

Joachim de Posada
& Ellen Singer



Don't **Eat** the
Marshmallow...
Yet!

**Không
theo
lối mòn**



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP TP. HỒ CHÍ MINH

MỤC LỤC

MỘT BÍ QUYẾT QUAN TRỌNG

LỜI GIỚI THIỆU

KHÔNG TỰ THUA CUỘC

ĐỪNG NÓNG VỘI

RÈN LUYỆN BẢN LĨNH VÀ NIỀM TIN

SẴN SÀNG ĐỂ THÀNH CÔNG

QUY TẮC 30 GIÂY

BƯỚC ĐẦU TIÊN

MỤC ĐÍCH + ĐAM MÊ + HÀNH ĐỘNG

PHẦN THƯỜNG TUYỆT VỜI

PHẦN KẾT THÚC

Một bí quyết quan trọng

Jonathan, một người có bộ óc thông minh, nhanh nhạy trong những phân tích về tình hình kinh tế, ông sống và làm việc hết sức chăm chỉ. Hiện Jonathan đang là một tỷ phú. Và Authur cũng là một người có trí thông minh không kém, chỉ cần ba mươi phút để giải ô chữ của tờ *New York Times*, phân tích tình hình kinh tế Mỹ Latinh trong vòng nửa giờ và tính nhẩm nhanh hơn hầu hết mọi người dù họ có dùng máy tính. Nhưng hiện giờ, Arthur đang là tài xế của Jonathan. Điều gì giúp Jonathan đường hoàng ngồi ở băng ghế sau của xe limousine còn Authur thì ở phía trước cầm lái? Điều gì phân chia mức độ thành đạt của họ? Điều gì giải thích sự khác biệt giữa thành công và thất bại?

Câu trả lời nằm trong khuôn khổ một cuộc nghiên cứu của trường đại học Stanford. Những nhà nghiên cứu tập hợp thật đông những trẻ em từ 4 đến 6 tuổi, sau đó đưa chúng vào một căn phòng và mỗi em được phát một viên kẹo. Chúng được giao ước: có thể ăn viên kẹo ngay lập tức hoặc chờ thêm mười lăm phút nữa sẽ được thưởng thêm một viên kẹo cho sự chờ đợi. Một vài em ăn kẹo ngay lúc đó. Những em khác thì cố chờ đợi để có phần kẹo nhiều hơn. Nhưng ý nghĩa thực sự của cuộc nghiên cứu chỉ đến mười năm sau đó, qua điều tra và theo dõi sự trưởng thành của các em. Các nhà nghiên cứu nhận thấy rằng những đứa trẻ kiên trì chờ đợi phần thưởng đã trưởng thành và thành đạt hơn so với những trẻ vội ăn ngay viên kẹo.

Điều đó được giải thích ra sao? Điểm khác biệt mấu chốt giữa thành công và thất bại không chỉ đơn thuần là làm việc chăm chỉ hay sở hữu bộ óc của thiên tài mà đó chính là khả năng trì hoãn những mong muốn tức thời. Những người kiềm chế được sự cám dỗ của “những viên kẹo ngọt” trên đường đời thường vươn tới đỉnh cao thành công. Ngược lại, những ai vội ăn hết phần kẹo mình đang có thì sớm hay muộn cũng sẽ rơi vào cảnh thiếu thốn, cùng kiệt. Mỗi viên kẹo ăn đằng sau nó là những cơ hội đưa chúng ta tiến xa hơn vào tương lai. Cũng có thể nói cuộc đời như một viên kẹo thơm ngọt, nhưng khi nào thưởng thức và thưởng thức nó như thế nào thì đó là điều chúng ta phải tìm hiểu.

LỜI GIỚI THIỆU

Cuộc đời đôi khi giống như một giấc mơ, nhưng là giấc mơ có thật, không cần tô vẽ và cũng không thể trốn tránh. Tuy được sinh ra trong một gia đình giàu có nhưng lại sớm rơi vào cảnh nghèo túng khi còn là một thiếu niên, tôi lớn lên và dần hiểu rõ về những hiểm họa khiến con người đánh mất thành công hơn là các bí quyết để đạt được nó. Mặc dù sau đó cha mẹ tôi đã gây dựng lại sự nghiệp, lấy lại được những gì đã mất nhưng có một điều cha mẹ tôi không bao giờ lấy lại được, đó là cách tư duy của một người thành đạt. Do đó, hàng ngày tôi phải đối mặt với sự sợ hãi bị mất tất cả một lần nữa của cả cha lẫn mẹ hơn là được chỉ bảo về “những nguyên tắc vàng” để duy trì sự thành công lâu dài.

Bạn hãy thử tưởng tượng, khi bạn đang sống một cuộc sống sung túc và bỗng nhiên một buổi sáng thức dậy không còn một xu dính túi, bạn sẽ học được bài học để đời, nhưng bạn thường không có đủ thời gian để chiêm nghiệm chúng và lại càng không có điều kiện để truyền đạt lại cho người khác. Vì thế bí quyết đi đến thành công như một điều bí ẩn đối với tôi, một bí ẩn mà về sau tôi đã quyết tâm phải làm sáng tỏ. Tôi mong muốn mình hiểu được và có thể giải thích một cách hợp lý các vấn đề liên quan đến cuộc sống cũng như công việc của con người, như:

- Tại sao cùng một việc mà có người làm được, có người không?
- Tại sao có người thành công trong khi những kẻ khác lại thất bại?
- Tại sao nhiều người lại không thể duy trì sự thành công lâu dài cho mình?
- Tại sao 90% số người ở độ tuổi 65 vẫn không thể sống một cách dư dả thoải mái, mà phải tiếp tục làm việc, dựa dẫm vào bảo hiểm xã hội hoặc con cái?

Quyển sách này dành cho tất cả chúng ta, từ những người chủ doanh nghiệp cho đến người làm công ăn lương. Nó dành cho vận động viên và cũng cho mọi người có chung mong muốn tiến về phía trước. Nó dành cho các giáo viên, những người đóng một vai trò quan trọng trong việc giáo dục thế hệ trẻ. Và nó đặc biệt dành cho các thanh thiếu niên sẵn sàng thay đổi thói quen của họ để trở

thành con người thành đạt.

Nhưng các bạn hãy nhớ rằng đây chỉ là những bí quyết, và việc áp dụng nó đến đâu thì bạn mới là người quyết định.

Có ba con ếch đang trôi lênh bênh trên sông trong một chiếc lá. Một con quyết định nhảy xuống sông. Hỏi còn lại bao nhiêu con ếch trên chiếc lá?

Đa số mọi người sẽ trả lời là còn lại hai con.

Sai!

Còn lại ba con ếch trên chiếc lá.

Tại sao?

Vì “quyết định nhảy” và “nhảy” là hai việc hoàn toàn khác nhau.

Đã bao nhiêu lần bạn quyết định làm một việc gì đó rồi lại bỏ qua không thực hiện? Đã bao nhiêu lần bạn quyết định thay đổi nhưng lại sợ đương đầu với những thử thách mới có thể đến? Đã bao nhiêu lần bạn muốn từ bỏ một điều gì đó nhưng lại không muốn phá vỡ đi thói quen của mình?... Nếu những câu hỏi đó thực sự là những vấn đề bạn đang gặp phải thì tôi mong rằng khi bạn đọc xong cuốn sách này và áp dụng những điều học được vào hoàn cảnh của mình, bạn sẽ có những bước tiến dài về phía thành công.

Francis Bacon đã từng nói: *“Kiến thức là sức mạnh”*. Ông ấy đúng nhưng lại quên mất một từ giúp câu nói trở nên hoàn toàn chuẩn xác: *“Sử dụng kiến thức là sức mạnh”*. Có được kiến thức đã khó nhưng áp dụng được nó vào thực tế còn khó gấp ngàn lần. Nếu bạn có hiểu biết mà không đưa được nó vào thực hành thì chẳng khác gì không biết. Đơn giản là vậy!

Hãy đọc cuốn sách và áp dụng ngay những gì bạn học được. Cuộc sống của bạn sẽ thay đổi.

- Tiến sĩ Joachim de Posada

KHÔNG TỰ THUA CUỘC

Thường ngày Jonathan Patient lúc nào trông cũng vui vẻ và tự tin trong bộ vest hàng hiệu mà ông ưa thích, nhưng giờ đây ông cảm thấy hơi mệt vì cuộc họp căng thẳng vừa rồi. Khi bước tới chiếc xe Limo, ông bắt gặp người tài xế của mình đang nhét vội miếng ham-bơ-gơ cuối cùng vào miệng.

- Arthur, anh lại ăn kẹo nữa rồi! - Ông nhắc nhở.

- Kẹo à? - Arthur cảm thấy hơi lúng túng khi nghe giọng nói nghiêm nghị và những từ ngữ có phần hơi khó hiểu của ông chủ - một nhân vật có vai vế trong ngành xuất bản. (Jonathan Patient nổi tiếng là người hay sử dụng lối nói ẩn dụ).
- Tôi đang ăn ham-bơ-gơ đấy chứ. Tôi còn không thể nhớ nổi lần cuối cùng mình ăn kẹo là khi nào nữa.

- Thôi nào! Tôi biết anh không ăn kẹo. Chỉ là vì tôi đã mất cả buổi sáng với những người chỉ thích ăn kẹo ngay, nên tôi khá thất vọng khi thấy anh cũng đang ăn.

- Ông vừa gặp chuyện gì à?

- Trên đường đi tôi sẽ kể cho anh nghe. Có lẽ Esperanza đang chuẩn bị món cơm thập cẩm mà theo tôi nhớ thì đó là món ruột của anh. Tôi đã hẹn với cô ấy dùng bữa vào lúc một giờ. Vậy là chúng ta còn hai mươi phút nữa.

- Vậy rốt cuộc kẹo có liên quan gì đến mọi việc hả ông Patient?

- Anh sẽ được biết ngay thôi mà.

Luyện tiếc xếp tờ *New York Times* có trò chơi giải ô chữ đang còn dang dở vào phía sau tấm chắn nắng của ô tô, Arthur nhẹ nhàng lái chiếc xe hòa vào dòng người đang rời khỏi trung tâm thành phố. Trong lúc đó, Jonathan Patient đã yên vị trong chiếc ghế bọc da êm ái và bắt đầu câu chuyện.

- Năm tôi bốn tuổi cũng là lúc cha tôi đang theo học để lấy bằng thạc sĩ tại Đại học Stanford. Nhờ đang trong độ tuổi phù hợp mà tôi tình cờ được tham gia vào

một cuộc thử nghiệm do một trong những giáo sư hướng dẫn cha tôi tiến hành. Thí nghiệm đó nghiên cứu về ảnh hưởng của sự trì hoãn lòng ham muốn ở trẻ em lứa tuổi chưa đi học. Và sau này nó trở thành một thí nghiệm rất nổi tiếng.

Lần đó, những đứa trẻ bằng tuổi tôi lần lượt được đưa vào một căn phòng. Một người phụ nữ đến và đưa cho mỗi chúng tôi một viên kẹo. Trước khi rời khỏi phòng cô ta còn dặn dò, trong vòng mười lăm phút, nếu chúng tôi không ăn viên kẹo đó thì khi quay lại cô ấy sẽ thưởng thêm một viên kẹo nữa.

Nghe đến đây, Arthur dăm chiêu:

- Thỏa thuận đối một lấy hai. Lãi gấp đôi. Bất cứ đứa trẻ bốn tuổi nào cũng sẽ bị hấp dẫn với lời đề nghị này.

- Hẳn là vậy rồi! Nhưng mười lăm phút đối với một đứa trẻ bốn tuổi là khoảng thời gian rất dài. Nhất là khi không có ai xung quanh ngăn cản thì việc cưỡng lại sự cám dỗ của viên kẹo đó thật là khó. - Jonathan nói.

- Vậy ông có ăn viên kẹo đó không?

- Rất nhiều lần tôi muốn ăn nó ấy chứ. Thậm chí tôi còn liếm nó một cái. Tôi đã rất khó khăn để nhịn không ăn viên kẹo đó. Tôi đã cố hát hò, nhảy múa – nghĩ ra tất cả những gì có thể làm để quên đi viên kẹo – và cuối cùng thì người phụ nữ đó cũng quay lại.

- Vậy cô ấy có cho ông một viên kẹo nữa không?

- Có chứ. Đó là hai viên kẹo ngon nhất mà tôi từng được ăn.

- Sau đó, họ có cho ông biết thí nghiệm này nhằm mục đích gì không?

- Ngay khi đó thì không. Phải đến nhiều năm sau tôi mới hiểu ra. Các nhà nghiên cứu đã cố gắng tập hợp càng nhiều trẻ em càng tốt để tham gia vào thí nghiệm – tôi nghĩ chắc phải đến sáu trăm trẻ em được mời tham gia trong lần đầu tiên đó – và họ cũng đã đề nghị các bậc phụ huynh đánh giá chúng tôi dựa trên một loạt các câu hỏi có liên quan đến kỹ năng và cá tính riêng của từng người.

- Thế cha mẹ ông có nói gì với ông không?

- Không nói gì cả. Vì cha mẹ tôi đã không nhận được phiếu câu hỏi. Lúc đó tôi mười bốn tuổi và gia đình tôi cũng đã chuyển nhà vài lần. Nhưng các nhà nghiên cứu đã liên lạc và tìm lại được gần một trăm gia đình có con tham gia vào cuộc thử nghiệm năm đó. Kết quả mà họ thu được khá ấn tượng. Những đứa trẻ không ăn viên kẹo hoặc cố gắng nhịn thèm trong mười lăm phút dài đằng đẳng đó sẽ học giỏi hơn, sống hòa thuận hơn và có khả năng xử lý tình huống tốt hơn so với những đứa trẻ ăn ngay viên kẹo sau khi người lớn rời khỏi phòng. Và tương lai sau này, thành công rực rỡ sẽ thuộc về những đứa trẻ chiến thắng được sự cám dỗ của viên kẹo nhiều hơn là những đứa trẻ ăn ngay viên kẹo đó.

-Ồ, dự báo đó rất chính xác. Bây giờ ông đã rất thành công. Nhưng tôi vẫn không hiểu tại sao việc cưỡng lại ham muốn ăn một viên kẹo lúc bốn tuổi lại có thể giúp ông trở thành nhà tỉ phú của ngành xuất bản vào tuổi bốn mươi?

- Tất nhiên đó không phải là tác nhân trực tiếp. Nhưng khả năng biết trì hoãn những cám dỗ chính là nền tảng vững chắc mang lại những thành quả sau này.

- Tại sao lại có chuyện như thế?

- Chúng ta quay trở lại với tình huống khi tôi nhìn thấy anh đang ăn chiếc ham-bơ-gơ ban nãy. Sáng nay, chẳng phải chính anh đã nói tới tôi rằng Esperanza hứa sẽ làm cho anh một phần cơm thập cẩm thật tuyệt vời vào bữa trưa sao?

-Ồ, vâng! Đúng là cô ấy có nói như thế.

- Vậy ba mươi phút trước khi anh được thưởng thức phần cơm ngon tuyệt đó thì anh đang làm gì?

- Ăn một cái ham-bơ-gơ. À, tôi hiểu rồi! Tôi đã không thể đợi, chính vì thế tôi đã làm mất đi cảm giác thèm thật sự chỉ vì muốn ăn một món sẵn có ngay bên mình.

- Đúng vậy. Để thỏa mãn cơn đói của mình mà anh không thể đợi thêm một chút nữa để ăn món mà mình yêu thích.

- Ông nói rất đúng. Nhưng tôi vẫn chưa hình dung hết được. Có thật việc ăn hay không ăn một viên kẹo khi bốn tuổi lại liên quan đến sự thành công của ông bây giờ không?

- Có đấy. Chính điều đó sẽ làm nên mọi sự khác biệt trên thế giới này. Nhưng tôi sẽ nói rõ về điều này vào ngày mai. Chúng ta đến nhà rồi, lát nữa tôi sẽ được thưởng thức một bữa trưa ngon miệng đây. Còn anh thì sao, Arthur?

- Giờ tôi không đói. Tôi sẽ hẹn Esperanza dịp khác vậy.

Arthur dừng xe, mở cửa ô tô cho Jonathan Patient. Với anh, người đàn ông này không chỉ là ông chủ, mà còn là người bạn đường luôn sẵn sàng kể những câu chuyện thú vị và đầy ý nghĩa mỗi khi anh ngỏ ý muốn nghe trong suốt năm năm qua. Không hiểu tại sao, nhưng anh có cảm giác rằng câu chuyện về viên kẹo này sẽ là bài học quan trọng nhất trong tất cả những bài học mà anh được biết. Không chút do dự, Arthur lái xe vòng qua dinh thự, đến một tiệm tạp hóa gần đó và mua một gói kẹo.

ĐỪNG NÓNG VỘI

- Chào buổi sáng, ông Patient. Câu chuyện về viên kẹo hôm qua ông kể đã làm tôi rất tò mò. Tôi thật vẫn chưa hiểu hết ý nghĩa câu chuyện đó lắm.

- Không sao. Hôm qua tôi đã hứa sẽ giải thích nó cho anh trên đường vào thành phố rồi mà. Tôi sẽ tiếp tục kể chừng nào anh còn muốn nghe. - Jonathan nhẹ nhàng ngồi vào ghế sau trong lúc Arthur giữ cửa xe ô tô cho ông.

- Thật sao, ông Patient? - Arthur đội mũ vào, nhanh chóng lên xe và nổ máy, vì anh không muốn phải đợi chờ để nghe tiếp câu chuyện về viên kẹo lâu hơn nữa.

- Arthur này, nếu tôi nhớ không nhầm thì anh muốn biết làm thế nào để áp dụng lý thuyết viên kẹo vào cuộc sống phải không? Anh đang thắc mắc vì sao những người kiềm chế ăn viên kẹo trong thí nghiệm đó lại thành công hơn những người ăn nó ngay lập tức?

- Vâng, tôi muốn biết nếu đó chính là bí quyết dẫn đến sự thành công của ông và sự đầy đủ khiêm tốn của tôi.

- Đầy đủ khiêm tốn? Đó là một cụm từ nghe có vẻ hay đấy. Tôi có thể hiểu tại sao anh giải được mấy trò chơi ô chữ rất nhanh trong khoảng thời gian nhàn rỗi của mình.

- Cảm ơn ông. Từ ngữ vẫn luôn là một thế mạnh của tôi. Mặc dù tôi chẳng có nhiều cơ hội để sử dụng chúng.

- Đừng lo Arthur. Anh có thể thay đổi điều đó và tôi sẽ chỉ cho anh biết phải làm thế nào. Nhưng trước tiên, hãy quay lại quá khứ để xem trước đây anh đã ăn hết bao nhiêu viên kẹo ngọt của mình rồi. Chúng ta bắt đầu từ trung học nhé. Lúc đó anh lái xe gì?

- Ôi, trời. Tôi đã có chiếc xe thật tuyệt vời: chiếc Corvette màu đỏ anh đào kiểu mui gấp. Đó đúng là một cục nam châm hút hồn mấy cô nàng.

- Anh mua nó chỉ với lý do đơn giản vậy thôi sao?

- Tất nhiên rồi. Và rõ ràng nó rất hiệu quả. Không cô gái nào từ chối lời đề nghị đi chơi với tôi.

- Tôi tin là vậy. Nhưng làm cách nào mà anh chi trả được cho chiếc xe đó vậy Arthur? Hay đó là một món quà?

- Không, đó là lần sinh nhật thứ 16 của tôi; thay vì tổ chức sinh nhật, tôi dùng tiền đó để trả khoản đặt cọc trước. Sau đó tôi kiếm một việc làm thêm để trang trải phần trả góp hàng tháng và tiền bảo hiểm. Tôi phải làm việc quần quật cả ngày nhưng lúc nào cũng trong tình trạng cháy túi.

- Chiếc Corvette đó quả là một viên kẹo quá hấp dẫn, phải không?

- Sao? Ồ... Đó chỉ là sự thoả mãn tức thời. Lúc đó, tôi muốn có được chiếc xe tốt nhất và bạn gái đẹp nhất. Nhưng như ông thấy đấy, tất cả đã không còn từ lâu rồi. Thật đáng thất vọng, ông Patient ạ!

- Anh có biết không, Arthur. Thời trung học, tôi vẫn thường ganh tị với những anh chàng như anh đấy. Anh tưởng tượng xem lúc đó tôi lái loại xe gì nào? Một chiếc Morris Oxford đã qua mười năm sử dụng. Đó là phương tiện di chuyển rẻ nhất mà tôi có thể mua được. Tôi cố gắng tiết kiệm tiền để chuẩn bị cho việc học đại học, với niềm tin rằng học tập chính là chìa khóa để có được tất cả những thứ tốt đẹp mà tôi hằng mong muốn trong tương lai. Tôi đã không nông nổi ăn ngay viên kẹo của mình mà tìm một thứ khác trong khả năng để thay vào đó.

- Trong số hàng triệu viên kẹo ông đã phải từ chối, có cả những viên kẹo trông cực kỳ hấp dẫn phải không? Các cô gái thời ông còn độc thân chẳng hạn?

Jonathan cười nhẹ trả lời:

- Đúng vậy đấy, Arthur. Mặc dù đó không phải là ví dụ mà tôi đang nghĩ trong đầu. Hãy thử chọn lựa điều này nhé. Tôi sẽ đưa cho anh 1 triệu đô-la ngay ngày hôm nay hoặc là 1 đô-la vào hôm nay, 2 đô-la vào ngày mai, cứ hôm sau tôi đưa anh gấp đôi hôm trước trong vòng ba mươi ngày, anh chọn hình thức nào?

- Ông Patient, tôi không ngốc đâu. Tôi sẽ chọn khoản tiền 1 triệu đô-la. Đừng nói với tôi rằng ông sẽ chọn những đồng đô-la lẻ được nhân lên gấp đôi vào hôm sau trong ba mươi ngày nhé! - Arthur cười thích thú.

- Anh lại bị viên kẹo ngọt nằm ngay trước mắt cám dỗ nữa rồi, Arthur ạ. Cái

lợi trước mắt có vẻ lớn nhưng sẽ chẳng là gì khi nghĩ về lâu về dài. – Không để cho Arthur kịp phản ứng, Patient tiếp lời:

- Anh nên lấy những đồng đô-la lẻ bởi nếu như vậy, anh sẽ có hơn 500 triệu đô-la sau một tháng, chứ không phải chỉ 1 triệu đô-la.

- Quả như thế sao ông Patient? Thật không thể tin được! - Arthur nói trong sự ngạc nhiên lẫn ngưỡng mộ.

- Đúng vậy, Arthur. Đó chính là điều kỳ diệu đáng kinh ngạc khi biết từ chối viên kẹo ngọt ngay trước mặt. 500 triệu đô-la trong một tháng là sự lựa chọn khôn ngoan hơn nhiều so với 1 triệu đô-la trong một ngày.

- Bây giờ thì tôi đã tin vào lý thuyết này rồi. Nhưng làm cách nào có thể áp dụng nó vào cuộc sống để đạt được thành công như ông ngày nay chẳng hạn?

- Chúng ta sắp tới văn phòng rồi, cho nên tôi không thể trả lời câu hỏi của anh một cách đầy đủ được. Nhưng để tôi cho anh một dẫn chứng nhỏ nữa nhé. Anh còn nhớ chuyện tôi phàn nàn về những kẻ thích ăn kẹo ngay vào ngày hôm qua, lúc anh đến đón tôi không?

- Vâng, nhớ chứ. Đó là lần đầu tiên tôi thấy ông thật sự tỏ ra không hài lòng.

- Chúng tôi đang tiến hành thương lượng để ký kết hợp đồng lâu dài các khóa huấn luyện về thương mại điện tử cho một tập đoàn lớn của Mỹ Latinh. Vì quy mô nhân viên của công ty đó rất lớn, nên trị giá của khóa học mà họ cần lên đến cả triệu đô-la. Trong dự định, tôi muốn thiết lập mối làm ăn lâu dài với công ty đó nên đang thúc đẩy một dịch vụ trọn gói bao gồm cả các hội nghị chuyên đề kèm theo. Và như vậy giá trị của hợp đồng sẽ là 10 triệu đô-la, đồng thời chúng tôi sẽ có một mối liên kết quan trọng với thị trường Mỹ Latinh.

- Vậy chuyện gì đã xảy ra?

- Chủ tịch của công ty bạn hiện đi công tác nên vị phó chủ tịch đã gọi điện hẹn gặp chúng tôi. Ngay lập tức phó chủ tịch phụ trách kinh doanh của tôi đã tiến hành thỏa thuận rất nhanh chóng để mong đạt được gói hợp đồng 1 triệu đô-la mà không thăm dò xem đối tác cần thêm những dịch vụ nào nữa. Lẽ ra, anh ta phải biết tính toán xa hơn và thăm dò xem đối tác còn có những nhu cầu gì mà họ chưa nói ra. Arthur ạ, anh ta đã vội vàng lấy ngay viên kẹo khi thấy quá dễ dàng thay vì cố gắng thúc đẩy tiến trình hợp tác để có được hợp đồng trị giá 10

triệu đô.

- Vậy là ông đã có hợp đồng 1 triệu đô-la. Tuy chưa hài lòng nhưng cũng đâu đến nỗi quá tệ, phải không ông Patient?

- Không có gì đảm bảo cho việc đó, vì chúng tôi chưa ký kết được điều gì. Thậm chí sự việc đang bắt đầu tệ hơn.

- Thế ư?

- Hôm qua, vị chủ tịch của công ty đó gọi điện cho tôi và muốn biết tại sao chúng tôi lại không giữ lời hứa xây dựng mối quan hệ lâu dài. Ông ấy cho rằng chúng tôi không tin tưởng ở đối tác và dĩ nhiên là không muốn ký kết bất cứ thỏa thuận nào với một công ty chỉ biết nghĩ đến lợi ích ngay trước mắt mà không tìm ra được những giải pháp hoàn hảo hơn đáp ứng đúng nhu cầu của họ.

- Ông ấy hoàn toàn có lý khi từ chối không hợp tác với một công ty có cung cách làm ăn như vậy?

- Đúng vậy. Có nguy cơ là ngay cả hợp đồng 1 triệu đô-la cũng có thể tan thành mây khói.

- Ông có giải pháp nào cho chuyện này chưa?

- Đó là điều mà tôi đang cố suy nghĩ đây, Arthur. Anh cứ về nhà đi, tôi sẽ gọi điện nếu cần anh đến đón.

- Chúc may mắn, ông Patient. Tôi sẽ luôn ủng hộ ông!

- Cảm ơn, Arthur.

Arthur trở về dinh thự của Patient, đỗ xe vào ga-ra và đi về phía căn nhà của anh được ông chủ cho sử dụng miễn phí. Cuộc sống của anh ở đây nói chung cũng khá thoải mái. Công việc ít áp lực, chẳng phải tiêu tốn gì nhiều. Nhưng sau năm năm, anh có gì? Tài khoản ngân hàng trống rỗng và trong túi lúc nào cũng chỉ có khoảng mấy chục đô-la. Anh không có một kế hoạch nào cho tương lai ngoài việc nghĩ về cuộc sống tuần tới sẽ tiếp tục như thế nào.

Arthur thở dài, bước vào mái ấm tuyền toàng, khiêm tốn của mình và cầm lấy gói kẹo anh mới mua hôm trước. Anh xé toạc túi nhựa ra, cầm một viên kẹo

đưa lên miệng, nhưng lập tức anh ngừng lại và đặt nó xuống trên chiếc bàn nhỏ cạnh giường.

“Nếu không ăn bây giờ, ngày mai mình sẽ có hai viên!”, Arthur tự nhủ như thế.

RÈN LUYỆN BẢN LĨNH VÀ NIỀM TIN

Khi Arthur thức dậy vào sáng hôm sau, anh lấy thêm một viên kẹo nữa ra khỏi túi và nghĩ xem có nên ăn cả hai hay không, và anh lại quyết định chờ đợi. Anh có thể ăn chúng lúc về nhà tối nay hoặc ăn bốn viên vào sáng mai. Còn lúc này, anh đang mong ngóng được nghe tiếp câu chuyện từ ông Jonathan Patient. Ông chủ của anh đã ở lại thành phố đêm qua và bây giờ anh đến để đưa ông tới một cuộc hẹn quan trọng khác.

- Chào ông Patient. Đêm qua chắc là một đêm dài đối với ông?

- Cũng gần như thế, nhưng đổi lại tôi đã thay đổi được cách suy nghĩ mang tầm chiến lược hơn đối với một số người trong công ty. Bên cạnh đó, vị chủ tịch công ty ở Mỹ Latinh và tôi cũng đã có một cuộc nói chuyện dài. Chúng tôi đã trao đổi với nhau rất thân tình về các vấn đề của cuộc sống cũng như trong kinh doanh, và cuối cùng ông ấy đã đồng ý với hợp đồng trị giá 10 triệu đô cho trọn gói dịch vụ chúng tôi cung cấp!

- Thật tuyệt vời, ông Patient ạ! Ông đã làm được những chuyện đáng kinh ngạc. Bằng cách nào mà ông có thể làm được điều đó? – Arthur vừa lái xe vừa tỏ lòng ngưỡng mộ đối với ông chủ của mình.

- Cảm ơn, Arthur. Thực sự là tôi rất hài lòng. Và nếu như anh muốn nghe, tôi có một câu chuyện khác dành cho anh đây.

- Tôi luôn thấy hứng thú với bất kỳ câu chuyện nào ông kể. Tất cả đều rất thú vị! Mà câu chuyện ông sắp kể có liên quan gì đến lý thuyết viên kẹo không?

- Ồ, Arthur, khi nghe xong anh hãy tự phân tích xem nó có liên quan gì không nhé!

- Tôi luôn sẵn sàng. Bắt đầu đi ông Patient.

- Anh có biết nhà cách mạng Ấn Độ huyền thoại Mahatma Gandhi không?

- Chà, có chứ, đó là một con người vĩ đại.

- Đúng vậy. Nhưng Mahatma Gandhi rất khiêm tốn về những thành quả đạt

được trong sứ mệnh hòa bình của mình. Ông ấy từng nói về bí mật dẫn đến thành công trên con đường chính trị của mình là: *“Tôi tự thấy mình cũng không hơn gì một người đàn ông bình thường với năng lực còn dưới mức trung bình. Chính vì thế tôi luôn tin rằng ai cũng có thể đạt được những thành quả giống như tôi nếu như họ luôn cố gắng nỗ lực hết sức mình và biết nuôi dưỡng một niềm tin và hy vọng mạnh mẽ như tôi từng có”*.

- Nỗ lực và niềm tin. Ông có tin vào điều đó không, ông Patient?

- Có chứ. Đó là con đường quyết định để đi đến thành công. Và trên con đường ấy, lúc nào cũng đầy những viên kẹo ngọt ngào cám dỗ.

- Quả thế thật! Bao giờ chiến thắng những cám dỗ cũng là điều khó khăn.

- Và mấy năm trước đây tôi lại có vinh hạnh được gặp Arun Gandhi – cháu nội của Mahatma.

- Thế ư? Chắc Arun có kể cho ông nghe nhiều chuyện khác nữa về Mahatma chứ?

- Tất nhiên. Anh ấy rất ngưỡng mộ ông nội của mình. Arun đã có khoảng hơn 2 năm sống bên ông nội và anh đã học được rất nhiều điều từ Mahatma. Tuy nhiên Arun thừa nhận rằng chính cha anh mới là người đã dạy cho anh bài học giá trị nhất năm anh mười bảy tuổi.

Anh ấy kể rằng hôm đó, cha nhờ anh đưa tới một hội nghị ở cách xa nhà khoảng 15 km. Khi họ tới đó, cha nói Arun đem xe đi sửa và dặn dò anh rất kỹ là phải đến đón ông vào lúc 5 giờ 30 phút chiều.

Arun vâng lời cha nhanh chóng đem xe đến tiệm. Và chỉ khoảng đến trưa, thì chiếc xe đã được sửa chữa một cách hoàn chỉnh.

- Ồ, một cậu nhóc mười bảy tuổi, một chiếc xe và năm tiếng đồng hồ nhàn rỗi không phải là sự kết hợp hay ho chút nào. – Arthur nói.

- Chính xác. Arun bắt đầu lái xe lòng vòng thành phố, anh nhìn thấy một rạp chiếu phim và quyết định ghé vào để tiêu khiển. Anh bị cuốn hút vào bộ phim và không còn chú ý gì đến giờ giấc nữa, cho mãi đến khi bộ phim kết thúc thì anh mới giật mình. Đã 6 giờ 5 phút. Anh cuống cuống chạy ra xe và lao đến tòa nhà hội nghị để đón cha. Cha anh vẫn đứng đó một mình, chờ con trai mình đến.

Arun nhảy ra khỏi xe và vội vàng xin lỗi cha vì sự trễ nãi.

“Chuyện gì xảy ra vậy con? Cha lo cho con quá. Có chuyện gì vậy?”

“Chỉ tại đám thợ sửa xe đấy, cha ạ. Họ không biết xe hư chỗ nào và chỉ mới sửa xong cách đây mấy phút. Con đã chạy đến đây ngay sau khi họ sửa xong.”

Cha của Arun im lặng. Ông không nói cho Arun biết ông đã gọi điện cho tiệm sửa xe lúc năm giờ rưỡi vì lo lắng cho anh và ông biết rõ xe đã được sửa xong từ giữa trưa. Con trai ông đang nói dối. Anh nghĩ ông ấy sẽ xử sự thế nào?

- Đánh anh ta một trận cho hả giận?

- Lúc đó tôi cũng nghĩ như anh, nhưng không phải vậy.

- Cấm túc anh ta một tuần và không bao giờ cho dùng đến chiếc xe nữa?

- Không phải.

- Cấm con trai nói chuyện với bạn gái qua điện thoại trong một tháng?

- Cũng không.

- Được rồi, tôi chịu thua. Ông ấy đã làm gì?

- Người cha đưa chìa khóa xe cho Arun và nói: *“Con lái xe về nhà đi. Cha sẽ đi bộ”*.

- Sao cơ? – Arthur ngạc nhiên.

- Arun cũng đã sững sốt hỏi cha mình câu ấy đấy. Còn người cha, ông trả lời câu hỏi của con trai một cách hết sức nhẹ nhàng: *“Con trai, nếu trong suốt mười bảy năm qua cha không thể chỉ bảo cho con có được tính thật thà, thì có lẽ là cha đã không làm tròn bổn phận của mình. Cha phải đi bộ về và ngẫm nghĩ xem làm cách nào để trở thành người cha tốt hơn và mong con thứ lỗi cho những thiếu sót của cha”*.

- Ông đang đùa à? Có thật là người cha đã làm thế không? Hay ông ta chỉ muốn cậu con trai nhận ra lỗi lầm để sửa đổi?

- Người cha bắt đầu bước. Arun lái xe thật chậm bên cạnh cha mình và năn nỉ

ông lên xe. Cha anh từ chối. Ông tiếp tục đi bộ và nói: “*Không, con trai. Con hãy về nhà đi*”. Arun lái xe bên cạnh ông suốt cả chặng đường, luôn miệng cầu xin ông lên xe. Nhưng lần nào anh cũng nhận được câu từ chối, và hơn năm tiếng đồng hồ sau đó hai cha con mới về được đến nhà lúc mười một giờ rưỡi khuya.

- Thật đáng kinh ngạc. Và chuyện gì xảy ra tiếp theo?

- Chẳng có gì cả, người cha vào nhà và đi ngủ như thường lệ. Thế nên tôi đã hỏi Arun rằng anh ấy học được gì từ trải nghiệm khó tin ấy và anh ấy trả lời: “*Tôi không bao giờ nói dối bất kỳ một người nào nữa kể từ đó*”.

- Ôi, thật là khó tin, thưa ông.

- Không phải sao, Arthur? Đó là một bài học đáng giá. Còn bây giờ anh có thể cho tôi biết anh đã nghiệm ra điều gì cho mình qua câu chuyện đó không?

Arthur im lặng trong mấy phút. Họ đã gần đến nơi hẹn thì anh bắt đầu nói:

- Cách giải quyết đơn giản mà đa số các bậc cha mẹ thường làm trong trường hợp ấy là quát mắng, đe nạt, hay đánh đập, nói chung là dùng biện pháp để trừng phạt đứa trẻ. Nếu tôi là cha của Arun thì có lẽ đó là cách nhanh nhất để tôi trút được cơn giận. Nhưng suy xét kỹ thì đó cũng chỉ là hành động mang tính tức thời, tác dụng giáo dục đối với người con sẽ không cao. Nó không khác gì việc ăn viên viên kẹo. Người cha nhanh chóng trút được cơn giận, còn người con cảm thấy hối lỗi, nhưng chỉ trong thời điểm đó mà thôi, sau đó họ có thể quên ngay sự việc ấy đi mà không bị vướng bận gì nhiều. Sự trừng phạt được đưa ra quá nhanh chóng đến độ người con không kịp nhận thức được một cách sâu sắc lỗi lầm thật sự của mình, cứ như thế có thể lần sau anh ta lại phạm phải lỗi tương tự mà không rút được bài học gì cả. Nhưng chính vì người cha đã cố gắng kìm nén cơn giận, ông ấy đã tạo được một ảnh hưởng lớn đối với cậu con trai, nó tác động trực tiếp vào nhận thức của cậu và theo cậu suốt cuộc đời. Có đúng vậy không, ông Patient?

- Không có gì là “đúng” hay “sai” ở đây cả, Arthur ạ. Nhưng tôi đồng ý với anh. Không chỉ trong kinh doanh mà trong muôn mặt của đời sống, chúng ta luôn bắt gặp những tình huống khiến ta phải chọn lựa cho mình cách ứng xử khôn khéo nhất để có được lợi nhuận cao nhất có thể. Trong bất cứ tình huống nào, trước mặt chúng ta cũng là viên kẹo ngon ngọt đầy ma lực, việc giữ được bản thân tránh khỏi sự cám dỗ ấy cần phải có một sức mạnh ý chí to lớn, và cuối

cùng dĩ nhiên chúng ta sẽ đạt được kết quả hoàn hảo nhất.

- Còn gì nữa không, ông Patient?

- Có chứ. Chúng ta không thể kiểm soát được người khác cũng như hầu hết những sự việc xảy ra. Nhưng chúng ta kiểm soát được hành động của bản thân mình. Arthur này, anh có biết chìa khóa quan trọng nhất để đi đến thành công là gì không?

- Tôi đang rất nóng lòng muốn nghe điều đó đấy, ông Patient ạ.

- Sớm hay muộn, những người thành công đều sẽ nhận ra rằng để lấy được thứ anh ta muốn từ người khác thì bản thân anh ta phải làm cho những người đó quy thuận mình. Có sáu cách để có thể khiến người khác quy thuận mình, đó là: bằng luật, bằng tiền, bằng vũ lực, bằng sức ép tâm lý, bằng nhan sắc và bằng sự thuyết phục. Trong tất cả những cách đó, thuyết phục có hiệu quả mạnh nhất. Nó thể hiện sự tin tưởng của họ dành cho anh và sẵn sàng giúp đỡ anh trong mọi hoàn cảnh. Không chỉ có thế, nó còn xây dựng nên anh ở những giá trị mới khiến người khác ngưỡng mộ chứ không đơn thuần chỉ là đạt được mục đích. Cha của Arun Gandhi đã cho anh một bài học thuyết phục về tính trung thực và điều đó theo anh trong suốt quãng đời về sau. Cũng như tôi đã thuyết phục được chủ tịch của tập đoàn Mỹ Latinh ký kết hợp đồng trị giá 10 triệu đô-la và tôi cũng mong là mình đã thuyết phục được phó chủ tịch phụ trách kinh doanh từ bỏ thói quen ăn xối.

- Thật tuyệt vời, ông Patient ạ. Chúng ta sắp tới nơi hẹn của ông rồi. Giá mà còn thời gian tôi rất muốn nghe ông kể nhiều câu chuyện thú vị nữa.

- Chúng ta còn nhiều thời gian mà Arthur. Ngày mai, tôi sẽ tiếp tục kể cho anh nghe những câu chuyện mà tôi biết. Trước khi tạm chia tay, tôi có câu này dành cho anh đây: "*Người thành công luôn sẵn sàng làm những việc mà người khác không muốn làm*". Đó là triết lý sống của tôi.

Khi Arthur về nhà, anh liếc nhìn hai viên kẹo nằm trên chiếc bàn nhỏ và mỉm cười bởi vì dù đang rất đói, anh vẫn không bị chúng cám dỗ – anh muốn xem rốt cuộc mình có thể tích lũy được bao nhiêu viên kẹo. Những câu chuyện và bài học rút ra được từ ông Patient đã bắt đầu tác động vào nhận thức của anh một cách sâu sắc. Anh lấy ra một cuốn sổ tay, ghi lại những điều anh đã đúc kết

được:

*** Đừng vội ăn ngay “những viên kẹo”. Hãy đợi đến đúng thời điểm để có được nhiều hơn.**

*** Người thành công không bao giờ thất hứa.**

*** Một đô-la được nhân lên gấp đôi mỗi ngày, sau ba mươi ngày sẽ nhiều hơn 500 triệu đô-la. Hãy biết suy nghĩ cho lâu dài.**

*** Cách tốt nhất để khiến người khác làm điều mình muốn là hãy tạo ảnh hưởng đối với họ thông qua uy tín của bản thân mình.**

*** Người thành công luôn sẵn sàng làm những việc mà người khác không muốn làm.**

SẴN SÀNG ĐỂ THÀNH CÔNG

- Ông Patient này, ông có thể cho tôi một vài dẫn chứng về những điều mà người thành công sẵn sàng làm trong khi những người khác không muốn làm không? – Vừa thấy ông Patient từ dinh thự bước ra, Arthur đã mau mắn bắt đầu vào vấn đề mà quên mất cả câu chào hỏi hàng ngày.

- Chào Arthur. - Patient cười.

- Chào ông Patient. Tôi không có ý bất nhã như thế. Tôi chỉ quá háo hức về những điều ông kể hôm qua. – Arthur lúng túng.

- Không có gì đâu Arthur. Tôi cảm thấy rất vui khi thấy anh có hứng thú với những điều này.

- Cảm ơn ông, ông Patient.

- Anh có biết Larry Bird? – Sau khi yên vị ở vị trí quen thuộc, Patient nói.

- Cầu thủ nổi tiếng của đội Boston Celtics? Đương nhiên là biết chứ. – Arthur trả lời trong lúc khởi động xe đưa ông chủ đến văn phòng trong thành phố.

- Từ khi đang còn chơi cho một đội bóng hạng ruồi cho đến khi đã tạo dựng được tiếng tăm lẫy lừng trong làng bóng rổ nhà nghề, trước mỗi trận đấu Larry vẫn luôn giữ thói quen đến sớm vài tiếng đồng hồ để có thể tập bóng theo một trình tự kỹ lưỡng.

- Trình tự gì vậy ông Patient?

- Anh ấy dẫn bóng từ từ trên sân, hạ thấp người xuống và quan sát thật kỹ mặt sân. Anh biết để làm gì không? Vì anh ấy muốn kiểm tra xem mặt sân có chỗ nào không phẳng hay không. Nhờ vậy anh có thể an tâm khi đang dắt bóng, anh sẽ không bao giờ bị mất kiểm soát vì bóng bật lên chệch hướng tại điểm bị lỗi của mặt sân.

- Trận nào anh ấy cũng làm vậy sao?

- Khó tin quá phải không? Trước mỗi trận đấu, vận động viên trị giá hàng triệu

đô-la ấy lại đến sân một mình, luyện tập theo cách không ai có thể tưởng tượng ra. Anh ấy thành công vì đã kiên trì làm những việc mà chẳng mấy ai muốn làm. Larry Bird không phải là vận động viên có tài bẩm sinh vượt trội; bởi vì, nếu chỉ xét riêng kỹ thuật nhảy ném bóng, anh ấy đứng thứ 253 trong bảng xếp hạng các cầu thủ của giải, còn kỹ thuật dẫn bóng thì có lẽ ở hạng 146. Vậy mà anh ấy lại trở thành một trong năm mươi cầu thủ xuất sắc nhất trong lịch sử môn thể thao này.

Chính sự quyết tâm đã thúc đẩy anh ấy luyện tập chăm chỉ và tìm ra phương pháp riêng cho mình, vì thế Larry mới có được sự thành công mà ngay cả những vận động viên có năng khiếu bẩm sinh cũng không làm được. Thậm chí người ta còn kể rằng để luyện tập, anh ấy thực hiện đến ba trăm cú ném bóng ngược gió mỗi ngày. – Jonathan tiếp tục.

- Có nghĩa là anh ấy vẫn duy trì chế độ luyện tập cần mẫn khi đã đạt đến đỉnh cao của sự nghiệp? Khi mà anh ấy chỉ cần ngồi một chỗ mà vẫn được trả lương hàng triệu đô-la mỗi năm?

- Đúng vậy. Larry xem mỗi trận đấu là một thử thách, mỗi lần ra sân là một lần tự nhủ rằng đây là trận đấu tiên của mình ngay cả khi tầm vóc của trận đấu không xứng với nỗ lực ấy.

- Một con người đáng để chúng ta ngưỡng mộ!

- Đó chỉ là một trong vô vàn người ý thức được sự thành công của mình. Tôi từng thấy anh đội nón của đội bóng chày New York Yankees. Anh là cổ động viên của đội đó à?

- Tôi luôn đi xem họ thi đấu bất cứ khi nào có cơ hội.

- Vậy chắc anh đã từng nghe nhắc đến cầu thủ bắt bóng Jorge Posada?

- Vâng. Một cầu thủ tuyệt vời. - Arthur gật gù.

- Anh có biết cha của Jorge là ai không? Đó là Jorge Luis - người chiêu mộ nhân tài cho đội Colorado Rockies, đã từng chơi cho đội tuyển Olympic Cuba, thế nên ông hiểu rất rõ về môn thể thao này. Khi Jorge còn rất trẻ, cha của anh đã hỏi rằng anh có muốn thi đấu ở những giải lớn không.

“Có, thưa cha, con muốn trở thành cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp và chơi

ở những giải đấu lớn.” - Jorge trả lời.

“Tốt! Vậy thì kể từ ngày mai, con sẽ làm cầu thủ bắt bóng.”

“Cha ơi, con là người giữ chốt hai mà, đâu phải cầu thủ bắt bóng!” - Jorge phản đối.

“Nếu con muốn một ngày nào đó trở thành cầu thủ của các giải đấu lớn, con phải chơi ở vị trí bắt bóng. Cha biết mình đang nói gì.”

Cuối cùng, Jorge nghe theo chỉ dẫn của cha và ngày hôm sau, anh bắt đầu tập bắt bóng. Với sự thay đổi đột ngột này, anh đã gặp trở ngại đầu tiên từ phía đội bóng. Người quản lý của đội Jorge đang chơi không muốn có thêm cầu thủ bắt bóng nào nữa nên loại anh ấy ra khỏi danh sách. Thế là anh phải tìm một đội bóng mới để đầu quân. Nhưng thật không dễ dàng chút nào, mãi mới có nơi nhận anh vào vị trí dự bị. Và may thay cơ hội đã đến khi một hôm, cầu thủ bắt bóng chính bị chấn thương ở đầu gối và Jorge được vào sân thay thế. Jorge không thật sự nổi bật nhưng huấn luyện viên đã phát hiện ra anh rất có tiềm năng và sẵn lòng chỉ dạy thêm cho anh để trau dồi kỹ năng.

Ít lâu sau đó, Jorge Luis lại hỏi con trai mình có còn nuôi ước mơ chơi ở những giải đấu lớn không và câu trả lời của Jorge vẫn là có.

“Được, vậy từ ngày mai, con phải tập đánh bóng bằng tay trái.”

Lại một lần nữa, Jorge kinh ngạc trước lời cha: “Cha ơi, con thuận tay phải mà!”.

“Nếu muốn thắng trong các giải đấu lớn, con phải đánh bóng được bằng cả hai tay.”

Jorge tiếp tục nghe lời cha, vì anh luôn tin tưởng ở cha mình. Anh bắt đầu tập đánh bóng bằng tay trái và trước khi đánh trúng quả bóng đầu tiên, anh đã bị trượt mười sáu lần (theo lời Jorge kể).

Bất cứ sự khổ luyện nào rồi cũng đến ngày gặt hái thành công. Năm 1998, tổng cộng anh ghi được mười chín điểm cho đội nhà và có tới mười bảy điểm đánh bóng bằng tay trái. Năm 2000, anh cùng đồng đội là Bernie William liên tục thực hiện những pha đánh bóng bằng cả hai tay và giúp đội nhà chiến thắng. Cũng trong trận đấu này, họ cùng nhau lập nên kỷ lục lần đầu tiên trong lịch sử

một đội bóng có tới hai cầu thủ xuất sắc đánh bóng thuận cả hai tay. Năm đó, Jorge ghi được tổng cộng hai mươi tám điểm và lọt vào danh sách những cầu thủ xuất sắc nhất của giải cùng với Derek Jeter, Bernie Williams và Mariano Rivera. Năm 2001, anh ghi được hai mươi một điểm. Năm 2003, anh trở thành cầu thủ xuất sắc nhất của giải và ký kết một hợp đồng thi đấu trị giá 51 triệu đô-la. Nhưng có lẽ sự kiện quan trọng nhất cũng trong năm 2003 này là anh đã ghi tổng cộng ba mươi điểm và viết tên mình vào kỷ lục cầu thủ bắt bóng ghi nhiều điểm nhất trong lịch sử đội Yankees.

- Anh ấy thành công bởi vì đã dám làm điều mà những cầu thủ khác không làm, phải không ông Patient?

- Đúng vậy. Anh ấy chấp nhận thử sức mình ở những vị trí mới, chấp nhận thay đổi để rèn luyện tất cả những kỹ năng mà một cầu thủ lớn phải có. Tôi có thể nói một cách chính xác rằng, không phải Jorge *đạt được thành công* mà sự thật là anh ấy *dám thành công*. Jorge dám từ bỏ ý định thường thức viên kẹo dành cho anh ấy trong những hoàn cảnh thuận lợi để đi tìm điều mới mẻ hơn, và do đó anh ấy đã thành công hơn.

- Đây là một bài học sâu sắc cho tất cả những người luôn mong muốn đi đến thành công. Quả thật là tôi cũng đang cố gắng tìm ra cách để áp dụng chúng vào cuộc sống của mình đây ông Patient ạ. Nhưng tôi vẫn đang có một số khúc mắc nhờ ông giải đáp. Trong cuộc nghiên cứu “kẹo ngọt”, lúc ông và những đứa trẻ khác đều ở vào khoảng từ 4 đến 6 tuổi thì việc chờ đợi để có được hai viên kẹo đã dự báo thành công trong tương lai. Vậy, còn những đứa trẻ – và cả những người trưởng thành như tôi – từng vội vã ăn ngay viên kẹo của mình trong quá khứ (hoặc hiện tại) thì sao? Liệu có còn cơ hội nào dành cho chúng tôi không, hay chúng tôi sẽ phải chấp nhận số phận này đến suốt đời?

- Đây cũng là lý do tại sao tôi lại kể cho anh nghe những câu chuyện này. Thực ra, khi ở tuổi trưởng thành, người ta dễ dàng kiềm chế những thỏa mãn tức thời hơn khi đã trải nghiệm được lợi ích của điều này. Nhưng hãy nghĩ xem, một khi anh là người thuận cả hai tay thì việc đổi tay cầm bút đối với anh sẽ không gặp vấn đề gì cả, còn đối với người chỉ thuận tay trái hoặc tay phải thì cần phải tự luyện tập nhiều hơn. Thành công không phụ thuộc vào quá khứ. Nó phụ thuộc vào việc bây giờ anh có quyết tâm thực hiện những điều để thành công trong tương lai hay không. Tương lai vẫn đang đợi chúng ta ở phía trước và *Hiện tại* mới là từ quan trọng nhất mà anh phải ghi nhớ để đặt bước chân đầu tiên lên con đường vươn tới thành công.

- Tôi cảm thấy như được hồi sinh, ông Patient ạ! Vấn đề không phải là tôi đã làm gì trong quá khứ mà là hiện tại tôi sẵn sàng làm gì để quyết định tương lai của mình.

- Đúng vậy, Arthur. Thế nên, câu hỏi mà anh cần phải tự vấn bản thân là: “*Tôi sẵn sàng làm gì hôm nay để thành công trong tương lai?*”.

- Cảm ơn ông rất nhiều, tôi nghĩ mình đang có những biến chuyển lớn trong suy nghĩ về một cuộc sống mới đây ông Patient ạ! Sáng nay ông vẫn đi Buenos Aires chứ?

- Ừ, tôi sẽ đi năm ngày. Chúng ta sẽ còn nhiều chuyện để nói khi tôi quay về.

Tối hôm đó, Arthur đã ngẫm nghĩ rất nhiều và có một câu nói cứ lặp lại mãi trong tâm trí anh. Anh lấy cuốn sổ tay ra và ghi lại:

Thành công không phụ thuộc vào việc bạn là người đã ăn hay từ chối “viên kẹo” trong quá khứ. Nó phụ thuộc vào những điều bạn sẵn sàng làm hôm nay để đạt được thành công trong tương lai.

Viết xong, Arthur gấp cuốn sổ lại và đưa mắt nhìn bốn viên kẹo nằm trên chiếc bàn nhỏ của anh. Ngày mai, anh sẽ có tám viên. Khi ông Patient trở về, nếu vẫn chưa ăn viên nào, anh sẽ có tám, mười sáu, ba mươi hai, sáu mươi bốn, một trăm hai mươi tám – một trăm hai mươi tám viên kẹo. Có lẽ anh sẽ phải mua thêm mấy gói kẹo nữa!

Arthur mở ví ra và ngạc nhiên khi thấy hôm nay đã là ngày lãnh lương mà anh vẫn còn tới 200 đô-la. Làm sao lại có thể như thế nhỉ? Hầu như tuần nào, anh cũng chỉ còn lại khoảng 20 đô-la khi đến ngày nhận được tiền lương, thậm chí có khi không còn đồng nào trong túi ấy chứ. Và anh vẫn thường hay thắc mắc là không hiểu tiền của mình đã biến đi đâu. Còn giờ thì anh lại bối rối muốn biết tại sao chúng đã *không* đi đâu.

Đôi khi, hiểu được vấn đề đó lại có ý nghĩa rất quan trọng, vì vậy Arthur mở sổ ra và lập một danh sách:

Ăn tại nhà, tiết kiệm được: 70 đô-la

Tuần rồi, Arthur luôn ở nhà và không đi ăn cơm tiệm như trước đây. Năm năm qua, mặc dù anh được ăn cùng với gia đình ông Patient, nhưng hiếm khi anh chịu ở nhà khi bữa cơm được dọn lên, mà thường hay ghé vào những tiệm thức ăn nhanh để giải tỏa cơn đói. Nếu tiết kiệm được 70 đô-la mỗi tuần bằng cách ăn ở nhà, anh sẽ có 3640 đô-la một năm. Arthur nhắm tính và ngờ ngàng trước số tiền lớn đầu tiên mình có thể tiết kiệm được kể từ khi anh tiêu hết tiền sinh nhật lần thứ mười sáu cho chiếc xe Corvette.

Không đi quán bar, tiết kiệm được: 50 đô-la

Arthur không nghiện rượu, nhưng anh có thói quen hay ghé vào quán bar một hoặc hai lần một tuần. Mỗi lần vào, dù ít lắm thì anh cũng tốn khoảng 20 đô-la. Tuần này, do mãi mê suy nghĩ về những viên kẹo và những điều diệu kỳ được tạo ra nên ngẫu nhiên anh tiết kiệm được khoảng 50 đô-la mà chẳng phải cố gắng gì. Nếu cắt giảm được việc đi quán bar, mỗi năm anh sẽ tiết kiệm được 2600 đô-la.

Không chơi bài poker, tiết kiệm được: 50__đô-la

Trong thời gian ông Patient đi vắng, Arthur đã mượn máy tính của ông để tìm kiếm một số thông tin trên mạng Internet và anh bị cuốn vào đó đến nỗi quên bẵng mất trò poker. Arthur chơi poker khá giỏi, anh không thua nhiều như những người khác nhưng không phải lúc nào cũng thắng. Nói chung, trung bình một tuần anh tốn khoảng 50 đô-la cho trò giải trí này.

Như vậy, tuần này Arthur tiết kiệm được chừng 70 đô-la tiền ăn, 50 đô-la tiền bar và 50 đô-la tiền đỏ đen. Tổng cộng là khoảng 170 đô-la, và đến lúc này thì anh đã biết tại sao trong ví mình có số tiền đó rồi.

Nếu tuần nào anh cũng tiết kiệm được chừng ấy thì sao nhỉ? Có thể không? Và thực hiện nó như thế nào?

Anh chắc chắn không có vấn đề gì với kế hoạch ăn ở nhà.

Thế còn 50 đô-la tiền đến bar thì sao? Anh vẫn có thể thỉnh thoảng ghé vào quán bar, nhưng ít thường xuyên hơn lúc trước. Bằng cách đó, anh có thể dễ dàng tiết kiệm được 30 đô-la mỗi tuần, nghĩa là 1560 đô-la mỗi năm.

Còn việc chơi poker? Arthur rất thích poker, anh không muốn bỏ ngay lập tức. Nhưng nếu cố gắng cắt giảm số lần chơi xuống còn phân nửa lúc trước, anh sẽ

tiết kiệm được 1300 đô-la một năm.

Arthur cộng tất cả lại:

Chi phí ăn uống tiết kiệm được:	3640 đô-la/ năm
Chi phí đi bar tiết kiệm được:	1560 đô-la/ năm
Chi phí chơi poker tiết kiệm được:	1300 đô-la/ năm
Tổng cộng:	6500 đô-la/ năm

Để giải trí, Arthur làm một phép tính đơn giản xem với số tiền tiết kiệm hàng năm đó anh sẽ mua được bao nhiêu gói kẹo. Mỗi gói có giá 1,77 đô-la, như vậy anh có thể mua được 3.672 gói khoảng 242.352 viên kẹo. Thật tuyệt! Nhưng có lẽ phải có một cái gì đó giá trị hơn mà hiện giờ anh chưa nghĩ hết được khi tâm trạng anh đang ngập tràn niềm vui.

Anh sẽ không còn phải chấp nhận số phận sống suốt đời chỉ với mức đầy đủ khiêm tốn.

Đúng vậy:

Thành công không phụ thuộc vào quá khứ hay hiện tại của một người. Thành công bắt đầu khi ta sẵn sàng làm những việc mà những người khác không muốn làm.

Ngày hôm sau, Arthur lái xe đến cửa hàng chuyên bán dụng cụ văn phòng, mua một chiếc bảng trắng lớn và treo nó trong phòng. Anh muốn chép lên đó những gì anh đã ghi lại được trong cuốn sổ tay. Anh muốn nhìn thấy và lặp lại nhiều lần trong trí não mình những bài học quý giá này hàng ngày:

**** Đừng vội ăn ngay “những viên kẹo”. Hãy đợi đến đúng thời điểm để có được nhiều hơn.***

**** Người thành công không bao giờ thất hứa.***

**** Một đô-la được nhân lên gấp đôi mỗi ngày, sau ba mươi ngày sẽ nhiều hơn 500 triệu đô-la. Hãy biết suy nghĩ cho lâu dài.***

**** Cách tốt nhất để khiến người khác làm điều mình muốn là hãy tạo ảnh hưởng đối với họ thông qua uy tín của bản thân mình.***

**** Thành công không phụ thuộc vào quá khứ hay hiện tại của một người.
Thành công bắt đầu khi ta sẵn sàng làm những việc mà những người khác
không muốn làm.***

QUY TẮC 30 GIÂY

Arthur đang đứng ở đầu hàng xe limousine xếp dài trong sân bay để đón ông Jonathan Patient trở về. Khi thấy ông chủ, anh vội vàng rời khỏi vị trí và đi nhanh đến đỡ lấy hành lý của Patient.

- Mừng ông về nhà! Mọi chuyện đều suôn sẻ chứ? Ông thấy người Argentina thế nào? – Arthur vồn vã hỏi.

- Chào anh, Arthur. Mọi chuyện cũng khá tốt.

Khi chiếc xe đã êm ái lăn bánh trên những đại lộ thẳng tắp, Jonathan mới trầm ngâm cất tiếng:

- Argentina là một đất nước đầy tiềm năng nhưng họ vừa trải qua một thời kỳ rất khó khăn.

- Tôi cũng có nghe ti-vi và báo chí nói, nhưng chưa tận tường lắm.

- Ừm, Argentina là một trong những quốc gia giàu tài nguyên khoáng sản nhất thế giới. Trước đây họ đã từng là nền kinh tế lớn thứ tám trên thế giới. Còn hiện nay, họ đang ở trong tình trạng khủng hoảng nghiêm trọng.

- Tại sao lại thế, hả ông Patient?

- Đó là một vấn đề phức tạp. Có rất nhiều lý do giải thích cho việc này. Chính phủ tham nhũng là một; tầm nhìn hạn hẹp và con người không năng nổ là hai mối lo lớn tiếp theo. Nhưng quan trọng nhất, đó là do họ tiêu xài nhiều hơn sản xuất, một ví dụ điển hình của việc ăn “viên kẹo ngọt” quá sớm đấy Arthur ạ.

Anh hãy nhìn Nhật Bản, Singapore, Malaysia hay Hàn Quốc xem. Nền kinh tế của họ phát triển mạnh mẽ hơn rất nhiều so với các quốc gia Mỹ Latinh.

- Tại sao vậy, ông Patient?

- Bởi vì họ không ăn tất cả những viên kẹo họ có như một số nước Mỹ Latinh, mà họ biết cách tiết kiệm. Là một người Mỹ gốc Cuba nên tôi rất quan tâm đến những vấn đề có liên quan đến châu Mỹ Latinh. Nói về tiềm lực kinh tế thì đây

là một châu lục rất giàu có, họ nắm giữ trong tay gần ba mươi lăm phần trăm nguồn tài nguyên của thế giới nhưng hiện tại chỉ đóng góp được chín phần trăm sản lượng hàng hóa trên toàn cầu. Chúng ta cần phải thay đổi điều đó, Arthur ạ. Và một trong những mục tiêu của đời tôi là trong khả năng của mình, tôi muốn góp phần giúp đỡ họ phát triển và thành công hơn. Tôi nghĩ Internet sẽ là công cụ quan trọng để đưa nền kinh tế Mỹ Latinh ra khỏi thời kỳ khó khăn.

- Ông quả là thiên tài! - Arthur thốt lên.

- Không đâu Arthur, tôi chẳng có gì gọi là thiên tài. Đó chỉ là một phân tích bình thường dựa trên những gì tôi tận mắt chứng kiến.

- Tôi có một câu hỏi, thưa ông Patient. Có phải người châu Á thành công vì họ thông minh hơn người Mỹ Latinh không?

- Tôi không nghĩ vậy. Châu lục nào hay bất kỳ quốc gia nào cũng có những con người xuất chúng. Có lẽ vấn đề nằm ở sự khác biệt về văn hóa và nhận thức.

- Vậy rốt cuộc vấn đề cũng vẫn là chúng ta đang so sánh giữa những người ăn ngay viên kẹo ngọt khi nó đang ở trước mắt với những người biết từ chối để sử dụng nó sau.

- Thông minh lắm, Arthur. Anh tiếp thu rất nhanh.

- Cảm ơn ông Patient. Nhân đây tôi có điều muốn hỏi lại ông. Cách đây một thời gian ông có nói cho tôi mượn dùng máy tính của ông phải không ạ?

- Ồ có chứ, có chuyện gì sao?

- Hy vọng ông không phiền vì tôi đã dùng nó khi ông đi vắng. Tôi không chắc là ông có còn cho tôi sử dụng nữa không, nếu không thì tôi thành thật xin lỗi.

- Anh có thể dùng máy vi tính bất kỳ lúc nào nếu không có ai đang cần nó và miễn là anh sử dụng với mục đích đúng đắn. Đúng không nhỉ?

- Đúng, thưa ông.

- Anh có dùng nó để vào những trang web đen trên Internet không?

- Không, thưa ông.

- Chơi cá cược?

- Không.

- Đặt mua những thứ mà anh không có khả năng chi trả trên eBay?

- Không, thưa ông Patient.

- Vậy thì tôi cho là anh đã dùng nó một cách đúng đắn và anh có thể tiếp tục bất cứ khi nào anh muốn.

- Cảm ơn, ông Patient. Ông không hỏi tôi đã dùng nó để làm gì sao? - Arthur do dự hỏi.

- Không, Arthur ạ. Vì tôi tin khi đã sẵn sàng, nếu muốn, anh sẽ nói cho tôi biết thôi. Và tôi rất mừng vì anh thấy hứng thú với máy tính. Đó là nguồn thông tin, tri thức vô giá.

- Tôi đang tìm hiểu về nó đấy, ông Patient ạ!

- Đó là một tín hiệu tốt đấy. Tri thức luôn là cánh cửa quan trọng bậc nhất đi đến mọi thành công. Trước đây tôi đã kể với anh về cha tôi chưa nhỉ? Chính nhờ cha theo học ở Stanford mà tôi mới có cơ hội được tham gia vào nghiên cứu “kẹo ngọt”. Nhưng tôi chưa bao giờ cho anh biết vì sao cha tôi lại học ở đó và việc lấy được bằng thạc sĩ tại Đại học Stanford có ý nghĩa như thế nào đối với ông.

Khi rời khỏi Cuba, gia đình tôi rơi vào tình trạng cực kỳ khó khăn, lúc đó mẹ lại đang mang thai tôi. Cha tôi làm bất cứ công việc nào tìm được và luôn tiết kiệm một khoản nhỏ từ đồng lương ít ỏi. Ở Cuba cha tôi từng là một nhà báo, nhưng khi không thể xin vào làm ở bất kỳ tòa soạn nào tại Mỹ, cha lựa chọn thay đổi nghề nghiệp. Ông bắt đầu nộp đơn xin học đại học và cuối cùng đạt được học bổng của một trong những trường tốt nhất ở Mỹ, Đại học Stanford.

Cha đã truyền lại các nguyên tắc và kinh nghiệm sống quý báu của cha cho tôi, thuyết phục tôi mở một tài khoản tiết kiệm khi có được công việc đầu tiên là đi phát báo năm 13 tuổi. Sau đó, tôi tốt nghiệp cử nhân và thạc sĩ ở Đại học Columbia.

Chẳng khó khăn gì để có một công việc tốt với bằng thạc sĩ của Đại học

Columbia. Xerox tuyển tôi về làm việc ngay sau khi tốt nghiệp và tôi bắt đầu kiếm được một khoản kha khá. Nhớ đến cách mà cha vẫn tiết kiệm một phần lương ngay cả khi không đủ tiền để mua thực phẩm, tôi cũng học cách làm như cha từng làm. Tôi còn tham gia vào các dự án của Xerox. Giống như những công ty khác, Xerox ghi nhận các đóng góp của tôi đối với họ và tôi đã có được niềm vui, sự thăng tiến cũng như có một mức sống tương đối cao.

Sau đó, tôi nghe thông tin về một công ty quản trị mạng đang trong tình trạng khó khăn, đứng trước cơ hội cũng như thách thức này tôi buộc phải quyết định quan trọng: ở lại với Xerox và tiếp tục con đường thăng tiến trong công ty hay chấp nhận rủi ro để có được thành công lớn hơn – hoặc thất bại khi tách ra làm riêng. May mắn là lúc đó có vài người bạn ở Xerox đã chọn ra đi cùng với tôi. Chúng tôi mua *E-xpert Publishing* và xây dựng một công ty nhằm đáp ứng các nhu cầu về thiết kế web và marketing điện tử. Tiếp theo, nhờ những kinh nghiệm tích lũy được về quản trị và bán hàng tại Xerox, chúng tôi mới thực sự mở rộng kinh doanh với những khóa học qua mạng. Chúng tôi tập trung vào việc ký kết với các khách hàng lớn thay vì theo đuổi nhiều khách hàng nhỏ, điều đó giúp đem lại hàng triệu đô-la lợi nhuận và xây dựng nên thương hiệu cho công ty như ngày nay.

Nhưng anh thấy đấy, không chỉ riêng gì chúng tôi mới biết cách để vực dậy và phát triển công ty ngày một thịnh đạt hơn. Có rất nhiều nhà quản lý của các công ty khác cũng có cái đầu kinh doanh hết sức lanh lợi trong việc nắm bắt tình hình và đưa ra những giải pháp. Họ thừa kiến thức về chuyên môn và thừa hiểu rằng việc kiên nhẫn thuyết phục những khách hàng lớn và quan trọng sẽ mang lại nhiều lợi ích hơn vội vàng chớp lấy những khách hàng nhỏ.

- Nhưng chẳng có ai làm điều đó.

- Chúng tôi là những người đầu tiên, nhưng từ lúc đó, không ít người đã cố gắng làm theo và bây giờ xuất hiện bên cạnh chúng tôi khá nhiều đối thủ cạnh tranh muốn giành lấy miếng bánh ngọt này.

- Vậy ông đã tiến về phía trước như thế nào, ông Patient?

- Tôi sẽ cho anh xem thứ cha đã tặng cho tôi lúc còn bé.

Jonathan mở ví và lấy ra một mảnh giấy nhỏ. Trong đó viết:

Mỗi buổi sáng ở châu Phi, con linh dương nhỏ thức dậy

Nó biết rằng nó phải chạy nhanh hơn con sư tử nhanh nhất hoặc nó sẽ bị giết.

Mỗi sáng ở châu Phi con sư tử thức dậy

Nó biết rằng nó phải chạy nhanh hơn con linh dương chậm nhất hoặc nó sẽ chết đói.

Vấn đề không phải bạn là con sư tử hay con linh dương

KHI MẶT TRỜI LÊN, TỐT NHẤT LÀ HÃY CHẠY ĐI.

- Chà! Một châm ngôn sống đầy ý nghĩa.

- Đúng vậy, Arthur. Và đó là lý do tôi luôn giữ nó bên người hơn hai mươi năm nay.

- Ngoài điều đó ra tôi nghĩ chắc còn phải có một bí quyết nữa để ông thành công như hôm nay phải không, ông Patient?

- Sự phán đoán của anh hoàn toàn chính xác. Anh đã từng nghe nói đến quy tắc 30 giây chưa? Bất kỳ ai nắm vững quy tắc này cũng sẽ sớm đạt được điều mình mong muốn hơn những người không có được nó, cho dù những người kia có thể thông minh, tài giỏi hay xinh đẹp hơn.

- Quy tắc đó ra sao?

- Việc anh là ai, anh làm gì, anh sống ra sao đều không quan trọng, chỉ cần anh có khả năng giữ được mỗi dây liên kết với mọi người. Trong vòng ba mươi giây đầu tiên gặp anh, liệu người đối diện có cảm tình để quyết định có nên tiếp tục đặt mối quan hệ hay hợp tác với anh hay không.

- Vậy là hoặc tạo ấn tượng tốt ngay từ đầu hoặc không bao giờ?

- Đại loại như thế. Nếu người nào đó có cảm tình với anh, thì mọi hành động cũng như lời nói của anh sẽ được nhìn nhận theo hướng tích cực. Một người phỏng vấn thích anh sẽ hiểu những cử chỉ lịch sự của anh là sự ân cần, chân thật, trong khi người không thích anh sẽ dán cho anh cái nhãn nhạt nhẽo, khách sáo. Nếu người quản lý thích anh, sự tự tin của anh có thể được xem là một điểm mạnh. Còn người không thích sẽ chỉ thấy đó là sự kiêu ngạo.

- Tất cả chỉ dựa trên cảm giác thôi sao?

- Đúng vậy. Thần tượng của một người cũng có thể là kẻ ngốc đối với người khác. Tất cả phụ thuộc vào cách họ vẽ anh như thế nào trong trí tưởng tượng của họ. Quy luật ba mươi giây là điều tối quan trọng trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống. Tôi nhận thấy ở anh khả năng giao tiếp với mọi người rất tốt, nói chuyện tự nhiên và có thể làm họ vui bất cứ lúc nào. Hãy cứ phát huy thế mạnh của mình Arthur ạ.

- Cảm ơn, ông Patient!

- Một số chuyên gia đánh giá rằng 20 % thành công của một người đến từ năng lực và kiến thức, trong khi 80 % còn lại đến từ các kỹ năng đối nhân xử thế, khả năng liên kết với người khác và tạo dựng lòng tin, sự tôn trọng nơi họ. Cho dù anh đang phỏng vấn tìm việc làm, thuyết phục sếp tăng lương hay chào bán một sản phẩm hoặc cung cấp một dịch vụ, khi tạo dựng được mối quan hệ tốt với mọi người, anh càng có nhiều cơ hội đạt được điều mình muốn.

- Không phi lý chút nào. Tôi đã từng gặp rất nhiều người tự cho rằng mình thông minh. Cũng có thể là đúng như thế thật, nhưng nhìn vào cách họ cư xử quả thật tôi không thể nào đặt được niềm tin của mình vào những gì họ nói. Tuy vậy cũng có người dù chỉ gặp một lần và chưa biết rõ về người đó như thế nào nhưng tôi cảm thấy có ấn tượng tốt đẹp ngay.

- Bởi vì anh cảm thấy ở họ có nhiều điều phẩm chất quý giá?

- Đúng, có lẽ là vậy. Đôi khi chúng ta quyết định nhiều việc chỉ bằng cảm tính thôi và vẫn tin vào điều đó, mặc dù luôn nhắc nhở mình đừng để ấn tượng ban đầu chi phối.

- Đúng thế! Nếu anh đủ tin tưởng vào phán đoán của mình. Nhưng đó là một chuyện khác đấy Arthur.

- Vâng.

- Chúng ta đến nhà rồi. Chào anh nhé Arthur! Hẹn gặp lại anh vào sáng mai.

Arthur đưa Jonathan Patient về nhà rồi đi tới ngân hàng để mở một tài khoản

tiết kiệm và gửi vào đó khoản tiền anh đã dành dụm được gần đây. Sau đó, anh lái xe đến thư viện tìm đọc những cuốn sách về các vấn đề mà anh quan tâm. Arthur đã học được từ ông Patient rằng muốn tiến lên phía trước, anh phải không ngừng trau dồi kiến thức cho bản thân, đó chính là chìa khóa mở cánh cửa đi đến thành công trong tương lai. Do đó, anh đã sắp xếp lịch trình cho mình một cách cẩn thận rồi, bây giờ đọc sách và khi về nhà nếu không có ai dùng máy tính của ông Patient thì anh sẽ lên mạng tìm kiếm thêm thông tin về các trường đại học và ngành nghề phù hợp với anh.

Khi Arthur đi khuất, Jonathan Patient ngẫm nghĩ và nhận thấy có nhiều biến chuyển lớn đang diễn ra trong cuộc sống cũng như tư tưởng của người tài xế trẻ. Ông quyết định sẽ tặng anh ấy một chiếc laptop. Điều đó sẽ rất có ý nghĩa. Cả dinh thự đều được kết nối mạng không dây tốc độ cao, vì vậy Arthur có thể sử dụng máy tính bất cứ khi nào và bất cứ ở đâu anh muốn. Quá hưng phấn với ý nghĩ này, Jonathan muốn tự mình đem chiếc laptop đến chỗ Arthur và tạo cho người tài xế của ông một sự ngạc nhiên thú vị.

Nhưng chính Jonathan mới là người phải ngạc nhiên khi ông bước vào căn nhà nhỏ của Arthur và khám phá ra những điều bất ngờ: một chiếc bảng trắng lớn viết kín những điều gần đây ông đã chia sẻ với Arthur, trên bàn có bảy nhóm kẹo, số lượng kẹo trong mỗi nhóm ước chừng gấp đôi nhóm bên cạnh. Jonathan nhanh chóng tính nhẩm trong đầu. Có vẻ như Arthur đã nhân đôi số kẹo trong bảy ngày. Nếu anh ấy cứ tiếp tục như vậy, Jonathan trầm ngâm, căn nhà của Arthur sẽ sớm chìm ngập trong kẹo.

Jonathan nở một nụ cười rạng rỡ và rời khỏi đó mà không đụng vào bất cứ thứ gì. *“Không nên tạo sự bất ngờ nữa trong trường hợp này”* – ông nghĩ thế. Ông không muốn Arthur cảm thấy bối rối khi biết ông đã nhìn thấy những bí mật mà anh chưa sẵn sàng nói ra. Lát nữa hoặc ngày mai, ông sẽ nhờ một nhân viên mang chiếc máy tính đến cho anh sau.

BƯỚC TIẾN ĐẦU TIÊN

Một tuần sau, Arthur có một rắc rối nhỏ cần phải giải quyết ngay: trả kẹo lại cho các siêu thị gần nhà. Thí nghiệm nhân đôi kẹo tại nhà của anh đã trở nên tốn kém và khó mà tiếp tục. Sau mười bốn ngày, anh có gần 8200 viên kẹo trong phòng. Rất may là từ giữa tuần anh đã ngừng mở các gói kẹo nên có thể đem trả lại các cửa hàng hơn 100 trong số 125 gói anh đã mua.

Mặc dù cảm thấy hơi ngớ ngẩn khi đi hết cửa hàng này đến cửa hàng khác, nhận được những cái nhìn kỳ lạ và lời phàn nàn từ người thu ngân, anh vẫn tự hào về bản thân vì:

Anh đã không ăn một viên kẹo nào.

Anh không hề thất bại trong suốt mười bốn ngày làm thí nghiệm.

Nhưng Arthur vẫn quyết định tiếp tục hoàn thành thí nghiệm này cho đến cùng bằng cách sử dụng máy tính của ông Patient mới tặng để tính toán và hình dung lượng kẹo anh sẽ có sau 30 ngày. Và đây là biểu đồ gia tăng số kẹo hàng ngày của anh:

Ngày 1	1
Ngày 2	2
Ngày 3	4
Ngày 4	8
Ngày 5	16
Ngày 6	32
Ngày 7	64
Ngày 8	128
Ngày 9	256
Ngày 10	512
Ngày 11	1.024
Ngày 12	2.048

Ngày 13	4.096
Ngày 14	8.192
Ngày 15	16.384
Ngày 16	32.768
Ngày 17	65.536
Ngày 18	131.072
Ngày 19	262.144
Ngày 20	524.288
Ngày 21	1.048.576
Ngày 22	2.097.152
Ngày 23	4.194.304
Ngày 24	8.388.608
Ngày 25	16.777.216
Ngày 26	33.554.432
Ngày 27	67.108.864
Ngày 28	134.217.728
Ngày 29	268.435.456
Ngày 30	536.870.912

Khi đã nhận thấy mình có thể kiểm soát được bản thân trong việc trì hoãn những thỏa mãn mang tính tức thời, Arthur bắt đầu nghĩ đến những dự định xa hơn cho cuộc đời mình. Ngoài việc kiểm soát bản thân trong việc tiêu dùng phung phí thì anh còn có thể làm được gì nữa? Anh cần làm những gì hôm nay để thành công trong tương lai?

Để đơn giản hóa và chi tiết hơn cho kế hoạch lâu dài, Arthur lên cho mình một danh sách:

NHỮNG VIỆC TÔI SẴN SÀNG LÀM ĐỂ THÀNH CÔNG:

Tiêu ít tiền hơn? Có. Cắt giảm chi phí cho giải trí.

Tiết kiệm nhiều hơn? Có. Mục tiêu là 200 đô-la mỗi tuần.

Làm ra nhiều tiền hơn? Có, nhưng... bằng cách nào?

Arthur suy nghĩ kỹ hơn về điều này. Công việc lái xe của anh còn trống rất nhiều thời gian nhưng nó cũng đòi hỏi anh phải sẵn sàng phục vụ ông Patient mọi lúc mọi nơi khi ông cần đến. Vì thế anh không thể làm thêm một công việc bị ràng buộc về giờ giấc như đi giao pizza. Chẳng lẽ khi ông Patient gọi anh sẽ lái xe limousine đi cùng với một phần pizza? Nhưng chắc chắn phải có việc nào đó phù hợp. Anh sẽ kiểm thêm thông tin về vấn đề này. Ngoài cách đó, liệu còn có cách nào khác để anh nâng thu nhập của mình lên không?

Bỗng Arthur bật dậy như nhớ ra điều gì, anh đi về phía tủ và lấy ra bộ sưu tập thẻ danh thủ bóng chày. Đây là bộ sưu tập anh vô cùng yêu quý. Anh đã từng là một nhà sưu tập thực thụ trong khoảng mười năm. Đến nay, một vài tấm thẻ của anh có giá đến hàng trăm, thậm chí hàng ngàn đô-la. Anh có thể từ bỏ chúng không? Có điều gì đáng để từ bỏ chúng không? Anh đang còn do dự trước khi đưa ra bất kỳ quyết định nào về bộ sưu tập này. Cần phải cân nhắc lại.

Nhìn kỹ lại bản danh sách những việc cần làm, Arthur vẫn chưa hài lòng lắm. Chẳng lẽ chỉ có thể thôi sao? Còn có giải pháp nào hay hơn không? Anh nghĩ mình nên xác định mục tiêu cần đạt được trước thì mọi thứ sau đó có lẽ sẽ dần hiện ra rõ ràng hơn. Trong hai tuần vừa qua, vừa tìm hiểu trên Internet vừa rút được những bài học quý giá từ những câu chuyện của ông Patient, anh bắt đầu xác định những vấn đề cần ưu tiên. Nhưng đâu là mục tiêu hàng đầu? Phải có kiến thức, phải học đại học. Đúng, đó là mục tiêu đầu tiên và quan trọng nhất anh cần thực hiện. Và anh bắt đầu đề ra những bước chuẩn bị cho việc hoàn thành mục tiêu đó, như sau:

Mục tiêu đầu tiên: học đại học

Arthur hiểu rằng đại học là con đường gần nhất và vững chắc nhất nếu anh muốn thành công ở bất cứ lĩnh vực nào. Vậy anh phải làm gì để đạt được mục tiêu này? Việc chuẩn bị một tài khoản tiết kiệm để chi phí cho đại học là rất cần thiết, muốn vậy ngay từ bây giờ anh phải giảm chi tiêu những thứ không cần thiết, tiết kiệm và kiếm thêm một việc làm thêm nữa...

Nhưng thật ra đó chưa phải là thứ duy nhất, mà quan trọng là làm cách nào để anh được vào đại học? Do đó, anh đặt ra cho mình một vấn đề mới:

TÔI PHẢI LÀM GÌ ĐỂ ĐƯỢC NHẬN VÀO HỌC ĐẠI HỌC?

Ôn thi mười tiếng mỗi tuần

Arthur đã tìm được một số bài thi mẫu trên mạng và sách để học ôn ở thư viện. Anh chắc chắn có thể thực hiện được thời khóa biểu ôn luyện hai tiếng mỗi ngày.

Bắt đầu làm hồ sơ xét tuyển

Trước khi bước vào kỳ thi sát hạch trong đợt tuyển sinh thì Arthur cần làm một hồ sơ xét tuyển và anh nhận thấy phải bắt tay vào việc ngay từ bây giờ. Mọi việc cũng khá đơn giản vì anh có thể tạo hồ sơ cho mình ngay trên mạng, kể cả viết bài luận.

Chuẩn bị cho cuộc phỏng vấn ở những trường anh quan tâm

Ông Patient đã từng nhắc đến việc thành công hay không còn phụ thuộc vào khả năng kết nối với mọi người. Do đó, để hồ sơ của anh được chú ý tới, Arthur cần tạo ấn tượng ban đầu thật tốt với hội đồng xét tuyển. Anh phải tìm hiểu thật kỹ về mọi thông tin liên quan đến ngôi trường anh dự định học, đó cũng là cách hay nhất thể hiện sự quan tâm của anh tới ngành học trong mắt hội đồng xét duyệt. Anh biết rõ mình là một tài xế hai mươi tám tuổi với thành tích học tập nghèo nàn, anh sẽ phải cạnh tranh quyết liệt với các đối thủ là học sinh vừa tốt nghiệp trung học với bảng điểm ấn tượng.

Nhờ ông Patient viết thư giới thiệu

Đây có lẽ là cách khá thuận lợi cho anh vì anh biết rõ với uy tín cũng như tiếng tăm của ông chủ mình thì mọi chuyện sẽ suôn sẻ hơn. Nhưng ngay lập tức anh gạch ý kiến này đi vì anh muốn chứng minh cho ông Patient thấy năng lực tự thân của mình. Có thể anh sẽ nhờ đến ông nhưng không phải là lúc này.

Lòng tin

Để giữ tinh thần tích cực và hoàn thành những mục tiêu đề ra, Arthur quyết định phải luôn nỗ lực và khuyến khích bản thân nhiều hơn nữa.

MỤC ĐÍCH + ĐAM MÊ + HÀNH ĐỘNG

Một buổi sáng, khi Jonathan bước ra xe để đến công ty như thường ngày thì thấy Arthur đã tươi tỉnh ngồi chờ ông bên tay lái, nở một nụ cười rạng rỡ. Ông chợt nhớ đến tấm bảng đầy chữ trong phòng cậu tài xế trẻ của mình nên gọi chuyện ngay sau khi ngồi vào trong xe:

- Vậy là cũng đã được vài tuần kể từ ngày tôi nói chuyện với anh về thí nghiệm kẹo ngọt rồi phải không Arthur? Ở mặt nào đó, nó có tác động đến cuộc sống của anh không?

- Tôi nghĩ rằng nó không chỉ tác động một cách đơn thuần đâu, chính xác là 29 ngày rồi kể từ hôm ông bắt đầu câu chuyện. Những điều ông nói đã tạo nên một chuyển biến rõ rệt trong nhận thức của tôi, ông Patient ạ! - Arthur nói và cho xe chuyển bánh.

- Làm sao anh nhớ được chính xác thế, chẳng lẽ anh đếm từng ngày sao Arthur?

- Tôi cũng đang làm một thí nghiệm nhỏ với mấy viên kẹo. Bằng cách nhân đôi số kẹo lên mỗi ngày, tôi đang đợi ngày mai – ngày thứ 30, tôi sẽ có một số kẹo khổng lồ: 536.870.912 viên. Nhân đôi chúng thêm lần nữa tôi sẽ có hơn một tỷ viên kẹo.

- Một con số hấp dẫn quá phải không. Nhưng chẳng lẽ anh đang trữ trong nhà một số lượng kẹo lớn như thế sao?

- Ồ không đâu! Nếu giữ số kẹo nhiều như thế thì phải cần một căn nhà chiều ngang 12m, chiều dài 12m và cao 6m thì mới chứa nổi. Từ hai tuần trước, tôi đã ngưng sử dụng những viên kẹo thật mà chuyển sang dùng vi tính để thiết lập cho mình một biểu đồ tượng trưng thôi.

- Một ý tưởng hay đấy, mà lại đỡ tốn nhiều thời gian và tiền bạc!

- Cũng nhờ chiếc máy tính ông tặng, tôi đã làm được khá nhiều việc một cách nhanh chóng. Như việc thương lượng với một số người qua mạng để bán bộ sưu tập thẻ danh thủ bóng chày của tôi.

- Anh sử dụng máy vi tính để mua bán thẻ danh thủ bóng chày ư?

- Không, tôi chỉ bán thôi. Tôi đã kiếm được hơn 3 ngàn đô-la bằng cách thuyết phục người mua lấy năm thẻ thay vì chỉ một thẻ như ý định ban đầu. Và nếu tiếp tục bán lẻ từng thẻ hoặc bán theo lô nhỏ thì có thể tôi sẽ có được khoảng 10 ngàn đô-la.

- Chúc mừng anh, Arthur! Bộ sưu tập của anh chắc hẳn là rất giá trị.

- Thật ra nếu tôi bán cả bộ cho một người thì chỉ được chừng 2 ngàn đô-la thôi. Tôi đã nghĩ cách xé lẻ nó ra, tuy bán hơi lâu và mất công thương lượng nhưng đổi lại có thể nâng mức giá trị của nó lên cao nhất.

- Vậy là anh đang từng bước áp dụng được “nguyên lý kẹo ngọt” vào cuộc sống rồi đấy. Nhưng lý do nào đã thúc đẩy anh bán bộ sưu tập vậy? Tôi nhớ không nhầm thì anh rất yêu quý bộ sưu tập ấy, hay anh đang gặp khó khăn về tài chính?

-Ồ không đâu, ngược lại là đằng khác. Tôi đang tiết kiệm tiền để chuẩn bị cho một kế hoạch lớn hơn.

- Tôi mừng cho anh, Arthur. Nhưng tôi có thể cho anh một lời nhắc nhở không?

- Tôi rất vui nếu nhận được lời khuyên của ông.

- Anh nên biết là tôi đánh giá cao khát vọng cùng với động lực của anh và tôi tin tưởng anh sẽ đạt được tất cả những điều trong dự định.

- Vậy có điều gì không ổn sao ông Patient? – Arthur hỏi.

- Không phải vậy đâu, Arthur. Tôi chỉ muốn anh hiểu rằng tất cả mọi người, kể cả tôi, thỉnh thoảng cũng không từ chối nổi “viên kẹo ngọt” dành cho mình. Cho nên nếu sau này lỡ có phạm sai lầm nào đó, anh cũng đừng quá khắt khe với bản thân. Có thể đến một thời điểm anh sẽ cảm thấy mệt mỏi với việc bán lẻ từng tấm thẻ và anh quyết định bán hết phần còn lại của bộ sưu tập với giá vài trăm đô-la chẳng hạn. Có thể anh chỉ kiếm được 5 ngàn đô-la thay vì 10 ngàn. Lúc đó, đừng tự dẫn vật bản thân là đã để vượt mất khoản tiền lớn, mà anh phải tập trung vào những gì mình đã hoàn thành. Anh nên nghĩ rằng 5 ngàn đô-la vẫn tốt hơn nhiều so với 2 ngàn đô-la nếu anh bán hết cả bộ sưu tập trong một lần từ

lúc ban đầu, và đương nhiên là hơn hẳn việc không có đồng nào khi giữ chúng trong tủ.

- Cảm ơn ông. Tôi hiểu ông muốn nói gì. Nhưng thật lạ lùng, càng chú tâm và say mê với mục tiêu của mình, tôi lại càng ít thấy bị áp lực với việc đạt được nó. Mỗi lần tôi duy trì được sự kiểm soát bản thân trước cám dỗ của những viên kẹo ngọt và làm được việc gì đó giúp mình tiến gần đến đích hơn, tôi lại có thêm tự tin để tiếp tục. Liệu điều đó có ý nghĩa gì không ông Patient?

- Có chứ, Arthur. Nói một cách đơn giản nhất, nó cũng như một phép tính cộng anh thường làm thôi: Mục đích + Đam mê = Tâm hồn yên tĩnh.

- Đơn giản nhưng thật tuyệt diệu! Tôi rất thích công thức này. Khi có một mục tiêu khiến ta háo hức và cố gắng làm tất cả mọi thứ cần thiết để đạt được nó, kết quả là tâm hồn ta sẽ được yên tĩnh. Vài tuần trước, tôi cứ mãi xoay quanh với câu hỏi “liệu mình có thể thành công không?”. Chắc ông còn nhớ tôi đã hỏi rằng nếu dự đoán về khả năng thành công của ông bị chặn đứng vào năm bốn tuổi, thời điểm ông tham gia thí nghiệm kẹo ngọt, thì điều gì sẽ xảy ra chứ? Bây giờ, tôi không còn quan tâm đến chữ *nếu* nữa bởi lẽ tôi đã có một mục tiêu và bắt đầu hành động theo sự dẫn đường của nó. Tôi đang dồn hết tâm trí để tìm ra lời giải đáp cho câu hỏi *khi nào* và *làm thế nào* có thể đặt chân lên con đường thành công của mình.

- Anh tạo cho tôi một ý tưởng để điều chỉnh lại công thức trên hợp lý hơn đây. Đó là: Mục đích + Đam mê + Hành động = Tâm hồn yên tĩnh.

- Chắc hẳn phần “hành động” sẽ tạo nên sự khác biệt lớn. Tôi nghĩ miễn là chúng ta dám hành động, dù là những bước đi rất nhỏ, thì khi đạt được từng nấc thang một chúng ta sẽ cảm thấy thoải mái, yên tĩnh hơn trong tâm hồn. Mỗi ngày chúng ta lại có thêm một niềm vui và nguồn động lực khi biết mình đang đi đúng hướng để đến được mục đích.

- Arthur ạ, tôi không thể diễn tả hết niềm vui của mình khi nghe anh nói điều này. Tôi tin là anh sẽ làm được những gì anh đã dự định. Tôi hy vọng một ngày thuận tiện anh sẽ cho tôi biết bí mật của anh đang thực hiện.

- Ông sẽ là người được biết đầu tiên, ông Patient ạ! Tôi sẽ nói với ông ngay khi có thể.

PHẦN THƯỜNG TUYỆT VỜI

Arthur ngồi trong xe đậu bên ngoài tòa nhà văn phòng cao chót vót, nơi tọa lạc của *E-xpert Publishing*, anh cố gắng để trấn tĩnh những nhịp tim đang đập loạn xạ vì hồi hộp.

Vậy mà đã tám tháng trôi qua kể từ ngày ông Patient bắt đầu kể cho anh nghe câu chuyện về những viên kẹo, mở ra một bước ngoặt trong cuộc đời anh. Và cái kế hoạch bí mật anh cất giữ trong suốt thời gian qua đã bắt đầu được thực hiện, anh muốn ông Patient sẽ là người đầu tiên chia sẻ với anh niềm vui ấy. Vì quá hồi hộp, anh cứ do dự mãi chưa dám bước lên văn phòng làm việc của ông chủ.

Lấy hết bình tĩnh, Arthur ra khỏi xe, khóa cửa lại và bấm nút thang máy lên tầng 68. Thình thoảng ông Patient vẫn nhờ anh chuyển một số hồ sơ của công ty về nhà nên anh biết rõ văn phòng *E-xpert*. Arthur nở một nụ cười khi thấy cô thư ký chào anh một cách thân thiện và cho phép anh vào phòng của Jonathan Patient. Sau tiếng gõ cửa, anh đẩy nhẹ cánh cửa kính mờ của phòng ông chủ và cất tiếng:

- Ông Patient, ông có thể dành cho tôi mấy phút không?

- Ồ, tất nhiên, vào đi Arthur. Có chuyện gì xảy ra à? – Patient thoáng chút ngạc nhiên.

- Cũng không có gì. Tôi đến đây để xin trả lại ông chiếc mũ tài xế. Tôi muốn nghỉ việc vào cuối tháng này. – Arthur ngập ngừng.

- Có chuyện gì làm anh không hài lòng sao Arthur?

- Ôi, không, ông Patient! Trong suốt thời gian qua, được làm việc cho ông là một điều may mắn lớn. Ông đã đối xử với tôi rất tốt và dạy cho tôi nhiều bài học quý báu mà trước đây tôi chưa từng được biết. Nhờ những bài học ấy mà tôi đã nuôi ý chí thay đổi cuộc đời. Và tôi đã đi được những bước đầu tiên, ông Patient ạ. Tôi đã được nhận vào Đại học Florida.

- Thật sao? Tôi thật mừng cho anh! Đó là một quyết định sáng suốt. Đại học Florida là một trường rất tốt. Bây giờ anh đã chuẩn bị sẵn sàng mọi thứ chưa: nơi ăn chỗ ở, đặc biệt là tiền đóng học phí và các khoản chi tiêu khác?

- Có thể có một chút khó khăn nhưng tôi tin mình sẽ vượt qua. Tám tháng vừa qua, từ khi biết đến “nguyên lý kẹo ngọt”, tôi đã thử áp dụng nó cho mình bằng cách tập sống tiết kiệm và hiện giờ, tôi có hơn 15 ngàn đô-la tích lũy từ tiền lương và tiền bán bộ sưu tập thẻ danh thủ bóng chày. Thêm vào đó, tôi vừa tìm được một công việc mới nên có lẽ cũng xoay sở được.

- Anh làm công việc gì vậy?

- Sau khi bán hết bộ sưu tập của mình, tôi đã nghĩ ra một cách làm ăn mới. Đó là làm môi giới qua mạng cho những người sưu tầm thẻ bóng chày và sẽ nhận tiền hoa hồng từ số thẻ bán được. Chắc cũng đủ tiền ăn và tiền sách vở.

Jonathan Patient im lặng, ông mở ngăn kéo bàn và lấy ra một chiếc phong bì.

- Arthur, chắc rằng chúng tôi sẽ nhớ anh lắm. Chúng tôi luôn chào đón anh nếu anh có thời gian ghé thăm.

- Cảm ơn ông. Tôi cũng sẽ rất nhớ mọi người, nhất là ông, ông Patient ạ.

- Thời gian qua, nhận thấy sự thay đổi của anh, tôi rất mừng. Và sáu tháng trước tôi có chuẩn bị cho anh một món quà nhỏ đây.

Arthur nhận chiếc phong bì Jonathan Patient đưa cho anh. Khi mở phong bì ra, Arthur há hốc miệng kinh ngạc vì thứ mà anh nhìn thấy bên trong.

- Đây là....

- Đủ để anh trang trải bốn năm học phí ở đại học. Tôi biết anh vẫn có thể tự xoay sở được mà không cần sự giúp đỡ của tôi. Nhưng thật ra, chính vì anh đã chứng minh rằng anh có chí tiến thủ nên tôi rất mong anh sẽ nhận món quà này. Anh làm việc cho tôi lâu rồi và rất chăm chỉ. Anh xứng đáng với nó. Đã đến lúc anh tự thưởng cho mình vài phút thư giãn, cho phép bản thân thưởng thức sự ngọt ngào của một hoặc hai “viên kẹo”. Tôi cũng mong một ngày nào đó khi thành đạt, anh sẽ tiếp tục trao món quà này lại cho một người khác có ý chí và cần được giúp đỡ.

Arthur vòng tay ôm Jonathan và hai người đàn ông ghì chặt lấy nhau thân thiết.

PHẦN KẾT THÚC

Từ chối “viên kẹo ngọt” đang ở ngay trước mắt không chỉ là một nguyên lý trên bình diện lý thuyết mà còn là một nghệ thuật sống. Không quan trọng hiện tại bạn làm nghề gì, bạn đang sống ra sao và tâm hồn bạn như thế nào..., khả năng từ chối “kẹo ngọt” sẽ đem thành công đến với bạn. Và vấn đề cũng không phải là có bao nhiêu “viên kẹo”, nhiều hay ít, đang nằm trong tầm với của bạn, mà quan trọng là bạn thực hiện được nguyên tắc này đến mức độ nào.

Và phần thưởng của bạn là gì?

Bạn sẽ tạo ra nhiều cơ hội mới cho mình. Bạn sẽ đủ khả năng chăm lo cho bản thân. Bạn sẽ đủ sức gánh vác trách nhiệm gia đình. Bạn sẽ xây dựng được những mối quan hệ bền vững và mật thiết hơn. Và khi đã về hưu, bạn vẫn đảm bảo được cho mình có một cuộc sống thoải mái.

Những chọn lựa

Từ chối “kẹo ngọt” là việc không hề đơn giản và không phải ai cũng có thể làm được. Chúng ta đang tự biến xã hội của mình thành các “món ăn nhanh”. Như một kiểu trào lưu văn hóa, dù đứng trên phương diện cá nhân hay tổ chức thì chúng ta cũng chỉ luôn chú ý vào sự thỏa mãn tức thời, phần thưởng tức thời và đương nhiên là lợi ích tức thời. Do đó, những gì chúng ta cần làm bây giờ là sắp xếp lại các thứ tự ưu tiên của mình. Trong suốt cuộc đời, bạn sẽ phải đưa ra muôn vàn lựa chọn và mỗi một lựa chọn ấy đều góp phần xác định bạn là ai, bạn làm gì và bạn sẽ đạt được thành quả nào. Có rất nhiều người bắt đầu cuộc đời trong xa xỉ và kết thúc trong nghèo túng, cũng như có nhiều người trải qua tuổi thơ ở những khu phố ổ chuột hay sống trong nhà xe di động nhưng cuối cùng lại trở thành triệu phú – thậm chí là tỉ phú. Đừng đổ lỗi hay phụ thuộc vào quá khứ của bạn. Vấn đề nằm ở việc bạn đang làm gì với kho tài sản của mình - cách bạn sử dụng tài năng, học thức, cá tính, sự bền bỉ, tiền bạc và kỹ năng từ chối “kẹo ngọt” của bản thân. Đó mới là điều thực sự có ý nghĩa.

Tôi khuyên các bạn hãy cố gắng biến mình thành người siêu tiết kiệm chứ không phải siêu phung phí. Tích lũy “những viên kẹo” bạn có thì sớm muộn gì bạn cũng sẽ với tới mục tiêu của mình. Ngược lại, nghĩa là bạn đang đẩy mục

tiêu đó ngày càng rời xa.

Không đủ quyết tâm để thực hành tiết kiệm chính là nguyên nhân khiến mọi người rơi vào tình trạng khó khăn về tài chính. Người Mỹ có năng suất làm việc rất cao nhưng họ lại thiếu ý thức tiết kiệm. Tháng 8 năm 1999, tờ *Dallas Morning* cho biết có 33% số hộ gia đình ở Mỹ đang lâm vào cảnh khánh kiệt, nghĩa là tới một phần ba dân số không hề có tiền mặt trong tay. Gần đây một cuộc khảo sát trên 1200 người lao động do tờ *American Demographics* tiến hành lại tiết lộ rằng gần 40% những người sinh sau Thế chiến thứ hai có tài khoản tiết kiệm dưới 10.000 đô-la. Và thực tế là có nhiều người còn lâm vào hoàn cảnh bi đát hơn.

Hãy tưởng tượng hàng triệu người dân gần đến tuổi 65 của nước Mỹ giàu có mà trong tay không có khoản tiền tiết kiệm nào. Ai sẽ cấp dưỡng cho họ? Hệ thống trợ cấp xã hội ư? Nếu ai cũng trông chờ vào đó thì nền kinh tế quốc gia sẽ phải gồng mình lên dưới sức nặng của chi tiêu, và tất yếu là trong tương lai sẽ rơi vào tình trạng khủng hoảng về tất cả các mặt. Để tránh tình trạng này đồng thời hướng đến một tương lai xa hơn, chúng ta cần phải chấp nhận và thực hiện các “nguyên tắc kẹo ngọt” một cách tự giác. Mỗi cá nhân, mỗi cộng đồng, mỗi quốc gia sẽ tạo cho mình nhiều cơ hội hơn để phát triển từ những điều sẵn có.

Tiết kiệm

Michael LeBoeuf, một người bạn của tôi và là một trong các tác giả xuất sắc về đề tài kinh doanh, có lần đã nhận xét về tình trạng thất thoát tài sản do không tiết kiệm như sau: “*Anh có để tình trạng tài chính của mình biến động tự do không? Anh có đeo trên người những món hàng trang sức đắt tiền không? Anh có ăn ở những nhà hàng sang trọng, nghiện thuốc lá hay rượu bia không? Anh có phung phí tiền bạc bằng cách thuê những căn hộ sang trọng để ở thay vì dành dụm tiền để mua một căn nhà? Hao phí thực sự cho một thứ gì đó không đơn thuần chỉ là phần anh đã chi ra, mà đó là khoản tiền lẽ ra anh đã tích lũy được*”.

Theo Micheal, có 5 lý do thiết thực nhất để tiết kiệm những “viên kẹo” của bạn. Giả sử rằng thay vì tiêu phí những khoản tiền dưới đây, bạn gửi chúng vào một quỹ đầu tư với lãi suất trung bình 11% một năm thì điều bạn sẽ có là:

1. Năm 27 tuổi, nếu bạn tiết kiệm thay vì tiêu hết 5.000 đô-la cho một chiếc đồng hồ đeo tay thì bạn sẽ có 263.781 đô-la vào năm 65 tuổi.

2. Bắt đầu từ năm mười tám tuổi, nếu bạn tiết kiệm thay vì mỗi ngày bỏ ra một đô-la mua vé số thì bạn sẽ có 579.945 đô-la vào thời điểm nghỉ hưu.

3. Từ lúc trưởng thành cho đến tuổi nghỉ hưu, nếu bạn không phải đi vay tín dụng thì bạn sẽ tiết kiệm được 1.606.404 đô-la (tính theo số tiền lãi phải trả khi vay nợ, giả sử bạn vay 8000 đô-la thì mỗi năm phải trả lãi là 1440 đô-la).

4. Từ năm 21 đến năm 65 tuổi, nếu tích lũy thay vì tiêu tốn 5 đô-la một ngày cho quà vặt, thuốc lá hay bia rượu, bạn sẽ có thêm khoảng 2.080.121 đô-la.

5. Từ năm 21 đến năm 65 tuổi, nếu bạn mua nhà thay vì tốn trung bình 1000 đô-la tiền thuê hàng tháng, thì tổng cộng bạn tiết kiệm được 13.386.696 đô-la.

Số liệu trên đây chỉ mang tính minh họa, nó có đúng hay không còn tùy thuộc vào khả năng thu nhập và tiền tiết kiệm được của bạn. Nhưng đó là những cách thức đơn giản định hướng cho bạn trong việc tiết kiệm để có thể có một cuộc sống đầy đủ về lâu dài.

Đừng vội nói “Vâng!”

Ngoài việc sống tiết kiệm, hãy tận dụng mọi cơ hội để làm cho “viên kẹo ngọt” dành cho chúng ta không ngừng sinh sôi. Đằng sau “viên kẹo” hiện ra ngay trước mặt chúng ta biết đâu còn có biết bao “viên kẹo” ngọt ngào tiềm ẩn khác nữa. Hãy tận dụng tối đa khi nó đến với bạn. Tôi muốn chia sẻ cùng các bạn một ví dụ từ chính sự trải nghiệm của mình:

Trước đây, có lần tôi tổ chức một buổi nói chuyện chuyên đề quản lý thời gian một cách khoa học. Hôm ấy có các đại diện của công ty viễn thông Puerto Rico đến tham dự và sau đó, họ ngỏ lời mời tôi đến gặp giám đốc phát triển của công ty họ. Vị này đã hỏi liệu tôi có sẵn lòng thực hiện giúp họ một buổi học về quản lý thời gian không. Đó là một lời đề nghị rất hấp dẫn và tôi có thể đồng ý ngay lập tức, nhưng như thế cũng có nghĩa là tôi quá vội vàng ăn “viên kẹo” của mình. Vì vậy, tôi trả lời: *“Tôi rất sẵn lòng với lời đề nghị này, nhưng cho phép tôi hỏi, công ty ông đang gặp phải những vấn đề gì mà ông cho rằng một buổi học về quản lý thời gian sẽ giải quyết được?”*. Kết quả của câu hỏi đó là một hợp đồng đào tạo trọn gói trị giá 1,2 triệu đô-la được ký kết.

Do đó, trong bất kỳ trường hợp nào, bạn hãy ghi nhớ điều này: Khi khách hàng nói với bạn rằng họ muốn mua một sản phẩm hoặc dịch vụ nào đó, nếu bạn

lập tức mở túi ra, lấy tờ đơn đặt hàng và điền hết thông tin vào thì bạn đang đánh mất cơ hội tìm đến một hợp đồng trị giá cao hơn! Đừng nóng vội, hãy tìm ra những nhu cầu khác mà khách hàng có thể chưa đề cập đến. Với phương pháp làm việc như thế, bạn sẽ cho bản thân cơ hội để kiếm được thật nhiều “kẹo” thay vì chỉ một viên.

Con đường của những thành công

“Nguyên tắc kẹo ngọt” không những được sử dụng trong kinh doanh, trong việc quản lý tài chính mà nó còn áp dụng được vào mọi mặt trong đời sống của tất cả chúng ta, không phân biệt độ tuổi hay nghề nghiệp.

Bạn muốn thăng tiến trong công ty và được đồng nghiệp nể trọng? Bạn muốn có một chiếc xe mới hoặc trở thành triệu phú? Không quan trọng việc mục tiêu của bạn to lớn hay nhỏ bé, thành công chỉ xoay quanh cách bạn thưởng thức và không ngẫu nhiên ngay những gì bạn có từ thắng lợi ban đầu, mà luôn hành động hướng đến mục tiêu xa hơn trong tương lai. “Nguyên tắc kẹo ngọt” không bắt bạn từ bỏ hết thứ này đến thứ khác, cũng không hà khắc với bản thân khi cứ nhất nhất bắt buộc mọi người không được thưởng thức vị ngọt ngào của những viên kẹo mà chúng ta đã tạo ra. Nó yêu cầu chúng ta phải nắm rõ sự cân bằng cho cả hiện tại và tương lai để điều phối các nhu cầu một cách hợp lý trong cuộc sống của bản thân. Đó là điều mà nguyên tắc này hướng đến.

Có rất nhiều con đường khác nhau dẫn tới thành công và bản thân thành công cũng được biết đến với rất nhiều dạng thức khác nhau. Nhưng dù thế nào đi nữa thì thành công thật sự và bền vững chỉ đến cùng với sự kiên trì, bền bỉ và thái độ kiên định hướng tới mục tiêu lâu dài. Dưới đây là hai ví dụ điển hình cho điều ấy:

Cướp biển và thiên đường

Johny Depp lớn lên trong một gia đình chỉ có hai mẹ con, gia cảnh vô cùng khó khăn và thậm chí anh cũng chưa học hết bậc trung học nhưng giờ đây được các đồng nghiệp của anh tôn vinh là một trong những diễn viên tài trí nhất Hollywood. Anh chính là tấm gương điển hình không ngừng tiến về phía trước, mặc dù đạt được hết thành công này đến thành công khác khi mới đến Hollywood. Anh xuất hiện lần đầu trên màn ảnh rộng lúc hai mươi một tuổi trong bộ phim kinh dị kinh điển “*A nightmare on Elm Street*” (*Ác mộng trên phố*

Elm). Ba năm sau, anh được trả 45.000 đô-la cho vai chính trong mỗi tập phim “21 Jump Street”. Bộ phim này đã nâng anh lên thành biểu tượng của giới trẻ và giúp anh tiếp tục giữ vững danh hiệu đó trong ba năm.

Đối với một người xuất thân thấp kém như Depp, tiền bạc và sự nổi tiếng lúc này là điều vô cùng cám dỗ. Nhưng Depp tuyên bố rằng anh không muốn trở thành một “sản phẩm” của Hollywood, anh bỏ loạt phim giữa chừng và chấp nhận sự may rủi trên con đường nghệ thuật khi vào vai nhân vật Edward Scissorhands xấu xí, ngốc nghếch. Với vai diễn này, Depp được đề cử giải Quả Cầu Vàng lần đầu tiên và mở ra cho anh nhiều cơ hội tham gia những bộ phim mang lại tiếng tăm lẫy lừng như “*Benny and Joon*” hay “*Edwood*”.

Đầu thiên niên kỷ mới, Depp được trả 10 triệu đô-la để đóng vai thuyền trưởng Jack Sparrow trong phim “*Pirates of the Caribbean*” (*Cướp biển vùng Ca-ri-bê*). Đối với Depp, vai cướp biển này giống như cuộc dạo chơi trong công viên: cát-sê cao ngất ngưỡng cho một vai phụ. Có gì đáng gọi là khó khăn khi đóng một cướp biển dựa theo khuôn mẫu của mấy nhân vật ở Disneyland? Nhưng Depp không muốn lại mang đến cho khán giả những hình mẫu quá quen thuộc, là những vai diễn mang tính giải trí rẻ tiền. Anh chấp nhận thử thách cho sự nghiệp của mình khi quyết định xuất hiện với mái tóc bện thành từng lọn xoắn tít, răng bịt vàng và vài nét đặc trưng của Keith Richards - tay ghita huyền thoại trong ban nhạc Rolling Stones, hình mẫu khơi nguồn cảm hứng sáng tạo nên nhân vật Jack Sparrow. Trực giác và tài năng đã mang về cho Depp một mẻ lưới gồm một đề cử giải Oscar và mười bảy đề cử các giải thưởng danh giá khác. Trong số các đề cử đó, anh thắng được một vài giải thưởng mà quan trọng nhất là giải Screen Actors Guild.

Vẫn chưa có dấu hiệu nào cho thấy Depp đã thỏa mãn để bắt đầu thưởng thức hương vị của thành công, danh vọng. Anh tránh xa lối sống xa hoa kiểu Hollywood mà dành nhiều thời gian để sống bên vợ là diễn viên kiêm người mẫu Pháp Vanessa Paradis và hai đứa con một trai, một gái. Deep quan niệm rằng tiền không phải là thước đo chân giá trị của sự thành công

“Thách thức đối với tôi vẫn là làm một điều gì đó hoàn toàn mới mẻ, khác hẳn những hình mẫu nhân vật quen thuộc trước nay đã in sâu trong suy nghĩ của khán giả. Nếu không thì tôi còn đến với điện ảnh để làm gì?”, Johnny Depp đã trả lời như thế trong buổi phỏng vấn với tạp chí *Time*, tháng 3 năm 2004.

Người đàn ông với khuôn mặt cao su

Cũng giống như Depp, Jim Carrey đến Hollywood với gia tài là tuổi thơ cơ cực, ít học và chỉ có một khả năng duy nhất: khiến cho người khác phải cười. Carrey mong mọi sự nghiệp của mình sẽ không dừng lại ở một chàng hề, nhưng anh hiểu rõ rằng cách duy nhất để vươn tới những vai chính thì trước hết anh phải trở nên nổi tiếng với vai phụ. Cũng giống như Jorge Posada, chấp nhận trở thành cầu thủ bắt bóng và tập đánh bóng trái tay, Carrey cố gắng chọc mọi người cười ngay cả khi anh không thích. Và mặc dù khi đó anh mắc phải căn bệnh rối loạn lưỡng cực khiến cho chứng trầm cảm ngày một nặng thêm, nhưng Carry vẫn giữ được tinh thần lạc quan.

Khát khao cháy bỏng kết hợp cùng những nỗ lực cho một mục tiêu duy nhất, Carry đã đạt được điều mình mong muốn. Không những thu nhập của anh liên tiếp tăng lên mà quan trọng hơn là con đường sự nghiệp của anh ngày càng rộng mở từ những vai hài thuần túy như “*Ace Ventura*” (*Thám tử tài ba*) cho đến những vai sâu sắc, thâm thúy như nhân vật anh đã đóng trong “*Entral Sunshine of the Spotless Mind*” (*Ánh sáng vĩnh cửu*) - bộ phim giành được một giải Oscar cho kịch bản gốc hay nhất.

Bạn không cần phải có khuôn mặt như cao su của Carrey để tạo dựng thành công của riêng mình. Hãy nhớ, thành công phải do chính bạn xác định – nó là giấc mơ của riêng bạn chứ không phải của ai khác. Trì hoãn sự thỏa mãn và vượt qua những thất vọng không thể tránh khỏi trong cuộc sống là một việc không hề dễ dàng. Động lực cần phải có để bạn vươn tới và giữ vững mục tiêu của mình sẽ càng mạnh mẽ hơn khi những mục tiêu đó bắt rễ vững chắc từ bên trong con người bạn.

Kế hoạch năm bước của “Nguyên tắc kẹo ngọt”

Để giúp bạn có một định hướng rõ ràng và đơn giản trong công việc cũng như đời sống, tôi sẽ tóm lược những điều quan trọng theo từng bước một để bạn có thể dễ dàng áp dụng. Sẽ rất hiệu quả nếu chúng ta có các câu trả lời xác thực nhất cho những vấn đề dưới đây:

1. **Bạn cần thay đổi điều gì?** Bạn có chiến lược nào có thể bắt đầu thực hiện ngay từ bây giờ để không quá vội vàng “ăn những viên kẹo” của mình không? Bạn cam kết sẽ thay đổi những gì?
2. **Điểm mạnh và điểm yếu của bạn là gì?** Bạn cần cải thiện điều gì và làm

cách nào để có thể hoàn thiện mình một cách tốt nhất?

3. **Các mục tiêu chính của bạn là gì?** Hãy viết ra 5 điều bạn khao khát nhất, từ những điều dễ thực hiện đến những điều khó hơn.
4. **Kế hoạch của bạn là gì?** Hãy viết ra tất cả những kế hoạch của bạn. Đó là cách hữu hiệu nhất để tiến tới mục tiêu.
5. **Bạn sẽ làm gì để biến kế hoạch thành thực tế?** Bạn cam kết làm gì vào hôm nay, ngày mai hay tuần sau, năm sau để dần tiến đến thành công? Bạn có quyết tâm dám làm điều mà người khác không dám không?

Bước thứ sáu

Nếu bạn thực hiện được 5 bước trên thì cánh cửa thành công chắc chắn sẽ mở ra với bạn. Hãy tin tưởng vào điều đó. Tuy nhiên, trong cuộc đời không phải mọi thứ đều diễn ra suôn sẻ như chúng ta hằng mong muốn mà luôn có những khó khăn thử thách chờ chúng ta vượt qua. Do đó, bên cạnh 5 bước thực hiện “Nguyên tắc kẹo ngọt”, tôi nêu ra đây bước thứ 6 như một viên thuốc tinh thần củng cố niềm tin cho bạn:

Sự bền bỉ. Đừng bao giờ bỏ cuộc trước bất kỳ khó khăn, trắc trở nào.

Khi Harry Collins, “siêu sao bán hàng”, được hỏi rằng ông có thể kiên nhẫn gọi điện cho một khách hàng triển vọng bao nhiêu lần trước khi bỏ cuộc, ông đã trả lời: “*Còn tùy xem tôi và anh ta, ai chết trước.*”

Bạn không phải đợi chờ điều gì nữa. Hãy áp dụng “Nguyên tắc kẹo ngọt” vào chính công việc cũng như cuộc sống của bạn ngay hôm nay, ngay bây giờ! Không bao giờ là quá sớm hay quá muộn để thực hiện một điều gì đó khiến cho cuộc sống của mỗi chúng ta ngày một tốt đẹp hơn!