng từng hợp tác với người khác để mở nhà máy. Trải qua sự phấn đấu không ngừng nghỉ, cuối cùng ông ấy đã gia nhập hàng ngũ những người giàu nhất nước Mỹ trong thời đại này.

Theo cha, ông Ford là người đã tạo ra một kỷ nguyên mới, và không một người Mỹ nào có thể thay đổi hoàn toàn lối sống của người Mỹ giống như ông ấy. Hãy nhìn những chiếc xe lướt băng băng trên phố mà xem, con sẽ nhận ra cha không hề tâng bốc ông ấy. Henry Ford đã biến chiếc xe hơi từ một món đồ xa xỉ thành một đồ vật thiết yếu mà hầu như ai cũng có thể mua được, và kỳ tích do ông ấy sáng tạo ra cũng giúp bản thân ông ấy trở thành tỷ phú. Tất nhiên, ông Ford cũng giúp hầu bao của cha rủng rỉnh hơn rất nhiều.

Sống trên cõi đời này, con người ta phải có mục tiêu hoặc tham vọng, nếu không sẽ giống như một con thuyền không có bánh lái, cứ lênh đênh bất định, cho đến khi mắc cạn bên bờ biển của sự thất vọng, thất bại và nhụt chí. Tham vọng của ông Ford vượt quá chiều cao của bản thân, ông ấy muốn tạo ra một thế giới mà mọi người đều có thể sở hữu xe hơi. Điều này tưởng chừng như không thể thực hiện, thế nhưng ông ấy đã thành công, trở thành người thống trị thị trường xe hơi trên toàn thế giới và kiếm được lợi nhuận đáng kinh ngạc cho Công ty Ford, theo cách nói của ông ấy là “Đó không phải sản xuất ô tô, mà là đang in tiền”. Không khó để cha tưởng tượng ra rằng Ford sẽ sung sướng thế nào khi vừa giàu nứt đố đổ vách vừa tận hưởng danh tiếng “Ông vua xe hơi”.

Những thành tựu mà Ford tạo nên đã chứng minh một tôn chỉ của cuộc đời cha: Sự giàu có tỷ lệ thuận với mục tiêu. Nếu con ôm chí lớn và mục tiêu cao vợi, núi tài sản của con sẽ cao ngút trời; nếu con chỉ muốn sống ngày nào hay ngày ấy, vậy thì cuộc đời con sẽ chẳng bao giờ thoát khỏi sự tầm thường, thậm chí là không làm nên

trò trống gì, cho dù sự giàu sang ở ngay trong tầm tay, con cũng chỉ có thể lấy được chút ít mà thôi. Trước khi Ford thành công, có rất nhiều công ty sản xuất ô tô mạnh hơn ông ấy, thế nhưng sau cùng, có không ít công ty trong số đó đã lâm vào cảnh phá sản.

Con người ta được tạo ra là có mục đích. Hoặc là hoạch định sự thành công, hoặc là hoạch định sự thất bại, đây là điều mà cha vô cùng tâm đắc.

Dường như cha chưa bao giờ thiếu tham vọng. Ngay từ hồi nhỏ, trở thành người giàu nhất vẫn luôn là hoài bão và ước mơ thôi thúc cha không ngừng tiến về phía trước. Đối với một cậu bé nghèo, ước mơ này có vẻ vượt ngoài tầm với. Tuy nhiên, cha nghĩ rằng mục tiêu phải thật vĩ đại mới được, bởi vì muốn đạt được thành tựu thì phải có nhân tố thúc đẩy; mục tiêu vĩ đại có thể giúp con phát huy toàn bộ sức mạnh của mình, từ đó tạo ra nhân tố thúc đẩy. Mất đi nhân tố thúc đẩy cũng có nghĩa là mất đi sức mạnh thôi thúc con tiến về phía trước. Cha thường nhắc nhở bản thân rằng: Đừng lập những kế hoạch nhỏ bởi nó sẽ không kích lệ tâm trí.

Đương nhiên, cơ hội để tạo nên điều vĩ đại sẽ không ào ào ập đến như thác nước Niagara, mà xuất hiện từ từ từng chút một. Sự khác biệt giữa vĩ đại và tiệm cận vĩ đại chính là nhận ra rằng nếu khao khát tạo nên điều vĩ đại, thì mỗi ngày con đều phải nỗ lực hướng tới mục tiêu.

Tuy nhiên, đối với một cậu bé nghèo, làm thế nào mới có thể biến giấc mơ vĩ đại ấy thành hiện thực đây? Để hiện thực hóa ước mơ của mình, lẽ nào phải chăm chỉ làm việc cho người khác ư? Đây quả là một ý tưởng ngu ngốc.

Cha tin rằng dốc sức làm việc cho chính mình sẽ mang lại sự giàu có, nhưng không tin chăm chỉ làm việc cho người khác nhất định sẽ thành công. Trước khi sống trên phố triệu phú, cha phát hiện ra rằng rất nhiều người nghèo xung quanh mình đều là những người làm việc chăm chỉ nhất. Phải, hiện thực phũ phàng như vậy đấy, con à. Cho dù có làm việc chăm chỉ hay không, thì cũng rất ít người lao động trở nên giàu có nhờ bán sức bán trí cho ông chủ của mình. Tiền lương được trả chỉ giúp họ tồn tại với những kỳ vọng hợp lý, và mặc dù có thể kiếm được nhiều tiền, nhưng rất khó để người lao động

trở nên giàu có.

Cha luôn coi câu nói “Làm việc chăm chỉ nhất định sẽ trở nên giàu sang” là một lời nói dối, và cũng chưa bao giờ nghĩ rằng làm việc cho người khác là cách tốt nhất để tích lũy khối tài sản đáng kể; thay vào đó, cha tin rằng làm việc cho chính mình mới là phương pháp hiệu quả để đem lại sự giàu có. Mọi thứ cha làm đều đúng với ước mơ vĩ đại của mình, với các mục tiêu mà cha liên tục đạt được để hiện thực hóa ước mơ này.

Khi rời ghế nhà trường và đi tìm việc, cha đã đặt mục tiêu cho mình: Phải vào làm ở công ty hạng nhất và trở thành nhân viên hạng nhất. Bởi vì công ty hạng nhất sẽ mang tới cho cha trải nghiệm tuyệt vời nhất, bồi đắp năng lực hạng nhất cho cha, giúp cha học hỏi những kiến thức chất lượng nhất và kiếm được mức lương hậu hĩnh. Đó chính là vốn liếng để cha bắt đầu sự nghiệp tương lai của mình, và tất cả những điều này chắc chắn là nền tảng vững chắc nhất cho con đường thành công của cha.

Dĩ nhiên, làm việc trong công ty lớn có thể giúp cha suy nghĩ vấn đề theo cách của một công ty lớn, điều này rất quan trọng. Vì vậy, cha ngưỡng mộ các công ty lớn và muốn đến các công ty nổi tiếng làm việc.

Tuy nhiên, mong ước này đã khiến cha phải nếm trải không ít gian khổ. Ban đầu, cha tới xin việc ở một ngân hàng, nhưng không may là cha đã bị từ chối; sau đó, cha lại tới một công ty đường sắt, song kết quả vẫn là ngậm ngùi ra về. Thời tiết khi ấy dường như cũng cố ý đối đầu với cha, nóng nực không chịu nổi. Có điều, cha mặc kệ hết thảy, vẫn tiếp tục tìm kiếm không ngừng. Khoảng thời gian đó, tìm việc đã trở thành công việc duy nhất của cha. Đúng tám giờ sáng, cha ăn mặc chỉnh tề hết sức có thể rồi rời khỏi nơi ở để bắt đầu một vòng phỏng vấn mới. Trong nhiều tuần liên tiếp, cha đã tới tất cả các công ty trong danh sách, thế nhưng vẫn chẳng có kết quả như cha mong muốn.

Nghe thật thê thảm, phải không? Tuy nhiên, không ai có thể ngăn cản con đường tiến bước của con, kẻ thù lớn nhất cản đường con chính là bản thân con, và cũng chính con là người duy nhất có thể ngăn cản mình mãi mãi. Cha tự nhủ: Nếu không muốn người khác

cướp đi ước mơ của mình thì hãy đứng dậy ngay sau khi vấp ngã. Cha không chán nản hay nhụt chí, ngược lại những thất bại liên tiếp đã củng cố thêm quyết tâm của cha. Sau đó, cha bắt đầu lại từ đầu, kiên trì tới từng công ty phỏng vấn, thậm chí có vài công ty cha còn tới hai, ba lần.

Rốt cuộc, Chúa đã không bỏ rơi cha. Sau sáu tuần, cuộc hành trình tìm việc bền bỉ này cuối cùng cũng kết thúc vào buổi chiều ngày 26 tháng 9 năm 1855, đó là lúc cha được nhận vào làm tại Công ty Hewitt & Tuttle.

Cái ngày khó quên ấy dường như đã quyết định mọi thứ sẽ diễn ra trong tương lai của cha. Cho đến tận hôm nay, mỗi khi tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu mình không nhận được công việc đó, cha thường thấy rùng mình. Bởi, cha biết công việc đó đã mang lại cho mình những gì và nếu bỏ lỡ nó, cha sẽ ra sao. Vì vậy, trong suốt cuộc đời mình, cha đã kỷ niệm ngày 26 tháng 9 như “ngày tái sinh” của mình, hơn nữa cảm thấy gắn bó với ngày này hơn nhiều so với sinh nhật.

Viết tới đây, cha quả thực đã bị bản thân mình làm cảm động.

Xét từ một mức độ rộng lớn, cuộc đời của con người ta cũng giống như việc đạp xe, con chỉ có thể tiến về phía trước và hướng về phía mục tiêu, nếu không sẽ chao đảo rồi ngã nhào. Vì vậy, con vĩnh viễn không được đứng yên tại chỗ. Ba năm sau, cha rời Công ty Hewitt & Tuttle cùng với năng lực và sự tự tin vượt trội của mình, đồng sáng lập Công ty Clark & Rockefeller với ông Clark, và bắt đầu trang sử làm việc cho chính mình.

Làm việc chăm chỉ một cách mù quáng rất có khả năng sẽ không mang lại kết quả gì sau khi đã bỏ ra nhiều công sức, nhưng nếu coi làm việc chăm chỉ cho sếp của mình như một bước đệm để một ngày nào đó cống hiến sức lực cho chính mình, chắc chắn đó sẽ là khởi đầu của việc tạo nên sự giàu có. Cảm giác trở thành ông chủ của chính mình thực sự vô cùng tuyệt vời, không từ ngữ nào có thể diễn tả được. Tất nhiên, cha không thể mãi chìm đắm trong niềm sung sướng khi trở thành một thương nhân ở tuổi mười tám. Cha đã tự cảnh báo mình: “Tương lai của mày phụ thuộc vào những ngày tháng đã qua, điểm dừng chân cuối đời mày là trở thành người giàu nhất Hoa Kỳ. Vẫn còn một chặng đường rất dài đang chờ ở phía

trước, mà phải tiếp tục nỗ lực vì bản thân.”

Trở thành người giàu nhất là cơ sở để cha nỗ lực và là nguồn sức mạnh để thúc đẩy bản thân. Trong vài thập kỷ qua, cha luôn tin tưởng vào việc theo đuổi sự xuất sắc, câu nói mà cha thường dùng để cổ vũ bản thân nhất là: Đối với cha, đứng thứ hai cũng chẳng khác gì đứng cuối cùng. Nếu hiểu được câu nói này, con sẽ nhận ra rằng việc cha thống trị ngành công nghiệp dầu mỏ với tư cách là vị vua độc tôn là hoàn toàn hợp lý.

Mỗi chúng ta đều sống trong hy vọng, nhưng phần lớn cha lại sống trong quá trình hiện thực hóa mục tiêu. Mục tiêu cuộc đời của cha chính là trở thành số một, đây cũng là kế hoạch cuộc đời mà cha cố gắng đặt ra và cố gắng tuân theo. Mọi nỗ lực và hành động của cha đều trung thành với mục tiêu và kế hoạch cuộc đời.

Thượng đế ban cho chúng ta bộ óc thông minh và cơ bắp khỏe mạnh không phải để chúng ta trở thành kẻ thất bại mà là để trở thành những người chiến thắng vĩ đại. Ngày này hai mươi năm trước, tòa án liên bang đã ra phán quyết giải thể đại gia đình hạnh phúc của chúng ta – Công ty Standard Oil, thế nhưng mỗi khi nghĩ về những thành quả mình đã tạo ra, cha đều thấy phấn khích không thôi.

Cuộc đời vĩ đại chính là quá trình chinh phục sự xuất sắc. Chúng ta phải tiến tới mục tiêu này, không được sợ khổ, kiên định quyết đoán và sẵn sàng vấp ngã trên con đường dài đằng đẵng ấy.

Mến thương con

Cha

LÁ THƯ THỨ MƯỜI CHÍN

Chấp nhận mạo hiểm mới có thể tận dụng cơ hội

John yêu quý,

Ngày mai thôi, hoặc có lẽ không đến ngày mai, sẽ có một người bước chân vào cuộc sống giàu sang. Trên báo viết tên người đó là David Morris, cùng họ với ông Robert Morris – nhà tài chính của cuộc chiến tranh Cách mạng Mỹ và là con trai của một thương gia ở Philadelphia. David Morris vừa gặp may ở sòng bạc và thắng được cả đồng tiền. Ngoài ra, trên báo còn cho hay ông ta là một cao thủ sòng bạc, đồng thời cũng đăng tải châm ngôn sống của con bạc này: “Tò mò mới có thể phát hiện ra cơ hội, mạo hiểm mới có thể tận dụng cơ hội.”

Con biết đấy, cha thường không đồng tình với những kẻ nghiện cờ bạc, thế nhưng cha quả thực phải nhìn nhận người đàn ông này bằng cặp mắt khác. Thậm chí, cha còn tin rằng với trí tuệ và đầu óc gần giống triết gia của mình, nếu dấn thân vào giới kinh doanh, chắc hẳn ông ta sẽ trở thành một người thành công trong lĩnh vực này – một doanh nhân xuất sắc.

Cha đưa ra giả thiết mang tính tán dương như vậy không phải vì muốn nói rằng một con bạc giỏi sẽ trở thành một doanh nhân giỏi. Trên thực tế, cha ghét những người coi thương trường như sòng bạc, song cũng không chối từ tinh thần mạo hiểm, bởi vì cha hiểu một quy luật: Rủi ro càng cao, lợi nhuận càng lớn. Đối với mỗi người, rong ruổi trong giới kinh doanh là cuộc phiêu lưu vĩ đại nhất mà cuộc đời dành cho họ.

Quỹ đạo cuộc đời cha là một cuộc hành trình mạo hiểm. Nếu phải tìm ra lần mạo hiểm nào có ý nghĩa nhất và liên quan đến tương lai của mình, thì cha nghĩ đó chính là lúc bước chân vào ngành công nghiệp dầu mỏ.

Trước khi đầu tư vào ngành này, lĩnh vực kinh doanh chính của cha – tiêu thụ nông sản – cũng ăn nên làm ra; nếu cứ tiếp tục như vậy, cha hoàn toàn có triển vọng trở thành một nhà trung gian lớn. Tuy nhiên, tất cả những điều này đã bị phá vỡ bởi ông Andrews, một chuyên gia về dầu thấp sáng. Ông ấy đã nói với cha: “John à, ánh sáng do dầu hỏa phát ra khi cháy sáng hơn bất kỳ loại dầu thấp

sáng nào, nó chắc chắn sẽ thay thế các loại dầu thắp sáng khác. Hãy nghĩ mà xem, John, đó sẽ là một thị trường rộng lớn biết bao. Nếu chúng ta có thể đặt chân vào lĩnh vực dầu mỏ, viễn cảnh ấy sẽ tuyệt vời tới mức nào đây!”

Càng sở hữu nhiều thứ, cha càng có nhiều sức mạnh. Cơ hội đã xuất hiện, bỏ lỡ nó không chỉ gây tổn thất về tiền bạc mà còn làm suy yếu sức mạnh của cha trong cuộc thi làm giàu. Cha nói với Andrews: Tôi tham gia! Thế là, bọn cha đã đầu tư 4.000 đô la để bắt đầu kinh doanh dầu mỏ, đó quả thực là một khoản tiền rất lớn đối với bọn cha. Nếu đã rót tiền vào việc đầu tư, vậy thì cha sẽ không nghĩ đến kết quả thất bại, cho dù vào thời điểm đó, dầu mỏ đã tạo ra nhiều triệu phú, nhưng đồng thời nó cũng khiến nhiều người lâm vào cảnh nghèo túng.

Cha dồn tâm trí vào lĩnh vực lọc dầu, dốc sức điều hành kinh doanh. Chưa đầy một năm, công việc lọc dầu đã mang lại cho bọn cha nhiều lợi nhuận hơn so với các sản phẩm nông nghiệp và trở thành mảng kinh doanh chính của công ty. Bấy giờ, cha nhận ra rằng chính lòng can đảm và tinh thần mạo hiểm đã mở ra con đường phát tài mới cho mình.

Khi ấy, không có ngành nghề nào có thể giúp người ta kiếm bộn tiền và nhanh chóng phát lên như ngành dầu mỏ. Viễn cảnh này đã kích thích ham muốn kiếm thật nhiều tiền của cha, đồng thời cũng giúp cha nhìn thấy cơ hội đã chờ đợi từ lâu và có thể cho phép mình mở rộng tham vọng. Cha tự nhủ: “Mày nhất định phải nắm chắc lấy nó, bởi nó có thể đưa mày đến gần với ước mơ của mình.”

Tuy nhiên, việc cha mở rộng chiến lược kinh doanh dầu mỏ sau đó đã khiến đối tác của cha, ông Clark, vô cùng tức giận. Clark là một kẻ vô tri, tự phụ, nhu nhược và thiếu dũng khí. Vì sợ thất bại nên ông ta chủ trương áp dụng chiến lược kinh doanh thận trọng, điều này hoàn toàn trái ngược với triết lý kinh doanh của cha. Đối với cha, tiền bạc giống như phân bón, rải ra thì làm được nhiều việc; nhưng nếu giấu đi thì sẽ bốc mùi hôi thối. Clark không phải là một doanh nhân giỏi, ông ta không biết giá trị thực của đồng tiền.

Khi sự bất đồng về những vấn đề quan trọng ngày càng gia tăng, mối quan hệ hợp tác của bọn cha cũng đến hồi kết thúc. Clark đã trở

thành chương ngại vật trên bước đường thành công của cha, và cha buộc phải loại bỏ ông ta, vì vậy cha đã đưa ra quyết định chia tay. Đây là một thời điểm quan trọng trong sự nghiệp của cha.

Nếu muốn giành chiến thắng, con phải hiểu giá trị của việc chấp nhận mạo hiểm, hơn nữa còn phải có tầm nhìn xa để tạo ra vận may cho riêng mình. Đối với cha, chia tay ông Clark chắc chắn là một hành động mạo hiểm, nhưng trước khi quyết định từ bỏ mọi thứ và dẫn thân vào lĩnh vực kinh doanh dầu mỏ, cha phải đảm bảo rằng dầu mỏ sẽ không biến mất. Vào thời điểm đó, rất nhiều người cho rằng dầu mỏ giống như một đóa quỳnh nở rộ, khó tồn tại lâu dài. Tất nhiên, cha hy vọng nguồn dầu mỏ sẽ không bị cạn kiệt, nhưng một khi không có nguồn dầu, những khoản đầu tư ấy sẽ trở nên vô giá trị, và kết cục của cha có thể còn tệ hơn cả con bạc trong sòng bạc. Tuy nhiên, những thông tin nhận được khiến cha lạc quan tin rằng nguồn dầu sẽ không biến mất. Do đó, đây chính là lúc nói lời từ biệt.

Trước khi “ngả bài” với ông Clark, cha đã gặp riêng ông Andrews và thuyết phục ông ấy về phe mình. Cha nói với ông ấy: “Chúng ta sắp gặp may rồi. Có rất nhiều tiền đang chờ chúng ta ở phía trước, đó là một khoản tiền lớn đấy. Tôi định sẽ chấm dứt mối quan hệ hợp tác với Clark. Nếu tôi mua cổ phần của họ, anh có muốn tham gia cùng tôi không?” Kết quả là Andrews đã không làm cha thất vọng. Vài ngày sau, cha lôi kéo những ngân hàng ủng hộ mình để thành lập một liên minh.

Tháng 2 năm đó, sau một loạt sự chuẩn bị kỹ càng, cha chính thức đưa ra lời đề nghị “ai đi đường nấy” với ông Clark, mặc dù ông ta không bằng lòng nhưng cha vẫn kiên quyết giữ vững lập trường. Cuối cùng, bọn cha thỏa thuận rằng sẽ bán đấu giá công ty cho người trả giá cao nhất.

Cho tới hiện tại, hễ nhớ lại cảnh đấu giá hôm ấy là cha lại thấy phấn khích vô cùng, cảm giác đó hồi hộp và gay cấn giống như đang đánh bạc ở sòng bạc. Đó là một canh bạc lớn, thứ cha thế chấp là tiền bạc, nhưng thứ cha đánh cược lại là cả cuộc đời.

Mức giá khởi điểm mà công ty đưa ra là 500 đô la, nhưng nó đã nhanh chóng tăng lên vài nghìn đô la, rồi từ từ chạm mốc 50.000 đô

la, mức giá này vượt quá giá trị ước tính của cha cho nhà máy lọc dầu. Tuy nhiên, mức giá vẫn tiếp tục tăng lên, bắt đầu vượt mốc 60.000 đô la rồi tăng vọt lên 70.000 đô la. Bây giờ, cha bắt đầu thấy lo sợ, lo rằng không biết mình có mua được công ty này không – công ty do chính tay mình gây dựng, rằng liệu mình có đủ khả năng để chi trả số tiền lớn như vậy hay không. Thế nhưng, cha đã nhanh chóng bình tĩnh lại, vội vàng nhắc nhở bản thân: “Đừng sợ, nếu đã hạ quyết tâm thì phải dũng cảm tiến lên!” Khi đối thủ cạnh tranh đưa ra mức giá 72.000 đô la, cha cũng không ngần ngại trả giá 72.500 đô la Mỹ. Lúc này, ông Clark bỗng đứng dậy và hét lên: “Tôi không trả thêm nữa. John, nó là của anh!”

Con trai yêu quý, đó chính là thời khắc quyết định cuộc đời cha, và nó có ý nghĩa hết sức đặc biệt với cha.

Dĩ nhiên, cuộc chia tay với ông Clark đã khiến cha phải trả một cái giá rất đắt. Cha đã trao một nửa cổ phần của công ty và 72.500 đô la cho Clark, song thứ cha giành được lại là sự tự do và một tương lai tươi sáng. Cha đã trở thành ông chủ của chính mình, từ đó không bao giờ phải bận tâm về những kẻ tầm thường nông cạn, thiên cận cận đường mình.

Ở tuổi hai mươi sáu, cha đã sở hữu nhà máy lọc dầu lớn nhất Cleveland, đưa nó trở thành một trong những nhà máy lọc dầu lớn nhất thế giới. Hiện giờ nghĩ lại, “anh chàng” có thể lọc 500 thùng dầu thô mỗi ngày này chính là vũ khí sắc bén giúp cha trở thành ông vua dầu mỏ và chinh phục vương quốc dầu mỏ. Cha vô cùng biết ơn cuộc đấu giá đó, bởi nó là bước khởi đầu cho sự thành công của cha.

Đặt sự an toàn lên hàng đầu gần như chắc chắn sẽ không thể giúp chúng ta làm giàu. Nếu muốn thu được lợi nhuận, chúng ta phải luôn chấp nhận những rủi ro cần thiết đi kèm với nó. Cuộc đời vận hành theo cách như vậy đấy.

Con không thể giữ nguyên hiện trạng mãi được, bởi nếu không tiến thì ắt sẽ lùi, đơn giản thế thôi. Cha tin rằng thận trọng không phải là công thức hoàn hảo để thành công. Bất kể làm gì, thậm chí là đưa ra những quyết định quan trọng trong đời, chúng ta cũng cần phải lựa chọn giữa mạo hiểm và thận trọng. Song đôi khi, mạo hiểm còn tạo ra nhiều cơ hội chiến thắng hơn so với thận trọng.

Doanh nhân đều là những người theo đuổi lợi nhuận và sự giàu có, họ làm giàu bằng cách tạo ra tài nguyên, giành lấy tài nguyên của người khác, thậm chí là buộc người khác phải từ bỏ tài nguyên của bản thân. Vì vậy, chấp nhận mạo hiểm là phương pháp tất yếu để doanh nhân chinh phục thị trường.

Nếu muốn biết kỹ năng để vừa mạo hiểm vừa không chuốc lấy thất bại, con chỉ cần nhớ kỹ một câu: Mạnh dạn trừ tính, cẩn thận thực hiện.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI

Đôi khi những lời xúc phạm có thể tạo động lực phấn đấu

John yêu quý,

Mẹ con và cha đã rất ngạc nhiên trước biểu hiện của con trong cuộc đàm phán với ông Morgan, cha mẹ không ngờ rằng con lại có đủ can đảm để đối đầu với túi tiền lớn nhất phố Wall đây vênh váo ấy. Biểu hiện của con khi đó khá xuất sắc, con đối đáp điềm tĩnh, nói năng gãy gọn mà không mất lịch sự, và điều ngạc nhiên nhất là con đã hoàn toàn kiểm soát được đối thủ. Tạ ơn Chúa vì cha mẹ có một đứa con tuyệt vời như con.

Trong thư, con nói với cha rằng ông Morgan đã cư xử thô lỗ và cố ý lăng mạ con, cha nghĩ con nói đúng. Trên thực tế, ông ta muốn trả thù cha, vì vậy mới ác ý công kích con nhằm mục đích muốn con chịu nhục thay cha. Như con đã biết, động cơ của Morgan khi đề xuất liên minh với cha lần này là vì lo cha sẽ trở thành mối đe dọa của ông ta. Cha tin rằng ông ta không hề muốn hợp tác với mình, bởi vì ông ta biết rằng cả hai giống như hai cỗ xe chạy trên con đường song song và chẳng ưa gì nhau. Hễ nhìn thấy dáng vẻ kiêu căng, ngạo mạn và vô lý của ông ta, cha liền cảm thấy ghê tởm. Cha nghĩ hẳn Morgan cũng cảm thấy như vậy khi nhìn thấy mình. Tuy

nhiên, phải công nhận một điều rằng Morgan là một thiên tài kinh doanh, ông ta biết cha không coi trọng phố Wall, cũng không sợ hãi trước sự uy hiếp của mình đối với cha. Do đó, để thực hiện hóa tham vọng của bản thân – thống trị ngành sắt thép ở Hoa Kỳ – ông ta phải hợp tác với cha, nếu không điều chờ đợi ông ta sẽ là một cuộc cạnh tranh khốc liệt.

Những người giỏi suy nghĩ và hành động đều biết rằng cần phải loại bỏ sự kiêu ngạo và thành kiến trong bản tính, cũng như không bao giờ được để những định kiến cá nhân cản trở thành công của bản thân, và ông Morgan chính là một người như vậy. Vì vậy, mặc dù không muốn dính dáng gì đến cha, thế nhưng ông ta vẫn đề nghị cha gặp ông ta tại văn phòng của chủ tịch Công ty Standard Oil.

Trong cuộc đàm phán, người có thể kiên trì đến phút cuối cùng nhất định sẽ đạt được thứ có lợi cho mình, vì vậy cha nói với Morgan: “Tôi đã nghỉ hưu rồi. Nếu ông muốn, tôi rất vui lòng mời ông tới nhà mình.” Ông Morgan quả thực đã tới. Đối với ông ta, đây rõ ràng là hành động tự hạ thấp bản thân. Thế nhưng, có năm mơ ông ta cũng không ngờ được rằng khi ông ta đưa ra vấn đề cụ thể, cha sẽ trả lời: “Tôi rất tiếc, ông Morgan, tôi đã nghỉ hưu rồi. Tôi nghĩ John, con trai mình, sẽ rất vui khi được bàn bạc với ông về giao dịch đó.” Cho dù là kẻ ngốc cũng sẽ nhận ra đây là sự coi thường dành cho Morgan, song ông ta vẫn kiềm chế được. Ông ta nói với cha rằng hy vọng con có thể tới văn phòng ở phố Wall của ông ta để đàm phán. Cha đã đồng ý.

Trả thù người khác chính là làm tổn hại chính mình, song dường như ông Morgan không hiểu được đạo lý này. Để giải tỏa mối hận trong lòng, ông ta đã tìm cách công kích con, thế nhưng cuối cùng lại bị con khống chế. Tuy nhiên, dù nói gì đi nữa, cha vẫn đánh giá cao việc ông Morgan luôn tập trung vào các mục tiêu cần đạt được, dẫu cho ông ta lúc nào cũng cạnh tranh trong lòng việc cha ngang nhiên sỉ nhục mình.

Con à, chúng ta lớn lên trong một xã hội luôn theo đuổi danh dự, và cha hiểu cảm giác một người quý trọng danh dự bị xúc phạm là như thế nào. Có điều, trong nhiều trường hợp, cho dù con là ai, kể cả là Tổng thống Hợp chúng quốc Hoa Kỳ đi chăng nữa, thì cũng đều

bất lực trước việc ngăn chặn những lời xúc phạm từ người khác.

Vậy, chúng ta nên làm thế nào khi gặp phải tình huống như thế? Tức giận công kích, cố gắng bảo vệ danh dự? Bao dung độ lượng và mỉm cười cho qua? Hay đáp trả bằng những cách khác?

Chắc hẳn con vẫn còn nhớ cha luôn trân trọng một bức ảnh chụp các bạn học cấp hai của mình. Trong bức ảnh đó không có cha, chỉ có những đứa trẻ xuất thân từ gia đình giàu có. Nhiều thập niên đã trôi qua, song cha vẫn trân trọng nó, hơn hết là khung cảnh chụp bức ảnh đó.

Đó là vào một buổi chiều của mấy chục năm về trước, thời tiết rất đẹp, giáo viên nói với bọn cha rằng có một vị nhiếp ảnh gia đến và muốn được chụp cảnh học sinh lên lớp. Trước đó, cha đã từng chụp ảnh song rất ít, bởi đối với một đứa trẻ nhà nghèo thì chụp ảnh là một điều xa xỉ. Ngay khi nhiếp ảnh gia xuất hiện, cha đã tưởng tượng ra cảnh mình đứng trước ống kính, cười tươi và tỏ ra tự nhiên hơn để trông đẹp trai một chút. Thậm chí, cha còn bắt đầu tưởng tượng ra cảnh mình trở về nhà và khoe với mẹ như báo tin vui: “Mẹ ơi, hôm nay con được chụp ảnh đấy! Chính nhiếp ảnh gia đã chụp cho chúng con, tuyệt lắm mẹ ạ!”

Cha nhìn chăm chăm vào vị nhiếp ảnh gia đang cúi xuống căn góc chụp với ánh mắt hưng phấn, hy vọng ông ấy sớm đưa cha vào khung hình. Tuy nhiên, điều cha nhận được lại là nỗi thất vọng. Vị nhiếp ảnh gia đó có vẻ là một người theo chủ nghĩa duy mỹ, ông ấy đứng thẳng dậy, chỉ tay vào cha và nói với giáo viên: “Cô có thể bảo học sinh đó rời khỏi chỗ ngồi của mình được không? Cậu bé ăn mặc nhếch nhác quá.” Là một học sinh nhỏ bé và nghe lời giáo viên, cha chẳng dám lên tiếng phản đối, chỉ đành lặng lẽ đứng dậy, tạo phong nền đẹp để cho đám con nhà giàu ăn mặc chỉnh tề chụp ảnh.

Khoảnh khắc ấy, cha cảm thấy mặt mình nóng bừng, thế nhưng cha không hề tức giận hay thương xót bản thân, càng không oán trách tại sao cha mẹ không cho mình ăn mặc tươm tất hơn; trên thực tế, họ đã cố gắng hết sức để cha có cơ hội nhận được một nền giáo dục tốt. Nhìn vị nhiếp ảnh gia đó liên tục chỉnh cảnh, cha siết chặt nắm đấm, long trọng thề với lòng mình: Một ngày nào đó, mình sẽ trở thành người giàu nhất thế giới! Để một nhiếp ảnh gia chụp ảnh

cho mình thì có gì ghê gớm chứ! Khiến họa sĩ nổi tiếng nhất thế giới vẽ chân dung cho mình mới là điều đáng tự hào!

Con ơi, lời thề khi ấy của cha đã trở thành hiện thực! Trong mắt cha, ý nghĩa của từ “xúc phạm” đã thay đổi, nó không còn là con dao sắc bén tước đi danh dự của cha, mà là một động lực mạnh mẽ, khí thế dữ dội như dòn non lấp biển, thôi thúc cha phấn đấu và theo đuổi mọi điều tốt đẹp. Dường như không ngoa khi nói rằng vị nhiếp ảnh gia đó đã truyền cảm hứng để một đứa trẻ nghèo khó trở thành người giàu nhất thế giới. Ai cũng có lúc được mọi người vỗ tay reo hò để bày tỏ sự công nhận dành cho những thành tựu hoặc phẩm chất, nhân cách, đạo đức của bản thân; đồng thời, ai cũng có lúc bị đả kích và xúc phạm. Ngoại trừ ác ý, cha nghĩ sở dĩ chúng ta bị lăng mạ là do bản thân không đủ năng lực, năng lực này có thể liên quan đến khía cạnh làm người hoặc làm việc, tóm lại là không được người khác tôn trọng. Vì vậy, cha muốn nói rằng bị xúc phạm không phải là một chuyện xấu. Nếu là người biết giữ bình tĩnh và suy ngẫm, có lẽ con sẽ thấy rằng mỗi thái độ hoặc hành vi trước những lời xúc phạm cũng có thể phản ánh trình độ năng lực của con người ta.

Cha biết rằng bất kỳ sự xúc phạm nhẹ nào cũng đều có thể làm tổn thương danh dự. Tuy nhiên, danh dự không phải là món quà do Thượng đế ban tặng, cũng không phải do người khác đưa cho, mà là do chính con tạo nên. Danh dự là sản phẩm tinh thần mà con sở hữu, và danh dự của mỗi người đều chỉ thuộc về chính họ. Con cho rằng mình có danh dự, vậy tức là con có danh dự. Vì vậy, giả sử có ai đó làm tổn thương tình cảm, danh dự của con, con cũng không cần phải dao động. Nếu con kiên quyết giữ lấy danh dự của mình, không ai có thể làm tổn thương con cả.

Con à, mối quan hệ giữa con với bản thân là sự khởi đầu của mọi mối quan hệ. Khi tin tưởng chính mình và hòa làm một với chính mình, con sẽ trở thành người bạn đồng hành trung thành nhất của bản thân. Và chỉ có như vậy, con mới học được cách không quan tâm tới chuyện hơn thua.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI MỐT

Hiểu rõ giá trị và giá cả trong giao dịch

John yêu quý,

Tối nay, cha đã gặp người hòa giải, ông Henry Frick. Cha nói với ông ấy: “Như con trai tôi đã nói với ông Morgan, tôi không vội bán Công ty Khai thác mỏ liên hợp. Tuy nhiên, cũng như ông có thể đoán, tôi sẵn lòng chấp nhận và bỏ tiền mua bất kỳ công ty nào có giá trị. Có điều, tôi cực lực phản đối việc người mua chiếm thế thượng phong và đưa ra mức giá với ý đồ loại bỏ chúng tôi khỏi cuộc chơi. Tôi thà đấu tranh đến cùng còn hơn là thực hiện thương vụ như vậy.” Cha yêu cầu ông Frick chuyển lời với ông Morgan rằng ông ta đã sai.

John à, mặc dù ghét ông Morgan, song có vẻ như con vẫn sẽ phải tiếp tục giao dịch với ông ta. Trong bức thư này, cha muốn cho con vài lời khuyên để khiến tên kiêu ngạo đó biết hậu quả của việc thích làm theo ý mình.

Con à, rất nhiều người đều mắc cùng một sai lầm, họ không biết rốt cuộc bản thân đang làm cái gì. Thực ra, bất luận làm việc trong lĩnh vực nào, chẳng hạn như kinh doanh dầu mỏ, bất động sản, sắt thép hay trong vai trò chủ tịch, nhân viên, con cũng đang tham gia vào một ngành nghề, đó là ngành tiếp xúc với con người. Điều này còn được thể hiện rõ hơn trong các cuộc đàm phán, nơi con không vật lộn với thương vụ nào đó, mà là với con người!

Vì vậy, thực sự hiểu rõ bản thân và đối thủ chính là điều kiện tiên quyết để đảm bảo con giành được chiến thắng trong trận quyết thắng. Con cần biết rằng, sự chuẩn bị là một phần của trò chơi tâm lý, con buộc phải biết người biết ta. Nếu muốn sở hữu lợi thế đáng kể, con phải biết:

Đầu tiên, môi trường tổng thể: Tình hình thị trường, tình hình kinh doanh ra sao.

Thứ hai, nguồn lực của con: Điểm mạnh và điểm yếu của con là

gì, con có vốn liếng gì.

Thứ ba, nguồn lực của đối thủ: Tình trạng tài sản của đối thủ như thế nào, lợi thế và nhược điểm của hấn là gì. Một trong những nhân tố quan trọng khi hoạch định chiến lược tổng thể trong mọi cuộc cạnh tranh chính là nắm rõ lợi thế của đối thủ.

Thứ tư, mục tiêu và thái độ của con: Trước ngưỡng cửa của đền thờ thần Mặt trời Apollo tại Delphi (Hy Lạp) có khắc một câu phương châm ngắn gọn: “Hãy tự biết mình”. Con cần biết mình đang làm gì, có mục tiêu gì, quyết tâm thực hiện mục tiêu kiên quyết tới mức nào, cảm thấy bản thân giống như người chiến thắng hay đang nghi ngờ bản thân, điểm mạnh và điểm yếu về mặt tinh thần lẫn thái độ là gì. John, con phải nhớ kỹ lời cha: Càng nghĩ mình có thể làm được, con sẽ càng trở nên mưu trí, bởi thái độ tích cực sẽ tạo nên thành công.

Thứ năm, mục tiêu và thái độ của đối thủ: Hãy cố gắng phán đoán mục tiêu của đối thủ, quan trọng hơn là phải tìm cách đi sâu vào trong tâm trí đối thủ và hiểu rõ suy nghĩ cũng như cảm xúc của hấn.

Cuối cùng, dự đoán và tỏ tường đối thủ là điều khó thực hiện và tận dụng nhất, thế nhưng con nhất định phải làm được. Đa phần tướng lĩnh quân đội đều có một thói quen, ấy là họ luôn cố gắng tìm hiểu tính cách và thói quen của đối thủ, từ đó phán đoán lựa chọn và phương hướng hành động của đối thủ. Trong mọi hoạt động cạnh tranh, việc hiểu rõ đối thủ và kẻ cạnh tranh luôn mang lại hiệu quả rất lớn, bởi vì khi đó con có thể dự đoán hướng hành động của đối thủ. Các biện pháp chủ động, đón đầu bao giờ cũng hiệu quả và mạnh mẽ hơn các biện pháp ứng phó bị động, chính vì lẽ đó nên tục ngữ mới có câu “Phòng bệnh hơn chữa bệnh”.

Trong một số trường hợp, đối thủ cạnh tranh có thể là những người mà con biết rõ, vậy thì con cần phải tích cực tận dụng lợi thế này. Nếu biết đó là một người rất thận trọng, có lẽ tốt nhất bản thân con cũng nên cẩn thận hơn; nếu cảm thấy người đó luôn bốc đồng xốc nổi, có lẽ đây chính là ám hiệu để con hành động quyết đoán dứt khoát, nếu không con có thể bị hấn dồn vào đường cùng. Tuy nhiên, không phải chỉ có quen biết mới có thể hiểu rõ đối thủ, chỉ cần quan

sát kỹ càng, con cũng có thể phát hiện ra rất nhiều điều quý giá trên bàn đàm phán. Một người giỏi đàm phán nên biết quan sát mọi thứ, thậm chí con cũng không cần phải đợi đến lúc thực hiện nước đi đầu tiên mới bắt đầu tìm hiểu đối thủ của mình.

Những gì chúng ta nói có thể tiết lộ hoặc che đậy động cơ của bản thân, thế nhưng những lựa chọn của chúng ta hầu như luôn để lộ bí mật sâu kín trong lòng – những suy nghĩ, đây là lựa chọn đầu tiên mà mọi người đưa ra, đồng thời cũng là hành động đầu tiên tiết lộ sự thật. Trong cuộc đàm phán, con phải biết mình đang nói cái gì. Nếu thực sự kiểm soát được mọi thứ, con sẽ kiểm soát được những gì bản thân thốt ra, và điều này sẽ mang lại lợi ích rất lớn cho chính con.

Tương tự như vậy, bất cứ lúc nào con cũng phải giữ cảnh giác để tiếp nhận thông tin từ đối thủ. Làm vậy sẽ giúp con duy trì lợi thế rõ ràng; bằng không, con sẽ có khả năng đánh mất một cơ hội khác. Con cần biết rằng, thất bại trong một cuộc đàm phán cạnh tranh khốc liệt đồng nghĩa với cơ hội thắng trong cuộc đàm phán tiếp theo của con sẽ bị giảm.

Bí quyết khi tiến hành giao dịch nằm ở chỗ con phải biết những gì mình không thể và có thể giao dịch. Ông Morgan coi chúng ta như rác bẩn trong góc nhà và cần phải được quét sạch, thế nhưng chúng ta nhất định phải bám trụ trên sàn. Điều này là không thể thương lượng. Đồng thời, ông ta còn phải đưa ra một mức giá tốt. Tuy nhiên, con cũng cần biết rằng, trong quá trình kinh doanh, con tuyệt đối không được nghĩ tới việc bòn rút hết tiền của người khác mà phải để lại một ít cho họ.

John à, con biết đấy, chúng ta đồng ý thực hiện cuộc giao dịch này vì chúng ta nghĩ nó có lợi cho mình, điều này là hiển nhiên. Tuy nhiên, con đừng giới hạn suy nghĩ của bản thân bởi quan điểm rõ ràng và hạn hẹp này.

Có quá nhiều “người thông minh” nghĩ rằng mục đích của bản thân không phải là trao đổi, mà là muốn trục lợi, với hy vọng sẽ mua được thứ gì đó với giá thấp nhất. Lần này, mức giá mà phía Morgan đưa ra thấp hơn giá trị thực 1 triệu đô la. Nếu chỉ muốn thực hiện loại giao dịch kiểu như vậy, ông ta sẽ đánh mất cơ hội trở thành

người thống trị ngành sắt thép của Hoa Kỳ. Bản chất của giao dịch là trao đổi giá trị, dùng những gì người khác muốn để đổi lấy những gì con muốn.

Cách hay nhất để hoàn thành một cuộc giao dịch tốt là nhấn mạnh giá trị của nó. Tuy nhiên, rất nhiều người đã mắc sai lầm khi nhấn mạnh vào giá cả thay vì giá trị, và thường nói những lời kiêu: “Mức giá này hợp lý lắm rồi đấy, ông không thể tìm được mức giá nào thấp như vậy nữa đâu.” Đúng vậy, chẳng ai bằng lòng trả mức giá cao cả, thế nhưng ngoài mức giá thấp nhất, mọi người còn muốn nhận được giá trị cao nhất.

John à, trong cuộc đàm phán với ông Morgan, khi đề cập đến vấn đề tiền bạc, con đừng nhắc tới số tiền trước mà hãy cho ông ta thấy giá trị quý báu và nhấn mạnh những gì ông ta có thể mua từ con.

Cha tin rằng con người ta có thể thay đổi thế giới, cũng như đạt được một trạng thái mới và tốt hơn bằng cách nỗ lực hết sức mình. Chúc con thật nhiều may mắn!

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI HAI

Hợp tác là một chiến thuật có lợi

John yêu quý,

Cuối cùng thì con và ông Morgan cũng đã đạt được thỏa thuận và bắt tay nhau, đây là cái bắt tay vĩ đại nhất trong lịch sử kinh tế Hoa Kỳ, cha tin rằng các thế hệ sau nhất định sẽ ghi nhớ thời khắc trọng đại này. Như tờ *Nhật báo phố Wall* đã viết, nó đánh dấu “một siêu chiến hạm được chế tạo bởi ông trùm phố Wall và ông trùm dầu mỏ đã bắt đầu ra khơi, khí thế như chẻ tre, không bao giờ bị chìm”.

John à, con có biết điều này được gọi là gì không? Đây chính là sức mạnh của sự hợp tác.

Trong mắt những kẻ tự cao tự đại, hợp tác có lẽ là một việc thể

hiện sự yếu đuối hoặc đáng xấu hổ. Tuy nhiên, đối với cha, hợp tác luôn là sự lựa chọn khôn ngoan, với tiền đề là nó phải có lợi cho cha. Bây giờ, cha rất muốn nói cho con biết một sự thật rằng:

Để có được những thành tựu to lớn như ngày hôm nay, cha hoàn toàn cho rằng đó là nhờ sự hỗ trợ của ba nguồn sức mạnh chính: Nguồn sức mạnh thứ nhất đến từ việc tuân thủ các quy tắc, nó giúp công ty có thể hoạt động lâu dài; nguồn sức mạnh thứ hai đến từ sự cạnh tranh tàn khốc, nó sẽ khiến mọi cuộc cạnh tranh trở nên hoàn hảo hơn; nguồn sức mạnh cuối cùng đến từ sự hợp tác, nó có thể giúp cha đạt được lợi ích thông qua quá trình hợp tác.

Lý do tại sao cha có thể vươn lên dẫn trước các đối thủ của mình là vì cha biết đi đường tắt, tức là hợp tác với mọi người. Tại mỗi điểm dừng trên hành trình làm giàu của cha, con có thể nhìn thấy tấm biển báo mang tên “hợp tác”. Từ ngày bước chân vào xã hội, cha đã biết, bất cứ lúc nào, bất cứ nơi đâu, chỉ cần có sự cạnh tranh, thì không ai có thể đơn thương độc mã chiến đấu cả, trừ phi muốn tự tìm đường chết. Người thông minh sẽ thiết lập mối quan hệ hợp tác với người khác, bao gồm cả đối thủ cạnh tranh, mượn sức mạnh của người khác để giúp bản thân tồn tại hoặc trở nên mạnh mẽ hơn.

Tất nhiên, cha có thể đưa ra một giả thiết, ấy là nếu chúng ta không hợp tác với ông Morgan. Giả thiết này rất có khả năng trở thành hiện thực. Nếu thực sự như vậy, đôi bên có thể sẽ lâm vào tình thế lưỡng bại câu thương, cùng bị thua thiệt, trong khi đối thủ của chúng ta – ông Andrew Carnegie – sẽ trở thành ngư ông đắc lợi, tiếp tục duy trì thế độc tôn trong ngành sắt thép. Tuy nhiên hiện giờ, chắc hẳn ông Carnegie đang dậm ngực giậm chân đầy tức giận. Hãy thử nghĩ xem, ai còn có thể giữ được bình tĩnh khi đối thủ xâm chiếm lãnh thổ của mình cơ chứ? Trừ phi đó là người chết nằm trong nấm mồ.

Hợp tác có thể kiềm chế đối thủ hoặc khiến đối thủ thua cuộc, từ đó giúp bản thân nhanh chóng hiện thực hóa mục tiêu. Nói cách khác, hợp tác không nhất thiết là mưu cầu thắng lợi. Đáng tiếc thay, chỉ số ít người mới tỏ tường những bí ẩn được cất giấu trong đó.

Tuy nhiên, sự hợp tác không giống như tình bạn, tình yêu và hôn nhân, mục đích của hợp tác không phải là xây dựng tình cảm, mà là

để đạt được lợi ích. Chúng ta nên biết rằng, sự thành công phụ thuộc vào sự hỗ trợ và hợp tác của người khác. Giữa lý tưởng và bản thân chúng ta tồn tại một khoảng cách, nếu muốn thu hẹp khoảng cách này, chúng ta phải dựa vào sự hỗ trợ và hợp tác của người khác.

Tất nhiên, cha sẽ không bao giờ từ chối việc thiết lập tình bạn với đối tác kinh doanh, bởi cha tin rằng một tình bạn được xây dựng trên cơ sở làm ăn tốt hơn nhiều so với việc làm ăn được xây dựng trên tình bạn. Ví dụ như sự hợp tác giữa cha với ông Henry Flagler. Henry là người bạn tri kỷ mãi mãi, đồng thời cũng là trợ thủ đắc lực nhất của cha. Khi liên minh với ông ấy, thứ cha nhận được không chỉ là những khoản đầu tư, mà trên hết là sự hỗ trợ về mặt trí tuệ và tâm hồn. Henry cũng giống như cha, luôn tràn đầy tham vọng, không bao giờ tự mãn, ước mơ của ông ấy là trở thành ông chủ của ngành công nghiệp dầu mỏ. Đến tận bây giờ, cha vẫn nhớ như in cảnh bọn cha bắt đầu hợp tác. Khi ấy, ngoại trừ lúc ăn uống và đi ngủ, gần như bọn cha dính lấy nhau như hình với bóng. Cả hai cùng đi làm rồi về nhà, cùng nhau suy nghĩ, cùng nhau lập kế hoạch, động viên lẫn nhau, và cùng hạ quyết tâm. Khoảng thời gian đó giống như kỳ trăng mật ngọt ngào vậy, là những dòng hồi ức khiến cha luôn cảm thấy hạnh phúc mỗi khi nhớ lại.

Hiện tại, dù đã mấy chục năm trôi qua, song bọn cha vẫn thân thiết như anh em, và cha sẽ không bao giờ đánh đổi thứ tình cảm này bằng bất cứ giá nào. Đây cũng là lý do tại sao cha luôn bảo con gọi ông ấy là chú Henry thay vì ông Henry.

Cha không bao giờ cố mua bán tình bạn, vì tình bạn là thứ không thể mua được bằng tiền. Nền tảng của tình bạn dựa trên sự ủng hộ, hỗ trợ chân thành. Sở dĩ Henry và cha có sự hợp tác ăn ý và tình bạn gắn bó không chỉ bởi bọn cha là đồng phạm trong việc theo đuổi lợi ích, mà quan trọng hơn, bọn cha đều là những người có kỷ luật và biết giá trị của việc đối xử với người khác như cách bạn muốn người khác đối xử với mình.

“Điều mình không muốn thì đừng làm cho người khác” không chỉ là quy tắc ứng xử mà còn là thái độ hợp tác khôn ngoan của cha. Vì vậy, cha không bao giờ cậy thế bắt nạt những đối thủ ở thế yếu, cha thà thổ lộ tâm tình với họ còn hơn ra oai lên mặt để khuất phục họ;

bằng không, cha sẽ phá hỏng mối quan hệ hợp tác giữa đôi bên và khiến mục tiêu dừng lại giữa chừng.

Dĩ nhiên, cũng có lúc cha gặp phải những kẻ xấu xược. Trong những tình huống như vậy, cha đều không quên làm bề mặt họ một phen, chẳng hạn như cái lần cha dạy cho ông Cornelius Vanderbilt – ông chủ của Công ty Đường sắt Trung tâm New York – một bài học.

Vanderbilt xuất thân từ dòng dõi quý tộc. Trong cuộc Nội chiến, ông ta đã lập chiến công và được phong hàm Tướng quân, thế nhưng ông ta lại coi những vinh dự đạt được trên chiến trường là vốn liếng không ai bì nổi của cuộc đời mình, đồng thời tự cho mình nắm quyền vận chuyển tối thượng và coi chúng ta như những người làm thuê.

Một lần nọ, Henry tới gặp ông ta để bàn về việc vận chuyển, nào ngờ tên kiêu ngạo đó lại nói: “Này anh bạn, cậu muốn nói chuyện với tôi à? Hình như quân hàm của cậu thấp hơn tôi đấy!” Từ trước tới nay, Henry chưa từng bị xúc phạm như vậy, nhưng nhờ nhận được nền tảng giáo dục tốt, cho nên vào lúc đó, ông ấy không bị mất bình tĩnh. Tuy nhiên, khi quay trở lại văn phòng, chiếc hộp đựng bút xinh xắn của Henry lại gặp tai họa, nó đã bị ông ấy ném vỡ tan tành.

Cha nhanh chóng an ủi bạn mình: “Henry, hãy quên những gì tên khốn ấy nói đi. Tôi nhất định sẽ lấy lại danh dự cho anh.” Sau đó, Vanderbilt nóng lòng muốn làm ăn với bọn cha và mời bọn cha tới chỗ ông ta để đàm phán. Cha đã cử người đến nói với ông ta rằng: “Được, thế nhưng ông phải đến văn phòng của chúng tôi.” Kết quả là vị tướng quân quen được người khác tặng bốc xu nịnh này chỉ có thể hạ mình tới gặp những chàng trai ít hơn ông ta bốn mươi tuổi, đồng thời còn phải chấp nhận những điều kiện mà hai chàng trai trẻ đưa ra. Cha nghĩ vào khoảnh khắc đó, tướng Vanderbilt hẳn đã hiểu ra một đạo lý: Hãy nhã nhặn với mọi người khi bạn đi lên, bởi vì bạn sẽ gặp họ khi bạn đi xuống.

Cha ghét việc cư xử thô lỗ với người khác, hơn nữa cũng biết giá trị của việc đối xử kiên nhẫn, hòa nhã với cấp dưới và đồng nghiệp, đó là nó sẽ giúp chúng ta hiện thực hóa mục tiêu của bản thân. Cha biết rằng tiền có thể mua được nhân tài, thế nhưng không thể mua được nhân tâm. Tuy nhiên, nếu tôn trọng nhân tài, cha sẽ khiến họ

phục vụ mình một cách trung thành. Đây chính là bí quyết thành công giúp cha xây dựng được một đội ngũ quản lý hiệu quả.

Thế nhưng, cha không muốn con đưa ra đánh giá sai lầm vì những điều trên, cho rằng hợp tác có nghĩa là làm người tốt. Không! Hợp tác không liên quan gì tới vấn đề trở thành người tốt, mà liên quan tới vấn đề lợi ích. Không có liên minh nào tồn tại mãi mãi, và hợp tác chỉ là một chiến thuật có lợi. Khi môi trường thay đổi, chiến thuật sẽ thay đổi theo; nếu không, con sẽ thua cuộc. Hiện thực rất khắc nghiệt, vậy nên con cần phải khắc nghiệt hơn, song hiển nhiên, con cũng cần phải làm một người tốt.

John à, bản chất của cuộc sống chính là đấu tranh và cạnh tranh, chúng khiến con người ta cảm thấy hưng phấn. Tuy nhiên, khi phát triển thành xung đột, chúng thường mang tính phá hoại, và sự hợp tác đúng lúc có thể giải quyết những xung đột.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI BA

Tin rằng mình là nhân vật quan trọng

John yêu quý,

Được nhận tình cảm ấm áp và chân thành từ người khác thực sự là một cảm giác vô cùng tuyệt vời. Hôm nay, các sinh viên của Đại học Chicago đã giúp cha có cơ hội trải nghiệm cảm giác tuyệt vời ấy. Chúng ta hãy tạm coi đây là phần thưởng cho việc cha xây dựng ngôi trường, thế nhưng điều này quả thực đã khiến cha vui sướng khôn xiết.

Thú thực, trước khi quyết định đầu tư thành lập trường đại học này, cha chưa bao giờ ước mong xa vời rằng mình sẽ nhận được sự đối đãi long trọng như một vị thánh ở đó. Ban đầu, suy nghĩ của cha chỉ là hy vọng mình có thể làm gì đó cho thế hệ trẻ của chúng ta, cung cấp cho họ những sự giúp đỡ nằm trong khả năng để họ có thể kế thừa nền văn hóa tốt nhất và kiến tạo tương lai tươi sáng cho bản

thân. Với tình hình hiện tại, có vẻ như cha đã đạt được mục đích của mình, có lẽ đây chính là khoản đầu tư khôn ngoan nhất trong cuộc đời cha.

Các sinh viên trẻ tại Đại học Chicago rất dễ thương. Họ mang trong lòng khát khao vô hạn dành cho tương lai tươi sáng, có ý chí và quyết tâm gây dựng sự nghiệp. Vài chàng trai trẻ với khuôn mặt ngây ngô đã chạy tới nói với cha rằng cha chính là hình mẫu để họ noi theo, thực lòng mong cha có thể cho họ một số lời khuyên. Cha đã đồng ý lời thỉnh cầu của họ và chân thành chia sẻ với những “Rockefeller” tương lai rằng:

Thành công không được đo lường bằng chiều cao, cân nặng, học lực hoặc gia cảnh của một người, mà được quyết định bởi “mức độ” tư tưởng. Mức độ tư tưởng của chúng ta sẽ quyết định mức độ thành công của chúng ta. Điều quan trọng nhất là chúng ta phải coi trọng bản thân và khắc phục điểm yếu lớn nhất của con người – sự tự ti, tuyệt đối đừng hạ thấp giá trị bản thân. Các bạn còn vĩ đại hơn những gì các bạn nghĩ, vì vậy hãy mở rộng tư tưởng đến trình độ thực sự của các bạn, và đừng bao giờ xem thường chính mình.

Bấy giờ, những tràng pháo tay đột nhiên vang lên. Hiển nhiên, cha đã hoàn toàn đắm chìm vào sự tán dương ấy, đến nỗi trở nên đắc ý, không kiểm soát được chiếc lưỡi của mình, cha tiếp tục:

Trong hàng ngàn năm qua, rất nhiều triết gia đã dùng trí tuệ thông thái của mình để khuyên chúng ta rằng: Hãy tự biết mình. Tuy nhiên, hầu hết mọi người đều chỉ giải nghĩa lời khuyên này trên khía cạnh tự nhận thức mặt tiêu cực của bản thân. Phần lớn, chúng ta đều dùng quá nhiều khuyết điểm, sai lầm và sự kém cỏi để tự đánh giá bản thân. Dĩ nhiên, nhận thức được khuyết điểm của bản thân là một điều tốt, bởi thông qua đó chúng ta có thể trở nên tiến bộ hơn. Tuy nhiên, nếu chỉ nhận biết mặt tiêu cực của bản thân, chúng ta sẽ rơi vào sự hỗn loạn và khiến bản thân trở nên vô giá trị.

Hiện thực rất phũ phàng với những người mong muốn được người khác tôn trọng, bởi cách người khác nhìn nhận về họ cũng giống như cách họ nhìn nhận về bản thân. Thực ra, tất cả chúng ta đều sẽ được đối xử theo cách mà chúng ta nghĩ về bản thân mình. Những người nghĩ mình kém cỏi hơn người khác nhất định cũng sẽ kém cỏi hơn người khác, bất kể năng lực thực tế của họ như thế nào, bởi vì suy nghĩ của con người ta có khả năng điều khiển và kiểm soát hành vi.

Nếu một người cảm thấy bản thân thua kém người khác, anh ta sẽ bộc lộ ra những hành vi “thực sự” thua kém người khác, hơn nữa cảm giác này không thể che giấu được. Những người nghĩ mình “không quan trọng” thực sự sẽ trở thành người “không quan trọng”. Mặt khác, những người tin rằng mình có “năng lực đảm nhận trọng trách” thực sự sẽ trở thành nhân vật “rất quan trọng”. Vì vậy, nếu muốn trở thành nhân vật quan trọng, trước tiên các bạn phải khiến bản thân công nhận rằng “Tôi quả thực rất quan trọng”, hơn nữa còn phải thật lòng tin vào điều ấy, chỉ có làm như vậy thì người khác mới suy nghĩ theo hướng mình mong muốn.

Mọi người đều không thoát khỏi nguyên tắc suy luận sau: Suy nghĩ của bạn sẽ quyết

định hành động của bạn, và hành động của bạn sẽ quyết định cách người khác nhìn nhận về bạn, giống như kế hoạch thành công của các bạn vậy, muốn nhận được sự tôn trọng của người khác thực ra rất đơn giản. Để được người khác tôn trọng, trước hết các bạn phải cảm thấy bản thân có điểm nào đó đáng được người khác tôn trọng, và khi các bạn càng tôn trọng chính mình, người khác cũng sẽ càng tôn trọng bạn.

Hãy nghĩ mà xem: Liệu các bạn có tôn trọng những người suốt ngày lang thang, lêu lổng trên đường hay không? Tất nhiên là không. Tại sao? Lý do là bởi những tên vô lại đó vốn dĩ không hề coi trọng bản thân, họ để sự mặc cảm ăn mòn tâm hồn mình và cam chịu thực tại. Nếu biết quý trọng bản thân, họ đã không tự ti, sa ngã như vậy.

Tư tưởng là cốt lõi của nhân cách. Các bạn nghĩ mình là người như thế nào thì sẽ thực sự trở thành người như thế ấy.

Cho dù là ai, sống ở đâu, vô danh hay nổi tiếng, văn minh hay man rợ, trẻ hay già, con người ta cũng đều ôm ấp một khao khát cháy bỏng là trở thành nhân vật quan trọng. Hãy ngẫm nghĩ mà xem, những người xung quanh các bạn – hàng xóm, giáo viên, bạn học, bạn bè, hoặc chính bản thân các bạn – có ai trong số đó không mong muốn trở nên quan trọng không? Mọi người đều ôm ấp khát khao ấy, đây là một trong những mục tiêu mãnh liệt và trực tiếp nhất của con người ta.

Tuy nhiên, tại sao nhiều người lại biến mục tiêu vốn có thể đạt được này thành giấc mơ vĩnh viễn ngoài tầm với? Theo tôi, thái độ đóng vai trò quyết định. Thái độ là vật chất hóa ảnh hưởng tới nhân tố tư tưởng và tinh thần của mỗi chúng ta, nó quyết định sự lựa chọn và hành động của chúng ta. Xét theo nghĩa này, thái độ là người bạn tốt nhất và cũng là kẻ thù lớn nhất của chúng ta.

Tôi thừa nhận, chúng ta không thể điều khiển hướng gió, nhưng có thể điều chỉnh cánh buồm, hay cũng chính là lựa chọn thái độ sống đúng đắn cho chính mình. Một khi các bạn lựa chọn thái độ coi trọng bản thân, thì những suy nghĩ hèn nhát tự hạ thấp bản thân, bào mòn ý chí, rút cạn sự tự tin và cam chịu lạc hậu như "Tôi là kẻ vô dụng, tôi là tên vô danh tiểu tốt, tôi chẳng là cái thá gì" sẽ hoàn toàn biến mất; thay vào đó là sự hồi sinh của tâm hồn, những thay đổi tích cực trong suy nghĩ và hành vi, lòng tự tin dâng cao, và chỉ khi đương đầu với mọi thử thách thái độ "Tôi có thể! Tôi sẽ thực hiện được!"

Hỡi những cô cậu thanh niên! Nếu có ai trong số các bạn từng tự lừa dối chính mình, xin hãy dừng hành động đó ngay lập tức, bởi vì những người không cảm thấy bản thân quan trọng đều là những người tầm thường không chịu cầu tiến. Đừng bao giờ hạ thấp bản thân, điều đầu tiên các bạn cần làm chính là chọn ra vốn liếng của mình – những ưu điểm. Các bạn phải tự hỏi bản thân: "Ưu điểm của tôi là gì?" Hãy nhớ đừng quá khiêm tốn khi phân tích ưu điểm của bản thân. Các bạn phải tập trung vào điểm mạnh của bản thân, tự nhủ rằng mình giỏi hơn những gì mình nghĩ. Các bạn phải hướng tầm mắt về tương lai xa hơn, tràn đầy kỳ vọng vào chính mình, thay vì chỉ bó hẹp tầm mắt ở thực tại. Hãy luôn ghi nhớ câu hỏi này: "Liệu những người quan trọng có làm như thế không?" Nếu thực hiện được điều này thì mục tiêu trở thành nhân vật quan trọng sẽ chẳng còn cách các bạn bao xa nữa.

Hỡi những người trẻ, con đường đến với thành công được lát bằng vàng, thế nhưng đây lại là đường một chiều. Vào thời khắc này, chúng ta cần phải có một thái độ lạc quan. Sự lạc quan thường được các triết gia gọi là "hy vọng". Trước tiên, hãy để tôi nói cho các bạn biết rằng đây là một cách hiểu sai về sự lạc quan! Lạc quan là một kiểu niềm tin, người sở hữu niềm tin này sẽ tin rằng cuộc sống tồn tại nhiều niềm hạnh phúc hơn đau khổ, cho dù những điều không như ý luôn xảy ra, song sau cùng những điều tốt

đẹp vẫn sẽ chiếm ưu thế.

John à, con biết không, trong bài phát biểu ngẫu hứng chỉ dài độ mười mấy phút của mình, cha đã được mọi người vỗ tay tận tám lần. Đáng tiếc là mạch suy nghĩ của cha đã bị đứt quãng bởi quá nhiều tràng pháo tay, chính vì lẽ đó mà cha đã quên nhắc tới một điểm quan trọng, ấy là nâng cao năng lực tư duy, điều này sẽ giúp họ cải thiện hành vi và đạt được thành tựu. Dù vậy, cha vẫn rất vui, không ngờ miệng lưỡi của cha lại có sức hấp dẫn lớn như vậy.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI TƯ

Hãy khiến từng đồng xu đều trở nên có giá trị

John yêu quý,

Cha rất buồn vì ông Charles đã rời xa chúng ta mãi mãi. Ông Charles là một người đàn ông giàu có vô cùng tốt bụng, thích làm việc thiện và không ngừng dùng số tiền mà bản thân vất vả kiếm được để giúp đỡ những đồng bào đang chìm trong cơn ác mộng nghèo khó.

Đồng hành với tâm hồn chân thành chính là phước lành Chúa ban. Cha thực sự cảm thấy vinh dự khi có một đối tác như ông Charles. Tất nhiên, bản tính cẩn thận dè dặt của ông Charles thường gây ra những cuộc tranh cãi giữa bọn cha, nhưng điều này không hề ảnh hưởng đến sự tôn trọng mà cha dành cho ông ấy. Đánh mất sự tôn trọng dành cho người cao thượng cũng chính là tước đi tôn nghiêm làm người của mình.

Khi ấy, ban lãnh đạo cao nhất của công ty có thói quen ăn trưa cùng nhau. Mỗi lần dùng bữa, ông Charles đều ngồi ở vị trí tượng trưng cho nòng cốt của công ty. Mặc dù là người đứng đầu công ty, thế nhưng cha vẫn nhường chỗ ngồi đó cho ông Charles nhằm bày tỏ lòng kính trọng với nhân cách cao quý của ông ấy. Phải, điều này quả thực không đáng nhắc tới, bởi đức tính cao thượng vốn dĩ nên

được ca ngợi. Nói chung, mặc dù đây chỉ là một chi tiết rất nhỏ, nhưng nó cũng có thể ảnh hưởng đến toàn bộ công ty cũng như thành tựu của cả công ty.

Trên thực tế, các đối tác của Công ty Standard Oil đều là những người ngay thẳng. Bọn cha đều biết tầm quan trọng của việc tôn trọng, tin tưởng lẫn nhau và đoàn kết một lòng, đồng thời nỗ lực biến nó thành hiện thực. Do đó, ngay cả khi bất đồng quan điểm, bọn cha cũng sẽ trao đổi thẳng thắn, đánh giá dựa trên tình hình thực tế, không bao giờ đấm đá nhau hay gây bất hoà. Cha tin rằng trong bầu không khí trong sáng lành mạnh ấy, cho dù ai đó có ý định đen tối, anh ta cũng sẽ phải cất tà tâm ở nhà. Tuy nhiên, đây chỉ là một trong những lý do giúp Công ty Standard Oil lớn mạnh đến mức khiến đối thủ kinh sợ, nhân tố quan trọng nhất chính là coi sự hợp tác chân thành như lẽ sống của chính mình. Ở phương diện này, ông Charles quả là một tấm gương mẫu mực.

Với tư cách là người lãnh đạo của công ty, trong một buổi họp ban giám đốc, cha đã từng chân thành đề xướng rằng: “Chúng ta là một gia đình, vinh nhục có nhau, đôi tay mạnh mẽ của chúng ta cùng nâng đỡ sự nghiệp chung. Vì vậy, tôi đề nghị mọi người đừng nói ‘Tôi nên làm gì’, thay vào đó hãy nói ‘Chúng ta nên làm gì’. Đừng quên, chúng ta là đối tác, bất kể làm việc gì thì cũng đều là vì lợi ích của tất cả chúng ta.”

Bài phát biểu của cha đã cảm hóa ông Charles. Ông ấy là người đầu tiên lên tiếng trả lời cha: “Thưa các vị, tôi đã hiểu rồi. Ý của John là so với từ ‘Tôi’ thì từ ‘Chúng ta’ còn quan trọng hơn. Chúng ta là một gia đình! Chính xác! Phải nói là ‘Chúng ta’!”

Khoảnh khắc đó, cha đã nhìn thấy tương lai tuyệt vời của công ty, bởi bọn cha bắt đầu trung thành với từ “Chúng ta”. Đừng quên rằng tất cả chúng ta đều mang bản tính vị kỷ, bản chất của mỗi người là trung thành với chính mình, và “Tôi” chính là tín hiệu trong lòng họ. Khi “Chúng ta” thay thế “Tôi”, sức mạnh mà nó mang lại sẽ cực kỳ khó lường. Sở dĩ cha có thể đạt được những thành tựu to lớn như thế này chính là bởi cha đã đặt việc quản lý nhân sự làm ưu tiên hàng đầu.

Ông Charles và cha cùng có chung tín ngưỡng. Cha rất thích một

câu ngạn ngữ mà ông Charles cực kỳ tâm đắc: “Hãy quý trọng thời gian và tiền bạc.” Cha luôn nghĩ đây chính là một câu châm ngôn được đúc kết từ trí tuệ vĩ đại. Đồng thời, cha cũng tin rằng hầu hết mọi người đều sẽ thích nó, nhưng rất khó để họ có thể biến câu châm ngôn này thành đức tin và tín điều cho bản thân, cũng như khiến nó in sâu vào tâm trí mình.

Đúng vậy, cho dù một người tích lũy được ngôn từ phong phú hay có kiến giải cao siêu tới mấy, nhưng nếu không thể tận dụng mọi cơ hội để hành động, vậy thì tính cách của người ấy sẽ không được tác động bởi những ảnh hưởng tích cực. Nếu đánh mất ý muốn tốt đẹp, con sẽ chẳng nhận được gì cả.

Hầu hết mọi người đều biết rằng, tất cả những mong ước tốt đẹp như xây dựng cuộc sống hạnh phúc hay thực hiện hoài bão lớn lao có thể thành hiện thực hay không đều liên quan mật thiết tới cách tận dụng thời gian. Tuy nhiên, đối với nhiều người, thời gian là kẻ thù của họ, họ lãng phí và mài mòn nó, nhưng nếu ai đó đánh cắp thời gian của họ, họ sẽ nổi trận lôi đình, bởi vì dầu sao thời gian cũng là tiền bạc; quan trọng hơn, thời gian còn là sinh mạng. Điều đáng tiếc là họ lại không biết cách tận dụng thời gian của bản thân.

Thực ra, việc này không hề khó như lúc Columbus khám phá ra châu Mỹ. Muốn tận dụng tốt thời gian của mình, điều quan trọng nhất là chúng ta cần phải lập kế hoạch kỹ càng cho từng ngày, thậm chí là từng giây từng phút, nghĩ xem mình nên nghĩ gì và nên làm gì. Kế hoạch là cơ sở để chúng ta sống phù hợp với hoàn cảnh mỗi ngày, cho thấy việc gì có thể thực hiện. Để lập một kế hoạch hoàn hảo, trước tiên con cần phải xác định xem mình muốn cái gì. Ngoài ra, mọi kế hoạch đều phải có cách tiến hành và theo dõi kết quả. Một kế hoạch được hiện thực hóa và mang lại kết quả mới là một kế hoạch có giá trị. Tất nhiên, sự sáng tạo, tinh thần tự giác và niềm tin có thể biến điều không thể thành có thể, phá vỡ mọi giới hạn của kế hoạch, vì vậy con hãy nhớ rằng đừng để kế hoạch trở thành xiềng xích trói buộc chính mình.

Mỗi một phút giây đều quan trọng, mỗi một quyết định đều sẽ ảnh hưởng tới số mệnh, vì vậy chúng ta cần phải có một sách lược chắc chắn. Quyết định không nên được đưa ra quá nhanh, khi gặp

phải vấn đề quan trọng, nếu chưa nghĩ ra bước cuối cùng thì đừng bao giờ đặt chân cất bước đầu tiên. Con phải luôn tin rằng lúc nào cũng có thời gian để suy xét vấn đề, và lúc nào cũng có đủ thời gian để hành động, kiên nhẫn chờ kế hoạch chín muồi là điều vô cùng cần thiết. Thế nhưng một khi đã ra quyết định, con phải thực hiện nó một cách trung thành, giống như đấu sĩ vậy.

Kiểm tiền sẽ không bao giờ khiến con phá sản, đó chính là “thánh kinh” làm giàu của ông Charles. Trong một bữa tiệc nọ, ông Charles đã tiết lộ triết lý kiểm tiền của mình. Ngày hôm đó, ông ấy đã truyền cảm hứng cho mỗi người trong bọn cha bằng cảm xúc mãnh liệt như một diễn giả. Ông ấy nói với mọi người rằng:

“Trên thế giới này có hai kiểu người sẽ không bao giờ trở nên giàu có. Kiểu thứ nhất là những kẻ tận hưởng lạc thú trước mắt, họ thích lối sống xa hoa, hết như đám ruồi nhặng nhìn chăm chăm vào miếng thịt bốc mùi, si mê những món đồ xa xỉ, ra sức mua quần áo đẹp, xe sang, nhà cao cửa rộng, cũng như các tác phẩm nghệ thuật đắt giá. Lối sống này quả thực đầy sức hút nhưng lại thiếu lý trí, và những kẻ tận hưởng lạc thú trước mắt đều thiếu sự cảnh giác: Họ đang tìm mọi cách để tăng thêm nợ nần, khiến bản thân trở thành nô lệ của xe hơi nhà lầu, và một khi lâm vào cảnh phá sản, họ sẽ chẳng còn gì trong tay!

Kiểu thứ hai là những người thích tiết kiệm tiền. Đương nhiên, gửi tiền ở ngân hàng thì an toàn, song việc làm này cũng chẳng khác gì đóng băng tiền, họ phải biết rằng mình sẽ không thể nào trở nên giàu có nếu chỉ dựa vào tiền lãi.

Tuy nhiên, có một kiểu người nhất định sẽ trở nên giàu có, kiểu người ấy cũng giống như tất cả các vị đang có mặt tại đây. Chúng ta không tìm cách tiêu tiền, mà là tìm kiếm, xây dựng và quản lý các phương pháp đầu tư, bởi vì chúng ta biết rằng có thể dùng của cải để làm sinh sôi thêm tiền tài, chúng ta sẽ đầu tư tiền bạc và tạo ra nhiều của cải hơn. Bên cạnh đó, chúng ta cũng cần phải biết cách khiến từng đồng xu đều mang lại lợi ích cho mình! Điều này cũng giống như nguyên tắc kinh doanh nhất quán của John: “Hãy khiến từng đồng xu đều trở nên có giá trị!”

Bài phát biểu của ông Charles đã nhận được những tràng pháo

tay nồng nhiệt, chính bản thân cha cũng bị ông ấy lay động, không tiếc sức vỗ tay, đến nỗi sau khi bữa tiệc kết thúc, cha vẫn cảm thấy đau âm ỉ ở lòng bàn tay. Giờ đây, cha sẽ không còn nghe thấy những tiếng vỗ tay như vậy nữa, cũng sẽ không còn cơ hội vỗ tay tán dương ông Charles, thế nhưng câu ngạn ngữ “Hãy quý trọng thời gian và tiền bạc” vẫn sẽ luôn đồng hành cùng cha. Cha không có lý do gì để lãng phí cuộc đời mình, bởi làm như vậy cũng đồng nghĩa với việc tự hủy hoại bản thân, và trên đời chẳng có gì bi đát hơn là hủy hoại chính mình. Ngoài ra, cha cũng không coi sự an nhàn và hưởng thụ là mục đích sống của mình, bởi vì đó là lý tưởng của những kẻ lười biếng.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI LĂM

Nhẫn nại là một sách lược

John yêu quý,

Cảm ơn con vì đã tin tưởng và cho cha biết chuyện con rút khỏi hội đồng quản trị của Citibank. Tất nhiên, cha hiểu tại sao con lại làm như vậy, con không thể tiếp tục chịu đựng những cách làm của đồng nghiệp, hơn nữa cũng không muốn tiếp tục phục tùng họ.

Tuy nhiên, có lẽ cần phải đợi thêm một thời gian nữa để xác định xem quyết định của con liệu có khôn ngoan hay không. Lý do rất đơn giản, nếu không chủ động từ bỏ chức vụ trong hội đồng quản trị của Citibank mà lựa chọn ở lại đó, có thể con sẽ nhận được nhiều thứ hơn.

Cha biết rằng phục tùng là kẻ thù của tư tưởng và cũng là cai ngục của sự tự do. Tuy nhiên, đối với một người ôm ấp hoài bão, việc duy trì sự phục tùng và nhẫn nại cần thiết là một chiến lược thành công đúng đắn. Ngược dòng quay về quá khứ, cha đã từng phải nhẫn nại rất nhiều lần, và cũng nhờ nhẫn nại mà đạt được rất nhiều thứ.

Khi mới bắt đầu lập nghiệp, do thiếu vốn nên đối tác của cha là ông Clark đã mời đồng nghiệp cũ của mình – ông Gardner – tham gia góp vốn. Cha vô cùng ủng hộ việc này, vì sự gia nhập của người đàn ông giàu có ấy đồng nghĩa với bọn cha có thể thực hiện những việc mình muốn làm, có khả năng làm và chỉ cần có đủ vốn là có thể làm được.

Tuy nhiên, điều bất ngờ là song song với việc mang lại một nguồn tiền, Clark cũng đem tới cho cha một sự sỉ nhục. Họ muốn đổi tên công ty từ Clark & Rockefeller thành Clark & Gardner, và lý do duy nhất họ muốn loại bỏ họ Rockefeller khỏi tên công ty là: Gardner xuất thân danh môn, họ của ông ta có thể thu hút nhiều khách hàng hơn.

Điều này đã làm tổn thương nghiêm trọng tới tôn nghiêm của cha! Khi ấy, cha tức giận khôn cùng! Cha cũng là một đối tác, nhưng gì Gardner mang lại chỉ là một phần vốn mà thôi, lẽ nào vì sinh ra từ dòng dõi danh gia vọng tộc nên ông ta có quyền tước đoạt danh phận mà cha vốn được hưởng ư?! Tuy nhiên, cha đã nhẫn nhịn chịu đựng. Cha tự nhủ: Mày phải kiểm soát bản thân, phải giữ cho tâm trí bình tĩnh, đây chỉ là bước khởi đầu thôi, con đường phía trước vẫn còn dài mà!

Cha làm ra vẻ bình tĩnh, vờ như chẳng có chuyện gì, điềm nhiên trả lời Clark: “Không có vấn đề gì.” Kỳ thực, đây hoàn toàn là lời nói dối. Con hãy thử nghĩ xem, làm thế nào mà một người bị đối xử bất công và lòng tự tôn bị tổn thương nghiêm trọng lại có thể khoan dung độ lượng tới vậy cơ chứ! Thế nhưng, cha đã dập tắt lửa giận bùng bùng đang thiêu đốt tâm trí mình bằng lý trí, bởi cha biết điều này sẽ mang lại lợi ích cho bản thân.

Nhẫn nại không phải là khoan nhượng một cách mù quáng, con cần phải bình tĩnh xem xét tình hình, cân nhắc xem liệu quyết định của con có làm chệch hướng hay cản trở mục tiêu của bản thân không. Nổi giận với Clark không chỉ khiến bố mất thể diện, mà quan trọng hơn, điều này sẽ tạo vết nứt cho sự hợp tác của bọn cha, thậm chí cha còn có thể bị hất cẳng khỏi công ty và phải làm lại từ đầu. Đoàn kết có thể tạo nên sức mạnh, giúp sự nghiệp của bọn cha ngày càng phát triển, đồng thời sức mạnh và lợi ích cá nhân của cha chắc

chấn cũng sẽ lớn mạnh hơn.

Cha biết mục tiêu của mình là gì. Sau sự việc đó, cha vẫn giống như trước đây, tiếp tục làm việc không biết mệt mỏi. Tới năm thứ ba, cha đã thành công “mời” ông Gardner tham lam đó rời khỏi công ty và dựng lại bảng hiệu Công ty Clark & Rockefeller một lần nữa! Bây giờ, mọi người bắt đầu gọi cha là ông Rockefeller một cách đầy tôn trọng, và cha đã trở thành người giàu có.

Trong mắt cha, nhẫn nại không phải là ngậm bồ hòn làm ngọt, cũng không phải là khúm núm luồn cúi. Nhẫn nại là một sách lược, đồng thời cũng là một cách rèn luyện tính cách, thứ nó thai nghén là một trái tim hiếu thắng. Đây là điều tâm đắc mà cha đúc rút ra trong quá trình hợp tác với ông Clark.

Cha đề cao sự bình đẳng, không thích chỉ tay năm ngón ra lệnh cho người khác. Tuy nhiên, ông Clark lại luôn bày ra dáng vẻ hống hách trước mặt cha, điều này khiến cha vô cùng phản cảm. Dường như ông ta chưa bao giờ coi trọng cha mà chỉ xem cha như gã nhân viên quèn thiên cận, thậm chí còn trực tiếp xúc phạm cha là tên vô dụng, chỉ biết ghi chép sổ sách và giữ tiền, nếu không có đối tác như ông ta, cha sẽ chẳng làm nên trò trống gì. Đây quả thực là một sự khiêu khích trắng trợn, thế nhưng cha vẫn nhắm mắt làm ngơ. Cha biết rằng tôn trọng bản thân quan trọng hơn bất cứ điều gì, song trong lòng cha đã âm thầm tuyên chiến với Clark, cha tự nhủ hết lần này đến lần khác: Hãy vượt mặt hắn ta, sự lớn mạnh của mày chính là lời sỉ nhục hay nhất dành cho hắn ta, là cái tát vang nhất giáng thẳng vào mặt hắn ta.

Kết quả như con đã biết, Công ty Clark & Rockefeller đã vĩnh viễn trở thành lịch sử, thay thế nó là Công ty Rockefeller & Andrew, nhờ vậy mà cha đã đặt chân lên chuyến tàu tốc hành trở thành tỷ phú. Có thể chịu đựng những điều người khác không thể thì mới thực hiện được những việc người khác không thể.

Bất cứ lúc nào, xốc nổi cũng luôn là kẻ thù lớn nhất của chúng ta. Nếu nhẫn nại có thể giải quyết những xung đột không nên phát sinh thì sự nhẫn nại đó sẽ luôn đáng giá. Tuy nhiên, nếu cứ khăng khăng làm theo ý mình, thì chẳng những không xử lý được khủng hoảng mà còn đem tới hiểm họa lớn hơn. Có điều, dường như ông

Andrews lại không hiểu được đạo lý này.

Ông Andrews là một người không có đầu óc kinh doanh nhưng lại tự cho mình là đúng, thiếu tham vọng trở thành một doanh nhân vĩ đại và mang định kiến ghê gớm. Không có gì kỳ lạ khi một người như vậy lại xảy ra mâu thuẫn với cha, đỉnh điểm dẫn đến cục diện mỗi người một ngã của bọn cha bắt nguồn từ vấn đề phân chia lợi nhuận cho các cổ đông. Năm đó, bọn cha làm ăn khá khá, kiếm được rất nhiều tiền, thế nhưng cha không muốn đưa toàn bộ số tiền mà công ty kiếm được cho các cổ đông, cha hy vọng có thể dùng một nửa lợi nhuận ấy để tái đầu tư vào hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, Andrews kiên quyết phản đối, tên khốn ích kỷ tư lợi này muốn chia hết số tiền kiếm được, thậm chí còn giận dữ đe dọa cha rằng ông ta không muốn tiếp tục làm việc ở công ty nữa. Do thực sự không thể chịu đựng được bất kỳ ý nghĩ nào cản trở sự phát triển của công ty, cho nên cha chỉ đành ngả bài với Andrew, bảo ông ta ra giá cho số cổ phiếu mình nắm giữ. Mức giá Andrew đưa ra là 1 triệu đô la, cha bèn dứt khoát đồng ý và trả cho ông ta số tiền đó ngay ngày hôm sau.

Cầm tiền trên tay, Andrews vô cùng phấn khích, ông ta cho rằng mình đã gặp vận may, rằng số cổ phiếu mà mình nắm giữ vốn dĩ không đáng giá 1 triệu đô la. Thế nhưng, điều mà ông ta không ngờ tới là chẳng bao lâu sau khi sang tay, cha đã kiếm được 300.000 đô la. Khi nghe được tin này, Andrew thậm chí còn chỉ trích cha sử dụng thủ đoạn bỉ ổi. Cha không muốn danh tiếng của mình bị vấy bẩn chỉ vì 300.000 đô la, do vậy cha đã cử người tới nói với Andrew rằng ông ta có thể lấy lại số cổ phiếu ấy với giá gốc, song ông ta đã từ chối ý tốt của cha. Trên thực tế, thứ ông ta từ chối là cơ hội trở thành người giàu nhất nước Mỹ. Nếu giữ lại số cổ phiếu trị giá 1 triệu đô la của mình đến tận hiện tại, ông ta sẽ trở thành triệu phú vào thời điểm đó. Tuy nhiên vì một thoáng đánh đổi nhất thời, ông ta đã đánh mất cơ hội mà cả đời này sẽ không bao giờ xuất hiện nữa.

John à, trên thế giới này, có rất nhiều người và nhiều việc đòi hỏi chúng ta phải nhẫn nại chịu đựng, đồng thời cũng có quá nhiều người và nhiều việc khiến chúng ta xử trí theo cảm tính. Vì vậy, con phải trau dồi khả năng quản lý và kiểm soát cảm xúc của mình, chú

ý đừng để bị cảm xúc chi phối khi lập quyết sách, mà phải hoàn toàn đưa ra quyết định dựa trên nhu cầu và luôn biết bản thân mình muốn gì. Ngoài ra, con cần phải biết rằng, chúng ta không có nhiều cơ hội, vì vậy nếu thực sự muốn thành công, con nhất định phải nắm chắc và bảo vệ cơ hội của mình, hơn nữa còn phải đoạt lấy cơ hội của người khác.

Hãy nhớ rằng, phải luôn mang theo sự nhẫn nại bên mình, bởi nó sẽ đem tới cho con niềm vui, cơ hội và sự thành công.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI SÁU

Thần may mắn luôn chiếu cố người dũng cảm

John yêu quý,

Vài ngày trước, chị gái con – Edith – đã vui mừng nói với cha rằng con bé gặp vận may, rằng số cổ phiếu mà nó nắm trong tay tựa như đám nô lệ ngoan ngoãn, giúp nó kiếm được một khoản kếp xù. Cha đoán chắc hẳn bây giờ Edith đang rất dồi dào sung sướng, thế nhưng cha không muốn chị gái con trở nên vênh váo đắc ý và đánh mất chừng mực vì số tiền đó. Cha nhắc nhở con bé: Đặt quá nhiều niềm tin vào vận may có thể khiến con sa vào vũng lầy thất bại. Hầu như những người có sự nghiệp thành công đều đang phát ra lời cảnh báo cho thế giới: Bạn không thể sống dựa vào may mắn, đặc biệt là không thể gây dựng sự nghiệp nếu chỉ nhờ vào may mắn. Song, điều thú vị là phần lớn mọi người đều cực kỳ tin vào vận may. Cha nghĩ họ đã nhầm lẫn cơ hội với vận may, bởi không có cơ hội thì sẽ không có vận may.

John à, hãy thử nghĩ về những người may mắn mà con quen biết đi, gần như con có thể chắc chắn rằng tất cả họ đều không phải người dè dặt nhu nhược; đồng thời, gần như con cũng có thể chắc chắn rằng họ luôn toát ra vẻ tự tin và thái độ quyết tâm, thậm chí còn có vẻ vô cùng mạnh bạo. Từ đây, chúng ta có thể nhận ra một

vấn đề tương tự như câu hỏi “Con gà hay quả trứng có trước”, đó là nhờ may mắn nên những người may mắn mới tự tin và mạnh bạo, hay “vận may” của họ là kết quả của sự tự tin và mạnh bạo? Câu trả lời của cha nằm ở vế sau. Thần may mắn luôn chiều cố người dũng cảm là câu châm ngôn mà cha vẫn hằng tuân theo suốt cuộc đời mình. Chiến thắng không hẳn sẽ thuộc về kẻ mạnh; mà những người nhạy bén cảnh giác, tràn đầy sức sống, can đảm táo bạo cũng có khả năng giành được thắng lợi. Dĩ nhiên, cũng có người tin rằng thận trọng tốt hơn dũng cảm, thế nhưng dũng cảm và táo bạo lại được mọi người chú ý và ưa thích, cũng như có sức hấp dẫn hơn sự thận trọng; hiển nhiên, sự yếu đuối không thể được đặt lên bàn cân để so sánh với sự dũng cảm.

Cha chưa bao giờ gặp ai không ngưỡng mộ những người tự tin quả cảm, tất cả mọi người đều cổ vũ họ bằng sự nhiệt tình to lớn và mong đợi những người này trở thành nhà lãnh đạo. Sở dĩ chúng ta si mê những người tự tin quả cảm là vì họ có sức hấp dẫn mạnh mẽ. Do đó, người dũng cảm thường khá thành công, dễ đảm nhận vị trí lãnh đạo, chủ tịch hoặc tư lệnh, và những người thăng quan tiến chức nhanh chóng cũng thuộc kiểu người này.

Kinh nghiệm đã dạy cho cha biết rằng những người tự tin quả cảm có thể hoàn thành các cuộc giao dịch tốt nhất, nhận được sự ủng hộ của người khác và thiết lập các liên minh mạnh nhất. Thế nhưng, những người nhát gan do dự lại khó có thể tạo ra hiệu quả như vậy. Không chỉ thế, những cách làm táo bạo cũng mang lại lợi ích lớn hơn cho chúng ta. Những người tự tin thường mong đợi thành công, và để theo đuổi thành công, họ sẽ hoạch định mọi kế hoạch phù hợp với mong đợi của chính mình. Tất nhiên, làm như vậy không đảm bảo rằng chúng ta sẽ tuyệt đối thành công, nhưng nó sẽ cho thấy khả năng thành công một cách tự nhiên. Nói cách khác, nếu cảm thấy mình là người chiến thắng, con sẽ hành động như một người chiến thắng; nếu hành động như một người chiến thắng, con sẽ thực hiện những việc mà người chiến thắng cần làm, từ đó thay đổi “vận số” của bản thân.

Người dũng cảm thực sự không phải kẻ kiêu căng ngạo mạn, cũng không phải kẻ liều lĩnh hữu dũng vô mưu. Người dũng cảm

biết vận dụng năng lực dự đoán và óc phán đoán để lên kế hoạch cho từng bước và chuẩn bị kỹ cho mọi quyết định. Giống như những gì mà các nhà chiến lược quân sự thường nhắc tới, cách làm này sẽ tăng thêm sức mạnh cho con, tức là con sẽ sở hữu một loại vũ khí có thể mang lại cho mình ưu thế rõ ràng ngay lập tức và giúp con đánh bại đối thủ. Điều này không khỏi khiến cha nhớ lại quyết định táo bạo mua mỏ dầu Lima mấy chục năm về trước của mình.

Trước đó, nỗi sợ dầu thô sẽ cạn kiệt vẫn luôn bao phủ ngành công nghiệp dầu mỏ, ngay cả trợ lý của cha cũng bắt đầu lo rằng ngành dầu mỏ đã không còn khả năng sinh lời, cho nên bèn âm thầm bán cổ phiếu của công ty; thậm chí có người còn kiến nghị công ty nên rút lui khỏi ngành dầu mỏ càng sớm càng tốt và chuyển sang các lĩnh vực kinh doanh khác an toàn ổn định hơn, nếu không con tàu lớn của chúng ta sẽ không bao giờ quay đầu trở lại được. Với tư cách là một nhà lãnh đạo, đứng trước những bi quan, chúng ta nên đưa ra niềm hy vọng thay vì sự than vãn. Thời điểm cha nhìn thấy hy vọng một lần nữa chính là khi phát hiện ra mỏ dầu ở thị trấn Lima, bang Ohio. Có điều, dầu thô ở đây tỏa ra một mùi hôi đặc biệt, không thể loại bỏ bằng các phương pháp thông thường, điều này khiến nhiều người vốn muốn kiếm một khoản béo bở từ nó cảm thấy thất vọng. Tuy nhiên, cha vẫn tràn đầy niềm tin vào mỏ dầu Lima. Cha có thể thấy trước rằng một khi độc chiếm mỏ dầu này, chúng ta sẽ sở hữu nguồn sức mạnh hùng mạnh để thống trị thị trường dầu mỏ. Cơ hội đã xuất hiện, và nếu để nó lặn lẽ vụt qua, tên tuổi của Rockefeller sẽ bị gắn liền với hai tiếng “đồ ngốc”. Cha trình trọng nói với hội đồng quản trị của công ty: Đây là cơ hội tốt ngàn năm có một, đã đến lúc đầu tư tiền vào Lima rồi!

Thật đáng tiếc, ý kiến của cha đã vấp phải sự phản đối của những kẻ nhát gan.

Áp đặt người khác là không hợp với tính cách của cha, vì vậy cha đã gửi gắm hy vọng vào những cuộc thảo luận ôn hòa, mong rằng cuối cùng có thể khiến mọi người chấp thuận ý kiến của mình.

Đó là sự chờ đợi dài đằng đẳng và không có kết quả. Lòng cha như lửa đốt, sốt ruột không thôi. Chúng ta đã xây dựng nhà máy lọc dầu có quy mô lớn nhất thế giới, nó giống như một đứa trẻ khát sữa

mẹ, cần phải được cung cấp dầu thô liên tục, thế nhưng mỏ dầu ở Pennsylvania đang dần cạn kiệt, một số công ty khai thác dầu quy mô nhỏ đã bắt đầu cắt giảm sản lượng. Nếu cứ tiếp tục như vậy, về lâu dài chúng ta sẽ phải phụ thuộc vào dầu thô của Nga, và cha gần như có thể chắc chắn rằng người Nga nhất định sẽ tận dụng quyền kiểm soát các mỏ dầu của họ để làm suy yếu sức mạnh của chúng ta, thậm chí đánh bại chúng ta hoàn toàn và đẩy chúng ta ra khỏi thị trường châu Âu. Tuy nhiên, một khi sở hữu nguồn dầu mỏ ở Lima, chúng ta sẽ tiếp tục là người chiến thắng. Không thể chờ đợi thêm được nữa, đã đến lúc cha phải hành động rồi!

Đúng như cha dự đoán, ý kiến của phái bảo thủ trong hội đồng quản trị vẫn là “không”. Tuy nhiên, cha đã khuất phục phe đối lập theo cách họ không ngờ tới. Cha nói: “Thưa các vị, nếu không muốn con tàu của mình bị chìm, chúng ta phải đảm bảo nguồn cung cấp dầu thô không bị đứt gãy. Hiện giờ, mỏ dầu nằm bên dưới thị trấn Lima đang vẫy gọi chúng ta, nó sẽ mang lại sự giàu có khiến chúng ta phải lóa mắt. Vì Chúa, xin đừng nói rằng thứ chất lỏng bốc mùi hôi đó không có thị trường tiêu thụ. Tôi tin rằng những thứ này đều có giá trị của riêng chúng, đồng thời cũng tin rằng khoa học sẽ loại bỏ mối nghi ngại của chúng ta. Do đó, tôi quyết định sẽ thực hiện khoản đầu tư này bằng tiền của chính mình và sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong hai năm. Nếu thành công, công ty sẽ trả lại tiền cho tôi; còn nếu thất bại, tổn thất sẽ do một mình tôi gánh chịu.”

Sự quyết tâm và chân thành của cha đã lay động người phản đối gay gắt nhất – ông Pratt. Với đôi mắt rung rung, ông ấy xúc động nói với cha: “John ơi, trái tim tôi đã bị anh thuyết phục rồi! Nếu anh nghĩ rằng nên làm như vậy, thế thì chúng ta hãy cùng nhau thực hiện! Tôi cũng có thể chấp nhận rủi ro giống như anh vậy!” Tinh thần hợp tác “có phúc cùng hưởng có họa cùng chịu” chính là trụ cột tinh thần giúp để chế của chúng ta không ngừng lớn mạnh. Kết quả là bọn cha đã thành công. Bọn cha đã dốc sức đầu tư một khoản tiền rất lớn vào Lima, và thành quả thu được thậm chí còn lớn hơn, bọn cha đã giành quyền kiểm soát khu vực khai thác dầu thô lớn nhất nước Mỹ. Sự thành công ở Lima đã tiếp thêm sức mạnh cho bọn cha, thúc đẩy bọn cha phát động cuộc chiến thu mua lớn chưa từng có

trong ngành công nghiệp dầu mỏ. Cuối cùng, kết quả giống hệt như những gì bọn cha dự đoán, bọn cha đã trở thành siêu hạm đội khiến ai nấy đều khiếp sợ trong lĩnh vực dầu mỏ, đạt được địa vị thống trị không thể lay chuyển.

John à, thái độ góp phần tạo nên may mắn, và cơ hội đến từ sự lựa chọn của con. Nếu có 51% thời gian làm đúng, con sẽ trở thành anh hùng.

Đây là sự linh hội sâu sắc nhất của cha về vận may.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI BẢY

Nếu muốn có một ý tưởng hoàn hảo thì trước hết phải có sẵn nhiều ý tưởng

John yêu quý,

Cha không thể đồng ý với quan điểm của con về việc cho rằng Rogers có thể đảm nhận trọng trách và một mình phụ trách công tác. Trên thực tế, cha đã từng cố gắng thực hiện điều này, nhưng kết quả lại khiến cha khá thất vọng. Nguyên tắc dùng người của cha là người được giao trọng trách phải là người có thể tìm ra biện pháp giải quyết vấn đề tốt hơn. Tuy nhiên, hiển nhiên Rogers không có đủ tư cách, bởi vì ông ấy là một người lười suy nghĩ.

Trước khi có ý bổ nhiệm Rogers, cha đã thực hiện một cuộc kiểm tra nhỏ với ông ấy. Bấy giờ, cha đã đặt cho Rogers một câu hỏi: “Rogers, ông nghĩ chính phủ nên làm gì thì mới có thể xóa bỏ tất cả các nhà tù trong ba mươi năm?” Nghe xong, ông ấy có vẻ rất bối rối, ngờ mình nghe nhầm. Sau một hồi im lặng, ông ấy bắt đầu phản bác cha: “Ông Rockefeller kính mến, ý ông là muốn phóng thích hết những kẻ giết người, cướp của và hiếp dâm đó sao? Ông có biết làm vậy sẽ gây ra hậu quả như thế nào không? Nếu là thật, chúng ta đừng mong sẽ có trật tự. Bất luận ra sao, nhất định cũng phải có nhà tù.”

Khi đó, cha hy vọng mình có thể đập vỡ cái đầu mít đặc của Rogers, cha nhắc nhở ông ấy: “Rogers, ông chỉ mới nói lý do không thể xóa bỏ thôi. Bây giờ, ông hãy thử tin rằng thực sự có thể xóa bỏ hệ thống nhà tù đi. Giả sử như vậy, chúng ta nên xử lý thế nào?”

“Chuyện này làm khó tôi quá, thưa ông Rockefeller. Tôi không thể tin được, hơn nữa cũng rất khó để tìm ra phương pháp xóa bỏ nó.” Đây chính là cách của Rogers – không có cách nào cả.

Cha không thể tưởng tượng được rằng nếu được giao trọng trách, liệu ông ấy có vận dụng hết tài trí của mình để tích cực ứng phó mỗi khi cơ hội hoặc khủng hoảng xuất hiện hay không. Cha không thể đặt niềm tin vào Rogers, ông ấy sẽ chỉ biến hy vọng thành thất vọng mà thôi.

Tìm ra biện pháp giải quyết vấn đề tốt hơn là sự đảm bảo cho việc hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ. Điều này không đòi hỏi trí thông minh siêu phàm, mà quan trọng là một loại niềm tin – tin rằng mình có thể thực hiện tốt mọi việc. Khi tin rằng mình không thể thực hiện điều gì đó, bộ não của chúng ta sẽ tìm ra đủ lý do cho việc không thực hiện được. Tuy nhiên, khi chúng ta thực sự tin rằng mình quả thực có thể làm được điều gì đó, bộ não sẽ giúp chúng ta tìm ra các cách thực hiện.

Việc tin chắc rằng bản thân có thể hoàn thành điều gì đó sẽ kích thích mọi khả năng sáng tạo tiềm tàng và giúp chúng ta tìm ra các giải pháp sáng tạo. Ngược lại, nghi ngờ hoặc trực tiếp phủ nhận khả năng thành công của một điều gì đó chẳng khác nào tự đóng cửa trái tim mình, chẳng những cản trở sự sáng tạo tiềm tàng mà còn làm tan biến những ước mơ tươi đẹp của chúng ta.

Cha ghét khi cấp dưới nói “Không thể”. “Không thể” là lời lẽ của kẻ thất bại. Một khi bị ý nghĩ “đó là điều không thể” chi phối, con người ta có thể sinh ra hàng loạt suy nghĩ để chứng minh rằng mình đúng. Rõ ràng, Rogers đã phạm phải sai lầm này, ông ấy là một người tư duy theo lối cũ kỹ, đầu óc cứng nhắc, lý do mà ông ấy đưa ra là: Hệ thống nhà tù đã được thực hiện hàng trăm năm, vì vậy đó chắc chắn là một phương pháp tốt, phải được giữ nguyên, hà tất phải mạo hiểm để thay đổi? Sự thật là nếu con tập trung nghĩ cách xử lý, thì mọi việc sẽ được hoàn thành một cách xuất sắc. Tuy nhiên,

“người bình thường” luôn căm ghét sự tiến bộ.

Mọi người thường tin rằng không bao giờ có một giải pháp tốt nhất cho bất cứ việc gì, bởi giải pháp tốt nhất cũng nhiều như những ý tưởng sáng tạo. Chẳng có thứ gì có thể phát triển trong băng tuyết, vậy nên nếu chúng ta để những suy nghĩ cũ kỹ đóng băng tâm trí mình thì những ý tưởng mới sẽ không thể phát triển.

Suy nghĩ cũ kỹ là kẻ thù số một cản bước sự sáng tạo của chúng ta, nó sẽ đóng băng tâm trí và ngăn cản chúng ta phát huy khả năng sáng tạo cần thiết cho sự thành công. Rogers đã phạm phải sai lầm này. Lẽ ra ông ấy nên vui vẻ đón nhận các ý tưởng và gạt bỏ những ý nghĩ dư thừa như “không thể”, “không thực hiện được”, “vô dụng” hay “thật ngu ngốc”; đồng thời, cũng cần có tinh thần mạo hiểm dám làm và dũng cảm thử nghiệm những thứ mới mẻ, như vậy ông ấy mới có thể nâng cao năng lực của bản thân, chuẩn bị sẵn sàng để đảm nhận những nhiệm vụ lớn lao hơn. Ngoài ra, Rogers cần phải chủ động tiến lên, suy nghĩ của ông ấy không nên chỉ dừng lại ở quá khứ: Đây là phương pháp mà tôi thường thực hiện, vì vậy tôi vẫn sẽ sử dụng phương pháp này ở đây. Suy nghĩ của ông ấy phải có sự thay đổi, thay vì mắc kẹt trong tư duy lối mòn, ông ấy nên giác ngộ ra rằng: So với những phương pháp quen thuộc, có phương pháp nào có thể giải quyết vấn đề tốt hơn không?

Trên đời này không thể có một kế hoạch tuyệt đối hoàn hảo, nghĩa là mọi thứ luôn có chỗ cần cải thiện. Vì ý thức rất rõ điều này nên cha thường sẽ tìm những biện pháp ổn thỏa hơn. Cha sẽ không tự hỏi: Mình có thể làm tốt hơn không? Đối với câu hỏi này, đáp án của cha vô cùng rõ ràng, cha tin mình chắc chắn có thể làm được, vì vậy cha thường tự hỏi rằng: Làm thế nào để mình có thể làm tốt hơn?

Cách tốt nhất để tìm ra ý tưởng hoàn hảo là có thật nhiều ý tưởng. Cha sẽ không ngừng đặt ra các tiêu chuẩn cao cho bản thân và người khác, không ngừng tìm ra những biện pháp nâng cao hiệu suất, thu được nhiều lợi nhuận với chi phí thấp và hoàn thành nhiều việc với ít sức lực. Bởi, cha biết rằng những người mang thái độ “Tôi có thể giải quyết việc này tốt hơn” sẽ đạt được thành tựu vĩ đại.

Muốn xây dựng thái độ “Tôi có thể giải quyết việc này tốt hơn”, chúng ta cần phải liên tục trau dồi bản thân. Mỗi ngày, con cần suy

nghĩ về những câu hỏi: Hôm nay, tôi phải làm gì để xử lý công việc tốt hơn? Hôm nay, tôi nên khích lệ nhân viên như thế nào? Tôi còn có thể làm gì để phụng sự công ty? Tôi nên làm thế nào để công việc hiệu quả hơn? Bài luyện tập này rất đơn giản nhưng lại hữu dụng vô cùng. Hãy thử luyện tập xem, cha tin con sẽ tìm thấy vô số cách sáng tạo để đạt được thành công lớn hơn.

Thái độ của chúng ta quyết định khả năng của chúng ta. Cha đã nhiều lần nói rằng chỉ cần tin bản thân có thể thực hiện được bao nhiêu, chúng ta sẽ thực hiện được bấy nhiêu, bởi đằng sau niềm tin trọn vẹn của con chính là tiềm năng to lớn đang chờ được khám phá. Từ đây, sự sáng tạo của chúng ta sẽ được phát huy để nghĩ ra nhiều cách giải quyết vấn đề hơn.

Từ chối những thử thách mới là việc làm cực kỳ ngu ngốc. Chúng ta cần tập trung suy nghĩ về việc làm thế nào để có thể giải quyết công việc tốt hơn, nhiều hơn. Trong quá trình này, rất nhiều phương pháp sáng tạo sẽ bất ngờ xuất hiện, ví dụ như kế hoạch cải thiện công việc hiện tại, lối tắt để xử lý công việc thường ngày hoặc cách loại bỏ những chuyện vụn vặt không liên quan. Nói cách khác, hầu hết những phương pháp giúp chúng ta giải quyết được nhiều việc hơn đều sẽ xuất hiện vào lúc con tích cực suy nghĩ.

John à, con có thể nói chuyện lại với Rogers. Cha hy vọng ông ấy sẽ thay đổi, và đến lúc đó, chắc hẳn ông ấy sẽ có cuộc sống tốt hơn.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI TÁM

Kết thúc là một sự khởi đầu mới

John yêu quý,

Ông Andrew Carnegie lại tiếp tục nhận lời mời phỏng vấn của các phóng viên. Cha vẫn không thể hiểu nổi, tại sao ông ta lại luôn thích xuất đầu lộ diện trên báo đài. Cha đoán chắc chắn ông ta đã mắc chứng sợ bị quên lãng, e sợ mọi người coi nhẹ sự tồn tại của mình.

Tuy nhiên, cho dù thế nào, cha vẫn đánh giá cao người đàn ông thường cạnh tranh với mình này, bởi vì ông ta cần cù và đầy tham vọng, giống như con người sắt đá không biết mệt mỏi, luôn coi việc tiến về phía trước là ưu tiên hàng đầu. Có lẽ chính vì những lý do này, cho nên khi được phóng viên hỏi về bí quyết thành công, ông ta đã đáp rằng: Kết thúc chỉ là sự khởi đầu.

Điều khiến người ta cảm thấy khó tin là người thợ rèn này lại thốt ra những lời sâu sắc tới vậy. Cha tin rằng câu nói ngắn gọn chỉ gồm vài từ ấy sẽ sớm lan truyền khắp nơi, nhờ thế mà có lẽ ông Carnegie sẽ nhận được danh hiệu triết gia của giới kinh doanh. Trên thực tế, ông ta xứng đáng được mọi người xưng tụng như vậy. Có thể đúc kết cuộc sống thành công của mình thành một câu ngắn gọn chẳng phải đã cho thấy trí tuệ phi phàm của gã khổng lồ kinh doanh này ư?

Tuy nhiên, ông Carnegie mới chỉ đưa ra công thức thành công của người thành công chứ chưa đưa ra quá trình tính toán. Có vẻ như lão già này vẫn không thể thay đổi bản tính ích kỷ, luôn lo sợ người khác biết được bí quyết thành công của mình. Cha muốn thử giải công thức đó thay người thợ rèn, thế nhưng con đừng lan truyền việc này ra bên ngoài; nếu không, một khi biết cha tiết lộ bí mật, ông ta sẽ không chỉ tặng rượu whisky mà chắc chắn còn tặng cha xì gà vào dịp Giáng sinh. Carnegie biết cha không uống rượu, cũng biết cha theo chủ nghĩa không hút thuốc, đúng là một lão già thú vị.

“Kết thúc chỉ là sự khởi đầu”. Theo cha, người thợ rèn đang muốn chỉ ra rằng thành công là một quá trình sản sinh liên tục. Giống như một con bò cái mắn đẻ, sau khi sinh ra một con bê, nó lại mang thai một con bê khác ngay lập tức, cứ lặp đi lặp lại như vậy, liên tục sinh sôi. Kết thúc là điểm dừng chân cuối cùng của cuộc hành trình, đồng thời cũng là sự khởi đầu của giấc mơ mới. Mỗi người thành công vĩ đại đều nâng tầm bản thân bằng những thành công nhỏ. Họ dùng sự kết thúc để ăn mừng việc hiện thực hóa ước mơ, rồi lại dùng chính sự kết thúc ấy để tiến đưa giấc mơ mới lên đường, đây là phẩm chất của mỗi người tạo nên thành tựu lớn đều có.

Có điều, làm thế nào để bắt đầu một giấc mơ mới? Ông Carnegie đã “quên” nhắc tới vấn đề này, trùng hợp thay đây lại là chìa khóa

để kỳ vọng đi tới điểm dừng chân cuối cùng một cách suôn sẻ, cũng là chìa khóa để bắt đầu giấc mơ mới tiếp theo. Kỳ thực, câu trả lời rất đơn giản, đó chính là con phải tìm đủ mọi cách để nắm bắt lợi thế ngay từ đầu. Kinh nghiệm mách bảo cha rằng có ba chiến lược có thể mang lại lợi thế cho cha.

Chiến lược đầu tiên: Phải hạ quyết tâm ngay từ đầu, chú ý đến tình hình cạnh tranh và các nguồn lực của đối thủ. Điều này có nghĩa là cha phải chú ý tới những gì mình và người khác đều có, đồng thời còn phải hiểu bình diện cơ bản của việc giảm cơ hội. Khi gây dựng sự nghiệp mới, con không nên thực hiện các hành động sơ bộ trước khi hiểu toàn bộ tình hình. Bước đầu tiên để thành công là nắm rõ các nguồn lực cần thiết cho việc hiện thực hóa mục tiêu nằm ở đâu, số lượng bao nhiêu.

Ban đầu, cha thường cố dự đoán xem cơ hội nào sẽ xuất hiện, và khi nó xuất hiện, cha sẽ vồ lấy nó như một con sư tử. Hơn nữa, cha cũng biết rằng “tốt nhất” là kẻ thù của “tốt”. Có nhiều người luôn thích theo đuổi những thứ tốt nhất và từ bỏ những thứ tốt. Đây không phải là một chiến lược khôn ngoan, bởi vì “tốt” luôn hơn hẳn “không tốt”. Trên thực tế, những cơ hội lý tưởng hiếm khi nào tự động xuất hiện; ngược lại, những cơ hội tốt lại thường xuyên gõ cửa. Mặc dù không hoàn toàn như ý muốn hay vẫn còn điểm thiếu sót, nhưng nó chắc chắn tốt hơn nhiều so với việc chẳng có cơ hội nào.

Chiến lược thứ hai: Nghiên cứu tình hình của đối thủ, sau đó sử dụng sự hiểu biết này để tạo lợi thế cho riêng mình. Nắm rõ điểm mạnh, điểm yếu, phong cách làm việc và đặc điểm tính cách của đối thủ luôn mang lại cho cha lợi thế trong quá trình cạnh tranh. Tất nhiên, cha cũng cần phải biết mình là ai. Cha đã từng sử dụng chiến lược này để khiến người phát minh ra câu “Kết thúc chỉ là sự khởi đầu” – ông Carnegie – phải cúi đầu chịu thua.

Ông Carnegie quả đúng là gã khổng lồ của ngành thép, thách thức ông ta cũng giống như thách thức thần chết vậy. Thế nhưng, điểm yếu của ông ta lại giúp ích rất lớn cho đối thủ. Carnegie là kẻ ngang bướng cố chấp, có lẽ do quá giàu có, cho nên ông ta luôn tỏ vẻ trịch thượng và đánh giá thấp người khác. Ông ta không coi cha ra gì, ngu ngốc nghĩ rằng chỉ có ngành công nghiệp dầu mỏ mới là vũ

đài của cha, hơn nữa còn khẳng định cho rằng chỉ có kẻ ngốc mới đầu tư vào lĩnh vực khai thác quặng, bởi ông ta cho rằng giá quặng quá rẻ mạt và nguồn khoáng sản là vô tận.

Vì vậy, khi cha đầu tư vào lĩnh vực khai thác quặng, hầu như lần nào gặp nhau ông ta cũng không quên mĩa mai cha, rằng cha chẳng biết gì về ngành thép và là nhà đầu tư thất bại nhất nước Mỹ. Trên thực tế, Carnegie là người có tầm nhìn hạn hẹp, chỉ thấy sườn núi mà không nhìn thấy đỉnh. Ông ta không biết rằng giá cả chẳng phải thứ gì thiêng liêng; thay vào đó, giá trị mới thực sự là thứ quan trọng. Nếu không thể kiểm soát ngành khai thác quặng, vậy thì những nhà máy thép mà ông ta lấy làm tự hào sẽ chỉ biến thành một đồng sắt vụn.

Khi người khác phớt lờ con vì nghĩ rằng coi con là đối thủ chẳng khác nào đang đề cao con, đó chính là lúc con cần tích lũy vốn liếng để cạnh tranh trong tương lai. Vì vậy, ngay từ đầu, cha đã mạnh dạn đầu tư mọi mặt. Mạo hiểm thì tốt hơn thận trọng, chẳng mấy chốc, người thợ rèn kiêu ngạo đã phát hiện ra rằng “người đàn ông nổi tiếng là nhà đầu tư tệ nhất” ấy đã kiểm soát ngành khai thác quặng, trở thành nhà sản xuất quặng sắt lớn nhất nước Mỹ và giành được vị trí thống trị. Sau khi cha có đủ tư cách đứng ngang hàng với Carnegie, ông ta như ngồi trên bàn chông, chỉ có thể đề nghị cầu hòa với cha.

Trong quá trình cạnh tranh, người đầu tiên phát hiện ra điểm yếu của đối thủ và tung đòn chí mạng thường là người chiến thắng cuối cùng.

Chiến lược thứ ba: Con phải có thái độ đúng đắn. Ngay từ lúc bắt đầu, con phải hạ quyết tâm rằng mình sẽ không dừng lại cho đến khi đạt được thành công. Điều này có nghĩa là con phải trở nên lạnh lùng quyết đoán trong giới hạn đạo đức cho phép, bởi vì thái độ này xuất phát trực tiếp từ sự cạnh tranh tàn khốc.

Nếu đã quyết tâm theo đuổi thắng lợi, con phải dốc toàn bộ sức lực. Chỉ bằng cách này, con mới có thể đạt được những thành tựu rực rỡ, và càng phải như vậy khi bắt đầu cạnh tranh. Nói dễ nghe hơn một chút, đây là sự nỗ lực để đạt được lợi thế sớm với hy vọng thiết lập vị thế độc quyền; nói khó nghe hơn thì nỗ lực để đạt được

lợi thế tương đương với việc giảm bớt cơ hội của người khác. Bên cạnh đó, chúng ta cũng phải quả quyết, có hoài bão và dũng khí lớn lao. Cha tin rằng các chiến binh dũng cảm luôn sắm vai những người cạnh tranh tài năng, đây là một quy luật bất biến.

Điều quan trọng nhất trong giai đoạn đầu của mỗi giấc mơ mới là quyết tâm theo đuổi chiến thắng. Nếu không có quyết tâm này, mọi thứ khác mà con thực hiện, chẳng hạn như chú ý đến tình hình cạnh tranh và hiểu rõ đối thủ, đều sẽ trở nên vô ích. Thu thập kiến thức, duy trì khả năng kiểm soát và đánh giá tình hình cạnh tranh chính là những điều giúp con hình thành sự tự tin và hỗ trợ con đạt được mục tiêu chiến thắng cao nhất.

Hãy nhìn những kẻ thất bại mà xem, con sẽ phát hiện ra rằng phần lớn họ thất bại không phải vì mắc sai lầm mà vì họ không đặt hết tâm huyết vào công việc mình theo đuổi, và các doanh nghiệp cũng như vậy.

John à, đừng quên câu danh ngôn sắp được người đời ca tụng của ông Carnegie – “Kết thúc chỉ là sự khởi đầu”, và tất nhiên là cả ba chiến lược của cha nữa.

Ồ, không phải cha đang giải cứu một chiến lược gia không cần giải cứu đâu nhỉ?

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ HAI MƯƠI CHÍN

Từ chối kết giao với người tiêu cực

John yêu quý,

Cha đoán chắc hẳn con đã phát hiện ra một vài suy nghĩ và quan điểm của bản thân đang có chiều hướng thay đổi do chịu ảnh hưởng từ bạn bè. Tất nhiên, cha không phản đối việc con mở rộng vòng tròn xã giao của mình, bởi điều này có thể gia tăng sự thú vị cho cuộc sống, phát triển các lĩnh vực đời sống và thậm chí giúp con tìm thấy tri kỷ hoặc người có thể giúp con thực hiện lý tưởng sống của mình. Tuy nhiên, rõ ràng có một số người không đáng để con kết giao, chẳng hạn như những người bị ám ảnh về sự thấp kém.

Ngay từ hồi trẻ, cha đã có quan điểm rõ ràng về hai kiểu người mà mình sẽ kiên quyết từ chối kết giao.

Kiểu người đầu tiên là những người hoàn toàn đầu hàng trước hiện thực và bằng lòng với hiện trạng. Họ tin chắc rằng mình không có đủ điều kiện và khả năng để tạo nên những thành tựu to lớn, đó chỉ là quyền lợi riêng của những người may mắn, và họ thì không có được phúc phận ấy. Kiểu người này sẵn sàng cố thủ một chức vụ có sự bảo đảm nhất định nhưng lại bình thường tẻ nhạt. Họ sống ngày nào hay ngày ấy, cứ như vậy từ năm này qua năm khác, cuối cùng chỉ đành cam chịu trở thành kẻ vô danh tiểu tốt. Dù biết bản thân cần một công việc mang nhiều tính thử thách để có thể phát triển và trưởng thành hơn, thế nhưng do vấp phải nhiều trở ngại, họ bị quan nghĩ rằng mình không thích hợp để làm nên nghiệp lớn, từ đó lựa chọn sống như nước chảy bèo trôi.

Kiểu người này chỉ biết than thở thời vận không tốt, không bao giờ nhìn nhận bản thân là người quan trọng và có giá trị bằng ánh mắt đánh giá cao. Họ đánh mất suy nghĩ cống hiến hết mình cùng khả năng cổ vũ bản thân, thay vào đó là để sự tiêu cực lấn át nội tâm họ. Người khôn ngoan chắc chắn sẽ không đắm chìm trong việc than thân trách phận.

Kiểu người thứ hai là những người không thể kiên trì thử thách đến cùng. Những người này từng có quyết tâm và hy vọng tạo nên những điều vĩ đại, cũng từng chuẩn bị và lên kế hoạch kỹ càng cho

việc này. Tuy nhiên, sau mười mấy năm, khi sức cản trong công việc dần dần tăng lên và phải ra sức nỗ lực để đạt được bước tiến cao hơn, họ sẽ cảm thấy cứ tiếp tục như vậy thực sự không đáng, vì vậy bèn chọn cách từ bỏ mọi nỗ lực và trở nên thiếu chí tiến thủ.

Họ sẽ viện cớ rằng: “Chúng ta kiếm được nhiều tiền hơn người bình thường, cuộc sống cũng tốt hơn người bình thường, vậy tại sao chúng ta không bằng lòng với thực tại mà còn mạo hiểm làm gì chứ?” Kỳ thực, kiểu người này đã mang trong mình cảm giác sợ hãi, họ sợ thất bại, sợ mọi người không công nhận bản thân, sợ xảy ra những việc ngoài ý muốn, sợ mất đi thứ mình sở hữu. Tuy không hài lòng với cuộc sống hiện tại, thế nhưng họ vẫn chấp nhận đầu hàng. Trong số kiểu người này có những người rất tài năng, song vì không dám mạo hiểm thêm lần nữa, cho nên họ mới bằng lòng sống một cuộc đời tầm thường.

Hai kiểu người này đều có chung một suy nghĩ độc hại, rất dễ tiêm nhiễm cho người khác, đó chính là sự tiêu cực.

Cha luôn cho rằng tính cách và tham vọng, danh phận và địa vị hiện tại của một người có liên quan đến những người mà anh ta kết giao. Nếu thường xuyên qua lại với người tiêu cực, bản thân anh ta cũng sẽ trở nên tiêu cực; đồng thời, nếu quá thân thiết với những kẻ tầm thường, anh ta cũng sẽ tạo cho mình nhiều thói quen tầm thường. Ngược lại, nếu thường xuyên được những nhân vật đức cao vọng trọng soi sáng, tự khắc anh ta sẽ nâng cao trình độ tư duy của bản thân; và nếu thường xuyên tiếp xúc với những người thành công và đầy tham vọng, anh ta cũng sẽ nuôi dưỡng cho mình tham vọng cần thiết để tiến tới thành công.

Cha thích làm bạn với những người không bao giờ chịu khuất phục. Có một người thông minh từng nói một câu rất hay: Tôi muốn thách thức nghịch cảnh đáng ghét, bởi vì các bậc trí giả nói với tôi rằng đó là hướng đi sáng suốt nhất để đạt được thành công. Có điều, có rất ít người làm được như vậy. Kiểu người này tuyệt đối sẽ không để sự bi quan chi phối mọi thứ, không khuất phục trước mọi khó khăn, càng không tin bản thân chỉ có thể sống một cuộc đời vô tri. Mục đích sống của họ chính là gặt hái thành tựu. Hơn nữa, kiểu người này còn rất lạc quan, bởi vì họ nhất định phải hoàn thành

mong muốn của bản thân, đồng thời cũng rất dễ trở thành bậc kỳ tài trong các lĩnh vực khác nhau. Họ biết tận hưởng cuộc sống cũng như thực sự hiểu rõ giá trị của cuộc sống. Những người không bao giờ chịu khuất phục luôn mong chờ từng ngày mới và những cuộc tiếp xúc mới, nhiệt tình đón nhận chúng, bởi vì họ coi đây là trải nghiệm làm phong phú cuộc sống.

Cha tin rằng tất cả mọi người đều muốn trở thành kiểu người như vậy, bởi vì chỉ có họ mới có khả năng thành công, mới thực sự đưa ra hành động thực tế cũng như đạt được kết quả mà mình mong đợi. Nhưng thật không may, người tiêu cực lại có mặt ở khắp mọi nơi. Họ không thể thoát khỏi tâm trạng tiêu cực, cũng không thể phát huy năng lực vốn có, từ đó dẫn đến làm việc kém hiệu quả.

Mọi người xung quanh chúng ta đều bình đẳng, nhưng không phải ai cũng giống nhau. Có người tiêu cực bảo thủ, có người lại tích cực tiến thủ. Trong số những người cha từng cộng tác, có người chỉ muốn giải quyết nỗi lo cơm ăn áo mặc; nhưng có người lại ấp ủ hoài bão, muốn địa vị của bản thân trở nên quan trọng, tất nhiên họ cũng biết rằng muốn trở thành nhân vật có sức ảnh hưởng thì trước hết phải đóng tốt vai người đi theo. Trên bước đường thành công của con có đầy rẫy chạm bẫy; nếu muốn đạt được thành công, con nhất định phải tránh xa chúng. Bất cứ nơi nào cũng tồn tại những kẻ không biết tự lượng sức mình, muốn lấy trứng chọi với đá, dù biết rõ là không được nhưng vẫn muốn xuất hiện để cản bước tiến của con. Họ ghen tị với sự thể hiện và thành tích của con, tìm mọi cách để giở trò và khiến con xấu hổ. Có rất nhiều người ôm chí lớn đã bị người khác chế giễu, thậm chí là hăm dọa chỉ vì quyết chí tự cường.

Chúng ta không thể ngăn cản người khác trở thành những phần tử tiêu cực vô vị, nhưng phải đảm bảo rằng bản thân sẽ không bị những người tiêu cực đó làm ảnh hưởng, khiến khả năng tư duy của chúng ta bị hạ thấp. Hãy cứ mặc họ lướt qua đời con. Thay vào đó, con hãy học hỏi những người có suy nghĩ tích cực, trưởng thành và tiến bộ cùng họ.

Cha không có ý cho rằng những người tiêu cực là người xấu, thậm chí vài người trong số họ rất tốt bụng, nhưng vài người lại mang tâm địa bất lương. Bản thân họ không biết tiến bộ, vậy mà còn

muốn kéo người khác xuống nước, vì chẳng có thành tựu gì nên họ cũng muốn khiến người khác trở thành kẻ vô tích sự giống như mình. John à, hãy nhớ rằng, bất cứ ai nói con không làm được đều là những kẻ không thể thành công, tức là thành tích cá nhân của họ cũng chỉ ở mức bình thường mà thôi. Do đó, ý kiến của kiểu người này chẳng mang lại lợi ích gì cho con.

Con phải đề phòng những người nói con không làm được. Tốt hơn hết, con nên coi ý kiến của họ như một sự thách thức và chứng minh đó là những ý kiến ngu ngốc nực cười. Đồng thời, con cũng phải đặc biệt đề phòng những người tiêu cực cản trở con thực hiện kế hoạch thành công. Kiểu người này ở đâu cũng có, dường như họ chỉ thích cản trở sự tiến bộ và nỗ lực của người khác, lấy đó làm thú vui cho riêng mình. Hãy hết sức cẩn thận và đề phòng những người tiêu cực, đừng để họ làm hỏng kế hoạch thành công của con, cũng đừng để những người suy nghĩ tiêu cực, lòng dạ hẹp hòi cản trở bước tiến của con. Những kẻ cười trên nỗi đau của người khác đều muốn chứng kiến cảnh con thất bại, vì vậy tuyệt đối đừng cho họ có cơ hội đó.

Khi con gặp khó khăn không thể giải quyết và tìm kiếm sự giúp đỡ, cách làm khôn ngoan là tìm tới những người thành công. Nếu con xin lời khuyên từ một kẻ thất bại, điều này cũng nực cười như nhờ lang băm chữa bệnh nan y. Tương lai của con rất quan trọng, vì vậy đừng trưng cầu ý kiến từ kẻ thích đâm bị thóc chọc bị gạo, bởi vì kiểu người này sẽ chẳng làm nên trò trống gì trong suốt cuộc đời mình. Chẳng lẽ người như vậy có thể đưa ra lời khuyên sáng suốt nào ư?

Con cần chú trọng tới môi trường xung quanh mình, coi nó như thức ăn cung cấp cho cơ thể, bởi các hoạt động tinh thần cũng sẽ nuôi dưỡng tâm trí con. Hãy khiến môi trường xung quanh phục vụ công việc của con chứ không phải kìm hãm con. Đừng để những người tiêu cực chuyên níu chân con trở thành vật cản cho sự tiến bộ của con. Cách để khiến môi trường phát huy vai trò tích cực trong quá trình thành công của con là: Năng tiếp cận những người thành công tích cực và từ chối kết giao với những người tiêu cực.

Bất cứ việc gì cũng phải được giải quyết hoàn hảo nhất có thể.

Con không có thời gian rảnh để gánh vác, cũng như không thể gánh vác hậu quả do việc thiếu tầm nhìn gây ra.

Mến thương con
Con

LÁ THU' THỨ BA MƯƠI

Hãy trở thành người sống có mục đích

John yêu quý,

Trở thành trụ cột của Công ty Standard Oil không chỉ là niềm vinh dự của con mà còn là niềm vinh dự của cha. Tuy nhiên, con cần biết rằng, trong lúc tận hưởng vinh quang, con cũng phải gánh vác trách nhiệm đi cùng với nó, đây là điều chắc chắn. Nếu không làm được, con sẽ không xứng với niềm vinh dự ấy, đồng thời phụ lòng tin và hy vọng mà mọi người dành cho con. Đừng quên, con là trụ cột của Công ty Standard Oil, sự nghiệp của chúng ta thành hay bại có liên quan mật thiết đến con, do đó con nên đặt ra những tiêu chuẩn cao hơn để yêu cầu bản thân nỗ lực và hy sinh vì lợi ích chung.

Thú thực, nếu muốn thể hiện xuất sắc trên cương vị đó, được mọi người công nhận và tôn trọng, con còn cần phải học hỏi thêm rất nhiều điều. Hiện giờ, một vấn đề bức thiết đang được đặt ra trước mắt con: Liệu con có thể thực hiện tốt nhiệm vụ này không?

Mỗi nhà lãnh đạo đều là một đại sứ hy vọng và là người dẫn đường. Đối mặt với những chông gai trắc trở không thể tránh khỏi ở phía trước, anh ta phải gánh vác trọng trách dẫn dắt cấp dưới vượt qua chúng một cách an toàn, nhưng thật khó để hoàn thành trọng trách được giao. Là một nhà lãnh đạo, cho dù là ai thì cũng sẽ phải đối mặt với muôn vàn khó khăn như công việc chồng chất, lượng thông tin quá tải, rủi ro đột ngột phát sinh, những yêu cầu liên tục từ ban lãnh đạo, nhà đầu tư và khách hàng, nhân viên khó đào tạo, thách thức luôn thay đổi, tất cả những điều này sẽ khiến con bận tối mắt tối mũi, kiệt sức nản lòng. Cảm giác thất bại, sợ hãi và âu lo có

thể khiến con hoang mang lúng túng, đến nỗi những thành tựu cá nhân và ước mơ của con cũng sụp đổ tan tành.

Tuy nhiên, đôi khi trở thành một nhà lãnh đạo lỗi lạc tràn đầy tự tin và sức sống còn dễ hơn là trở thành một nhà lãnh đạo bạc nhược, vật lộn trong sự bất lực, với tiền đề là anh ta phải biết cách khiến cấp dưới tự nguyện dốc sức làm việc cho mình. Lưu ý là tự nguyện chứ không phải ép buộc.

Với tư cách là lãnh đạo của Công ty Standard Oil, cha vừa có quyền uy vừa có niềm vui, bởi cha biết rằng việc tìm kiếm người có thể đảm bảo hoàn thành nhiệm vụ cũng giống như dành thời gian cho bản thân mình. Nói cách khác, việc này không chỉ khiến cha cảm thấy hưng phấn mà quan trọng hơn, nó còn giúp cha có thêm thời gian để suy nghĩ về cách kiếm nhiều tiền hơn cho công ty.

Ở đây, chúng ta cần bàn tới vấn đề thái độ. Hành động bị thái độ chi phối, vậy nên chúng ta lựa chọn thái độ như thế nào thì sẽ thực hiện hành vi như thế ấy, còn kết quả sẽ chẳng mấy chốc được tiết lộ. Nếu muốn thay đổi cuộc đời mình, trước tiên chúng ta phải thay đổi thái độ. Thay đổi thái độ không phải là việc không thể, chỉ cần luôn tin rằng mình sẽ làm được thì con đã thành công một nửa rồi đấy.

Người khôn ngoan sẽ luôn lựa chọn thái độ có lợi nhất cho mình. Những người biết cách kiểm soát cấp dưới thường tự đặt cho mình câu hỏi: Thái độ nào có thể giúp tôi đạt được kết quả mà mình thực sự mong muốn? Là cố vũ khích lệ hay sẻ chia thông cảm? Hiển nhiên, họ sẽ không bao giờ chọn thái độ lãnh đạm hoặc thù địch.

Nếu tự coi mình là kẻ theo chế độ quân chủ chuyên chế trịch thượng, “thuận ta thì sống, nghịch ta thì chết”, rất có thể con sẽ trở thành Vua Louis XVI tiếp theo. Nhằm tránh xung đột, cha không bao giờ tỏ ra ngang ngược hách dịch hoặc tạo quá nhiều áp lực cho bản thân. Ngược lại, để đạt được những thành quả kinh doanh như mong đợi, cha đã hình thành thói quen trao trọn niềm tin và khích lệ tinh thần cho cấp dưới, thói quen này giúp cha quản lý cấp dưới tốt hơn, đồng thời còn đạt được mục đích mà mình mong muốn. Để làm được như vậy, mấu chốt nằm ở chỗ con có thực sự biết cách đặt mục tiêu cho bản thân hay không.

Cha là một người sống có mục đích, cho dù chưa bao giờ phóng

đại vai trò của mục tiêu như một số người khác, thế nhưng cha quá thực rất chú trọng tác dụng của mục tiêu. Theo cha, mục tiêu là nhân tố quyết định giúp khơi dậy tiềm năng của chúng ta, nó sở hữu sức mạnh chi phối mọi thứ. Nó có thể điều khiển hành vi của chúng ta, giải phóng khả năng sáng tạo mà chúng ta cần để hoàn thành nhiệm vụ. Một mục tiêu rõ ràng và chắc chắn sẽ giúp chúng ta tập trung vào hướng đi đã chọn và ra sức tiến lên.

Kinh nghiệm mách bảo cha rằng biểu hiện cuối cùng của một người phần lớn phụ thuộc vào bản chất và quy mô của mục tiêu mà người ấy đặt ra, song trong quá trình này, hầu như những việc người ấy thực hiện đều không liên quan gì đến điều đó. Con hãy thử nghĩ mà xem, một trận đánh golf không thể nào kết thúc chỉ trong một gậy. Con cần đánh lần lượt từng lỗ, và mục đích của mỗi cú đánh mà con thực hiện chính là khiến quả bóng càng gần lỗ càng tốt, cho đến khi nó rơi vào lỗ.

Mục tiêu chính là cơ sở để cha lãnh đạo cấp dưới, nó là tất cả. Cha đã quen với việc xác lập mục tiêu trước khi thực hiện bất cứ việc gì. Mỗi ngày, cha đều đặt ra vô số mục tiêu cho bản thân, chẳng hạn như đề ra kết quả mong muốn khi bàn bạc với đối tác, thiết lập tiêu chuẩn cho các cuộc họp, đề ra kết quả mong muốn sau khi thực hiện kế hoạch... Dĩ nhiên, trước khi bắt tay vào xử lý mọi việc, cha sẽ suy xét về độ hợp lý của các mục tiêu mà mình đặt ra, và những sự chuẩn bị này thường sẽ được sắp xếp ổn thỏa trước khi cha đến công ty. Vì vậy, trong đầu cha chưa bao giờ xuất hiện những giọng nói đầy căm dỗ như “Tôi không có cách”, “Tôi mặc kệ” hay “Hết hy vọng rồi”. Xác lập mục tiêu mỗi ngày sẽ giúp chúng ta loại bỏ hoàn toàn những yếu tố gây nên sự thất bại này.

Nếu không chủ động xác định rõ mục tiêu của mình, con sẽ lựa chọn những mục tiêu khác một cách bị động hoặc vô thức. Kết quả của việc làm này rất có thể sẽ khiến con mất khả năng kiểm soát tình hình; đồng thời, hành động của con cũng sẽ bị kìm hãm bởi ai đó hoặc điều gì đó khiến con phân tâm xao lãng.

Không xác định rõ mục tiêu cũng giống như một chiếc du thuyền đang neo đậu, tuy đã được tháo dây nhưng lại quên nổ máy. Như vậy, con chỉ có thể buông lơl bản thân trôi theo dòng nước, và gió

biển, sóng lớn hoặc những con tàu khác sẽ chôn vùi con xuống đáy biển bất cứ lúc nào. Có lẽ ở bờ bên kia có những điều tốt đẹp đang chờ đợi con, thế nhưng con lại không thể thuận lợi cập bến để nhận lấy chúng, trừ phi có kỳ tích xuất hiện. Tuy nhiên, người chỉ biết chờ kỳ tích xuất hiện chắc chắn là kẻ ngu ngốc. Nếu xác lập mục tiêu, động cơ của du thuyền sẽ được khởi động, như vậy nó mới có thể đưa con tiến về hướng mình đã chọn. Mục tiêu có thể chỉ rõ phương hướng và gia tăng động lực cho những nỗ lực của chúng ta.

Nếu muốn trở thành người sống có mục đích, đặt ra mục tiêu chỉ là một chặng đường con cần phải trải qua; ngoài ra, con cũng cần phải bước tiếp trên một chặng đường khác để minh bạch hóa mục tiêu của mình. Con cần nói rõ các mục tiêu của bản thân với cấp dưới, bao gồm thành quả mà con muốn đạt được, động cơ và chiến lược của con. Đây chính là những gì cha đã làm, và nếu nghĩ rằng ai cần phải nắm rõ những mục tiêu mà mình đề ra, cha sẽ không ngần ngại giải thích cụ thể hơn với họ. Trước khi bắt đầu mỗi cuộc họp, hội đàm hay báo cáo, cha đều nói rõ động cơ, ý tưởng lẫn kỳ vọng của bản thân cho mọi người cùng hiểu.

Kết quả của việc làm này sẽ khiến con cảm thấy vui sướng khôn cùng. Nó không chỉ giúp cấp dưới tỏ tường mong muốn của con, biết được phương hướng phát triển chính xác; mà quan trọng hơn, sau khi thắng thắn chia sẻ về mục tiêu của mình, con sẽ nhận được lòng trung thành từ họ. Con phải biết rằng, lòng trung thành chính là khởi đầu cho việc sẵn sàng cống hiến.

Các nhà lãnh đạo lỗi lạc đều rất giỏi trong việc sử dụng hai kiểu sức mạnh vô hình: Lòng tin và sự tôn trọng. Khi con thành thật nói ra mục tiêu của mình, cấp dưới sẽ nhận được thông điệp mà con truyền đạt: “Vì tin tưởng bạn nên tôi sẵn sàng thổ lộ với bạn.” Nó chứa đựng tác dụng thần kỳ, giúp mở ra cánh cửa lòng tin, và phía bên kia cánh cửa đó, con không chỉ sở hữu năng lực của cấp dưới mà còn cả lòng trung thành vô giá từ họ – một lòng trung thành tập hợp mọi sức mạnh để giúp đỡ con. Tin tưởng người khác và khiến người khác tin tưởng mình là lý do quan trọng giúp cha gạt hái được thành công trong cuộc sống.

Chia sẻ về mục tiêu của bản thân có thể giúp con tránh khỏi

những phỏng đoán có hại. Nếu con không nói rõ mục tiêu của mình cho cấp dưới, họ sẽ mất thời gian để suy đoán mục tiêu của con. Điều này chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc, quan trọng hơn là họ sẽ đưa ra suy đoán dựa trên những manh mối mà mình thu thập được, và những thông tin này rất dễ bị bóp méo, thậm chí là trái với sự thật. Nếu cấp dưới không phải mất thời gian để giải mã động cơ của con, thì tinh thần và năng lực của họ mới có cơ hội được cải thiện. Do đó, xét từ góc độ này, việc coi cấp dưới là “kẻ ngốc” dường như có lợi hơn.

Không gì có thể thay thế được sức mạnh của việc chia sẻ mục tiêu, bởi thứ con truyền đạt không chỉ là một lời tuyên bố mà còn là sự cam kết đầy can đảm và kiên định về hành động cá nhân của nhà lãnh đạo. Những mục tiêu xuất phát từ ý chí kiên định và sự kiên trì tuyệt đối thường có thể truyền cảm hứng cho cấp dưới và khiến họ cống hiến hết mình cho công việc với hiệu suất vượt trội hơn.

Nhiệm vụ của nhà lãnh đạo chính là phát hiện ra các vấn đề trong quá trình doanh nghiệp hoạt động, và sức mạnh để giải quyết các vấn đề đó chủ yếu đến từ cấp dưới. Làm thế nào để khích lệ cấp dưới, khiến họ phối hợp để hoàn thành tốt chức trách và giải quyết vấn đề là câu hỏi mà các nhà lãnh đạo cần phải suy nghĩ đầu tiên. Cha cho rằng, minh bạch hóa mục tiêu của bản thân, đối xử nhiệt tình với mỗi cấp dưới và hiện thực hóa mục tiêu mà mình mong đợi chẳng phải việc gì khó khăn.

Mục tiêu cũng giống như kim cương, nếu muốn thể hiện giá trị của nó thì nó phải có thật. Không thẳng thắn chia sẻ về mục tiêu sẽ chỉ khiến mọi việc phản tác dụng. Nếu lạm dụng cách làm này, hậu quả mà chúng ta phải gánh chịu chính là đánh mất lòng tin của cấp dưới. Đây là rủi ro khi chia sẻ mục tiêu, nhưng chỉ cần thổ lộ chân thành, con sẽ tránh được rủi ro này.

John à, con đừng đến địa ngục được lát bằng thiện chí. Trừ phi con đã chuẩn bị mọi thứ kỹ càng, bằng không câu nói đó rất có thể sẽ trở thành hiện thực.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BA MƯƠI MỐT

Phản nản sẽ chỉ hủy hoại sự xuất sắc

John yêu quý,

Liệu con có ngạc nhiên khi cha nói với con rằng ông Andrew Carnegie, người không bao giờ chịu yếu thế và tự coi mình là người giàu nhất thế giới, đã đến thăm và nhờ cha cho lời khuyên về một vấn đề vô cùng nghiêm túc không? Trên thực tế, người thợ rèn vĩ đại đó quả thực đã làm như vậy.

Hai ngày trước, ông Carnegie đã bất ngờ tới công ty của chúng ta. Có lẽ chính thái độ thân thiện của cha cùng bầu không khí trò chuyện thoải mái giữa đôi bên đã làm tan chảy lòng tự trọng vững chắc như sắt đá của ông Carnegie, ông ta hỏi cha với vẻ khiêm nhường:

“John à, tôi biết anh đang lãnh đạo một nhóm người rất tài năng. Tuy nhiên, tôi không cho rằng năng lực của họ là vô song, thế nhưng điều khiến tôi khó hiểu là dường như họ lại bất khả chiến bại, lúc nào cũng có thể dễ dàng hạ gục đối thủ cạnh tranh. Tôi muốn biết, rốt cuộc anh đã phù phép gì để khiến họ sở hữu tinh thần ấy. Chẳng lẽ là sức mạnh của đồng tiền ư?”

Lúc đó, cha đã trả lời ông ta rằng dĩ nhiên không thể đánh giá thấp sức mạnh của đồng tiền, song thứ lớn mạnh hơn cả chính là sức mạnh của trách nhiệm. Đôi khi, hành động không bắt nguồn từ suy nghĩ, mà bắt nguồn từ trách nhiệm. Mỗi một người làm việc tại Công ty Standard Oil đều có tinh thần trách nhiệm. Họ biết rằng “Trách nhiệm của tôi là gì? Làm cách nào để tôi có thể làm việc tốt hơn?” Cha chưa bao giờ bàn luận về trách nhiệm hoặc nghĩa vụ một cách rỗng tuếch, mà chỉ tạo nên một doanh nghiệp có tinh thần trách nhiệm bằng phương thức lãnh đạo của riêng mình.

Cha cứ tưởng chủ đề này sẽ kết thúc tại đây, thế nhưng câu trả lời của cha hiển nhiên đã khơi dậy sự tò mò của ông Carnegie. Ông ta hỏi tiếp với vẻ nghiêm túc: “Này John, anh có thể nói cho tôi biết anh

đã làm được điều đó như thế nào không?”

Nhìn dáng vẻ nhũn nhặn của ông Carnegie, cha thực sự không nỡ từ chối, đành phải tiết lộ sự thật. Cha nói với ông ta rằng nếu muốn tồn tại lâu dài, thì bất luận vì lý do gì đi nữa, chúng ta – các nhà lãnh đạo – cũng phải kiên quyết không chỉ trích bất kỳ ai hoặc bất cứ việc gì. Chỉ trích giống như một đầm lầy, một khi sa chân vào đó, con sẽ đánh mất chỗ đứng và hướng tiến lên, không thể cựa quậy nhúc nhích, mãi đắm chìm trong sự căm ghét và thất bại. Kết quả của việc làm này chỉ có một: Mất đi sự tôn trọng và ủng hộ của cấp dưới. Một khi lâm vào bước đường này, con sẽ giống như một vị vua chấp tay dâng vương miện cho kẻ khác, từ đó đánh mất quyền lực chi phối mọi thứ.

Cha biết, trong số những kẻ thù lăm le hủy hoại khả năng lãnh đạo của một nhà lãnh đạo, chỉ trích là kẻ thù số một; cha cũng biết, trên đời này không có vị tướng nào là trăm trận trăm thắng, cho dù là ai chẳng nữa thì cũng sẽ có lúc vấp ngã, thất bại. Vì vậy, khi phát sinh vấn đề, cha sẽ không cảm thấy tức giận; thay vào đó, cha sẽ chỉ nghĩ về một câu hỏi duy nhất: Phải làm thế nào thì mới có thể khiến tình thế chuyển biến tốt? Áp dụng hành động nào thì có thể cứu vãn hoặc sửa chữa sai lầm của chúng ta? Cha luôn đưa ra những sự lựa chọn tích cực để hướng tới hiệu suất và độ hài lòng cao hơn.

Tất nhiên, cha sẽ không bỏ qua bản thân mình. Khi những điều tồi tệ ập đến với chúng ta, trước tiên cha sẽ dừng lại và tự hỏi: “Chức trách của mình là gì?” Gác mọi thứ sang một bên và thẳng thắn đánh giá về vai trò của mình, làm vậy có thể giúp cha tránh dò xét về những gì người khác đã làm hoặc thực hiện những hành vi vô nghĩa như yêu cầu người khác phải thay đổi điều gì đó. Trên thực tế, chỉ có tập trung vào bản thân, cha mới có thể giành lại chiếc vương miện mà mình đã vô tình dâng cho kẻ khác.

Tuy nhiên, phân tích “chức trách của tôi là gì” không có nghĩa là tự trách. Tự trách là cái bẫy chỉ trích nham hiểm xảo quyệt nhất, chẳng hạn như lời chỉ trích “đó đúng là một sai lầm ngu ngốc”. Tự trách cũng giống như mọi lời chỉ trích khác, sẽ chỉ khiến cha rơi vào cái bẫy của lòng thù hận và bất mãn. Thực ra, “chức trách của tôi là gì” là một bước đi có sự phân tích và khẳng định bản thân mạnh mẽ.

Vấn đề thực sự không nằm ở việc họ nên làm gì, mà là cha nên làm gì; và khi thực sự hiểu rõ điều này, cha không chọn cách hối hận, thay vào đó cha sẽ khiến bản thân trở nên lớn mạnh hơn. Sự lớn mạnh của bản thân có thể làm suy yếu sức ảnh hưởng của người khác, xem ra đây cũng chẳng phải chuyện xấu.

Nếu có thể coi mỗi chương ngại vật là một cơ hội để thấu hiểu bản thân thay vì cứ chăm chăm vào những gì người khác đã gây ra cho mình, cha sẽ tìm ra lối đi mới để thoát khỏi vòng vây của rủi ro lãnh đạo.

Tất nhiên, cha chưa bao giờ coi mình là một vị cứu tinh, cũng chưa bao giờ mang tâm lý của một vị cứu tinh. Cha thường tự hỏi: Tôi nên chịu trách nhiệm với chính mình ở những phương diện nào? Cấp dưới nên chịu trách nhiệm với tôi ở những phương diện nào? Các nhà lãnh đạo không phải là những thánh nhân toàn trí toàn năng, vì vậy không thể chịu trách nhiệm về mọi chuyện. Nếu coi bản thân là sứ giả của chính nghĩa, sẵn sàng giải cứu thế giới, cha sẽ chỉ khiến bản thân sa vào rủi ro lãnh đạo. Phần lớn trách nhiệm của cha là giúp người khác hiểu rõ rằng họ phải gánh vác trách nhiệm của mình. Nếu một nhân viên không quan tâm đến những việc liên quan trực tiếp đến lợi ích của bản thân, cha không tin nhân viên như vậy lại có mong muốn hoàn thành xuất sắc công việc, thế thì tốt nhất người đó nên rời đi và tới phụng sự người khác.

Cảm giác như đang gánh trên vai trách nhiệm nặng nề có thể khiến con người ta vô thức hưng phấn. Tinh thần trách nhiệm sẽ kích thích và củng cố năng lực làm việc, và không gì có thể mang lại hiệu quả như vậy bằng nó. Giao trọng trách cho cấp dưới và để họ hiểu rõ niềm tin mà cha gửi gắm chắc chắn là sự trợ giúp lớn nhất dành cho cấp dưới. Vì vậy, cha sẽ không nhận mọi trách nhiệm mà cấp dưới phải và có thể gánh vác về mình.

Cha không chỉ dựa vào tác dụng của việc thị phạm để tạo ra bầu không khí và thói quen có trách nhiệm trong công ty, mà các cấp dưới đều biết nguyên tắc cơ bản của cha: Không có chỉ trích và viện cớ ở Công ty Standard Oil! Đây là triết lý mà cha luôn kiên trì thực hiện, và mọi người đều biết điều đó. Cha sẽ không trừng phạt vì họ phạm sai lầm, nhưng sẽ không bao giờ tha thứ cho hành vi vô trách

nhiệm. Niềm tin của chúng ta phải được tuân thủ triệt để. Phương châm của chúng ta là sự ủng hộ, khích lệ và tôn trọng sẽ được đón nhận và ca ngợi hết mực; duy việc bào chữa mà không đưa ra giải pháp là không thể tha thứ tại Standard Oil.

Chúng ta hiếm khi phạm sai lầm vì cửa văn phòng của cha luôn rộng mở để cấp dưới đề xuất những ý kiến sáng suốt hoặc chỉ đơn giản là oán thán, nhưng phải theo một cách có trách nhiệm. Làm vậy sẽ giúp chúng ta tin tưởng nhau hơn, bởi vì chúng ta hiểu rằng mọi việc cần phải được đưa ra thảo luận rõ ràng.

Ông Carnegie là một học trò già xuất sắc, không để thời gian của cha trôi qua một cách lãng phí. Khi cha kết thúc chủ đề này, ông ta cất giọng: “Giữa những lời phàn nàn, một đội quân tinh nhuệ cũng sẽ trở thành đám người ô hợp!” Ông ta quả thực thông minh đấy.

John à, hầu hết mọi người đều có tâm lý trốn tránh trách nhiệm, dẫn tới hiện tượng này diễn ra ở khắp mọi nơi. Tâm lý trốn tránh trách nhiệm có tác hại rất lớn, và cách phòng tránh nó chính là lắng nghe.

Làm thế nào để tạo ra một môi trường thoải mái, giúp mọi người cảm thấy thẳng thắn chia sẻ còn tốt hơn là che giấu sự thật, đây là thách thức lớn nhất mà một nhà lãnh đạo phải đối mặt. Hãy chủ động mời mọi người nói ra suy nghĩ của mình, khuyến khích họ bộc lộ suy nghĩ của bản thân bằng những câu như “Hãy nói thêm đi” hoặc “Tôi thực sự muốn nghe ý kiến của bạn”. Trái ngược với những gì mọi người tin tưởng, trong một cuộc trò chuyện, người sở hữu quyền lực là người nghe chứ không phải người nói.

Thật khó tin, phải không? Hãy thử nghĩ mà xem, giọng điệu, trọng điểm và nội dung của người nói thực ra đều phụ thuộc vào cách con lắng nghe.

Hãy thử tưởng tượng mình đang trò chuyện với một người mang vẻ mặt thù địch và bày ra tư thế hung hăng với một người nói năng nghiêm túc, con sẽ nhận ra sự khác biệt. Khi đơn thuần lắng nghe người khác nói, con đã cởi bỏ lớp áo phòng vệ của mình, và lợi ích mà việc làm này mang lại chính là: Giúp con tỏ tường hơn về chủ đề được ẩn giấu phía sau ngôn từ mang tính công kích hoặc phẫn nộ, thu hoạch được thêm thông tin và những thông tin đó có thể thay

đổi giả thiết của con về ngọn nguồn sự việc, có nhiều thời gian hơn để sắp xếp mạch suy nghĩ của bản thân.

Người nói sẽ cảm thấy rằng con đánh giá cao quan điểm của họ. Ngoài ra, điều thú vị nhất chính là sau khi con chăm chú lắng nghe, người nói ban đầu cũng sẽ sẵn sàng lắng nghe ý kiến của con hơn.

Cái gọi là thực sự lắng nghe sẽ không mang tính phòng thủ nào. Cho dù không thích thông tin đó, con cũng nên lắng nghe, chứ đừng trả lời ngay lập tức. Chăm chú lắng nghe không giống một kỹ năng mà thiên về thái độ nhiều hơn. Khi gặp phải chướng ngại vật, những người trượt tuyết đều tập trung 100% vào vấn đề hiện tại, tuyệt đối sẽ không phân tâm nghĩ xem lát nữa mình phải nói gì với đồng đội. Tương tự như vậy, với tư cách là một người lắng nghe tích cực, con nên dành 100% sự chú ý cho người khác, đừng để xuất hiện tình huống nghĩ gì nói nấy. Bằng cách này, con sẽ loại bỏ được những quan niệm cố hữu, mở lòng để bắt đầu một cuộc trò chuyện có ý nghĩa và hiệu quả hơn.

Lâu nay, chúng ta đã định hình cuộc sống và chính bản thân mình. Quá trình này sẽ tiếp tục diễn ra, và sau cùng, tất cả chúng ta đều phải chịu trách nhiệm về sự lựa chọn của chính mình. Giống như “mục đích” quyết định hướng đi của con, việc từ chối chỉ trích sẽ mở ra con đường để con thực hiện mục tiêu.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BA MƯƠI HAI

Hãy khiến người phù hợp xuất hiện ở nơi phù hợp

John yêu quý,

Cha rất vui khi nhận được lá thư hồi âm của con, bởi dường như con đã hiểu được triết lý đối nhân xử thế đã giúp cha gây dựng sự nghiệp: Hãy làm điều mình thích và giao phần việc còn lại cho người thích thực hiện công việc đó.

Đối với cha, làm điều mình thích là một kết luận đúng đắn. Nếu

muốn khơi dậy năng lực đảm nhiệm công việc của cấp dưới, con tuyệt đối không được dựa vào những kỹ năng quản lý nào đó mà phải áp dụng phương pháp điều khiển vĩ mô hiệu quả hơn. Ở phương diện này, kết luận “Hãy làm điều mình thích” đã giúp ích rất nhiều cho cha.

Nói một cách cụ thể, điều này có nghĩa là không để cấp dưới bị gò bó bởi quy trình làm việc cứng nhắc mà phải tìm cách phát huy thế mạnh của mỗi người, dẫn dắt họ dồn hết tâm huyết vào công việc nhằm tạo ra năng suất cao hơn. Đây chính là cách cha giành chiến thắng.

Hồi còn đi học, có một câu nói đã khiến cha cảm thấy ấn tượng sâu sắc: “Những người hoàn hảo nhất là những người cống hiến hết mình cho lĩnh vực mà họ giỏi nhất.” Về sau, cha đã sửa lại câu nói này và biến nó thành triết lý quản lý của mình: Những người biết cách tạo ra giá trị nhất là những người cống hiến hết mình cho lĩnh vực mà họ thích nhất.

Như cha từng nói, mọi người đều có bản tính sống thật với mong muốn của chính mình, đều khao khát trở thành người mà mình muốn trở thành, và cách để họ thực hiện điều đó chính là làm những gì bản thân thích. Đáng tiếc là nhiều nhà quản lý đã không chú ý đến điểm này, họ nhắm mắt làm ngơ trước những lời cầu xin được sống thật với mong muốn của chính mình từ nhân viên, kết quả là vì tham lợi nhỏ mà mất cái lợi lớn, bỏ ra nhiều công sức nhưng thành quả thu về lại chẳng được mấy.

Thực ra điều này rất dễ hiểu. Nếu không có thời gian để thực hiện những việc mình thích, con sẽ không bao giờ cảm thấy thỏa mãn, không thỏa mãn thì sẽ mất đi nhiệt huyết sống, và một khi nhiệt huyết sống biến mất, thì động lực sống cũng sẽ mất theo. Đối với một người đã đánh mất nhiệt huyết làm việc và động lực sống, việc con hy vọng anh ta sẽ hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ cũng nực cười như việc trông chờ chiếc đồng hồ báo thức đã chết báo giờ chính xác, sự kỳ vọng của con sẽ chỉ đổi lấy sự thất vọng mà thôi.

Chính vì vậy, cha chưa bao giờ quên trao cho cấp dưới cơ hội được sống thật với mong muốn của chính mình, từ đó thắp lên nhiệt huyết và giúp họ phát huy tối đa tài năng đặc biệt của mình trong

lĩnh vực yêu thích; trùng hợp thay, thứ cha thu hoạch được từ việc làm này chính là sự giàu có và thành tựu huy hoàng. Sống thật với mong muốn của chính mình nghĩa là có cơ hội giành chiến thắng trong trận chiến vĩ đại nhất của cuộc đời. Thử hỏi, có ai lại bỏ qua cơ hội như vậy chứ?

Muốn cấp dưới tận tụy làm việc, con phải biết rõ trách nhiệm của mình với tư cách là một nhà lãnh đạo. Trách nhiệm của con là tập trung và thúc đẩy điểm mạnh cũng như tài năng của cấp dưới, tận dụng hết mức những lợi thế này, thay vì chăm chăm vào điểm yếu của họ. Cha không có thói quen bới móc khiếm khuyết của cấp dưới; ngược lại, cha luôn sẵn sàng tìm kiếm những phẩm chất mạnh mẽ nhất của họ, để tài năng của họ được phát huy tối đa trong những thử thách và yêu cầu của công việc. Việc cha trọng dụng ông Archibald chính là một minh chứng tiêu biểu cho điều này.

Khác với một số người, cha không lấy cảm xúc của bản thân làm tiêu chí tuyển chọn nhân tài. Khi tuyển chọn nhân tài, cha sẽ không quan tâm anh ta xuất thân ra sao, từng giữ chức vụ gì mà chỉ nhìn vào năng lực của anh ta trong công việc. Dĩ nhiên, cảm xúc của bản thân cũng rất quan trọng, thế nhưng cha lại thích hiệu suất làm việc hơn.

Archibald không phải là một người hoàn hảo, ông ấy ham mê rượu chè, điều này hoàn toàn trái ngược với cha, bởi cha là người không uống rượu. Tuy nhiên, Archibald có thiên tư và tài lãnh đạo phi thường: Nhanh nhạy mưu trí, lạc quan hài hước; hơn nữa, trong các cuộc cạnh tranh khốc liệt, tài ăn nói xuất chúng cùng tính cách táo bạo nhưng thận trọng của ông ấy chắc chắn là yếu tố đảm bảo chiến thắng. Vì vậy, sau khi từ đối thủ trở thành đối tác, cha vẫn luôn đánh giá cao Archibald, liên tục giao trọng trách cho ông ấy, cho đến khi đề bạt ông ấy đảm nhận chức vụ của cha.

Archibald đã chứng tỏ mình là một nhà lãnh đạo tài năng và sự nghiệp của ông ấy cũng phi thường như vậy. Nếu không phải vì những thói quen xấu gây cản trở, thành tích của ông ấy sẽ còn xuất sắc hơn nữa.

Mục đích của cha là muốn tìm ra giá trị mà mình coi trọng ở mỗi cấp dưới, chứ không phải những khuyết điểm mà cha không muốn

nhìn thấy. Cha tìm ra những điểm mạnh đáng được coi trọng ở từng nhân viên, dốc sức biến điểm mạnh đó thành tài năng xuất sắc thay vì cố gắng khắc phục điểm yếu của họ. Nhờ vậy, cha luôn có những cấp dưới giỏi giang và tâm huyết.

John à, không có ai là toàn năng cả. Hiện tại, con là một nhà quản lý, thành tích của con phụ thuộc vào khả năng lãnh đạo của chính con và năng lực làm việc của cấp dưới. Con cần biết rằng, có thể con sẽ tìm ra rất nhiều khuyết điểm của cấp dưới, thế nhưng đây không phải điều con nên bận tâm; thay vào đó, con cần tập trung vào việc khai thác ưu điểm tiềm ẩn của mỗi nhân viên, chú ý đến biểu hiện xuất sắc của họ trong từng chi tiết, và sự kiên trì gần như khắc khe của họ với chủ nghĩa hoàn hảo để làm tốt mọi việc. Đây chính là ưu thế cho khả năng lãnh đạo của con.

Một người không thể thống trị một tập thể. Cha không phủ nhận vai trò to lớn của người lãnh đạo, nhưng nhìn chung, mấu chốt của việc giành chiến thắng lại nằm ở sức mạnh của tập thể. Bất kỳ vinh quang nào mà cha giành được đều có bóng dáng của tập thể ở phía sau, chứ không phải chỉ có một mình cha. Chỉ khi tất cả mọi người đều làm việc chăm chỉ và phát huy tài năng của bản thân, chúng ta mới có thể tin tưởng và trông chờ vào sự xuất hiện kỳ tích.

Chúc con may mắn!

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BA MƯƠI BA

Luôn suy nghĩ một cách có sách lược

John yêu quý,

Bác sĩ Hamilton lại mập lên nữa rồi, có vẻ như chơi golf không có tác dụng ngăn vòng eo thôi nẩy nở, vì vậy ông ấy chỉ có thể chuyển sang chơi các môn thể thao khác để giảm lượng mỡ thừa trong cơ thể. Thật không may, các môn thể thao có thể giúp bác sĩ ngừng tăng cân vẫn chưa được phát minh, điều này khiến ông ấy rất khổ sở. Tuy

nhiên, bác sĩ Hamilton luôn biết cách mua vui cho bọn cha bằng những câu chuyện kỳ lạ được lưu trữ trong đầu mình.

Hôm nay, ông Hamilton đã kể cho bọn cha nghe câu chuyện về một ngư dân và một người đi câu. Có lẽ khung cảnh rộn rã đã khiến bác sĩ Hamilton cảm thấy khá tự đắc, ông ấy mỉm cười và hỏi cha: “Thưa ông Rockefeller, ông muốn làm ngư dân hay người đi câu?”

Lúc đó, cha đã trả lời ông ấy rằng nếu chọn làm người đi câu, có lẽ cha sẽ không có tư cách đứng đây chơi golf với mọi người. Bởi vì lợi ích thương mại mà cha tạo ra đến từ các sách lược hành động có hiệu quả, trong khi cách hành động của người đi câu lại không thể được coi là sự đảm bảo cho sự nghiệp thành công của cha.

Tất nhiên, ý cha không phải là những người đi câu chỉ ngốc nghếch thả mồi mà không thêm suy nghĩ và lên kế hoạch trước. Mỗi người đi câu đều có suy nghĩ và quyết định của riêng mình, chẳng hạn như câu loại cá nào, sử dụng loại mồi nào, cần phải buông câu tới vị trí nào, sau đó mới ngồi đợi cá đớp mồi. Xét về quá trình này, họ không gây ra sai sót gì, nhưng chẳng ai biết liệu kết quả có được như mong đợi hay không.

Sau một khoảng thời gian chờ đợi, có thể họ sẽ câu được cá, hoặc cũng có thể uổng công vô ích như đã tròng xe cát, con cá mà họ mong đợi sẽ không bao giờ mắc câu. Bởi vì người đi câu quá cố chấp với phương thức của riêng mình. Mặc dù biết rõ mục tiêu của bản thân, nhưng khả năng thành công lại bị hạn chế bởi chính phương thức của họ: Ngoài những nơi dây câu có thể chạm tới, phạm vi câu cá của họ gần như bằng không. Tuy nhiên, nếu dùng lưới để đánh cá như ngư dân, phạm vi đánh bắt của họ sẽ tăng lên rất nhiều, lượng cá dồi dào cũng mang đến cho họ nhiều cơ hội lựa chọn hơn, đồng thời xác suất bắt được loại cá mà mình muốn sẽ tăng lên đáng kể.

Cha nói với ông Hamilton và đám bạn chơi golf của mình rằng cha không phải là người đi câu cứng nhắc cố chấp, làm từng bước một, giải quyết vấn đề theo cách đơn giản, mà là một ngư dân có thể tạo ra nhiều lựa chọn cho đến khi chọn ra con cá mang lợi ích lớn nhất. Ai nấy đều bật cười, bảo rằng cha đã tiết lộ bí quyết kiếm tiền.

John à, bất kể con làm gì, nếu muốn tìm ra ý tưởng hoàn hảo thì phải có thật nhiều ý tưởng. Trước khi đưa ra quyết định hoàn hảo,

cha sẽ dốc sức tìm kiếm các lựa chọn khả thi mang tính sáng tạo và có hiệu quả, xem xét những phương án khả thi và tích cực thử nghiệm các sự lựa chọn, sau đó mới đặt trọng tâm vào sự lựa chọn tốt nhất.

Cách làm này luôn giúp cha bắt được những con cá mà mình mong muốn. Đương nhiên, trong quá trình thực hiện kế hoạch, cha cũng sẽ duy trì một chiến lược mở, thích ứng với tình thế và liên tục điều chỉnh hoặc sửa đổi kế hoạch của mình. Vì vậy, cho dù kế hoạch không diễn ra suôn sẻ, cha cũng sẽ không hoảng hốt lo sợ mà luôn có thể bình tĩnh ứng phó.

Rất nhiều người cho rằng cha sở hữu khả năng phi thường, là một nhà lãnh đạo làm việc đầy năng suất và có năng lực hành động. Nếu đúng như vậy, cha nghĩ con cũng có thể nhận được những lời khen đó, chẳng qua con cần kiềm chế ham muốn tìm kiếm những giải pháp đơn giản, một chiều; sẵn sàng thử nhiều phương pháp khả thi để đạt được mục tiêu; có đủ kiên nhẫn, dũng khí và mưu trí để đương đầu trước khó khăn; cũng như tinh thần bền bỉ không bao giờ bỏ cuộc cho đến khi đạt được mục tiêu.

Người cố định kế hoạch thành khuôn mẫu chỉ xứng “xách dép” cho các chiến lược gia. Với tư cách là chủ tịch, cha chỉ đề ra phương hướng hoặc sách lược rõ ràng cho cấp dưới chứ không để bản thân sa vào một kế hoạch hành động quá cứng nhắc. Thay vào đó, cha sẽ tiếp tục tìm kiếm các khả năng khác nhau để thực hiện sách lược.

Nhiều người kiên quyết cho rằng chìa khóa thành công nằm ở kế hoạch chắc chắn và rõ ràng; hơn nữa kế hoạch này còn phải được xây dựng trên cơ sở mục tiêu hành động cụ thể, dễ đánh giá, dễ đạt được và thực tế. Cha thừa nhận điều này rất quan trọng, nhưng nó lại có điểm yếu chí mạng. Kế hoạch nhấn mạnh tới các tiêu chí đánh giá và kết quả giả định, và những hành động mà mọi người thực hiện cũng là phương pháp cố định được cho là dễ đạt được mục tiêu. Vì những giải pháp này dựa trên các phương pháp đã biết với kỳ vọng sẽ đạt được mục tiêu, vậy nên trước khi bắt đầu hành động, thực ra chúng ta đã tự bó hẹp phạm vi hoạt động của mình rồi.

Mặc dù vào lúc hoạch định, kế hoạch có vẻ như hoàn hảo, không có gì để chê, nhưng trước khi kế hoạch hoàn thành, có thể tình thế

đã thay đổi. Nói cách khác, không chỉ có tình hình thị trường, khách hàng, mà thậm chí là mọi nguồn lực hỗ trợ kế hoạch cũng đã sớm thay đổi. Do đó, chẳng trách những sách lược với chi phí đắt đỏ, mất thời gian và tốn công sức này chỉ được thực hiện một phần nhỏ.

Làm thế nào để đối phó với tình trạng này đây? Bất luận là vạch ra kế hoạch cho công ty hay một bộ phận riêng lẻ, chúng ta cũng cần phải đảm bảo rằng những gì mình hoạch định là sách lược chứ không phải thủ đoạn. Bản chất của sách lược là linh hoạt, lâu dài, đa diện và toàn cục. Thay vì một mục tiêu để đánh giá, sách lược nhấn mạnh tới kết quả, chẳng hạn như cách tăng hoặc mở rộng lợi nhuận. Đồng thời, kết quả mà sách lược mang lại là một phương hướng chung, chứ không phải là phương thức duy nhất để đạt được thành công.

Để trở thành những nhà lãnh đạo kiệt xuất, chúng ta phải khiến bản thân trở thành những người suy nghĩ một cách có sách lược, chứ không phải những kẻ tạo dựng thủ đoạn. Bên cạnh đó, chúng ta cũng phải tránh giới hạn bản thân trong các quy trình giấy tờ có sẵn, bởi phương châm của chúng ta là tập trung nhưng vẫn linh hoạt. Chúng ta chú trọng tới quá trình tìm kiếm, từng giây từng phút đều có thể tạo ra những hướng đi khả thi để giúp bản thân đạt được các mục tiêu dài hạn.

Chúng ta không khư khư áp dụng ba hoặc năm phương pháp để hiện thực hóa các mục tiêu dài hạn, mà luôn luôn khám phá ra các cơ hội kiếm lời, cho dù đó là trong cuộc trò chuyện với đối thủ hay cuộc họp căng thẳng với cấp dưới.

Nếu muốn thoát khỏi cơn bão khủng hoảng, chúng ta phải liên tục vạch ra các sách lược mới, đồng thời điều chỉnh các kế hoạch cũ. Ngoài ra, để ứng phó với môi trường kinh doanh đang thay đổi từng ngày, chúng ta cũng cần phải sửa đổi các kế hoạch dài hạn dựa theo sự thay đổi của tình hình. Bằng cách này, chúng ta không chỉ duy trì được tác phong linh hoạt trong thời gian ngắn mà đồng thời, về lâu dài, chúng ta còn xây dựng được quan điểm rõ ràng về mục tiêu lý tưởng mang tính linh hoạt phù hợp với môi trường kinh tế mới nhất. Chúng ta có thể gác các kế hoạch và sách lược cũ kỹ sang một bên, đồng lòng tiến lên phía trước bằng tất cả sức lực và hy

vọng trong một môi trường sôi động.

Hãy trở thành một người lạc quan. Cho dù tình huống có vẻ hoặc thực sự tồi tệ tới mấy, con cũng phải mở rộng tầm mắt để tìm ra niềm hy vọng vô hạn ẩn chứa trong sự tồi tệ đó, tức là đừng bao giờ từ bỏ việc tìm kiếm, bởi vì hy vọng vẫn luôn tồn tại.

Cha tin rằng mọi nhà lãnh đạo đều có trách nhiệm mang đến hy vọng và chỉ ra con đường phát triển không chỉ cho bản thân mà còn cho các nhân viên của mình. Hãy nhớ lại khoảng thời gian mà con cảm thấy tuyệt vọng nhất trong đời mà xem, đó rất có thể là do con nghĩ mình đã đến bước đường cùng, hoặc tin rằng bản thân không còn sự lựa chọn nào khác. Con bị mắc kẹt, bị bỏ rơi và không tìm ra lối thoát.

Chỉ có một cách để vượt qua nỗi tuyệt vọng, ấy là khi đối mặt với những trở ngại, con phải liên tục tạo ra nhiều giải pháp khả thi. Nói một cách đơn giản, hy vọng bắt nguồn từ niềm tin rằng những khả năng khác vẫn tồn tại.

Các nhà lãnh đạo kiệt xuất đều có phương án đối phó với các tình huống kinh doanh cá biệt, kế hoạch và động cơ để tạo ra thị trường mới, bộ óc nhanh nhạy để ứng phó với khủng hoảng cũng như kế hoạch phát triển sự nghiệp cho bản thân và nhân viên. Khi tình hình dường như trở nên tồi tệ và không thể cứu vãn, họ sẽ giống như những đô vật dũng cảm thiện chiến, không bao giờ từ bỏ bất kỳ cơ hội chuyển mình nào dẫu bị đối thủ chèn ép. Bằng tài năng, sự nhạy bén và khả năng tùy cơ ứng biến, họ đã khéo léo tìm ra sơ hở và thoát khỏi hiểm nguy. Trong hoàn cảnh bất lợi và không còn sự lựa chọn nào khác, họ đã kiên cường mở ra một con đường máu.

Nếu có thể mạnh dạn phát huy khả năng sáng tạo ngay từ đầu, con sẽ tránh được sự mệt mỏi, thất vọng và khổ đau vô tận.

Khi lâm vào bước đường cùng, con sẽ cảm thấy dường như mọi thứ đã đến hồi không thể cứu vãn. Tuy nhiên, nếu vẫn giữ niềm hy vọng vững chắc, chúng ta có thể vượt qua giới hạn mà bản thân tự đặt ra và trao cho cấp dưới cơ hội được lựa chọn. Vì vậy, khi đương đầu với khó khăn, điều chúng ta cần làm là vững tin rằng mình có thể tìm ra cơ hội và tận dụng nó để mở ra lối thoát.

Mến thương con

LÁ THU' THỨ BA MƯƠI TƯ

Luôn đặt cấp dưới lên trên hết

John yêu quý,

Con hãy thử tưởng tượng ra cảnh: Một nhạc trưởng của dàn nhạc giao hưởng chuẩn bị dành tặng những khán giả mua vé vào nhà hát một buổi biểu diễn với đẳng cấp cao, thế nhưng anh ta lại quay mặt về phía khán giả, bỏ mặc các nhạc công tự biên tự diễn, vật lộn diễn tấu. Kết quả của việc làm này sẽ ra sao?

Phải! Đây chắc chắn sẽ là buổi hòa nhạc tồi tệ nhất từ trước đến nay. Bởi vì nhạc trưởng không coi trọng các nhạc công, và các nhạc công cũng đáp trả anh ta bằng thái độ tiêu cực thờ ơ, kết quả là mọi thứ chắc chắn sẽ rối tung lên.

Mỗi người chủ cũng giống như nhạc trưởng chỉ huy dàn nhạc, có nằm mơ họ cũng muốn khích lệ và khơi dậy sức mạnh của tất cả nhân viên, khiến nhân viên cống hiến hết sức mình cho công việc, trợ giúp họ trình diễn bản nhạc tuyệt vời để kiếm được nhiều lợi nhuận hơn. Tuy nhiên, đối với nhiều ông chủ, đây chắc hẳn là một giấc mơ khó thực hiện, bởi cũng giống như vị nhạc trưởng ngu ngốc kia, họ đã quên đối xử tốt với nhân viên của mình, dẫn tới nhân viên chẳng còn mặn mà với công việc.

Cũng như những ông chủ đó, cha mong tất cả nhân viên sẽ giống như những người đầy tớ trung thành, toàn tâm toàn ý cống hiến cho cha. Tuy nhiên, cha thông minh hơn họ nhiều, thay vì phớt lờ sự tồn tại của nhân viên, cha sẽ coi trọng họ, nói chính xác là trong đầu cha luôn đặt những nhân viên bán sức lực cho mình lên hàng đầu.

Nói thật thì, cha chẳng có lý do gì để không đối xử tốt với những nhân viên đó, bởi họ đã giúp kho tiền của cha ngày càng đầy ắp; cha cũng chẳng có lý do gì để không biết ơn họ, bởi họ đã nỗ lực và hy sinh cho sự nghiệp của cha, hưởng hồ thế giới của chúng ta đáng lẽ nên tràn đầy tình cảm ấm áp mới phải.

Cha yêu quý những nhân viên của mình, không bao giờ lớn tiếng khiển trách hay xúc phạm chửi mắng họ, cũng sẽ không tỏ vẻ độc đoán hách dịch như một số người giàu khác; ngược lại, cha sẽ đối xử với nhân viên của mình bằng sự ấm áp, bình đẳng và khoan dung, sự kết hợp của tất cả những điều này được gọi là “tôn trọng”. Tôn trọng người khác là đáp ứng nhu cầu đạo đức của chúng ta, thế nhưng cha nhận thấy nó còn là một công cụ hiệu quả để thúc đẩy nhân viên làm việc chăm chỉ. Mỗi nhân viên tại Công ty Standard Oil đều dốc sức làm việc cho công ty, sự thật này khiến cha tin chắc rằng: Khi trao cho mọi người sự tôn trọng nên có, họ sẽ phát huy hết tiềm năng của mình.

Khía cạnh cơ bản nhất trong bản tính của con người chính là khao khát nhận được sự hào phóng. Bản thân cha là người cần cù tiết kiệm nhưng không bao giờ quên hào phóng giúp đỡ người khác. Còn nhớ trong thời kỳ khủng hoảng ngân hàng, cha đã từng nhiều lần vay tiền để giúp đỡ những người bạn cùng đường bí lối, giúp nhà máy và gia đình họ vượt qua khủng hoảng một cách an toàn. Và trong ký ức của mình, cha chưa bao giờ thúc giục hay ép họ trả nợ, bởi cha biết giá trị của lòng bao dung.

Đối với nhân viên, cha cũng hào phóng và quan tâm như vậy. Cha không chỉ trả lương cao hơn bất kỳ công ty dầu khí nào khác mà còn cho họ hưởng chế độ lương hưu, đảm bảo cho họ có nguồn thu nhập khi về già. Ngoài ra, cha còn tạo cho họ cơ hội hằng năm đều được gặp ông chủ để yêu cầu tăng lương. Cha không phủ nhận khi hào phóng giúp đỡ họ, cha cũng mang theo ý định vụ lợi, nhưng cha biết sự hào phóng của mình sẽ nâng cao mức sống của nhân viên, và trùng hợp thay, đây chính là một trong những trách nhiệm của cha, cha mong mỗi người làm việc cho mình đều sẽ trở nên giàu có nhờ cha.

Ông chủ chính là thần hộ mệnh của nhân viên, và vấn đề của nhân viên chính là vấn đề của cha, cha có quyền lựa chọn phớt lờ nhu cầu của họ hoặc đáp ứng nhu cầu ấy, thế nhưng cha lại thích chọn về sau hơn. Cha luôn cố gắng tìm hiểu xem nhân viên cần gì rồi tìm cách đáp ứng nhu cầu của họ. Cha liên tục hỏi họ hai câu: “Bạn cần gì” và “Tôi có thể giúp gì”. Lúc nào cha cũng ở bên cạnh

quan tâm họ. Đối với cha, một trong những niềm vui lớn nhất khi giữ chức vụ này là cha có thể giúp đỡ nhân viên.

Mức lương và tiền thưởng quả thực rất hấp dẫn, thế nhưng đối với một số người, tiền bạc không thể giúp họ khơi dậy tinh thần cống hiến hết mình cho công việc, song sự trọng dụng thì có thể. Cha cho rằng, ai cũng khao khát được coi trọng và được người khác tôn trọng, mong muốn khẳng định giá trị của bản thân; ai cũng mang trên cổ một tấm biển vô hình với nội dung: Hãy coi trọng tôi!

Cha không thể tưởng tượng được nỗi đau khi một người không nhận được sự coi trọng ở nơi làm việc hoặc ở nhà, mục đích của cha là khiến mọi người cảm thấy hạnh phúc tại nơi làm việc. Vì vậy, giống như một thám tử tìm kiếm manh mối phá án, cha không ngừng khám phá những tài năng mà mỗi nhân viên lấy làm tự hào. Sau khi tìm ra những tài năng mà họ cho là đáng được coi trọng nhất, cha sẽ giao trọng trách cho họ. Người chủ biết cách khích lệ nhân viên cống hiến hết mình phải để nhân viên nhìn thấy được đi theo hoặc tận hiến với con sẽ có hy vọng, có tương lai; đồng thời, con cũng phải thường xuyên nhắc nhở bản thân rằng coi trọng và giao phó những trọng trách là chìa khóa giúp nhân viên phát huy nhiệt huyết trong công việc.

Trở thành một người chủ tử tế và chu đáo có thể khiến nhân viên tràn đầy tinh lực và làm việc chăm chỉ. Bên cạnh đó, thường xuyên bày tỏ lòng biết ơn với nhân viên dường như mang lại tác dụng tích cực. Chẳng có nhân viên nào nhớ rõ khoản tiền thưởng mà mình được nhận năm năm trước, nhưng có rất nhiều nhân viên sẽ mãi khắc ghi trong lòng những lời khen ngợi của ông chủ, vì vậy cha không bao giờ do dự bày tỏ lòng cảm kích của mình dành cho họ. Không gì có tác động sâu sắc hơn một lời cảm ơn kịp thời và trực tiếp.

Cha thích để lại một mảnh giấy ghi chú viết lời cảm ơn của mình trên bàn làm việc của cấp dưới. Có lẽ cha sớm đã quên những lời tri ân mà mình đặt bút viết trong một, hai phút, thế nhưng lòng biết ơn của cha lại có tác dụng truyền cảm hứng và cổ vũ nhân viên; để rồi sau nhiều năm trôi qua, họ vẫn sẽ ghi nhớ lời động viên ấm áp mà nhà lãnh đạo kính mến này gửi cho mình, đồng thời coi đó như một

câu châm ngôn quý giá. Đây chính là minh chứng tốt nhất cho việc một lời cảm ơn đơn giản có thể bộc phát sức mạnh to lớn.

Cha hoàn toàn coi trọng cấp dưới của mình, cả về mặt công việc lẫn cuộc sống cá nhân. Cha hiểu rằng suy cho cùng năng lực của mỗi người đều có hạn, vì vậy, trong khi cha cố gắng giải quyết vấn đề cho cấp dưới, họ cũng có thể cống hiến nhiều hơn cho công ty một cách tương đối.

John à, hiện giờ con đã trở thành một nhà lãnh đạo, thành tích của con sẽ đến từ khả năng lãnh đạo của chính con, đồng thời cũng đến từ năng lực của nhân viên, vì vậy cha tin con sẽ biết nên làm thế nào cho phải.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BA MƯƠI LĂM

Giàu có là một loại trách nhiệm

John yêu quý,

Cha rất vui vì cuộc khủng hoảng tài chính suýt chút nữa gây ra một thảm họa tàn khốc cuối cùng cũng đã qua đi!

Giờ đây, cha nghĩ ngài Theodore Roosevelt – Tổng thống Hợp chúng quốc Hoa Kỳ của chúng ta – đã có thể tiếp tục yên tâm đi săn ở Louisiana, mặc dù trong cuộc khủng hoảng này, ngài ta đã bộc lộ sự kém cỏi đáng kinh ngạc của mình. Tất nhiên, không phải ngài Tổng thống không làm gì cả, ngài ta đã hỗ trợ phố Wall bằng “sự lo lắng”. Những người đóng thuế như chúng ta đúng là bị mù khi gửi tên khốn New York ấy tới Nhà Trắng.

Thành thật mà nói, hể nhắc đến tên của Theodore Roosevelt cùng những gì ngài ta đã làm với Công ty Standard Oil, cha lại thấy bức bối vô cùng. Ngài ta là người hẹp hòi, thù dai nhất mà cha từng gặp. Đúng, người đàn ông này đã đạt được mục đích của mình, ngài ta sử dụng quyền lực trong tay để giật dây một cuộc cạnh tranh bất công và biến bản thân thành người chiến thắng. Ngài Tổng thống đã

yêu cầu tòa án liên bang đưa ra mức phạt cao chưa từng có trong lịch sử Hoa Kỳ, đồng thời ra lệnh giải thể công ty chúng ta. Hãy nhìn xem tên bỉ ổi ấy đã làm gì chúng ta!

Tuy nhiên, cha tin rằng cái mà ngài ta gọi là hình phạt chung quy sẽ chẳng có tác dụng gì, ngược lại còn khiến ngài ta cảm thấy thất vọng khôn cùng, bởi vì cha tin mọi người trong công ty chúng ta không phải là đồ rác rưởi bất tài. Chúng ta có đội ngũ quản lý xuất sắc và nguồn vốn dư dả; chúng ta có thể chống lại mọi phong ba bão táp, và thể chất mạnh mẽ của công ty vẫn sẽ mang lại cho chúng ta dòng tiền liên tục. Cứ chờ mà xem! Sẽ có lúc chúng ta mở cờ trong bụng.

Tuy nhiên, quả thực chúng ta đã bị xúc phạm và chịu sự đối xử cực kỳ bất công. Theodore buộc tội chúng ta là những kẻ xấu xa giàu có, quan tòa bồi nhọ chúng ta là những tên trộm nhỏ bần, như thể sự giàu có của chúng ta đến từ việc trộm cắp vậy. Không! Những kẻ ngu ngốc đó chẳng biết gì về quá trình gây dựng doanh nghiệp lớn và cũng chẳng muốn biết việc ấy. Mỗi xu của chúng ta đều thấm nhuần trí khôn, mỗi bước tiến của chúng ta đều phải đổ mồ hôi công sức, và nền tảng của đế chế hùng mạnh ấy được đặt bằng chính mạng sống của chúng ta. Thế nhưng, họ không muốn nghe những điều đó, mà lại hành động như những tên điên, chỉ tin vào phán đoán ngu xuẩn của mình, coi thường tài năng kinh doanh của chúng ta một cách đầy xúc phạm và phớt lờ sự thật rằng chúng ta đã thắp sáng toàn bộ nước Mỹ bằng loại dầu hỏa rẻ nhất, tốt nhất.

Cha biết Theodore sẽ không ngừng vung vẩy thanh gươm trong tay mình cho đến khi gặt hái được kết quả, bởi ngài ta đã cự tuyệt lời đề nghị hòa giải của chúng ta. Tuy nhiên, cha chẳng việc gì phải lo sợ cả, bởi lương tâm cha hoàn toàn trong sạch, và kết quả tồi tệ nhất chỉ là đại gia đình huy hoàng, hạnh phúc của chúng ta phải giải thể dưới cường quyền của ngài ta. Thế nhưng, niềm hạnh phúc sẽ không dừng lại, huy hoàng cũng sẽ không tàn phai, và tương lai được tạo dựng trên nền móng hiện thực sẽ chứng minh tất cả.

Không còn nghi ngờ gì nữa, chúng ta đang phải chịu sự áp bức chưa từng có tới từ chính quyền Roosevelt. Tuy nhiên, chúng ta không được xử trí theo cảm tính, không được để cơn giận phong tỏa

tâm trí, cũng như không được khoanh tay đứng nhìn khi mối nguy ập đến, mà nên dũng cảm vùng dậy chống trả; bằng không, chúng ta sẽ phải chịu đựng nỗi nhục nhã và cắn rứt lương tâm. Bởi vì chúng ta là công dân của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ, chúng ta có trách nhiệm cứu giúp đất nước và đồng bào. Với tư cách một người giàu có, cha biết rằng nhiều của cải cũng đồng nghĩa với nhiều trách nhiệm, vì vậy cha đang gánh vác sứ mệnh mang lại hạnh phúc cho mọi người.

Cuộc khủng hoảng tài chính lần này đã càn quét phố Wall, khiến những người gửi tiết kiệm đang trong cơn hoảng loạn phải xếp hàng dài để rút tiền gửi từ ngân hàng. Khi cuộc khủng hoảng khiến nền kinh tế Hoa Kỳ lại một lần nữa bước vào thời kỳ Đại suy thoái xuất hiện, cha có linh cảm rằng đất nước đang rơi vào một cuộc khủng hoảng kép: Chính phủ thiếu vốn và người dân thiếu niềm tin. Vào những lúc như vậy, các phú hào cần phải làm gì đó, vì vậy cha đã gọi điện cho ông Stone và nhờ hãng thông tấn AP trích dẫn lời mình để thông báo tới toàn bộ người dân Mỹ rằng: Đất nước của chúng ta chưa bao giờ thiếu tín dụng, và những người có kiến thức trong lĩnh vực tài chính càng coi tín dụng như mạng sống; nếu cần, tôi sẵn sàng dùng một nửa số chứng khoán của mình để giúp đất nước duy trì tín dụng. Hãy tin tôi, cơn địa chấn tài chính sẽ không xảy ra đâu.

May mắn thay, cuộc khủng hoảng đã qua và phố Wall đã thoát khỏi hiểm cảnh.

Và trong thời điểm căng thẳng như vậy, cha đã làm điều mình nên làm, như tờ *Nhật báo phố Wall* nhận xét: “Ông Rockefeller đã giúp phố Wall bằng tiếng nói và nguồn vốn khổng lồ của mình”. Song, có một điều mà cha sẽ không bao giờ để họ biết được, ấy là trong cuộc khủng hoảng lần này, cha là người bỏ ra nhiều tiền nhất, và cha vô cùng lấy làm tự hào vì điều đó.

Tất nhiên, có thể nói rằng ông Morgan đã góp công lớn khi giúp phố Wall thành công vượt qua cuộc khủng hoảng tín dụng, là viên chỉ huy xuất sắc trong trận chiến này. Ông ta đã tập hợp một nhóm các doanh nhân nổi tiếng để cùng nhau đối phó với khủng hoảng, giải cứu phố Wall bằng tài năng tài chính độc nhất vô nhị và tính cách dũng cảm của mình. Vì vậy theo cha, người dân Mỹ và những người ở phố Wall nên cảm ơn ông ta; đặc biệt, Theodore Roosevelt

càng phải cảm ơn ông ta, bởi vì Morgan đã thay ngài ta thực hiện những việc mà lẽ ra vị Tổng thống này phải làm nhưng lại không thể do sự kém cỏi của chính mình.

Ngày nay, rất nhiều người, dĩ nhiên là cả giới báo chí, hết mực tán dương những người ra tay tương trợ một cách hào phóng, thế nhưng điều đó lại chẳng có giá trị gì đối với cha, bởi lương tâm thanh thản mới là phần thưởng uy tín nhất. Khi đất nước gặp nạn, đáng lẽ chúng ta phải dũng cảm gánh vác, chủ động cứu nguy. Cha nghĩ những người chân thành dang tay giúp đỡ cũng giống như cha, chỉ muốn dùng sức mạnh, niềm tin và lòng trung thành của bản thân để soi sáng đất nước.

Tuy nhiên, không phải cha không có hồi ức đáng xấu hổ. Bốn mươi sáu năm trước, khi biết bao thanh niên Mỹ nghe theo tiếng gọi của Tổ quốc, trung thành lao ra tiền tuyến để đấu tranh giải phóng nô lệ da đen và duy trì sự thống nhất của liên bang, cha lại lấy lý do công ty vừa thành lập, gia đình sống dựa vào đó để không phải ra trận.

Đây có vẻ là một lý do hợp lý, thế nhưng bấy giờ đất nước cần bọn cha, cần bọn cha đổ máu. Sự việc này luôn khiến cha cảm thấy cắn rứt lương tâm, mãi cho đến cuộc khủng hoảng kinh tế hơn mười năm trước, cha mới có cơ hội chuộc lỗi. Khi đó, chính phủ liên bang không thể đảm bảo lượng vàng dự trữ, Washington đã cầu cứu Morgan nhưng ông ta cũng bó tay bất lực, chính cha là người đã rút ra khoản tiền khổng lồ để giúp đỡ chính phủ nhằm dập tắt cơn khủng hoảng tài chính ấy. Việc này khiến cha rất đổi hạnh phúc, còn hạnh phúc hơn cả kiếm được một khoản kếch xù.

Thế nhưng, cha không coi mình là một vị cứu tinh, càng không ngông cuồng tự đại hay vênh vênh tự đắc, chỉ có kẻ ngốc mới tự phụ vì bản thân giàu có, bởi cha là một công dân. Cha biết mình sở hữu khối tài sản kếch xù, cũng như phải gánh vác trách nhiệm chung to lớn vì sự giàu có ấy, thế nhưng điều cao quý hơn cả việc sở hữu khối tài sản kếch xù chính là phục vụ đất nước dựa theo nhu cầu của đất nước.

John à, chúng ta giàu có nhưng bất cứ lúc nào cũng không nên tiêu xài phung phí, đồng tiền của chúng ta chỉ nên dùng vào việc tạo

ra giá trị cho mọi người, tuyệt đối không được cho bất kỳ kẻ ích kỷ nào một chút lợi lộc. Tất nhiên, chúng ta cũng sẽ không hỗ trợ về mặt kinh tế cho đảng Cộng hòa trong các cuộc bầu cử nữa, bởi Theodore Roosevelt đã bức hại chúng ta.

Danh tiếng và đức tính là vật trang trí cho tâm hồn, song nếu không có chúng thì dù cơ thể có đẹp đến mấy cũng không thể gọi là đẹp.

Mến thương con
Cha

Cha không coi mình là một vị cứu tinh, càng không ngông cuồng tự đại hay vênh vênh tự đắc, chỉ có kẻ ngốc mới tự phụ vì bản thân giàu có, bởi cha là một công dân. Cha biết mình sở hữu khối tài sản kếch xù, cũng như phải gánh vác trách nhiệm chung to lớn vì sự giàu có ấy, thế nhưng điều cao quý hơn cả việc sở hữu khối tài sản kếch xù chính là phục vụ đất nước dựa theo nhu cầu của đất nước.

LÁ THƯ THỨ BA MƯƠI SÁU

Nuôi dưỡng tâm hồn

John yêu quý,

Giống như cảm giác thèm ăn của cơ thể, chúng ta cũng có cảm giác thèm ăn về mặt tinh thần. Tuy nhiên, nhiều người lại thường lấy cớ không có thời gian, nhần tâm khiến tâm hồn phải chịu nỗi khổ đói khát. Họ chỉ vô ý hoặc tình cờ làm phong phú tâm trí, nhưng lại không bao giờ quên đáp ứng nhu cầu cho phần từ cổ trở xuống.

Có lẽ cách nhìn của cha hơi bi quan, song trong thời đại chúng ta đang sống, ai cũng mãi mê đáp ứng những nhu cầu từ phần cổ trở xuống mà bỏ qua nhu cầu từ phần cổ trở lên. Trên thực tế, con sẽ thường nghe người ta nói rằng bỏ bữa trưa là chuyện lớn, nhưng lại chưa từng nghe thấy ai lên tiếng rằng lần cuối cùng thỏa mãn cơn đói trong tâm hồn là khi nào. Chẳng lẽ tất cả chúng ta đều có tinh thần đói đảo ư? Dĩ nhiên là không.

Trong thế giới của chúng ta, đâu đâu cũng thấy những người

thiếu thốn về mặt tinh thần. Những người sống trong sự u uất, tiêu cực, thất bại, chán nản đang rất cần được nuôi dưỡng tinh thần và khơi gợi cảm hứng, thế nhưng hầu hết họ đều xua tay từ chối những cơ hội nuôi dưỡng tâm hồn, để mặc tâm hồn dần trở nên xám xịt.

Nếu tâm trí trống rỗng cũng giống như cái bụng rỗng, cần phải được lấp đầy bằng thứ gì đó để chủ nhân cảm thấy thỏa mãn, vậy thì thật tốt biết bao. Đáng tiếc là làm gì có chuyện dễ dàng như vậy; ngược lại, con người ta còn phải chịu sự trừng phạt do tâm hồn trống rỗng.

Tâm hồn là ngôi nhà thực sự của mỗi chúng ta, và việc chúng ta tốt hay xấu đều phụ thuộc vào cách ta nuôi dưỡng nó. Bởi vì mọi thứ bước vào ngôi nhà này đều có công dụng riêng, chúng có thể mang tính kiến tạo, chuẩn bị hành trang cho tương lai của con hoặc mang tính phá hoại, làm giảm những thành tựu trong cuộc sống tương lai của con. Ví dụ như sự tích cực.

Những người đã đạt tới đỉnh cao hoặc sắp đạt tới đỉnh cao đều tích cực. Sở dĩ như vậy là bởi họ thường xuyên nuôi dưỡng, làm đầy tâm hồn bằng những suy nghĩ tốt đẹp, trong sáng, mạnh mẽ và tích cực; giống như việc thức ăn trở thành nguồn dinh dưỡng của cơ thể, họ cũng không quên cung cấp món ăn tinh thần cho tâm hồn mỗi ngày. Những người này biết rằng nếu nuôi dưỡng phần tử cổ trở lên, họ sẽ không bao giờ phải lo lắng về việc đáp ứng những nhu cầu từ phần cổ trở xuống, hay thậm chí là chẳng cần bận tâm vấn đề tài chính khi về già.

Con người ta nhất định phải tìm thấy ngôi nhà của riêng mình, có vậy mới không lâm vào cảnh lang thang hoặc trở thành kẻ ăn xin. Muốn thế thì thứ nhất, cho dù có phải bán tâm hồn, con cũng phải bán cho chính mình. Chúng ta phải chấp nhận bản thân. Thứ hai, chúng ta phải có một thái độ tích cực.

Hai năm trước, cha và ngài Carl Jung tình cờ gặp nhau, nhà tâm lý ấy đã kể cho cha nghe một câu chuyện như sau:

Một người đàn ông nọ bị mắc kẹt trong cơn lũ và phải trèo lên mái nhà để lánh nạn. Có người hàng xóm trôi ngang qua, bảo: “Này John, trận lũ lần này đúng là đáng sợ nhỉ?”

John đáp: “Không, nó không tệ đến thế đâu.”

Người hàng xóm thoáng sững sốt, vặn lại: “Làm sao anh có thể nói như vậy chứ? Chuồng gà nhà anh đã bị lũ cuốn trôi rồi.”

John nói: “Vâng, tôi biết, có điều tôi đã bắt đầu nuôi vịt từ sáu tháng trước rồi, giờ chúng đang bơi tung tăng ở gần đây. Mọi thứ vẫn ổn.”

“Nhưng, John, nước lũ đã phá hoại hoa màu của anh.” Người hàng xóm tiếp lời.

John trả lời: “Không, không đâu. Hoa màu mà tôi trồng đã bị hư hại do thiếu nước. Mới tuần trước thôi, tôi được người ta bảo rằng đất của tôi cần thêm nước, vì vậy trận lũ này vừa khéo giải quyết được vấn đề đó.”

Người hàng xóm bi quan lại nói với John – người đang mỉm cười: “Song hãy nhìn xem, John, nước lũ vẫn đang dâng cao và sắp dâng đến cửa sổ nhà anh rồi.”

John lạc quan càng cười tươi hơn, đáp: “Tôi mong là thế, bởi mấy cái cửa sổ này bẩn lắm rồi, cần phải rửa ráy thôi.”

Câu chuyện này nghe có vẻ như một mẩu truyện cười, thế nhưng đây rõ ràng là một lối sống, quyết định dùng thái độ tích cực để đương đầu với thế giới rối ren phức tạp, đầy rẫy thăng trầm này. Một khi thực hiện được lối sống này, chúng ta có thể khiến tâm hồn tự động phản ứng tích cực cho dù đang gặp phải những tình huống tiêu cực. Để làm được như vậy, chúng ta chỉ có cách nuôi dưỡng và thanh lọc tâm hồn.

Mọi người đều có thể thay đổi hoặc bị thay đổi. Ngài Jung nói rằng chỉ cần thay đổi vốn từ vựng của một người là có thể tăng nguồn thu nhập và cải thiện cuộc sống của anh ta, thậm chí là cả cuộc đời anh ta. Ví dụ như từ “ghét” nên được loại bỏ khỏi vốn từ vựng của con, đừng nghĩ về nó mà hãy thay thế bằng từ “yêu” đại diện cho cảm xúc và ước mơ. Hiển nhiên, việc loại bỏ và thay thế từ ngữ cơ hồ như không bao giờ kết thúc, nhưng tâm hồn chúng ta sẽ trở nên trong sáng và tích cực hơn trong quá trình loại bỏ ấy.

Tâm hồn của chúng ta hoạt động dựa theo những gì cung cấp cho nó. Cha tin rằng những thứ cung cấp cho tâm hồn rất quan trọng với tương lai của mỗi người. Vì vậy, vấn đề được đặt ra là: Chúng ta cần nuôi dưỡng tâm hồn mình như thế nào, hay cũng tức là bổ sung

món ăn tinh thần gì vào thời gian nào. Con đã bao giờ nghe câu chuyện về chiếc rìu của người tiêu phu chưa? Sản lượng của tiêu phu cứ liên tục sụt giảm bởi vì anh ta không dành thời gian để mài chiếc rìu của mình. Chúng ta tiêu tiền và tốn nhiều thời gian để chăm sóc vẻ ngoài của chiếc đầu, cạo râu cắt tóc, vậy chúng ta có nên dành thời gian và số tiền tương đương để đánh bóng phần bên trong chiếc đầu không? Câu trả lời là có, hơn nữa việc này có thể thực hiện được.

Trên thực tế, món ăn tinh thần có ở khắp mọi nơi, ví dụ như đọc sách cũng là một cách hay. Mỗi cuốn sách được viết bởi tâm hồn vĩ đại đều là món ăn giúp gột rửa và bồi đắp tâm hồn chúng ta, chúng đã sớm trở thành kim chỉ nam cho các thế hệ sau, và chúng ta có thể lựa chọn bất cứ cuốn sách nào mình muốn. Những cuốn sách vĩ đại chính là cây trí tuệ vĩ đại, là cây tâm hồn vĩ đại, qua đó chúng ta sẽ được nhào nặn lại, học cách khiêm tốn và trở nên khôn ngoan.

Tất nhiên, chúng ta không thể đọc sách của những con buôn văn chương, bởi sách của họ giống như bệnh dịch, phát tán tà niệm vô si, thông tin sai lệch và sự ngu xuẩn tự phụ, chúng chỉ đáng được cầm trong tay những kẻ nông cạn và tầm thường. Thứ chúng ta cần là những cuốn sách có thể mang tới cho chúng ta sự tự tin và sức mạnh để hành động, thúc đẩy cuộc sống của chúng ta lên một tầm cao mới và dẫn dắt chúng ta làm điều tốt, chẳng hạn như cuốn *Hướng về phía trước*³.

Đây là một kiệt tác giúp truyền cảm hứng và khơi dậy nhiệt huyết sống của chúng ta. Cha tin người dân Mỹ sẽ hưởng lợi lớn từ việc xuất bản cuốn sách này, và dưới sự dẫn dắt của nó, họ có thể vận dụng sức mạnh của bản thân theo cách tích cực nhất để chạm tay tới cuộc sống mà mình hằng mơ ước. Cha thậm chí còn tin rằng bất cứ ai bỏ lỡ cơ hội đọc cuốn sách này rất có thể sẽ bỏ lỡ một cuộc đời tuyệt vời. Vì vậy, cha hy vọng con cháu mình sẽ đọc cuốn sách này, bởi nó có thể mở ra cánh cửa hạnh phúc cho tất cả mọi người.

Động lực dẫn dắt con người ta leo lên đỉnh cao chính là động lực tinh thần được thường xuyên tưới tắm và bồi đắp. Những người sở hữu cuộc sống thành công chắc chắn đều ý thức được rằng trên đỉnh cao có rất nhiều chỗ trống, nhưng sẽ không đủ chỗ để con người ta

ngồi xuống nghỉ ngơi. Họ hiểu rằng cũng giống như cơ thể, tinh thần phải được nuôi dưỡng thường xuyên, và việc nuôi dưỡng cơ thể, tâm lý lẫn tinh thần phải được chăm sóc riêng biệt.

John à, chẳng ai có thể cản bước chúng ta trở về nhà, trừ phi chúng ta không muốn quay về. Hãy để ánh sáng của tâm hồn soi rọi con đường phía trước của chúng ta.

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BA MƯƠI BẢY

Ai cũng có cơ hội trở thành nhân vật quan trọng

John yêu quý,

Trong sách *Tin mừng theo Thánh Matthew* có câu thánh ngôn: “Chính anh em là muối cho đời.”

Phép so sánh này vừa bình dị, gần gũi vừa khiến con người ta tỉnh ngộ. Muối ăn không chỉ kích thích vị giác mà còn giúp làm sạch và bảo quản thực phẩm. Con người ta đến với cuộc đời này chính là để thanh lọc và điểm tô thế giới mà họ đang sống. Họ muốn bảo vệ thế giới này khỏi sự thối nát, đồng thời mang tới cho mọi người hơi thở cuộc sống tươi mới và lành mạnh hơn.

Trách nhiệm chính của muối là phải có vị mặn, vị mặn của muối tượng trưng cho đời sống tôn giáo cao quý, hăng hái và chân chính ngoan đạo. Vậy, chúng ta nên dùng sự giàu có, nguyên tắc và tín ngưỡng của mình để làm gì đây? Không còn nghi ngờ gì nữa, chúng ta phải là muối cho đời, tích cực phục vụ xã hội và mang lại phước lành cho mọi người. Đây là trách nhiệm xã hội của mỗi chúng ta.

Trách nhiệm của chúng ta hiện giờ là cống hiến hết mình cho thế giới và những người xung quanh, toàn tâm toàn ý với công việc của chúng ta. Cha nghĩ rằng chẳng có gì vĩ đại hơn điều này nữa đâu.

Nhắc đến vĩ đại, cha chợt nghĩ đến một bài diễn văn vĩ đại, đó là một trong số ít những bài diễn văn vĩ đại mà cha từng chứng kiến trong đời. Nó dạy cho cha biết rằng, con người ta chẳng có gì cao

siêu ghê gồm cả, thế nhưng cũng chẳng có gì cao siêu ghê hơn con người ta, điều này phụ thuộc vào việc con đã làm được gì cho đồng bào và đất nước của mình.

Bây giờ, cha sẽ chép lại bài diễn văn vĩ đại ấy cho con, hy vọng rằng nó sẽ có ích với con.

Thưa các quý ông, quý bà

Hôm nay, tôi rất vinh dự được gặp gỡ một vài nhân vật quan trọng ở đây. Có lẽ các vị sẽ cho rằng thành phố này không có nhân vật nào tai to mặt lớn, rằng những người như thế đều sinh ra ở London, San Francisco, Rome hoặc các thành phố lớn khác, tóm lại là họ không xuất thân từ đây và đều đến từ nơi nào đó ngoài thành phố này. Nếu đúng là vậy, các vị đã sai hoàn toàn rồi. Sự thật là những nhân vật quan trọng ở thành phố của chúng ta cũng nhiều như ở bất kỳ thành phố nào khác. Trong số các thính giả đang ngồi ở đây, có rất nhiều nhân vật quan trọng, bao gồm cả nam và nữ.

Bây giờ, cho phép tôi mạnh dạn nói rằng sai lầm lớn nhất mà chúng ta thường mắc phải khi đánh giá một người có phải ông này bà nọ hay không chính là chúng ta luôn nghĩ những nhân vật lớn đều sở hữu một văn phòng rộng rãi. Tuy nhiên, tôi muốn nói với mọi người rằng thế giới này vốn dĩ không biết kiểu người nào là nhân vật vĩ đại nhất. Vậy, ai mới là những nhân vật vĩ đại trên thế giới? Chắc hẳn những người trẻ tuổi sẽ nóng lòng đặt ra câu hỏi như vậy. Hãy để tôi nói cho các vị biết, nhân vật quan trọng không nhất thiết phải là người sở hữu văn phòng trong tòa nhà chọc trời, bởi sự vĩ đại của con người ta nằm ở giá trị của bản thân chứ chẳng liên quan gì đến chức vị mà chúng ta đạt được. Ai có thể nói rằng một vị vua sống nhờ lương thực còn vĩ đại hơn một người nông dân cày cấy trồng trọt cơ chứ? Thế nhưng, xin đừng trách cứ những thanh niên đang giữ chức vụ nào đó nghĩ rằng sẽ có ngày mình trở thành tên tuổi lớn.

Bây giờ, tôi muốn hỏi mọi người đang có mặt tại đây, ai trong số các vị muốn trở thành nhân vật vĩ đại?

Cậu nhóc đội mũ cao bồi kia, cậu đã nói rằng một ngày nào đó mình sẽ trở thành một nhân vật tiếng tăm ở thành phố này. Có thật không?

Cậu định khi nào sẽ thực hiện mong muốn này?

Cậu nói rằng nếu một cuộc chiến tranh khác nổ ra, cậu sẽ xông pha chiến đấu dưới làn mưa bom bão đạn, giật đổ cờ của kẻ thù khỏi cột cờ, sau đó vinh quang về nước với huân chương đeo đầy trên ngực, đảm nhận chức vụ mà chính phủ trao cho mình, thế là cậu sẽ trở thành nhân vật tiếng tăm!

Không, không đâu! Nay anh bạn trẻ, việc cậu làm không phải là sự vĩ đại thực sự, nhưng chúng ta không nên chê trách suy nghĩ của cậu, bởi vì cậu đã được dạy dỗ như vậy ở trường học, rằng những người có chức vụ đều từng chiến đấu anh dũng trên chiến trường.

Tôi vẫn nhớ khi cuộc chiến giữa Mỹ và Tây Ban Nha vừa chấm dứt, thành phố của chúng ta đã tổ chức một cuộc diễu hành hòa bình. Tôi nghe nói rằng, khi đội diễu hành đi đến phố Pueblos, có một chiếc xe ngựa bốn bánh đã dừng lại trước cổng nhà tôi, ngồi trong xe là ông Sampson, ai nấy đều tung mũ lên không trung, vẫy khăn tay và hô vang: "Sampson muôn năm!" Nếu có mặt ở đó, hẳn tôi cũng sẽ hét lên như vậy, bởi vì ông ấy xứng đáng nhận được vinh dự lớn lao này.

Tuy nhiên, giả sử ngày mai tôi bước lên bục giảng ở trường đại học và hỏi mọi người:

“Này các bạn trẻ, ai đã đánh chìm tàu Merrimack?” Nếu họ trả lời “Là Sampson”, vậy thì câu trả lời của họ có 7/8 là nói dối, bởi có tổng cộng tám người đã đánh chìm tàu Merrimack. Bảy người còn lại đã phải hứng chịu những đợt công kích bằng hỏa lực của người Tây Ban Nha vì chức vụ mà mình đảm nhiệm, còn ông Sampson – với tư cách là Chuẩn Đô đốc chỉ huy – rất có thể đã đứng ngoài làn đạn.

Thưa các bạn của tôi, những thỉnh giả ở đây tối nay đều là thành phần trí thức, song tôi dám cam đoan rằng không ai trong số các bạn biết bảy người đàn ông đã kề vai chiến đấu cùng ông Sampson là ai. Tại sao chúng ta lại dạy lịch sử theo cách này? Chúng ta phải dạy học sinh rằng bất kể chức vụ của một người có thấp kém đến mấy, nhưng chỉ cần hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, nhân dân Mỹ cũng nên tôn vinh người đó nhiều như tôn vinh một vị vua.

Đây là cách mà hầu hết mọi người dạy dỗ con cái:

Cậu con trai của người phụ nữ nọ cất giọng hỏi: “Mẹ ơi, công trình đồ sộ kia là gì vậy ạ?” “Đó là mộ của tướng Grant.”

“Tướng Grant là ai ạ?” “Ông ấy là người đã dập tắt cuộc Nội chiến.”

Sao có thể truyền dạy lịch sử như vậy được cơ chứ? Các vị hãy thử nghĩ xem, nếu chỉ có một mình tướng Grant, liệu chúng ta có giành được chiến thắng trong cuộc chiến không? Ồ, sẽ không đâu. Vậy tại sao lại xây ngôi mộ trên sông Hudson? Đó không phải bởi tướng Grant là bậc vĩ nhân, mà bởi ông ấy là người đại diện cho hai trăm nghìn tướng sĩ đã anh dũng hy sinh vì đất nước, trong số đó có nhiều người vĩ đại như tướng Grant. Đây chính là lý do thực sự cho việc ngôi mộ đẹp để đó được xây cất bên bờ sông Hudson.

Tôi nhớ một sự việc có thể giải thích rõ hơn cho tình huống này, và đây cũng là ví dụ duy nhất mà tôi có thể nghĩ ra trong tối nay. Sự việc này khiến tôi cảm thấy rất xấu hổ, đến nỗi không thể gạt nó ra khỏi tâm trí mình. Bây giờ nếu nhắm mắt lại, ngược dòng thời gian quay trở về năm 1863, tôi có thể nhìn thấy ngôi nhà cũ của mình ở thung lũng Berkshire, thấy trong chợ chật ních người, cũng như nhà thờ địa phương lẫn tòa thị chính đều đông nghịt.

Tôi nghe thấy tiếng ban nhạc đang biểu diễn, nhìn thấy lá cờ tung bay và những chiếc khăn tay phấp phới trong gió. Tôi vẫn nhớ như in khung cảnh ngày hôm đó. Đám đông ủa ra đường chào đón một đại đội binh sĩ, và đại đội đó cũng đang xếp thành hàng đi tới. Họ đã hoàn thành một kỳ quân dịch trong Nội chiến và phải kéo dài thêm một kỳ nữa, hiện giờ họ đang được các cụ già ở quê nhà chào đón. Khi ấy, mặc dù chỉ là một chàng trai trẻ, nhưng tôi đã là đại đội trưởng của đại đội đó. Ngày hôm đó, trong lòng tôi vô cùng đặc ý như một quả bóng được bơm căng hết cỡ, chỉ cần một cây kim mảnh là có thể xuyên thủng tôi. Tôi đi đầu hàng, mang vẻ kiêu ngạo hơn bất kỳ ai trên đời này.

Chúng tôi tiến vào tòa thị chính, họ sắp xếp cho binh sĩ của tôi ngồi chính giữa hội trường, còn tôi thì ở hàng ghế đầu; kế đó là các quan chức trong thị trấn bước ra khỏi đám đông, họ đi lên sân khấu và ngồi thành hình bán nguyệt; cuối cùng là thị trưởng yên vị ở trung tâm của hình bán nguyệt. Đó là một người đàn ông lớn tuổi với mái tóc hoa râm, chưa từng giữ chức vụ gì trước đây. Ông ấy nghĩ rằng nếu đã trở thành công chức thì mình chính là một nhân vật vĩ đại. Khi đứng dậy, đầu tiên ông ấy chỉnh lại cặp kính, sau đó đảo mắt nhìn người dân ở dưới sân khấu với tư thế uy nghiêm không gì sánh nổi. Đột nhiên, ánh mắt của ông ấy chĩa thẳng vào tôi, sau đó người đàn ông lớn

tuổi tốt bụng đó bước tới và mời tôi lên bục ngồi cùng các quan chức trong thị trấn.

Mời tôi lên sân khấu cơ đấy! Trước khi nhập ngũ, không có vị quan chức nào chú ý đến tôi. Tôi ngồi trên sân khấu, để mũi gươm chạm xuống mặt sàn, hai khoanh tay trước ngực, chờ đợi sự chào đón nồng nhiệt, cảm giác bản thân hết như Napoléon V! Quả không sai khi nói kiêu ngạo luôn xuất hiện trước sự hủy diệt và thất bại.

Lúc này, thị trưởng thay mặt nhân dân phát biểu chào mừng đoàn binh sĩ khải hoàn. Ông ấy lấy bài diễn văn từ trong túi ra, cẩn thận trải trên bục phát biểu rồi chỉnh lại cặp kính, tiếp đó lùi lại vài bước rồi lại bước về phía trước. Chắc hẳn thị trưởng đã nghiền cứu bài phát biểu một cách tỉ mỉ, bởi vì ông ấy đứng đúng tư thế của nhà hùng biện, đặt trọng tâm cơ thể vào chân trái, chân phải hơi đưa về phía trước, đôi vai mở rộng, duỗi tay ra một góc 45 độ và cất giọng.

"Thưa nhân dân thân mến," ông ấy bắt đầu, "chúng ta rất vui mừng được chào đón những chiến sĩ đã anh dũng chiến đấu... không ngại đổ máu này... trở lại quê hương của mình. Đặc biệt, chúng ta cũng vô cùng vui mừng khi hôm nay có sự góp mặt của một vị anh hùng trẻ tuổi (ám chỉ tôi)... Vị anh hùng trẻ tuổi mà chúng ta từng thấy trong trí tưởng tượng này đã dẫn dắt một đội quân quyết tử để chống lại kẻ thù. Hãy nhìn thanh gươm sáng bóng của cậu ấy đi... Dưới ánh mặt trời chói lóa, cậu ấy đã hô lên với đại đội của mình rằng 'Xung phong'."

Người đàn ông lớn tuổi tốt bụng này đúng là không biết gì về chiến tranh. Chỉ cần hiểu một chút về chiến tranh, ông ấy sẽ biết một sự thật: Việc một sĩ quan bộ binh chạy phía trước cấp dưới vào thời khắc quan trọng là một sai lầm tai hại. Tôi mà lại cầm thanh gươm chỉ huy sáng loáng dưới ánh mặt trời và hô "Xung phong" với cấp dưới ư? Tôi chưa bao giờ làm như vậy. Thử nghĩ mà xem, liệu tôi có chạy lên phía trước và bị vây gọng kìm bởi kẻ thù ở phía trước lẫn quân mình ở phía sau không? Sĩ quan thì không nên xuất hiện ở vị trí đó. Trong thực chiến, vị trí của sĩ quan là ở phía sau các binh sĩ. Do có nhiệm vụ tham mưu, cho nên khi quân nổi loạn xông ra khỏi rừng và tấn công quân mình từ bốn phương tám hướng, tôi sẽ luôn cuội ngựa và hét lên với toàn đội: "Các sĩ quan lùi lại! Các sĩ quan lùi lại!" Sau đó, mỗi sĩ quan đều sẽ lùi ra khỏi khu vực giao tranh, hơn nữa người mang cấp bậc càng cao thì càng lùi ra xa. Đó không phải vì anh ta thiếu dũng khí, mà vì quy tắc tác chiến chính là như vậy. Nếu tướng quân chạy ra tiền tuyến và hy sinh, vậy thì phe anh ta chắc chắn sẽ thua trong trận chiến, bởi vì toàn bộ kế hoạch tác chiến đều nằm trong đầu tướng quân, vì thế anh ta phải được an toàn tuyệt đối.

Thế mà tôi còn cầm "cầm thanh gươm chỉ huy sáng loáng dưới ánh mặt trời" cơ đấy. Ôi! Trong số những người lính ngồi trong tòa thị chính ngày hôm đó, có người từng quyết tử để bảo vệ viên sĩ quan trẻ tuổi tôi đây, có người từng cống tôi vượt qua sông sâu, còn có một số người không thể có mặt, bởi vì họ đã hy sinh thân mình để bảo vệ Tổ quốc. Người diễn thuyết cũng đã nhắc tới họ, thế nhưng họ lại không nhận được sự chú ý. Đúng vậy, những người thực sự hy sinh vì Tổ quốc thì không nhận được sự chú ý, trong khi một chàng trai trẻ như tôi lại được tung hô thành anh hùng đương thời. Tại sao tôi lại được coi là anh hùng? Đơn giản là vì diễn giả đó cũng rơi vào cái bẫy ngu ngốc tương tự: Chàng trai này là sĩ quan, còn những người khác chỉ là lính. Tôi đã nhận được một bài học khó quên từ việc này. Một người trở nên vĩ đại không phải vì anh ta giữ chức tước nào đó, mà vì anh ta đã lập nên nghiệp lớn bằng những công cụ nhỏ, và hoàn thành mục tiêu cuộc đời với tư cách là một thường dân vô danh. Đây mới là sự vĩ đại thực sự.

Chỉ cần có thể hiến tặng nhân dân những con đường rộng rãi, những ngôi nhà

thoáng mát, những ngôi trường xinh đẹp, những nhà thờ trang nghiêm, những lời khuyên chân thành, niềm hạnh phúc thật lòng và nhận được sự biết ơn của người dân địa phương, chúng ta đều sẽ trở nên vĩ đại dẫu cho có đi tới nơi nào chẳng nữa. Tuy nhiên, nếu không được người dân địa phương cảm kích, vậy thì bất luận đi tới góc ngách nào trên thế giới này, chúng ta cũng sẽ không trở thành nhân vật vĩ đại. Tôi hy vọng các vị ngồi ở đây biết rằng chúng ta đang sống trong những hành động có ý nghĩa chứ không phải những năm tháng buồn tẻ; rằng chúng ta đang sống trong cảm xúc chứ không phải những con số trên nút bấm điện thoại; rằng chúng ta đang sống trong những suy nghĩ chứ không phải trong không khí. Do vậy, chúng ta nên đo đếm thời gian bằng nhịp đập con tim cùng mục tiêu đúng đắn.

Cho dù các bạn quên mất những lời tôi đã nói tối nay, thì cũng xin đừng quên câu nói sau: Những người suy nghĩ nhiều nhất, cảm thấy bản thân cao quý nhất và hành động đúng đắn nhất sẽ sống cuộc đời viên mãn nhất!

Mến thương con
Cha

LÁ THƯ THỨ BA MƯƠI TÁM

Dành chỗ cho lòng tham

John yêu quý,

Hãy mặc kệ những kẻ nói cha tham lam.

Bao nhiêu năm nay, cha đã tận hưởng “lời khen ngợi” mà đối với người khác, điều này có vẻ không mấy tuyệt vời, đó chính là tham lam. Lời khen ngợi đặc biệt dành cho cha này xuất hiện lần đầu khi sự nghiệp của cha đang ở đỉnh cao. Bấy giờ, cái tên Rockefeller đã không chỉ là dấu hiệu đại diện cho một người, mà còn là biểu tượng của sự giàu có, biểu tượng của một đế chế kinh doanh khổng lồ.

Cha nhớ khi ấy có rất nhiều người cũng như rất nhiều tờ báo đã tham gia vào công cuộc “khen ngợi” cha. Thế nhưng, những lời khen ngợi đó không khiến tim cha đập nhanh hơn, mặc dù cha biết rằng mục đích của chúng chẳng qua là bôi nhọ mình, mĩa mai đế chế kinh doanh mà cha đích thân gây dựng.

Tuy nhiên, cha biết có một loại sức mạnh tiềm ẩn trong bản chất con người, nó sinh ra ở vùng đất cực kỳ khan hiếm năng lực và ý chí, đó chính là sự ghen tị. Khi con nổi trội hơn người khác, họ sẽ căm ghét con, chê bai con bằng những lời lẽ xấu xa, thậm chí dùng

thủ đoạn bịa đặt để vu khống con, đồng thời còn tỏ vẻ hống hách trước mặt con. Theo cha, đó không phải là hống hách, mà là chỉ là sự giả tạo và hèn nhát. Điều thú vị là khi con thua kém họ, trải qua cuộc sống khốn khó, họ sẽ cười nhạo con, cười nhạo sự bất tài, ngu ngốc của con, thậm chí hạ thấp con đến mức không còn tôn nghiêm làm người. Con trai à, đây chính là bản chất của con người!

Thượng đế không trao cho cha sứ mệnh thay đổi bản chất con người, hơn nữa cha cũng chẳng rảnh để ngăn cản những kẻ muốn “tâng bốc” lòng tham của cha, việc cha có thể làm là khiến những người ghen tị với mình cứ tiếp tục ghen tị! Dù biết rằng nếu như có thể dùng của cải mà mình tạo ra để khiến những kẻ tâng bốc đó biến mất, thì họ cũng sẽ mang theo những lời tâng bốc biến mất cùng, thế nhưng cha lại không thể. Cha tin rằng, trừ phi trúng phải bùa mê thuốc lú gì đó, còn không thì chẳng ai có thể làm như vậy!

Người thông minh không bao giờ tranh cãi với kẻ ngu dốt, do đó đương nhiên cha cũng sẽ không tranh luận với những kẻ “khen ngợi” lòng tham của mình, có điều cha lại không thể kìm nén sự khinh thường trước sự ngu dốt của họ. Hãy bình tĩnh quay ngược dòng lịch sử và xem xét tiến trình phát triển của loài người, chúng ta có thể đi đến kết luận rằng không có xã hội nào không được xây dựng trên lòng tham. Những người muốn bôi nhọ cha, những người dò xét có vẻ tử tế, có ai trong số họ không muốn độc chiếm những gì mình sở hữu? Có ai không muốn nắm giữ mọi thứ tốt đẹp? Có ai không muốn kiểm soát những thứ mà mọi người cần? Thế mới nói, những kẻ giả tạo lúc nào cũng nhiều vô kể.

Chẳng có ai là không tham lam cả. Nếu có trong tay một nhánh ô liu, con sẽ muốn sở hữu cả một cây ô liu. Sống trên đời gần tám mươi năm, cha đã từng thấy có người không thể ăn hết, nhưng chưa bao giờ thấy một người không tham lam, đặc biệt là trong giới kinh doanh, phía sau danh lợi tiền tài chỉ in một từ thôi, đó chính là lòng tham. Cha tin rằng người không tham lam vẫn sẽ là điều hiếm có khó tìm trên thế giới này. Ai có thể chấm dứt sự theo đuổi và sở hữu những thứ đẹp để cơ chứ!

Ông Archibald từng so sánh cha với một con ngựa đua, một con ngựa đua có thể đánh hơi được vạch đích. Ông ấy nói rằng một khi

tìm ra vạch đích ở đâu, cha sẽ chạy thực mạng tới đó. Dù biết điều này có phần tăng bốc, thế nhưng trong thâm tâm mình, quả thực cha đã dành chỗ cho lòng tham từ lâu.

Hồi còn học ở trường kinh doanh, một giáo viên đã nói một câu mà cả đời này cha sẽ không bao giờ quên. Có thể nói rằng, câu nói đó đã thay đổi vận mệnh của cha, ông ấy bảo: “Tham lam không có gì sai cả. Thầy cho rằng tham lam là một điều tốt, bởi con người ta ai cũng có lòng tham. Phải bắt đầu từ sự tham lam thì mới có hy vọng!”

Khi thầy giáo cất lên những lời mang tính kích động và khích lệ này trên bục giảng, các học sinh ngồi phía dưới liên xôn xao cả lên. Bởi vì chỉ cần nghĩ tới ý nghĩa của từ “tham lam”, con sẽ biết rằng từ này hoàn toàn đi ngược lại các quan niệm đạo đức mà hầu hết mọi người đã được dạy từ thuở nhỏ. Các quan niệm đạo đức này được lồng ghép vào những phương diện khác nhau như tôn giáo, xã hội, luân lý, chính trị và luật pháp; nó đóng vai trò như một thước đo tiêu chuẩn, và vai trò ấy chắc chắn sẽ in cái mác dơ bẩn lên từ “tham lam”.

Thế nhưng, khi bước chân vào xã hội và bắt đầu hành trình làm giàu, cha mới sâu sắc nhận ra rằng khoản học phí mà mình bỏ ra thực sự xứng đáng, bởi quan điểm của thầy giáo kia khá sáng suốt. Như những gì các nhà sinh vật học nói với chúng ta, thế giới tự nhiên không phải là một nơi nhân từ, vô tư, mà là nơi kẻ thắng làm vua, kẻ thích ứng thì tồn tại, cái gọi là xã hội văn minh của chúng ta cũng vậy. Nếu không tham lam, con có thể bị người khác tiêu diệt, dẫu sao đồ tráng miệng ngon cũng không nhiều.

Nếu con muốn tạo ra sự giàu có, thành tựu, cũng như một cuộc đời phi thường, cha nghĩ chúng ta không thể dùng câu “tham lam là một điều tốt” để khái quát nữa, mà phải là tham lam là điều cần thiết!

Ngu ý của lòng tham chính là tôi muốn, tôi muốn nhiều hơn nữa, tốt nhất là một mình chiếm hữu! Có ai chưa từng kêu gào như vậy trong tâm tâm cơ chứ? Những chính trị gia sẽ nói, tôi muốn nắm giữ quyền lực, tôi muốn từ thống đốc trở thành tổng thống; những doanh nhân sẽ nói, tôi muốn kiếm tiền, tôi muốn kiếm thật nhiều

tiền; những bậc phụ huynh sẽ nói, tôi hy vọng con trai mình sẽ đạt được thành tựu, sống một cuộc đời sung túc và hạnh phúc mãi mãi... Những ví dụ như thế không phải là ít. Chỉ vì ràng buộc bởi đạo đức, phẩm giá, thể diện, cho nên con người ta mới che giấu kỷ lòng tham và biến sự tham lam trở thành một khái niệm cấm kỵ.

Thực ra, chừng nào cái thế giới chạy theo danh lợi này còn chưa bị hủy diệt, chừng nào hạnh phúc còn chưa trở nên đại trà như không khí, con người ta sẽ không thể ngừng tham lam.

Những kẻ đạo đức giả luôn coi lòng tham là ma quỷ. Tuy nhiên, theo suy nghĩ của cha, chiếc chìa khóa mở lòng tham của chúng ta không giống như chiếc chìa khóa mở hộp Pandora. Giải phóng lòng tham luôn âm ỉ trong lòng cũng đồng nghĩa với giải phóng tiềm năng của chúng ta, chính lòng tham đã giúp cha từ một nhân viên kế toán với mức lương vồn vện 5 đô la mỗi tuần trở thành người giàu nhất nước Mỹ. Lòng tham là động lực thúc đẩy cha tạo ra của cải, cũng giống như nó là động lực to lớn thúc đẩy sự phát triển của xã hội.

Khi cha sử dụng từ “tham lam”, có lẽ con sẽ mong cha thay thế nó bằng từ “tham vọng”. Không, tất cả chúng ta đều sống trong một thế giới tham lam, và cha nghĩ việc sử dụng từ “tham lam” còn chất phác và chân thật hơn sử dụng từ “tham vọng”. Chất phác là một phẩm chất chính trực, vô tư trong tâm hồn; nó khác với sự chân thành, và cao quý hơn sự chân thành.

Khi bắt đầu hợp tác để thành lập công ty dầu mỏ với ông Samuel Andrews, lòng tham của cha đã trỗi dậy. Mỗi tối trước khi đi ngủ, cha đều cổ vũ bản thân: Mình muốn trở thành ông chủ của nhà máy lọc dầu lớn nhất Cleveland, để dòng dầu biến thành xấp tiền; mình muốn khiến mọi suy nghĩ phải phục tùng động cơ lợi nhuận và giúp mình trở thành vua dầu mỏ. Thời gian đầu, việc gì cha cũng phải tự làm lấy, bận rộn suốt ngày. Cha chỉ đạo hoạt động lọc dầu, tổ chức vận chuyển bằng đường sắt, vắt óc suy nghĩ xem làm cách nào để tiết kiệm chi phí và mở rộng thị trường cho các sản phẩm phụ từ dầu mỏ. Cả cuộc đời này, cha sẽ không bao giờ quên những ngày tháng cơ cực, ngày đêm bôn ba mà mình từng phải trải qua đó.

Con à, vận mệnh phải do chính bản thân ta kiến tạo, và những

thứ mình thật lòng mong muốn thì nhất định phải nghĩ cách giành lấy. Khoảng cách giữa thành công và thất bại không giống như những gì mọi người tưởng tượng, chúng chỉ cách nhau trong một ý niệm mà thôi. Thành công chính là xem ai có lòng tham mãnh liệt; ai sở hữu loại sức mạnh này có thể thổi bùng và phát huy toàn bộ sức mạnh của bản thân, nỗ lực thực hiện và vượt qua chính mình. Mỗi một bước tiến đều khiến cha cảm nhận được sức mạnh của lòng tham! Lòng tham không chỉ giúp năng lực của một người được phát huy tối đa mà còn buộc người đó phải hiến dâng tất cả, loại bỏ mọi chướng ngại vật, dốc hết sức tiến về phía trước.

Rất nhiều người đã từng hỏi cha cùng một câu: “Thưa ông Rockefeller, điều gì đã giúp ông đạt đến đỉnh cao của sự giàu có?” Cha không thể bày tỏ tiếng lòng thực sự của mình, bởi vì lòng tham là thứ ai nấy đều coi thường. Tuy nhiên, trên thực tế, chỗ dựa giúp cha trở thành người giàu chính là cha đã khơi dậy lòng tham của mình và để nó liên tục bành trướng.

Trong sâu thẳm trái tim mỗi người đều cất giấu một lòng tham sống động, nhạy bén và mãnh liệt. Tuy nhiên, con phải đối mặt và yêu lấy nó. Hãy nói với bản thân rằng mình muốn tham lam, tự nhủ rằng mình muốn nhiều hơn nữa, như vậy nó mới xuất hiện và giúp con thành công.

Không có sức mạnh nào có thể ngăn cản cha từ bỏ lòng tham, bởi vì cha muốn theo đuổi thành công. Gặt hái thành công nhờ lòng tham không phải là một cái tội. Thành công là một sự theo đuổi cao thượng. Nếu đạt được thành công bằng hành vi cao thượng, con sẽ đóng góp cho nhân loại nhiều hơn những gì mình có thể làm khi nghèo khó, và cha đã làm được điều đó!

Hãy nhìn những việc làm từ thiện mà hiện giờ chúng ta đang thực hiện đi, khối tài sản kếch xù được đầu tư vào giáo dục, y học, nhà thờ và những người nghèo. Đây tuyệt đối không phải là hành động bố thí của cá nhân được cha thực hiện theo ý thích nhất thời, mà là một sự nghiệp từ thiện vĩ đại, và thế giới đang dần trở nên tốt đẹp chính bởi sự thành công của cha. Xem ra, tham lam không phải là một điều xấu, cũng phải là một cái tội.

Đối với vấn đề này, nếu động cơ của những kẻ nói cha tham lam

không xuất phát từ mục đích bôi nhọ, cha sẽ vui vẻ chấp nhận lời nhận xét đó của họ.

John à, cha là trung tâm của cuộc đời mình, cha biết điều gì phù hợp với bản thân, vậy nên mặc kệ người ta nói gì, cõi lòng cha vẫn luôn bình yên. Đối với một số người, cha dường như là một thương nhân có động cơ hèn hạ; cho dù cha có đầu tư vào các hoạt động từ thiện có lợi cho nhân dân, họ vẫn sẽ coi cha là một kẻ mưu mẹo, nghi ngờ rằng cha mang động cơ tư lợi và không hề nhìn thấy tinh thần vì lợi ích chung vô tư của cha. Thậm chí, có người còn cho rằng cha hay làm việc thiện như vậy là để chuộc tội, đúng là nực cười.

Cha chân thành muốn nói với con rằng, cha con sẽ không bao giờ khiến con phải cảm thấy xấu hổ, từng đồng tiền trong túi cha đều sạch sẽ, và khối tài sản khổng lồ chính là phần thưởng cho trí tuệ xuất chúng cùng tinh thần làm việc hăng say của cha. Cha tin chắc rằng Chúa thưởng phạt phân minh, vì vậy tiền của cha là do Chúa ban cho. Lý do tại sao tiền cứ chảy như nước vào túi cha, thuận lợi như có Chúa giúp, đó là vì Chúa biết rằng cha sẽ trả lại tiền cho xã hội và mang lại hạnh phúc cho đồng bào của mình.

Đã đến giờ cha đọc *Kinh thánh* rồi. Đêm nay thật đẹp, những ngôi sao lấp lánh dường như đang nói với cha rằng: “Làm tốt lắm, John.”

Mến thương con

Cha

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

2. Ví thế giới cao siêu, xa vời, nơi mà ở đó người trí thức, văn nghệ sĩ nấu mình, thoát ly thực tế đời sống.

3. Tên gốc: Pushing to the front.

Table of Contents

LỜI GIỚI THIỆU

GIỚI THIỆU VỀ JOHN D. ROCKEFELLER

LÁ THƯ THỨ NHẤT

Điểm xuất phát không quyết định điểm kết thúc

LÁ THƯ THỨ HAI

Nếu muốn may mắn thì cần có sự chuẩn bị

LÁ THƯ THỨ BA

Thiên đường và địa ngục luôn song hành

LÁ THƯ THỨ TƯ

Hãy thực hiện ngay bây giờ

LÁ THƯ THỨ NĂM

Cần có quyết tâm cạnh tranh

LÁ THƯ THỨ SÁU

Thế chấp vì tương lai

LÁ THƯ THỨ BẢY

Đừng thoái chí nản lòng

LÁ THƯ THỨ TÁM

Chỉ khi bỏ cuộc mới gọi là thất bại

LÁ THƯ THỨ CHÍN

Niềm tin vững chắc có thể giúp con đời non lấp bể

LÁ THƯ THỨ MƯỜI

Chỉ có thể tin tưởng bản thân

LÁ THƯ THỨ MƯỜI MỘT

Coi trọng đối thủ, đừng cảm cạnh tranh

LÁ THƯ THỨ MƯỜI HAI

Trên đời này không có bữa trưa nào miễn phí

LÁ THƯ THỨ MƯỜI BA

Che giấu sự khôn ngoan

LÁ THƯ THỨ MƯỜI BỐN

Giàu có là sản phẩm phụ của sự chăm chỉ

LÁ THƯ THỨ MƯỜI LĂM

Thay vì bao biện cho thất bại, hãy tìm cách để thành công

LÁ THU' THỨ MƯỜI SÁU

Hạt giống thành công nằm trong tay chính mình

LÁ THU' THỨ MƯỜI BẢY

Hãy dành thời gian giúp bản thân trở nên sung túc

LÁ THU' THỨ MƯỜI TÁM

Vị trí thứ hai và vị trí cuối cùng chẳng có gì khác nhau

LÁ THU' THỨ MƯỜI CHÍN

Chấp nhận mạo hiểm mới có thể tận dụng cơ hội

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI

Đôi khi những lời xúc phạm có thể tạo động lực phấn đấu

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI MỐT

Hiểu rõ giá trị và giá cả trong giao dịch

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI HAI

Hợp tác là một chiến thuật có lợi

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI BA

Tin rằng mình là nhân vật quan trọng

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI TƯ

Hãy khiến từng đồng xu đều trở nên có giá trị

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI LĂM

Nhẫn nại là một sách lược

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI SÁU

Thần may mắn luôn chiêu cố người dũng cảm

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI BẢY

Nếu muốn có một ý tưởng hoàn hảo thì trước hết phải có sẵn nhiều ý tưởng

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI TÁM

Kết thúc là một sự khởi đầu mới

LÁ THU' THỨ HAI MƯỜI CHÍN

Từ chối kết giao với người tiêu cực

LÁ THU' THỨ BA MƯỜI

Hãy trở thành người sống có mục đích

LÁ THU' THỨ BA MƯỜI MỐT

Phản nản sẽ chỉ hủy hoại sự xuất sắc

LÁ THU' THỨ BA MƯỜI HAI

Hãy khiến người phù hợp xuất hiện ở nơi phù hợp

LÁ THU' THỨ BA MƯỜI BA

Luôn suy nghĩ một cách có sách lược

LÁ THU' THỨ BA MƯƠI TƯ

Luôn đặt cấp dưới lên trên hết

LÁ THU' THỨ BA MƯƠI LĂM

Giàu có là một loại trách nhiệm

LÁ THU' THỨ BA MƯƠI SÁU

Nuôi dưỡng tâm hồn

LÁ THU' THỨ BA MƯƠI BẢY

Ai cũng có cơ hội trở thành nhân vật quan trọng

LÁ THU' THỨ BA MƯƠI TÁM

Dành chỗ cho lòng tham