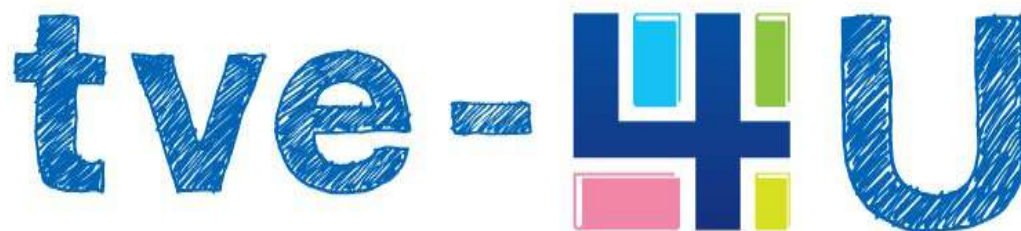


Lors Beaverbrook

3

CHIA KHÓA MỞ CỬA
THÀNH CÔNG





CÙNG ĐỌC, CÙNG CHIA SẺ

Tên sách : 3 CHÌA KHÓA MỞ CỬA THÀNH CÔNG

(The Three Keys to success)

Tác giả : LORD BEAVERBROOK

Dịch giả : HOÀNG THU ĐÔNG

Nguồn sách : FB Thú Chơi Sách

Đánh máy : Bo_Bun

Kiểm tra chính tả : Dương An Chi, Nguyễn Văn Ninh

Phạm Vân Anh, Tô Thuý Nga

Biên tập ebook : Thư Võ

Ngày hoàn thành : 20/08/2019

**Ebook này được thực hiện theo dự án phi lợi nhuận « SỐ HÓA 1000
QUYỂN SÁCH VIỆT MỘT THỜI VANG BÓNG » của diễn đàn TVE-
4U.ORG**

**Cảm ơn tác giả LORD BEAVERBROOK và dịch giả HOÀNG THU
ĐÔNG đã chia sẻ với bạn đọc những kiến thức quý giá.**

MỤC LỤC

LỜI NGƯỜI DỊCH

LỜI MỞ ĐẦU CỦA J. P. KENNEDY

CHƯƠNG 1 : BÍ QUYẾT SỬ DỤNG

CHƯƠNG 2 : TRIỆU BẠC ĐẦU TIÊN RẤT QUAN TRỌNG

CHƯƠNG 3 : HÃY COI CHỪNG NHỮNG DƯ LUẬN LỖI THỜI

CHƯƠNG 4 : LÀM SAO VƯỢT QUA SỢ HÃI ?

CHƯƠNG 5 : ĐỌC

CHƯƠNG 6 : LÀM SAO ỨNG BIẾN ?

CHƯƠNG 7 : HÃY COI CHỪNG ĐẦU ÓC SẮP XẾP !

CHƯƠNG 8 : ĐỪNG TIN CẬY MAY MẮN

CHƯƠNG 9 : BIẾT TIẾT KIỆM

CHƯƠNG 10 : BIẾT BÁN HÀNG

CHƯƠNG 11 : HỌC NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

CHƯƠNG 12 : CON ĐƯỜNG HẠNH PHÚC

CHƯƠNG 13 : ĐỪNG BAO GIỜ BỎ CUỘC

CHƯƠNG 14 : LUÔN LUÔN CÓ CÔNG VIỆC

LORD BEAVERBROOK
HOÀNG THU ĐÔNG dịch

3 CHÌA KHÓA MỞ CỬA THÀNH CÔNG
(The Three Keys to success)

LỜI NGƯỜI DỊCH

TUNG loại sách ích lợi trực tiếp cho các bạn trẻ hai mươi năm trước đây, tôi đã chọn cuốn **MỘT NGHỆ THUẬT SỐNG** (Un art vivre) của André Maurois để dịch ra **VIỆT NGỮ** (1953). Lần này tôi chọn cuốn « **BA CHÌA KHÓA MỞ CỬA THÀNH CÔNG** » của Lord Beaverbrook, vì cuốn sách này có thể đem lại nhiều ích lợi thực tiễn cho các bạn trẻ muốn thành công trên đường đời. Hơn thế nữa, những kinh nghiệm bản thân của tác giả tác phẩm giá trị này được đúc kết như là một thứ cẩm nang tranh đấu trên đường kinh doanh có thể giúp các bạn thanh niên học hỏi để tiến mạnh tới đích.

Dịch giả không ước mong gì hơn là các bạn trẻ bước vào đời xem qua cuốn sách này sẽ rút ra được những bài học thích đáng đưa đến một tương lai tốt đẹp.

HOÀNG THU ĐÔNG

LỜI MỞ ĐẦU CỦA J. P. KENNEDY

Tôi chưa biết người nào đủ tư cách hơn là Huân Trượng Beaverbrook để hướng dẫn thanh niên, cũng chưa thấy có người nào mà lịch sử thành công của đời sống cá nhân hấp dẫn bằng.

Sinh ra trong một gia đình thanh bạch ở Tân Brimswich, tại Gia Nã Đại, Max Aitken (về sau trở thành Lord Beaverbrook) ngay từ lúc nhỏ tuổi đã tỏ ra những dấu hiệu có năng khiếu kinh doanh. Khi lên mười chẳng hạn, ông ta hết sức mong ước một chiếc xe đạp, song những may mắn để có được còn yếu kém hơn số lương ít ỏi của thân phụ ông, một mục sư. Thế rồi một hôm, có một hãng xà bông đề nghị treo giải thưởng một chiếc xe đạp mới cho đứa trẻ nào gửi về số giấy gói xà bông nhiều nhất. Thay vì đến các nhà hàng xóm để yêu cầu họ mua dùng loại xà bông có thứ giấy gói quý giá kia, Max nghĩ ra một sáng kiến đặc biệt. Ông ta đem tất cả số tiền dành dụm được ra mua các kết xà bông kia, đem bán lại mỗi bánh theo một giá hạ hơn trên thị trường – với điều kiện người mua trả lại giấy gói cho ông – và lập đi lập lại nhiều lần dịch vụ này. Nhờ thế mà Max đã đoạt được chiếc xe đạp, ghi vào bảng kinh doanh sự thành công đầu tiên trong số nhiều thành quả trên đường hoạt động dịch vụ.

Đầu óc tháo vác và hiểu biết bén nhạy của ông được khai thác về sau đã mang lại cho ông tài sản, danh tiếng quốc tế, địa vị Nam Tước, các sở hữu địa ốc ở Sirrey, ở Jamaïque, ở Nassau và Fredericton, một nông trại ở Ontario, một khách sạn đặc biệt ở Luân Đôn, một cao ốc văn phòng choáng ngợp bằng sắt và kính ở Fleet-Street, nhiều cổ phần lên đến nhiều triệu bảng Anh trong các đại xí nghiệp, làm chủ một tờ báo hàng ngày có số xuất bản vào hàng mạnh nhất trên thế giới.

Buổi đầu Max kiếm ra tiền bằng cách bán báo, rồi mở rộng sự phát hành báo chí ở thị trấn quê nhà tại New Castle. Như thế còn chưa đủ, ông thành lập một hội và ấn hành tờ báo nhỏ của mình, NGƯỜI LÃNH ĐẠO (The Leader), trông nom lấy tòa soạn, sắp chữ và in bằng máy quay tay.

Rời ghế nhà trường, Max làm việc ít lâu trong một tiệm tạp hóa, rồi đến một văn phòng pháp luật, trong lúc vừa tiếp tục học luật ở Saint John tại trường đại học Tân Brimswick. Ông đã khổ công để giao thiệp, làm quen với người mới. Cho đến đôi ông phải thuê dạ phục về mặc với hy vọng được mời dự một cuộc họp quan trọng có nhiều người tại Quốc hội. Ông chờ đợi cho đến giờ mở cửa buổi dạ hội, song tấm thiệp mời không bao giờ đến.

Đau lòng vì cảm thấy bị gạt bỏ ra bên lề, Max nhất quyết phải thành công để có thể mở ra bất cứ cánh cửa nào bấy lâu vẫn khép kín đối với ông. Tin chắc rằng có tiền bạc mới có thể đến khắp mọi nơi, ông đã sử dụng tất cả đầu óc sáng tạo và hiểu biết của mình để làm ra tiền.

Sau một thời kỳ ngắn ở trong hãng Bảo hiểm sinh mạng, ông đến Halifax và vào làm thư ký cho John F. Stairs, một tài phiệt già có nhiều quyền lợi lớn ở phía đông Gia Nã Đại. Ông chủ và người làm công trẻ tuổi chẳng mấy chốc trở thành đôi bạn.

Max đề nghị với Stairs tập hợp lại nhiều ngân hàng nhỏ địa phương để tăng cường năng suất. Stairs cho phép Max thi hành dịch vụ, nhìn nhận là anh phải thành công. Anh chàng trẻ tuổi bị thử thách đã không lùi bước. Bấy giờ ông chưa được hai mươi một tuổi, gặp phải những giám đốc ngân hàng khắc khổ liên hệ đến dịch vụ, thảo luận với họ, thuyết phục họ là sáng kiến của ông đem lại lợi tức. Việc phối hợp các ngân hàng thành tựu, và lần đầu tiên trong đời Max được 10.000 đô la.

Stairs lấy làm thích thú, mới giao cho ông vụ bán trái khoán của Hội Cưa và Thanh Tân-Ê-Cốt. Từ văn phòng này đến văn phòng nọ, Max đi tìm kiếm những khách hàng có thể mua, mang trái khoán trong một cái túi xà cọt. Nhiệm vụ thành công và kiếm được một món lời riêng khá lớn. Max tạo lập « Nghiệp hội An Ninh Hoàng Gia » với Stairs làm chủ tịch, còn ông thì trở thành tổng giám đốc.

Trong những năm đầu của thế kỷ này, người ta chứng kiến buổi đầu điện khí hóa, đã trở nên vô cùng quan hệ trong đời sống hiện nay. Nhiều tài sản lớn lao đã được tạo nên nhờ thiết lập điện trong những nhà ở, kỹ nghệ,

nông trại, xe lửa. Max đã dốc thân hết mình trong công cuộc phát triển lớn lao này, đem về lợi tức quan trọng cho « Nghiệp hội An Ninh Hoàng Gia ».

Khi John Stairs mất, phần cả Max sau khi giải quyết dịch vụ lên tới 50.000 đô la. Bấy giờ ông mới về ở Montréal, rồi lại bắt đầu trông nom tổ chức và thay đổi các hội, nhưng trên một phương diện to lớn hơn.

Vào lúc cực thịnh của thời kỳ ở Montréal, ông được Ngân hàng thế lực Montréal giao phó công việc kiểm soát hoạt động dịch vụ của ba hội xi măng Gia Nã Đại. Trong lúc hoàn thành nhiệm vụ này, Max nhận thấy khả năng phối hợp cả ba hội lại và phụ thêm các hãng xi măng khác nữa để thành lập một hội liên hiệp mới quan trọng. Việc này đòi hỏi phải góp một số vốn 38 triệu đô la, một số tiền hết sức lớn lao chưa từng thấy trong lịch sử Gia Nã Đại, và sẽ lợi ích cho nền kinh tế chung trong nước. Ngân hàng Montréal và các xí nghiệp Gia Nã Đại khác chấp thuận kế hoạch và ủng hộ ông.

Tuy vậy, trong lúc đang thương thuyết, một phe liên hệ đề nghị đem một công ty xi măng của mình nhập cuộc. Max từ chối, cho rằng lời yêu cầu bán công ty kia quá cao và nhận thấy dịch vụ không được lương hảo về mặt tài chính. Tác giả đề nghị liền rút lui khỏi buổi họp đang tiếp tục, phản đối Max trước Nghị viện, buộc tội ông đã tạo nên những tiền lời bất hợp pháp khi phóng đại giá trị tư bản pháp định của Hiệp hội. Như vậy là Max phải đương đầu với một đối thủ qui quyết, có nhiều thế lực để đánh ngã bất cứ một thanh niên nào dưới ba mươi tuổi.

Song Max đã không chiến bại. Anh chỉ có việc trình bày những dữ kiện ra trước Nghị viện và dân chúng, thế là chấm dứt nội vụ. Một khi bắt đầu, hiệp hội tỏ ra là một cơ sở tuyệt hảo và làm cho giá xi măng hạ xuống khắp Gia Nã Đại.

Tuy vậy, ảm ức xót xa vì những lời lẽ rĩ tai của bọn thù nghịch loan truyền trong dân chúng chống lại ông, Max thanh toán phần của mình lên tới gần năm triệu đô la lúc bấy giờ, và tuyên bố là từ bỏ mãi mãi giới kinh doanh.

Thời ấy ông đang ở lợi thế để lưu ý đến việc thực hiện một hoài bão vẫn ôm ấp bấy lâu : là đồng nhất những địa phận cách biệt của Đế quốc Anh thành một khối thịnh vượng hơn bằng cách hạ bỏ hàng rào thuế quan. Ông bắt đầu suy nghĩ thực sự đến việc nhảy vào chính trường để tranh đấu cho một sự cải cách giá biểu thuế quan và như thế là đảm bảo cho một sự đoàn kết chặt chẽ hơn của Đế quốc Anh.

Ông đã gặp Bonar Law, một người đồng hương ở Tân Brimswich, hoạt động chính trị từ vài năm nay ở Anh. Max đến Luân Đôn, đi gặp Law, nói chuyện cải tổ quan thuế và Đế quốc Anh. Law hết sức quan tâm đến. Một tình bạn nồng ấm và lâu dài bắt đầu.

Ít lâu sau đó, khi Law bắt đầu cuộc vận động bầu cử cho phe Đoàn kết, ông yêu cầu Max giúp cho một tay. Max mới quyết định đứng chung liên doanh với Law. Ông ra ứng cử trong một khu vực ở Lancashire.

Khi bắt đầu cuộc vận động tranh cử, chỉ còn có mười ngày nữa thôi, mà ông lại phải đương đầu với một đối thủ có tên tuổi. Nhưng Max không sợ. Ông đã có dịp làm mau lẹ và đâu ra đấy. Ông liền thảo một kế hoạch vận động có thể giúp mình gặp tất cả những cử tri trong địa hạt.

Max chưa có một kinh nghiệm nào về hùng biện chính trị, và hơn thế nữa giọng nói Gia Nã Đại của Ông làm cho cử tri Anh nghe lạ tai lắm. Bởi thế khi giới thiệu bạn cùng liên doanh, Bonar Law đã phải nói : *« Xin quý vị đừng xét đoán bạn tôi qua các bài diễn văn đầu tiên. Tôi xin bảo đảm cùng quý vị rằng Ông ta sẽ giúp được nhiều việc cho khu vực nào bầu ông lên »*.

Law đã lo ngại không đúng. Thái độ chân thành của Max, sự ngay thật gạt bỏ những mách lới mị dân, tất cả làm cho dân chúng chất phác ở Lancashire khoái chí tử. Max đã thắng lợi với một đa số đáng kể.

Ông ta không gây sôi nổi trong năm đầu tiên ở nghị trường. Ông nghiên cứu thấu đáo những vấn đề chính trị Anh và liên kết bạn hữu trong tất cả các giới công luận, cũng như ông đã từng làm trong giới kinh doanh. Ông áp dụng cách trau dồi tuyệt hảo tài hùng biện của mình bằng lối chấp nhận

đứng lên phát biểu khắp mọi nơi. Dần dà ông trở thành một nhân vật chính trị. Ông được trao tặng chức hiệp sĩ năm 1911.

Mặc dù hết sức gặt gao, chính trị chỉ thu hút một phần hoạt động hăng say của Sir Max. Tuy đã tuyên bố là rời bỏ kinh doanh, ông trở thành chủ tịch *Ngân hàng Thuộc địa và Công ty tổ hợp Công binh*, trong lúc ông có mặt tại Luân Đôn từ một năm nay. Năm 1912, trong một tháng, đầu óc tháo vát của Ông đã phá vỡ những kỷ lục của ông. Ông điều đình mua tất cả những mẽ cốc chở đến trong cùng một tỉnh, 135 kho mẽ cốc và hai máy xay, cộng với 1.370 đô la tài sản địa ốc ở Montréal, cũng trong thời gian ấy, ông làm tăng số vốn của một hội kim khí từ 200.000 đô la lên đến một triệu và gia tăng sự sản xuất theo đà ấy.

Nhưng đến năm 1913, ông đã trả giá cho những năm lao lực không ngừng, phát bệnh nặng. Trong thời kỳ dưỡng bệnh, ông khám phá ra rằng tinh thần tháo vát và sự hiểu biết mà ông đã trông vào để tạo nên sự nghiệp, không đáng kể gì thiếu sức khỏe. Cho nên, ông tự hứa là ngừng bớt hoạt động. Bệnh trạng đã giúp ông tìm thấy một chìa khóa thứ ba, cộng thêm với hai chìa khóa đã đưa ông tiến lên khá xa.

Người ta thấy Sir Max miễn cưỡng tỏ ý quyết liệt từ chối nhiều đề nghị hấp dẫn của người ta mang đến tận văn phòng ông tại Thredneedle Street. Một nghiệp vụ hiếm có thời bấy giờ có vẻ hình như là một lỗi lầm của thời đại lúc ấy, nhưng sẽ bộc lộ là nguyên nhân của một sự thành công lớn lao, đó là việc mua một số cổ phần nhỏ của nhật báo xuất bản ở Luân Đôn, tờ *Daily Express*.

Thế rồi vụ Sarajevo châm lửa vào là thuốc súng. Chiến tranh thế giới thứ nhất xảy đến, và những quyết định hạn chế hoạt động của Max liền quên đi. Sir Max tự cảm thấy phải nhảy vào cuộc đấu tranh vì chính phủ Anh dấu kín không cho dân chúng biết những tin tức xấu từ mặt trận đưa về từng giờ. Ông nghĩ rằng người ta phải nói sự thật, dù là tốt hay xấu, và chỉ sau khi biết rõ các tai họa thì đế quốc Anh mới cảm thấy cần đoàn kết với nhau để nỗ lực chiến thắng. Ông muốn nhất là những đồng bào Gia Nã Đại của ông biết rõ sự thật, chắc hẳn rằng họ sẽ chịu nổi và sẽ vì thế mà hành động quyết liệt.

Sự khẩn khoản của ông gặt gao đến độ người ta phải cử ông làm đại diện cho chính phủ Gia Nã Đại ở mặt trận. Bắt đầu bằng mặt trận ở Ypres năm 1915, Sir Max nói cho thế giới hay những nỗi khốn khổ và tính chất anh hùng của binh sĩ Gia Nã Đại ở chiến trường. Trong khi chính phủ Anh còn dấu diếm dưới các hình thức tốt đẹp những sự thiệt hại ghê gớm của binh sĩ, thì Sir Max không rời nhiệm vụ đã định, chấp nhận cho những thông tin viên chiến tranh được tự do vào các phòng tuyến Gia Nã Đại và cung cấp cho họ tất cả những tin tức đòi hỏi, nếu không phương hại đến bí mật quân sự. Việc làm của ông có kết quả. Từ Tân Brunswick đến Vancouver, người Gia Nã Đại nỗ lực gấp đôi, khoác đầy mình danh dự.

Tại Luân Đôn, hành động của Sir Max cũng được chú ý vì đến năm 1917, ông được phong làm huân tước Beaverbrook.

Vài tháng sau, ông kiểm soát hoàn toàn nhật báo *Daily Express*. Tất cả mọi người ở Fleet Streets đều cho rằng ông đã nhắm quá cao. Huân tước Northcliff, ấn hành tờ báo thế lực *Daily Mail*, tiên đoán rằng Max sẽ tiêu tan đến đồng xu cuối cùng vì báo chí.

Cuối năm ấy, tờ *Daily Express* chứng tỏ thành công. Tuy vậy, Beaverbrook không ngủ trên những vòng hoa chiến thắng, đưa ra nhiều câu hỏi, nghiên cứu, hoàn bị kiến thức về nghề làm báo như ông đã từng hoàn bị kiến thức về tài chánh, kinh doanh. Nhiệm vụ nặng nề trông nom một nhật báo bán chạy chưa đủ chiếm hết thì giờ, năm 1918 ông nhận giữ chức bộ trưởng Thông tin và hoàn thành nhiệm vụ khá tốt đẹp.

Bao nhiêu nỗ lực làm việc đã được tưởng thưởng. Năm năm sau khi ông chủ trương tờ *Daily Express* vượt con số một triệu ấn bản. Ngày nay, các cơ sở xuất bản của ông ở Luân Đôn, Manchester và Glasgow, cùng hai tờ báo khác mà Beaverbrook lấy về sau đó, những nhật báo buổi chiều ở Luân Đôn và Glasgow, *Evening Standard* và *Evening Citizen*, tổng cộng có năm triệu độc giả.

Khi những đám mây đen vần vũ của chiến tranh thế giới thứ hai nổi lên, Beaverbrook (đã sáu mươi tuổi) thuộc nhóm ít người hướng dẫn cho

nước Anh đang hướng về họ. Có dịp may được tham dự gần cuộc chiến đấu của những lữ không lồ, tôi có thể xác nhận với tính cách chứng nhân, rằng huân tước Beaverbrook, có lẽ hơn ai hết, là một trong số người tạo nên chiến thắng bằng cách làm cho nước Anh kiêu hãnh bị chiến bại đè nặng, đã ngừng đầu lên trở lại. Vì cuộc chiến đã thắng lợi trên không nhờ R.A.F. (Không lực Hoàng gia), trong tháng chín năm 1940. Huân tước Beaverbrook, với tư cách là Tổng trưởng sản xuất Hàng không, đã cho « vài người » làm ra vô số phi cơ để chiến thắng trận đánh Anh quốc cho « bao nhiêu người ».

Khi Thủ tướng Winston Churchill đưa ông lên làm Tổng trưởng Không quân năm 1940, Beaverbrook không để mất thời giờ chờ đợi chính phủ cấp cho những văn phòng cần thiết cho công việc bề bộn này. Ông lập tức biến đổi cơ sở của mình thành Đại bản doanh tạm thời, soạn thảo ngay cho mình và các cộng sự viên trực tiếp một kế hoạch làm việc bắt đầu từ tám giờ mỗi sáng để kết thúc vào hai giờ sáng hôm sau.

Trong ngày hôm ấy, ông đến viếng bất ngờ một cuộc họp của những tay cầm đầu kỹ nghệ hàng không thường vẫn diễn ra. Ông tuyên bố rõ rệt với họ rằng bốn phận của họ không phải là mất thì giờ nhóm họp với nhau để bàn cãi các vấn đề. Vận mệnh của đất nước đang lâm nguy. Họ chỉ có một công việc độc nhất để làm : trở lại xưởng của họ để đóng máy bay. Ông đã nói với họ một cách hết sức giản dị, song thông điệp của ông mang đầy ý nghĩa : nếu họ muốn cho đất nước của mình còn tồn tại, thì họ phải hành động gấp, gấp hơn bao giờ hết và cho các phi công Anh phương tiện, bất cứ phương tiện gì, để hạ oanh tạc cơ của Hitler.

Một ủy ban chủ nhân đem trình với ông một kế hoạch ba tháng sắp tới, ông mời họ về luôn, tuyên bố ngay rằng ông không để ý đến một kế hoạch cho ba tháng sắp tới. Họ có thể cho ông bao nhiêu máy bay trong ngày mai đây ?

Không bận bịu vì giấy tờ, gạt bỏ tất cả những gì trên lối đi, ông chiếm các khoảng đất thuộc các cơ quan khác của chính phủ để làm xưởng máy, thu nhận những nhà chuyên môn tài giỏi có thể kiếm được, bất chấp các sự

liên lạc của họ với chính phủ và quốc tịch của họ ; ông chỉ cần sản xuất máy bay với bất cứ giá nào.

Kết quả ra sao ? Trong vòng một năm, Beaverbrook làm tăng con số sản xuất máy bay *Hurricane* từ 500 lên đến 2.850, máy bay *Spitfire* từ 430 lên đến 1.500. Ông giao cho không lực Hoàng gia (R.A.F.) 9.000 máy bay được sửa chữa trong một năm và 12.000 động cơ xét lại. Thương thuyết ký hiệp ước với chính phủ Hoa Kỳ, ông đã nhận được thêm 3.000 máy bay mỗi tháng. Ông kêu gọi những bà nội trợ Anh đi quyên hàng tấn nhôm phế thải. Ông mở một chiến dịch lớn hô hào gọi tặng phẩm để có « một phi cơ ghi tên bạn ». Ban đầu các nhóm gởi tiền cho ông, để mua các phi cơ lẻ loi, nhưng rồi chẳng mấy chốc, ông nhận được nhiều tiền để sắm cả bao nhiêu phi đoàn. Cuối chiến dịch này, ông nhận được các chi phiếu từ 25.000 đến 100.000 đô la, cùng một chi phiếu một triệu đô la.

Khi Huân tước Beaverbrook bước vào bộ Không quân, vấn đề lớn đối với Anh quốc là tìm đủ số máy bay cho phi công, một năm sau, vấn đề là tìm ra đủ số phi công cho tất cả những máy bay sản xuất.

Khi hòa bình trở lại, huân tước Beaverbrook quay về với báo chí của ông, tiếp tục cuộc đấu tranh cho sự thống nhất hợp tác, tương trợ lẫn nhau giữa các địa phận của Đế quốc Anh. Ông hết lòng ủng hộ vị trí Hoa kỳ trong cuộc chiến tranh Triều tiên, đến độ sa thải một viên chủ bút đã tỏ ra xem thường việc đó. Từ đấy, ông luôn luôn làm việc theo hướng làm sao cho Anh và Mỹ hiểu biết nhau hơn. Ông cho rằng việc liên lạc tốt đẹp giữa hai nước này là một cần thiết hệ trọng cho thời đại chúng ta.

Sau gia đình, ông vẫn yên nhất là Đế quốc Anh : lý tưởng của ông là những vấn đề quốc tế phải do sự đoàn kết Anh Mỹ chi phối. Trong đời ông chẳng làm việc gì mà không phục vụ cho Đế quốc Anh. Điều đó cũng thực như việc ông phối hợp các ngân hàng nhỏ ở Halifax để có thể phục vụ thân chủ tốt hơn, việc ông hăng say sản xuất phi cơ trong thời chiến đã qua. Cho đến các đại nhựt báo của ông, trước tiên đối với ông không phải là phương tiện để làm ra tiền. Phần lớn những số tiền do các báo mang lại, ông đều

đem tái đầu tư để phát triển báo chí và thúc đẩy phục vụ Đế quốc Anh tốt đẹp hơn.

J. P. KENNEDY

CHƯƠNG 1 : BÍ QUYẾT SỬ DỤNG

CUỐN sách này có mục đích chứng tỏ ba điểm cần thiết cho người muốn thành công. Ba điểm ấy là ba cái chìa khóa mở cửa thành công, gồm có : biết lẽ phải, hoạt động và sức khỏe.

Người ta có thể tiến khá xa nếu chỉ được hai trong ba điểm ấy thôi, nhưng mà có được cả ba thì người ta tiến rất xa, thật xa.

Thử lấy một trường hợp để chứng minh. Như cố Tổng thống Mỹ Franklin Delano Roosevelt chẳng hạn. Roosevelt là một vĩ nhân, có một sức khỏe sa sút. Nếu không mắc phải bệnh trọng, ông đã trở thành một bậc đại vĩ nhân.

Trái lại, ba điểm thành công đã luôn luôn phối hợp để duy trì cho sự nghiệp cả đời Sir Winston Churchill ở mức độ cao nhất : một sự hiểu biết lẽ phải vững chắc, một sự hoạt động dồi dào, một sức khỏe sắt đá. Cố Thủ tướng Anh là một thí dụ lớn nhất bao gồm ba điểm nói trên, ba đức tánh cần thiết, ba chìa khóa mở cửa thành công.

Hãy xét đến đời sống của Churchill. Cuộc đời Churchill chứng tỏ rằng sự biết lẽ phải được tăng tiến, sự hoạt động được thu hoạch, sức khỏe được duy trì. Nói một cách khác, Churchill không ngừng trau giồi sự biết lẽ phải, luôn luôn hăng hái hoạt động, không quên giữ gìn sức khỏe. Nếu bạn muốn thành công, ngay từ lúc trẻ, thực sự luyện tập ba đức tánh này, thì bạn sẽ đạt được thành công lớn lao trong sự nghiệp tự mình chọn lựa.

Nguyên nhân đáng cay lớn lao nhất trong đời là sự thất bại. Mà điều đáng thương nhất chính là sự thất bại hầu hết luôn luôn do ở một sự lầm lẫn có thể tránh được. Thất bại không phải là điều không thể tránh được. Bất cứ ai cũng có thể thành công trong địa hạt của mình.

Điều đáng phiền là trong phần nhiều trường hợp, người ta phải mất nhiều thì giờ và trải qua nhiều dịp thuận tiện mới khám phá ra khuynh hướng thích hợp với mình. Do đó mà xảy ra những chỗ tính sai. Một thanh

niên có thể chọn một nghề hay một hoạt động không phù hợp với mình nhưng anh ta cũng có thể gặp một công việc thích hợp nếu chưa lỡ bước vào công việc bất ưng. Người chủ cho là anh ta kém hoặc không được việc gì. Chính anh ta có thể nhìn nhận sự thất bại của mình, và đó là điều hệ trọng nhất. Chỉ một việc anh ta thừa nhận thất bại là đủ cho anh ta trở thành một người hồng rồi.

Nhưng bất cứ ai, trong thời trẻ, đã khó nhọc vô ích trong một công việc không phù hợp và đã thất bại, vẫn có thể thành công lớn trong một ngành hoạt động khác. Lấy một thí dụ thực tiễn : việc bán hàng đòi hỏi trước tiên một điều kiện lạc quan, nhưng chính sự lạc quan ấy có thể nguy hại cho một cơ sở hoạt động về tài chính. Như vậy, một đức tính nguy hại trong địa hạt tài chính có thể chắc chắn đem lại sự thành công trong địa hạt bán hàng. Bởi thế, chớ nên cho một thanh niên là hết xài ngay trong thử thách đầu tiên. Anh ta có thể thành công ở một thử thách khác.

Huân tước Reading khởi đầu làm thủy thủ nhỏ trên một chiếc tàu. Hãn thiếu niên lính thủy này không lấy gì làm xuất sắc. Tôi tưởng tượng là viên thuyền trưởng đã phải lắc đầu mà nói rằng : « *Cậu này không làm được việc. Rồi chẳng bao giờ đi đến đâu* ». Thực ra, Reading sẽ chẳng bao giờ đi đến đâu nếu cứ làm nghề trong hải quân. Nhưng ông ta không làm gì trong đó cả và đã đi đến đâu ? Chỉ mới đến chức Tổng trưởng Tư Pháp Anh, rồi sau đó làm Phó Vương Ấn Độ.

Cũng như mọi công việc của người ta ở đời, sự thành công một phần do ở cái gọi là tiền định và một phần ở ý chí tự do. Người ta không tạo nên thiên tài, nhưng người ta có xác nhận hay phá hoại thiên tài.

Có những đức tính nào đưa đến thành công ? Tôi lập lại câu trả lời của tôi. Những đức tính ấy gồm có ba : biết lẽ phải, hoạt động, sức khỏe. Đức tính đứng đầu là sự hiểu biết lẽ phải.

Trong tất cả công việc trên đời, sự biết lẽ phải là đức tính cần nhất. Nhiều người có lý thuyết rất hay, nhưng không thể thực hiện được. Không biết lẽ phải, những tư tưởng xuất sắc của họ đưa đến sự lụi bại.

Thiên tài đi thẳng vào trung tâm vấn đề như mũi tên nhắm đích, nhưng sự biết lẽ phải là đức tính giúp chúng ta ghi nhận những gì học được ở đời và giúp chúng ta đem ra thi thố với sự hiểu biết thêm. Sự biết lẽ phải vừa là năng lực thu nhập kiến thức vừa là năng lực sử dụng kiến thức.

Song, đức tính ấy có thể khô cằn nếu không đi đôi với sự hoạt động. Cái cối cần phải có lúa để xay. Chính sự hoạt động đem lúa đến.

Bởi thế cho nên cần phải luôn luôn thức tỉnh. Người ta có thể trong một lúc mất đi một cơ hội rất tốt và chỉ cần một lúc đầu óc thờ ơ là đủ gây nên một sự lầm lỡ vô phương cứu vãn. Kipling (nhà văn hào Anh) có nói : « *Người nào muốn thành César bất cứ ở đâu, phải biết tất cả khắp nơi* ». Người nào biết tất cả ở khắp nơi không thể nào để lọt mất điều gì.

Người ta sinh ra hoặc là lười biếng vô vọng hoặc là hoạt động tuyệt vọng. Chỉ cần có hoàn cảnh để hướng họ theo lối này hay lối kia. Nhưng không một ai bị cấm đoán làm việc cả. Chỉ cần biết cách sử dụng đầu óc cần mẫn của họ thôi ; cho nên, sự hoạt động phải đặt dưới quyền hiểu biết lẽ phải. Bí quyết sử dụng tốt sự hoạt động là tập trung, nghệ thuật mà người ta có thể học bằng nhiều cách là một trong những phụ trợ tốt nhất của sự thành công. Sự hoạt động, nếu người ta có thể thu hoạch được, người ta không nên bao giờ phân tán.

Nhưng chính sức khỏe mới là nền tảng của sự biết lẽ phải và hoạt động, đồng thời là căn bản quan trọng của sự thành công. Không có sức khỏe thì chẳng có gì là dễ dàng cả. Nếu ngay khi thức dậy mà đã khó chịu trong người, thì ngày hôm ấy làm sao người ta có thể minh mẫn được ? Nếu đau bệnh bất trị, làm sao người ta có thể làm việc gặt gao được ?

Tương lai thuộc về những người tập thể dục nhưng không quá độ. Không một người thường nào có thể hy vọng thành công mà không chịu tập thể dục, song hãy coi chừng tư tưởng nguy hiểm của nhà lực sĩ nghĩ rằng mọi thắng lợi cá nhân là một thắng lợi ở đời. Anh ta không bao giờ nghĩ phải sẵn sàng để làm việc mà chỉ nghĩ đến chuyện thắng cuộc người khác. Âm ảnh thắng lợi thể thao chỉ đưa người ta đến thất bại, tự mãn và bất lực.

Việc chạy theo khoái lạc cũng phù du như thế. Thời gian và kinh nghiệm làm tiêu tan cả thú vị của mọi sự giải trí. Mỗi lần vui thú một tối không đáng với sự nhức đầu sáng hôm sau.

Thành công trong những việc hàng ngày là công chuyện duy nhất của tuổi trưởng thành, thời kỳ dễ chịu nhất trong đời người đàn ông vì được gạt hái những quả chín của tuổi trẻ. « *Những khoái lạc thường thoáng qua, tôi cho rằng đời sống phải là một sự hòa hợp cố gắng và lạc thú. Nhưng tôi có thể nói chắc rằng, nếu phải xem cái gì là trọng nhất thì chắc chắn đó là làm việc. Làm việc quá nhiều không tốn bằng lạc thú quá nhiều* ».

Không bao giờ cuộc đời không mở rộng chân trời cho những nam nữ có tham vọng thành công, muốn làm việc gặt gao một cách thông minh. Không có trở lực giả tạo nào có thể cản ngăn họ được. Không có gì ngăn chặn được người ta đi từ chỗ nghèo nàn để vươn lên tới đỉnh giàu có và thế lực.

Cần nhắc đi nhắc lại mãi rằng có thể trau dồi sự hiểu biết lẽ phải, thu hoạch hoạt động, đảm bảo sức khỏe đối với những ai chịu khó. Đó là những căn bản của thành công.

CHƯƠNG 2 : TRIỆU BẠC ĐẦU TIÊN RẤT QUAN TRỌNG

NGƯỜI ta nói rằng tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi. Đó là nói nhảm. Nếu có đôi khi tiền bạc dùng vào mưu toan xấu, thì nên trách người sử dụng chứ sao lại đi trách tiền bạc.

Có khi người ta cho tôi như là một tông đồ của chủ nghĩa vật chất toàn diện. Đó là một ý nghĩ sai lầm. Tôi thành khẩn công nhận có những giá trị không phải là giá trị tiền bạc. Nhưng không bao giờ tôi thấy có nhà sáng tạo một tác phẩm nghệ thuật bị giảm sút tài năng vì gặt hái thành công tài chính.

Từ vài năm nay, người làm ra tiền bị nghi ngờ một cách bất công, dưới mắt những kẻ mà nếu có cơ hội thì họ cũng sẵn sàng làm tiền như ai. Trúng số độc đắc, người ta xem như là chuyện thường tình, còn gom góp được một tài sản nhờ làm việc khó nhọc thì bị coi như là tội lỗi xấu xa đối với một số chính trị gia và ký giả xuân ngọc. Đây là dấu hiệu ganh tị và xuyên tạc của một số đầu óc lệch lạc.

Người ta đã nói và viết nhiều điều giả dối về vấn đề tiền bạc. Song đừng nên quên rằng nếu người ta nghe nói nhiều về các sự giàu có thu hoạch được một cách bất lương, thì cũng nên nhớ rằng nguồn gốc của nghèo hèn, không phải bao giờ cũng là lương thiện.

Nói một cách rõ ràng, có hai giá trị đi đôi với tiền bạc : người làm được tiền và lối sử dụng đồng tiền một khi có.

Nghệ thuật làm ra tiền đòi hỏi các đức tính : cương nghị, tập trung, tiết kiệm, tự chủ là những động cơ chính của thành công và hạnh phúc. Quyền lực của tiền bạc cho phép người thu hoạch được nó làm chủ các tình thế phải đương đầu. Y có khả năng uốn nắn những người chung quanh theo ý muốn.

Bỏ hai quyền sở hữu ấy ra, tiền bạc ít có giá trị gì. Vì lẽ ấy mà người có tài sản chẳng mấy quan tâm, để lại tiền triệu bạc tỷ cho những kẻ thừa kế. Y biết quá rõ là họ sẽ trở thành những người khí phách nếu họ phải tự đào

luyện trong đấu tranh, không có gia tài gì khác hơn là gia tài thông minh và cá tính.

Theo Mahomet, thì Chúa không bao giờ chọn tông đồ ở đâu khác hơn là trong quần chúng. Người ta còn biết rằng giàu có mà không khôn khéo thì thường thường chỉ là tai hại cho thể xác hoặc tinh thần. Đời sống hưởng lạc và những vui thú dễ dàng sớm đưa những thanh niên giàu có xuống mồ.

Bởi thế điều duy nhất tạo nên giá trị cho tiền bạc là sự khó nhọc của người ta để thu hoạch được nó và những nỗ lực của người ta để sử dụng nó. Đây hẳn là một chương trình tốt đẹp, nhưng làm thế nào để thi hành ?

Tôi xin trình bày vài điều lệ nhất định để hướng dẫn người bạn trẻ bắt đầu từ con số không, định đạt đến thành công vật chất lớn lao.

1) Chìa khóa mở cửa thành công là bản năng thương mãi, mà người ta có thể định nghĩa như là sự kiện linh tính đoán biết được giá trị thực sự của bất cứ món hàng nào. Một người không cảm biết được điều đó không làm gì được trong công việc buôn bán. Nhưng người nào có được sự tinh ý đó có thể trau dồi trong thời trẻ, tâm trí đang còn nhạy cảm mạnh, và phát triển ra khả năng ấy sẽ trở thành một tính bản thứ hai.

Người thanh niên chịu khó nhọc trau dồi khả năng ấy qua những kinh nghiệm sống và sửa chữa những nhận xét căn cứ vào thực tế khách quan, là người đó đi trên đường thành công về công việc thương mãi.

2) Nhưng, ví phỏng một thanh niên biết được ý nghĩa giá trị của sự vật, tuy vậy y có thể đi đến chỗ thất bại trước khi tài năng thi thố có kết quả, nếu y không thực hành sự tiết kiệm.

Tiết kiệm, có nghĩa là biết điều khiến tiết kiệm công việc của mình. Trước khi chiến thắng ngoài đời, hãy tính toán lợi hại, hơn thiệt ra sao đã rồi hãy lao mình vào công việc, nếu thấy đem lại lợi lộc.

Nhiều người mất thì giờ tính toán lợi lộc sắp tới mà không bao giờ đến hay là chỉ đến vào túi người khác. Đừng bao giờ nên lo toan vào một công việc mà mình không chắc, không đóng vai chủ động. Thà làm một việc nhỏ có lợi hơn là theo đuổi một công việc lớn lao không đâu. Thường thường,

những người thu hoạch được tài sản lớn lao bao giờ cũng làm những công việc mà họ đã quen thuộc.

3) Đừng có mắt to hơn bụng. Đó là khuôn vàng thước ngọc. Biết bao nhiêu thanh niên tương lai đầy hứa hẹn đã vấp ngã vì coi thường nguyên tắc hết sức đơn giản này.

Tham vọng dẫn dắt người ta quá dễ dàng sớm lao đầu vào các công việc lớn lao mà không có phương tiện, không có kinh nghiệm.

Thu hoạch ý nghĩa giá trị của sự vật, tiết kiệm, tìm hiểu người ta nghĩ gì – đó là điều cần thiết đối với bạn, và bạn phải trau dồi để sẵn sàng sử dụng những phương tiện kỹ thuật ấy trong một qui mô rộng lớn. Bản năng hiểu biết giá trị các sự vật, thói quen tiết kiệm, kỹ thuật về công việc chỉ là ba hình thái của đức tính xét đoán cao độ, và chính đó là sự thành công.

Chỉ vì thế mà người ta phải nhìn nhận rằng chỉ có triệu bạc đầu tiên là đáng kể và đáng giá.

Đó là sự thử thách bản tính và đảm bảo sự thành công.

Chính trong trận đấu đầu tiên, phải đem sức lực và trẻ trung của mình ra. Ai định trở thành một nhà đại kinh doanh phải đem hết sức mình ra, phải tập trung tất cả ý chí, tâm hồn như một nghệ sĩ khi sáng tác một bức tranh lớn.

Với triệu bạc đầu tiên trong túi, người ta tiến bước trên đường đời nhẹ nhàng hơn, công việc trở nên dễ dàng ở tầm tay. Người ta tự tin ở mình và có thể phác họa công việc bằng những nét đại cương, vì đã quen thuộc với những chi tiết. Với kỹ thuật ấy trong tay, không có gì có thể ngăn cản bạn trên đường sự nghiệp. Tất cả những nhà đại kỹ nghệ, kinh doanh đều trải qua như thế.

Tuy vậy, người đã tạo nên tài sản nhờ theo các lẽ lối nói trên, còn có thể làm hỏng sự thành công trọn vẹn lẫn hạnh phúc. Có thể là anh ta không có khả năng để nhìn nhận rằng những đức tính của người tập sự vào đời không đúng hẳn là những đức tính của người đã thành đạt. Như vậy thì ý thức trách nhiệm xã hội phải chiếm lấy địa vị tinh thần phiêu lưu cá nhân.

Phải khó nhọc mới có tiền bạc, do đó tiền bạc đào tạo nên người. Tiền bạc là tiêu chuẩn của tính tình và tâm trí. Trong thế giới hiện đại, tiền bạc đi đôi với sự mau lẹ của tinh thần.

Tại sao ? Tại vì số người nỗ lực thu hoạch tiền bạc bắt buộc phải tranh đua trí thức gặt gao.

Gác một bên con người thiên tài – chỉ xuất hiện đôi, ba người trong một thế kỷ – số đức tính giúp cho một người tạo được một địa vị xuất sắc trên trường chính trị thường ít hơn nhiều số đức tính đòi hỏi ở trên trường kỹ nghệ và tài chính. Đó là một sự thật mà không chính khách nào muốn thừa nhận, nhưng không vì thế mà chối cãi được.

Có người làm cho thiên hạ chú ý đến, dễ thành công trước công chúng, biết cách bàn cãi công việc một cách hùng hồn, khôn khéo, nhưng lại không thực hành được những ý nghĩ hay ho của mình. Họ không có năng khiếu hành động. Họ sẽ không thành công trong công việc kinh doanh, quản trị.

Chúng ta hãy xét đến trường hợp ngược lại. Người ta thường thấy ở văn phòng có nhân viên không thể trình bày được rõ ràng một vấn đề. Nếu phải nói đến vấn đề thì anh ta lúng túng, lời lẽ phát biểu có vẻ khó khăn lắm. Nhưng đặt anh ta vào một trường hợp đòi hỏi hành động thì anh ta lại chứng tỏ rất xuất sắc. Trong những công việc kinh doanh, một người hoạt động đặc lực đáng giá hơn một đám người nói hay.

Trên những thị trường lớn thế giới, những cuộc tranh chấp diễn ra đều là những cuộc đâm chém thực sự mà sự thành bại trông cậy vào tài sản, tiếng tăm của các kẻ chiến đấu, phải đấu tranh một mất một còn. Những bạn trẻ tham gia cuộc đấu phải mang về thắng lợi mà không nhờ cậy vào đâu cả. Nhưng tuổi trẻ có thể chiến thắng được dễ dàng ; với tâm trí còn đang bén nhạy, tuổi trẻ có thể cương quyết đạt được khả năng nhận định thường nhờ kinh nghiệm mà có.

Bởi vậy, tôi có thể nói với bạn trẻ ngày nay rằng, theo ý kiến tôi, tiền bạc chỉ là kết quả của sự cương quyết và thông minh áp dụng trong tất cả

mọi công việc ở đời. Số mệnh không thể nào ngăn đường cản lối một tâm trí cương quyết rắn rỏi.

CHƯƠNG 3 : HÃY COI CHỪNG NHỮNG DƯ LUẬN LỖI THỜI

TRONG thế giới hiện đại, một sự thành công lâu dài luôn luôn đi đôi với sự điều độ. Những người hoạt động đều biết rằng mọi sự hy sinh sức khỏe có nghĩa là hy sinh những năm sống mà mỗi năm sống có một giá trị lớn lao trong một đời người. Bởi thế nên họ phải tự bảo vệ chống lại những tấn công của kẻ thù.

Can đảm tinh thần là do ở dạ dày cùng với đầu óc mà ra. Không có can đảm tinh thần, nhà kinh doanh không có giá trị gì cả. Cho nên sự tiết độ là một trong những bí quyết của thành công.

Điều trước tiên ; tôi thiết tha khuyên các bạn trẻ có tham vọng, một cần thiết tuyệt đối là uống rượu hết sức chừng mực. Tôi không phải là người nói chuyện đạo đức, nhưng điều tôi nói đây, không phải là việc bông lông. Không tiết độ rượu chè. Nhưng đối với một nhà kinh doanh có tham vọng thì gia nhập một hiệp hội tiết chế ẩm thực cũng không phải là điều hay ho gì đâu.

Chính sự phức tạp của đời sống hiện tại bắt buộc ta phải nhấn mạnh đến sự chừng mực. Khoa học đã tạo ra các điều kiện mới và phát sinh các kỹ nghệ tối tân vĩ đại, cũng như đem lại những phương tiện đặc biệt cho con người điều khiển. Con người bắt buộc phải sử dụng những kết quả của thiên tài phát minh.

Con người vừa là nô lệ vừa là chủ nhân của máy móc khi sử dụng đến điện thoại, điện tín, máy ghi âm. Trong sự rộn ràng liên tục của máy móc, con người có thể giữ gìn được nguyên vẹn sự nhận định, thần kinh vững vàng, trí óc nhẹ nhõm nếu biết thi hành kỷ luật nội tâm nghĩa là tự kiểm soát và tự giới răn. Đó là giá mà chúng ta phải trả cho cuộc sống mới ngày nay.

Tôi cũng muốn nhấn mạnh lời yêu cầu các bạn trẻ hãy nên rèn luyện lấy giới răn ngay ở bản thân mình và trong công việc của mình. Đặc biệt tôi

muốn khuyên nhủ các bạn tránh thái độ quá mức mà người ta gọi là sự ngạo mạn.

Khởi đầu, đó là con đường dốc nguy hiểm lôi cuốn những bạn trẻ nhờ hoạt động mà bắt đầu tạo nên được một địa vị trong xã hội.

Đây không phải là sự kiêu hãnh, tức là ước lượng về quyền hành và trách nhiệm của mình đang có ; cũng không phải là sự khoe khoang hay hợm hĩnh tự khoác lấy cho mình các đức tính không hề có.

Sự ngạo mạn là một cái gì nguy hiểm sâu xa hơn nhiều. Đó là cảm tưởng cho rằng xã hội chỉ gồm toàn những kẻ ngốc và ta cứ việc hành động, bất chấp đến cả quyền lợi hay sự giận hờn của người khác.

Mỗi một cá nhân bị ta làm tổn thương thời thanh niên, bằng sự ngạo mạn của con người thành công, sẽ trở thành một trăm kẻ thù của ta vào tuổi trung niên, và sẽ là những kẻ thù tàn nhẫn.

Mọi lỗi lầm sở thích, mọi sự uy hiếp quá mạnh, mọi ý chí thô bạo quét sạch những thần tượng cũ để đề cao thần tượng mới, đều là những luận cứ mà ta gom góp để chống lại kẻ mới ra đời may mắn.

Trong lúc hăng say tranh đấu kinh doanh, người ta không hề để ý đến các điều ấy, cũng như không ai chú ý đến các kẻ bị thương trong một trận giấp lá cà ác liệt ở chiến trường. Nhưng mà sau đó, những kẻ chiến bại nhớ và nảy sinh hận thù đối với kẻ chiến thắng ngạo mạn.

Nhiều năm trôi qua, trong lúc tất cả hình như đã quên đi rồi, ký ức niên thiếu đã mờ nhạt mọi dấu vết xưa, thì đột nhiên một số bất ngờ xảy đến, mà lại do từ một kẻ ngờ là bạn bè chơi ngay mình.

Bạn lão đảo, như người bị ném đá sau lưng, kêu lên : Tại sao người ấy lại thành linh xuất hiện từ bóng tối để đánh ta ? Rồi moi óc nhớ lại chuyện cũ ngày trước, bạn sực nhận ra rằng đã lâu lắm rồi có lúc bạn đã ngạo mạn với người ta mà bạn tưởng là mình sử dụng quyền hành chính đáng và bạn khám phá là mình trả nợ những lỗi lầm thời thanh niên trong tuổi trưởng thành.

Cũng có những thành kiến chứng tỏ sự thiếu giới răn mình. Thành kiến còn nguy hại hơn là ngạo mạn, vì đây là một khuyết điểm đến với ta trước khi làm việc gì. Thành kiến thường là do bẩm sinh, bị chung quanh củng cố mạnh thêm trong lúc ta còn nhỏ muốn cời bỏ thì phải thu hoạch kinh nghiệm sống ở đời và tâm trí phải cố gắng suy đi xét lại thận trọng.

Cho nên thành kiến là tật xấu hệ trọng nhất. Hậu quả của thành kiến còn tai hại hơn hậu quả của những đời phong bại tục nữa.

Thành kiến làm thiên lệch, phá hoại nhận định, khiến cho tâm trí trở nên hẹp hòi. Người nào cời bỏ được thành kiến tức là tự giải thoát được khỏi một thứ gông cùm tinh thần ghê gớm.

Thành kiến có thể trở nên cứng rắn và làm cho con người thành ra ngoan cố. Chẳng có gì nghiêm trọng bằng những dư luận lỗi thời, chẳng có gì vô lối hơn là người tuyên bố : « *Anh muốn nói gì thì nói, nhưng dù sao tôi cũng không chịu bỏ đâu* ». Đó là một luận cứ mà người ta thường đưa ra để che đậy một sự thất bại đã thấy rõ.

Người ngoan cố bao giờ cũng cách xa thực tế cả cây số. Ngoan cố và những ý tưởng lỗi thời đều xa lạ với thời cuộc biến chuyển, với lịch sử, thời gian, và cách biệt với con người đại chúng. Người ngoan cố luôn giữ nguyên một thái độ bất di bất dịch trước mọi biến chuyển ở đời, trước mọi cơ hội đổi thay trên thế giới.

Hắn không biết, hắn không học để hiểu được rằng bao giờ cũng cần phải điều chỉnh tư tưởng và hành động của mình cho thích hợp với tình thế.

Con người thành công không có những ý tưởng đứng nguyên một chỗ. Y biết thích ứng theo hoàn cảnh và sửa đổi ý nghĩ theo lời khuyên của lương tri luôn luôn thức tỉnh.

CHƯƠNG 4 : LÀM SAO VƯỢT QUA SỢ HÃI ?

KHÔNG một ai có thể đi xa trên đường thành công mà không có can đảm.

Ở đây tôi không muốn nói đến sự can đảm thể xác thường nâng đỡ người chiến sĩ trên chiến trường, mà đề cập đến đức tính hiểm có là can đảm tinh thần.

Đức tính này không liên hệ đến sự bướng bỉnh thông thường, một hình thức hèn nhát. Bao nhiêu là hèn kém, yếu đuối đều do bướng bỉnh, ngoan cố mà ra.

Có kẻ cố bám tuyệt vọng vào một công việc với hy vọng ngông cuồng là nhờ thần thánh phù hộ mà có thể biến đổi thất bại ra thành công. Họ ước mong vô vọng những ngày mai tươi đẹp, trong khi sự thông minh dạy cho họ biết rằng những ngày ấy sẽ không bao giờ đến.

Thái độ tinh thần đó không phải là can đảm, cũng không phải là ương ngạnh : nói thật ra, đó là sự ngu xuẩn. Khi lý trí và thông minh ra lệnh cho chúng ta từ bỏ một phòng tuyến để thực hành một khởi điểm mới ở một vị trí khác, đó là chứng tỏ trí thức nhút nhát chứ không phải là can đảm tinh thần hoặc là bướng bỉnh.

Người ta không thể tách rời can đảm với lương tri. Nhưng mặt khác, một trạng thái tinh thần quá dễ dàng thỏa hiệp có thể cũng là hèn nhát. Đối với tâm trạng sẵn sàng chấp nhận thỏa hiệp thì được một nắm chắc trong tay, còn hơn là hy vọng sẽ được hai.

Muốn thương lượng thành công các vụ kinh doanh lớn, phải biết theo dõi sự diễn tiến của các sự việc, những sửa đổi các sự nhân nhượng, những ý kiến thay đổi của bạn và thù. Những vụ kinh doanh lớn bắt buộc người ta thận trọng tránh thái độ cứng nhắc trong các ý kiến. Tâm trí phải luôn luôn bén nhạy và mềm dẻo.

Nhưng đức tính của con người kinh doanh gần giống như trạng thái của nhà nghệ sĩ, có thể dẫn dắt đến chỗ ngoan ngoãn, dễ bảo.

Thế cho nên định luật đời sống trở thành đường bao giờ chiến đấu, luôn luôn thương thảo để thu nhặt những mảnh vụn. Tới một giai đoạn mới của một sự nghiệp, con đường nhỏ dễ dàng trở nên hấp dẫn hơn và con đường ở lưng đồi đầy sỏi đá không có gì là lôi cuốn cả. Nếu người ta tự buông trôi như thế, tinh thần có thể vẫn như cũ, nhưng chí khí đâm ra sa sút.

Đã một lần tôi phải chọn lựa khó khăn giữa việc giữ vững vị trí của mình hay là chấp nhận một sự thỏa hiệp. Đó là thời kỳ tôi còn thanh niên đang lập Hội xi măng ở Gia Nã Đại. Nghiệp vụ là bán lại cơ sở này cho một tờ-rốt (trust) với một giá cao khủng khiếp. Sự tăng giá quá đáng này rõ ràng chỉ có mục đích duy nhất là giúp cho hội trả nợ.

Chủ tịch tổng giám đốc của hội tăng giá cao này có liên lạc với những nhân vật tài phiệt thế lực nhất ở Gia Nã Đại. Được họ vừa lòng, có nghĩa là thành tựu lớn lao về tiền bạc đối với một thanh niên, còn làm trái ý họ tức là thất bại suy sụp. Cái hội không sản xuất này có bán được với một giá giả mạo quá cao như thế, sẽ không gây hại lớn cho cá nhân tôi, nhưng đưa lại một gánh nặng cho tổ chức mới và tạo nên những đóng góp mới cho các người đầu tư thay vì mang thêm lợi lộc cho họ.

Thực ra, đối với tôi hồi đó, thì chấp thuận dễ dàng hơn là từ chối. Tôi đã bị vận động, thôi thúc đủ mọi cách để chấp nhận việc mua lại đó.

Nghiệp vụ không thành, những kẻ đối nghịch với tôi dùng đủ mọi phương tiện báo chí, thông tin lớn lao sẵn có dưới tay để công kích, mạ sát tôi. Chiến dịch bôi nhọ này đã diễn ra một cách khéo léo. Những kẻ đã không lôi kéo được tôi lạm dụng sự tin cậy của người đầu tư trong nội vụ, đã kêu gọi ngay những người ấy để tố cáo là tôi có thành lập một tờ-rốt.

Bây giờ tôi đã già rồi, không xấu hổ gì mà thú nhận rằng trong thời thanh niên, những sự đả kích bất công kiểu ấy đã làm tổn thương tôi khá nặng. Nhưng tôi không hối tiếc gì cả. Tại sao ? Tại vì những lời công kích

dữ dội đầu tiên ấy là một bài học kinh nghiệm cho tôi, để rồi sau đó, tôi có một thái độ hoàn toàn坦然 nhiên trước các sự đả kích ác liệt.

Hơn thế nữa, luồng ánh sáng nhỏ ở tận đáy tâm hồn chúng ta, rọi cho tôi hiểu rằng, tất cả sức mạnh hành động về kinh doanh của tôi hẳn đã giảm sút vì một ý tưởng thất bại tinh thần nếu tôi đã nhượng bộ trước cuộc vận động uy hiếp kia. Dễ thường tôi đã trở thành ngoan ngoãn vì thói quen chớ không phải vì lý trí nữa, vì sức mạnh tâm hồn chỉ phát sinh trong thực nghiệm.

Bạn trẻ bước vào công cuộc kinh doanh, thế nào cũng có lúc gặp một vụ khủng hoảng như thế, sẽ làm nghiêng lệch sự nghiệp và uốn nắn lại kỹ thuật thông thường trong cuộc thương thảo.

Chính bạn sẽ kêu lên : « *Thế ông khuyên tôi phải làm sao bây giờ ? Cùng một lúc, ông bảo hãy coi chừng đừng cương quyết quá độ và đồng thời cũng bảo là đừng có những thái độ thỏa hiệp ?* »

Đó là một câu hỏi lâu đời rồi : « *Làm thế nào người ta có thể phối hợp sự cương quyết và mềm dẻo thích ứng với hoàn cảnh ?* » Không có câu trả lời nào khác hơn là : « *Người ta phải trau dồi hai đức tính ấy cùng một lúc. Phải hành động tùy theo hoàn cảnh ngoài đời và đồng thời vẫn trung thành với chính mình* ».

Phải có một cuộc khủng hoảng nghiêm trọng và đặc biệt thì người bạn trẻ mới phải trải qua cơn thử thách cao độ ấy. Bạn sẽ phải nhận định tầm quan trọng của vấn đề và quyết định của bạn sau đó sẽ ảnh hưởng đến cả tương lai sự nghiệp mình.

Nhưng ở đây, tôi thấy cần có một lời khuyên thực tiễn. Bạn đừng nổi nóng, đừng thốt ra những lời dọa dẫm – đó là điều người ta không bao giờ được gây nên trong công cuộc kinh doanh.

Bất cứ ai lo toan các nghiệp vụ lớn thế nào rồi cũng có ngày phải đương đầu với tình trạng bối rối.

Bấy giờ mới cần đến can đảm tinh thần. Người gan dạ thì sẽ tìm thấy trong đó một cái trốn đảm bảo phương tiện, tăng cường sức mạnh tranh đua

hơn người.

Bạn có thể tin chắc là bạn sẽ thường gặp lại tình trạng bối rối tài chính trong công cuộc kinh doanh. Từ lâu, chúng ta sống trong một thời kỳ thịnh vượng và phát triển, song tình thế sẽ thay đổi và chúng ta sẽ thấy lại một cuộc khủng hoảng kinh tế sẽ làm nghiêng ngả thế giới kinh doanh của chúng ta.

Để đương đầu với một cuộc khủng hoảng, trước tiên phải nhận xét kỹ lưỡng những sự kiện rồi lưu ý đến các nhận định lầm lạc của những người khác. Trong các trường hợp đặc biệt, tâm trí mềm dẻo và tinh xảo là thoải mái hơn hết vì sẽ tạo ra được các lợi khí và mưu mẹo để đáp ứng với mọi giai đoạn của tình thế.

Nhà hiền triết nói : « *Trong một hoàn cảnh phi thường, phải hành động một cách phi thường* ». Nhưng xét kỹ lại thì những cuộc khủng hoảng thường hiếm xảy ra. Tai họa thường trực là những cuộc khủng hoảng cá nhân vì tình trạng bối rối.

Những ai không biết nhìn thấy phía sau bộ mặt bên ngoài của mỗi người tự tạo ra trong những giờ ngân hàng mở cửa, sẽ vô cùng ngạc nhiên nếu nhận ra rằng, đã có vô số người vừa trải qua những đêm không ngủ với tâm trạng run sợ trước những tai họa đổ vỡ mà họ đã tưởng tượng ra và chắc chắn sẽ không bao giờ xảy tới.

Nhưng người ấy không biết giữ lòng bình tĩnh, họ thiếu sự can đảm giúp cho một số người khỏi trở thành nạn nhân của tưởng tượng.

Chính những người ấy đã bán ra nhiều dịch vụ tuyệt vời theo một giá hạ lỗ bịch chỉ vì họ không có can đảm đương đầu. Những kẻ mua được chắc chắn là sẽ kiếm được rất nhiều lời. Người ta có thể thương hại cho kẻ bán, chớ không thể trách được người mua. Những ai có can đảm hành động theo lý trí của mình tất nhiên đều thắng lợi.

Làm thế nào để nạn nhân có thể cởi bỏ được sự sợ sệt xa lạ và xé lấy tâm trí mình ?

Không gì có thể rời bỏ được ngoài một sự nỗ lực của ý chí và thông minh.

Tôi xin đưa ra đây một phương thuốc trị. Khi hiện tại làm cho bạn thắc mắc, hãy nghĩ đến những giờ phút bản khoả xốn xang nhất mà bạn đã gặp phải trong quá khứ. Thay vì tâm trí chỉ bận rộn có một nỗi lo âu, bạn sẽ có hai nỗi lo âu, và sự lo âu của quá khứ nặng nề hơn sẽ thắng thế.

Bạn tự bảo : « *Không gì còn có thể ghê gớm hơn cuộc khủng hoảng ngày xưa đó, thế mà ta đã vượt qua được một cách thắng lợi. Nếu ta đã có thể vượt qua được khó khăn như thế mà không hề hấn gì, chắc chắn là ta sẽ vượt qua khỏi tình thế kém gay cấn và kém nguy hiểm ngày nay* ».

Nhờ thế mà người ta có thể hun đúc một tấm lòng cứng rắn để đương đầu với thử thách.

Con người đã có thể chống chọi với những cuộc khủng hoảng nội tại ấy, không còn sợ hãi gì các cuộc bão tố ở ngoài đời.

Tôi đã viết rằng, can đảm tinh thần hiểm có hơn là can đảm thể xác. Người có can đảm tinh thần là một ngoại lệ chứ không phải thường tình. Dường như sự bạo dạn và dứt khoát về nhận định thường không mang lợi đến cho y, tốt hơn y nên trau giồi sự nịnh hót chứ đừng nói ra những điều mình nghĩ khi ý kiến riêng khó lòng mà tha thứ được.

Như vậy thì phải đáp thế nào đây ?

Tôi xin nói thẳng ra là tốt hơn hết, thà y cứ nghèo còn hơn là thành công mà chà đạp lên đức tính con người của mình.

Tôi không chấp nhận cho sự hèn hạ là cần thiết. Không bao giờ sự hèn hạ đưa đến được một thành công thực sự.

Cương quyết mà không bướng bỉnh, khỏe mạnh mà không kỳ cục, mềm dẻo mà không yếu đuối, có đầu óc kinh doanh mà không hấp tấp lộn xộn, đó là những đức tính cứu vãn một con người trong thời kỳ đen tối.

CHƯƠNG 5 : ĐỌC

VỚI các bạn trẻ thường than thở về sự thiếu sót học vấn của mình, tôi xin nói rằng học vấn mà các bạn đã nhận được, dù sao chăng nữa, sẽ không thể là một trở ngại cho sự thành công của các bạn.

Thế kỷ thứ mười chín đã nâng cao văn hóa đến độ thờ phụng thực sự. Những nhân vật quan trọng ở thời đại này đã cho sự hiểu biết như là một ảnh hưởng lớn lao trong đời sống. Song lẽ một sự giáo dục áp đặt từ bên ngoài có thể ngăn trở hơn là giúp đỡ. Một thanh niên lao mình vào đời sống không có gì phải thẹn thùng vì đã không đạt được cấp bằng đại học.

Sự thực, văn hóa là kết quả của cá tính, còn sự thành công thì hẳn không phải là kết quả của văn hóa. Điều đáng kể là một người học do ở mình vì sự học hành đó nhập với mình làm một.

Lẽ tất nhiên là một đứa trẻ hay một người lớn phải học tất cả những gì có thể được với các thầy dạy họ. Tôi nhìn nhận giá trị của sự đào tạo đại học và tôi còn khuyến khích nữa. Trong thời kỳ học, người trẻ tuổi ở nhà trường, có tham vọng về tâm hồn phiêu lưu, chụp lấy tất cả mọi cơ hội để học tập. Nhưng với người nào thấy có vài sự khó khăn trong việc thấu nhận những lời giáo huấn bắt buộc, thì không việc gì phải tuyệt vọng cả. Y có thể tự bảo là mình có bạn bè chung quanh cũng vui rồi : Con người vĩ đại Churchill há chẳng đã thất vọng các thầy dạy ông ta sao ?

Tôi cũng chẳng được học tập bao nhiêu. Đời sống ở vùng Newcastle vào khoảng 1880, chung quanh là rừng dày và sông rộng băng ngang, trong một năm hết sáu tháng là tuyết phủ và băng giá. « Ở đây mưa chỉ còn là bụi trắng, và biển là đá xanh ». Người ta sẽ hiểu tại sao ở thời ấy và trong những điều kiện như thế, sự giáo dục không thể nào đều đặn được.

Lớp học của tôi, thực ra là tiếp xúc với nhiều người và đọc sách. Nguồn văn hóa đích thực là đọc sách. Điều cần thiết là đọc những gì ta thích đọc, chớ không phải đọc những gì thiên hạ khuyến bảo mình. Chỉ có một lối đọc sách đáng giá, là lối đọc sách thấm nhập vào đầu óc người đọc.

Phải đọc, đọc khắp đủ loại, cũng như người có dạ dày thép háu đói và có thể ăn bất cứ thứ gì rơi vào tay.

Bất cứ con người tâm trí bình thường nào cũng có thể tự tạo cho mình khả năng chọn lựa và từ chối – nghĩa là sở thích cá nhân.

Có những sách y sẽ liệng qua cửa sổ, có những sách khác y sẽ đọc đi đọc lại.

Khi một người thấy thích một loại văn chương nào hợp với mình, thì tự nhiên không phải ai bắt buộc, y sẽ đi sau với thế giới văn học. Dĩ nhiên có vài môn mà nhiều bạn trẻ cho như là cần thiết là để thành công trong giới kinh doanh. Đứng đầu là toán và sinh ngữ. Việc thấu hiểu toán đại số không hoàn toàn cần thiết cho sự thành công, nhưng người giỏi về toán chính là mẫu người dễ thành công trong địa hạt kỹ nghệ và tài chính.

Tôi tiếc là việc đào luyện con người kinh doanh của tôi đã xảy ra trên một lục địa mà những vụ mậu dịch chỉ bày tỏ bằng một thứ tiếng nói độc nhất từ Bắc cực đến vịnh Mễ Tây Cơ. Cho nên các sinh ngữ khác đối với tôi cũng y như là tiếng Hy-bá-lai vậy.

Tôi cho rằng những sinh ngữ biết được là điều quan trọng bậc nhất để thành công.

Song nghĩ kỹ lại, trường học thực sự chính là ngay ở thị trường. Tại đây người thanh niên có hiểu biết được dịp học hỏi những tính cách giúp cho mình có một nhận định về các giá trị của thế giới dịch vụ.

Kinh nghiệm dạy rằng một người dấn thân vào đời mà thiếu kiến thức lý thuyết ắt sẽ thất bại là một điều sai.

Cách đây nhiều năm, Huân tước Birkenhead có hỏi tôi định gửi một đứa con trong đám con trai của tôi đi học ở đâu. Tôi trả lời ông ta rằng tôi chưa nghĩ đến và vấn đề này không hề làm bận tâm tôi. Huân tước không dấu nổi một cử chỉ kinh hoàng khi nghe tôi nói vậy.

Lý do thực sự về thái độ thờ ơ đấy ắt đã bắt rễ sâu trong tâm trí tôi. Một đứa trẻ là vị thầy, và là vị thầy duy nhất của số phận nó. Nếu nó muốn thành

công trong văn chương hay trong lãnh vực nào khác ở đời nó phải đọc nhiều sách cho đến khi nhờ thâm thập trong sách mà có khả năng phân biệt được tốt xấu, cũng như người nếm rượu chuyên môn chỉ thoáng nhìn qua là đã biết ngay được sự cách biệt giữa rượu ngon với rượu xấu.

Rất có thể là cả hai trên đây không bao giờ nói ra được chủ quan về nhận định của mình căn cứ trên một kiến thức vô tâm. Song không gì thế mà cảm được mỗi người nhận xét đúng khi nói : « Cuốn sách này hay », « Rượu này ngon ». Bởi thế cho nên tôi muốn khuyến khích những thanh niên đã quyết định thành công trong giới kinh doanh mà chưa có được giáo dục trung học hay đại học. Dưới mắt tôi có một điều nguy hiểm là trường học dễ biến thanh niên thành một con người kiêu, còn một cá tính mạnh mẽ thì tự đào tạo lấy mình.

Rất có thể là trong lúc hành động, cá tính mạnh mẽ bỗng nhiên thắng con người kiêu.

Người ta chỉ thu nhận văn phong trong lúc tự ý mình chọn sách mà đọc. Không gì dạy cho người ta biết rượu ngon hơn là uống rượu. Không gì dạy thực nghiệm kinh doanh được bằng sự thực nghiệm, dù ngay từ thời thanh niên, dẫn thân, vì thích kiếm tiền và thu hoạch kinh nghiệm.

Con người là kẻ tạo ra số phận mình chớ không phải là trò chơi của số phận. Y có thể thắng vượt giáo dục mà người ta đã dạy dỗ, và hơn thế nữa, thắng vượt cả chính mình. Thiếu căn bản lý thuyết không ngăn cản được bước tiến trên đường đời.

Mỗi bạn trẻ có một sự may mắn riêng. Tất cả là xem bạn có quyết định làm việc, tiết kiệm và chùng mực ngạo mạn cũng như sợ hãi, đương đầu các cuộc khủng hoảng với một lòng can đảm không sờn.

Tất cả cũng là để xem bạn có sẽ cất cánh mọi cách thận trọng và bay trong sự tôn trọng những điều lệ an toàn hay không, dù cho bạn là một thiên tài đi nữa.

Biến nhiệt huyết của tuổi trẻ thành kinh nghiệm và kiến thức đó là bí quyết để đạt lại sức mạnh. Tôi gợi ra đây một con đường tắt để đạt đến kiến

thức đó.

Tôi đã từng là thanh niên. Giờ đây tôi là một người đàn ông có kinh nghiệm tôi tin rằng tuổi trẻ có thể đạt đến điều mình muốn, nếu sở thích thành công đủ lớn lao để từ bỏ các đam mê khác. Tôi cũng tin rằng chỉ cần một bước đầu kinh nghiệm nhỏ để tránh khỏi những hầm hố, trong công cuộc kinh doanh thường hiện ra dưới chân những tâm trí bạo dạn nhất.

Chính nhờ kinh nghiệm cá nhân mà tôi tin tưởng sâu sắc ở những điều tôi viết.

CHƯƠNG 6 : LÀM SAO ỨNG BIẾN ?

SỰ ứng biến là năng khiếu sáng chế trong hình thức thô sơ nhất. Đó là nghệ thuật ứng phó trước sự bất ngờ, đem thắng lợi về cho mình trong các trường hợp không dè.

Người bạn trẻ muốn thành công phải học tập thực hành nghệ thuật này cho đến độ nó trở thành một phản ứng ở mình, làm cho tâm trí luôn luôn chờ sẵn và không bao giờ lạc lối một khi gặp phải trường hợp chưa hề liệu định.

Sự ứng biến đóng một vai trò hệ trọng trong nghệ thuật sống. Nó vô cùng quan hệ trong nghệ thuật thành công về kinh doanh.

Tôi nhiệt liệt khuyên bảo các bạn trẻ muốn thành công hãy học tập sự ứng biến.

Mặc dầu những ví dụ tôi đưa ra là rút từ chiến tranh, tôi không hề nghĩ rằng các bạn sẽ phải chuẩn bị cho một cuộc đấu tranh mới tàn bạo và phi lý. Trái ngược lại, ước mong lớn lao của tôi là các bạn được sống hòa bình. Song chiến tranh làm nổi bật làm vấn đề về kinh doanh, cho nên lấy làm ví dụ rõ rệt hơn.

Người bạn trẻ muốn học tập ứng biến hãy bắt đầu nghiên cứu đời sống của Sir Winston Churchill. Mỗi hành vi của ông ta trong chiến tranh đều do ứng biến mà ra.

Cuộc chiến đấu của Anh Cát Lợi chống ngoại xâm là một bản hùng ca của sự ứng biến và của chủ nghĩa cá nhân. Xứ này đã được phòng vệ khéo léo tùy nghi hoàn cảnh, nhờ các quyết định cá nhân, nhờ những phương tiện ứng biến. Làm thế nào mà chống lại nổi cuộc xâm lăng từ phía bờ biển nước Pháp bấy giờ đang bấp bênh ?

Tất cả tình thế đều trông cậy vào sự làm chủ không phận nước Anh của Không quân Hoàng gia. Muốn làm chủ được không phận phải có phi cơ sẵn giặc. Trận Anh Cát Lợi đã thắng được nhờ ở phi công, nhưng cũng nhờ ở chỗ người ta đã quẳng vào sọt những kế hoạch tốt đẹp và ứng biến ra phi cơ.

Điều chắc chắn, là những kế hoạch đáng lý đã đưa chúng ta đến chỗ thất trận, trong khi những phi cơ đã đem thắng lợi đến cho chúng ta.

Sự chiến bại của lục địa Âu châu đã cắt đứt nguồn tiếp liệu của chúng ta. Kỹ nghệ hàng không cần thiết nhất là nhôm, trong lúc chúng ta không còn nhận được chất bauxite (bốc xít), quặng nhôm. Ba phần tư đồ nhập cảng của chúng ta về sắt và thép, phần lớn quặng sắt của chúng ta cũng chở từ Âu châu đến. Anh Cát Lợi làm sao để đương đầu với cuộc khủng hoảng đó ?

Chỉ có cách là ứng biến ra các nguồn cung cấp mới ; tạo nên các con đường mới chuyên chở nhôm, sắt, thép. Những gì đã mất trên thị trường Âu Châu, người ta tìm thấy ở Phi Châu và ở Mỹ Châu.

Tháng chạp 1941, Churchill yêu cầu tăng gia « dụng cụ để đánh giặc ». Ông ta có chờ đợi thành lập xong cơ sở đã không ? Ông ta có tin cậy ở máy móc không ? Ông ta có yêu cầu Bộ vũ khí làm việc theo lề lối hành chánh thông thường không ? Không bao giờ thế ! Cá nhân Churchill băng mình đi Hoa thịnh Đốn tìm kiếm vũ khí và tàu bè cho binh sĩ và Hải quân Anh. Ông ta đem tôi đi theo.

Khi đến Hoa thịnh Đốn, chúng tôi khám phá ra rằng người Mỹ đã hoạch định một chương trình sản xuất. Họ nghiên cứu các kế hoạch đến từng chi tiết và trên giấy tờ trông thật là đại qui mô. Những kế hoạch được đóng bì da rất đẹp và có phần đã in rất cẩn thận.

Chỉ có một điều trắc trở trong tất cả công trình lý thuyết tốt đẹp ấy : là hết sức xa vời không thích ứng với các nhu cầu của các Đồng Minh hiện tại.

Phận sự của tôi là phải làm cho chính phủ Hoa Kỳ hiểu biết điều ấy. Tôi phải thuyết phục Hoa-thịnh-Đốn đừng nên căn cứ chương trình sản xuất ở các kế hoạch gia mà phải căn cứ trên những thực tế khả năng sản xuất lớn lao ở Mỹ.

Muốn đạt đến điều đó, chính phủ Hoa kỳ cần thiết ứng biến theo một phạm vi mới mẻ, xa lạ từ trước đến nay.

Bản ấn hành chính thức « Động viên kỹ nghệ phục vụ chiến tranh » của Mỹ gây xúc động lớn lao tại Hoa-thịnh-Đốn. Tất nhiên là chúng tôi vượt qua mọi thủ tục ngoại giao, nhắc đi nhắc lại và nhấn mạnh về quan điểm của chúng tôi trong các hội đàm ở tòa Bạch ốc, dinh phó Tổng thống cùng các nơi khác.

Chính tôi phải chiến đấu với Tổng thống Roosevelt, không ngừng tấn công ông bằng thư và biện minh, trình bày cùng ông qua các cuộc hội kiến riêng là phải từ bỏ những kế hoạch để lao mình vào một phạm vi khổng lồ qua sự ứng biến. Cuộc vận động của chúng tôi sôi nổi đến độ chẳng bao lâu cả Hoa thịnh Đốn đều tham gia, bao gồm cả những tờ báo nữa, làm cho tình thế chung khẩn trương đến cực điểm.

Những luận cứ của tôi đều căn cứ trên kinh nghiệm cá nhân. Tôi ước lượng rằng chỉ một mình Hoa Kỳ có thể sản xuất trong năm 1942 : 42.000 xe tăng, 17.700 đại bác chống chiến xa, 45.000 đại bác phòng không, 24.000 phi cơ khu trục, cộng thêm dụng cụ chiến tranh khác nữa.

Các nhà soạn thảo chương trình Mỹ kêu lên rằng đó là một sự ước lượng lỗ bịch.

Chắc hẳn là người ta đã nghe theo các dự án vu vơ của họ nếu đầu óc thực tế của Tổng thống Roosevelt không nhận thấy giá trị của đề nghị chúng tôi và xem như là của ông. Nếu những nhà soạn thảo chương trình ở phòng giấy Mỹ thắng thế, thì Đồng Minh đã không thắng được cuộc chiến tranh năm 1945.

Nhờ Tổng thống, các ước lượng của chúng tôi về những khả năng sản xuất được chấp thuận. Một chương trình kiến thiết chiến tranh được hoạch định, với hàng chục tỷ đô la yểm trợ, và để trình Quốc-Hội. Mục đích của chương trình là đem lại cho chúng tôi một ưu thế đè bẹp đối phương về mặt võ khí.

Sự ứng biến này đạt được kết quả vô cùng rực rỡ, vì chẳng những chương trình thực hiện đầy đủ mà còn vượt quá sự ước mong.

Dù trong thời bình hay trong thời chiến sự ứng biến tỏ ra là có hiệu quả đặc biệt giữa lúc nguy nan. Người cố hủ trong lễ lối suy tư thường phải chịu thua thiệt ngay từ trước, vì y cần nhiều thì giờ để suy nghĩ, và bởi thế mà bị biến cố dồn dập vượt qua. Người ứng biến đã tìm ra chiến thuật mới trong khi người cố hủ chưa xét xong vấn đề.

Nhưng phải ứng biến ngay khi còn thì giờ để thắng thế. Phải ứng biến không chần chừ ngay khi thấy xuất hiện những khó khăn đầu tiên. Nếu không làm sớm thì khó khăn chồng chất rồi khó lòng vượt qua nổi vì đã chậm trễ.

Người biết đưa ra những quyết định nhanh chóng – và cũng nhanh chóng biết sửa đổi nếu thấy quyết định đem thực hành không được ổn thỏa – có thể thủ được thắng lợi trong tình thế nguy biến nhất.

Thành công là tài sản của những người biết ứng biến mau lẹ, biết tạo thắng lợi trong một tình thế nguy khốn.

Bởi vậy, hãy coi chừng những đầu óc cứng nhắc. Người ngồi thoải mái trong ghế bành, bày tỏ một cách dễ dãi tại sao người ta không thể làm việc này hay việc nọ, luôn luôn thua con người tháo vát tìm kiếm phương tiện để làm công việc khó khăn đó.

Đây là một cách khác để nói rằng : bạn hãy đề phòng tư tưởng của đầu óc thư lại. Lễ lối hành chính quá đáng là kẻ thù của đầu óc ứng biến.

Những nhà tổ chức bao giờ cũng có khuynh hướng siêu tổ chức và sự siêu tổ chức đưa các xí nghiệp đến chỗ thất bại.

Điều này không ở đâu chứng tỏ rõ rệt bằng tại liên bang Sô Viết, là nơi mà sự sản xuất giao phó cho các kế hoạch dài hạn và nhà nước kiểm soát từng ngành kỹ nghệ. Chính Staline đã kể lại câu chuyện sau đây, một cuộc nói chuyện với vị ủy viên nhân dân ở nông trại tập thể.

Staline : « Thế gieo mạ đã đi đến đâu rồi ? »

Ủy viên : « Đồng chí hỏi đến việc gieo mạ ? Thì chúng tôi chỉ có chú trọng đến vấn đề này thôi ».

Staline : « Tốt lắm, rồi sao nữa ? »

Ủy viên : « Chúng tôi đã xem xét vấn đề trong từ chi tiết ».

Staline : « Thế người ta đã đi đến đâu rồi ? »

Ủy viên : « Thừa đồng chí, một sự thay đổi đang sửa soạn. Một sự thay đổi quyết định ».

Staline : « Nhưng mà làm sao ? »

Ủy viên : « Chúng tôi có thể nói là một tiến bộ lớn lao sắp hiện ra ».

Staline : « Tóm lại, vụ gieo mạ đã đến đâu rồi ? »

Ủy viên : « Thừa đồng chí, cho đến hôm nay, vụ gieo mạ chưa bắt đầu ».

Những nhà tổ chức ắt hẳn có một vai trò đáng kể trong mọi công việc xã hội, nhưng không bao giờ phải là vai trò cần thiết cả, không thì sẽ chỉ còn có tổ chức rỗng.

Người thành công có năng khiếu thiên bẩm về tổ chức, nhưng chính sự kiện y thành công chứng tỏ rằng y không phải là kẻ nô lệ. Một người như thế không có đủ nhẫn nại chịu đựng các cuộc nhóm họp ủy ban kéo dài vô tận trong lúc lời nói làm ngăn trở mọi hành động.

Người đã thành công cũng không quá quan tâm đến các « kế hoạch ». Những kế hoạch có thể bị lỗi thời. Trong lúc người ta sửa soạn các kế hoạch mới một cách tỉ mỉ, người ta tính tới chuyện thi hành, kế hoạch phải được chấp thuận, và đang khi chờ đợi thì tình thế có thể đã hoàn toàn biến đổi khác hẳn thời kỳ soạn thảo kế hoạch.

Không thể nào đương đầu nổi với một tình thế bất ngờ, khi người ta phải chờ đợi phản ứng của một cơ quan, một tổ chức, một ủy ban. Đầu óc phải tối tăm lắm mới không tìm cách duy trì sự bén nhọn của lý luận và lương tri chúng ta trong bất cứ lúc nào.

Đây là một bài học mà tôi không thể quên được. Cho nên tôi thúc dục mọi vị điều khiển xí nghiệp hãy chăm chú để ý đến mọi cơ sở hành chánh và

phải yên trí rằng siêu tổ chức là kết quả nguy hiểm của chính những gì đã tạo ra nó.

Nếu người ta không đề phòng, thì kẻ tổ chức thay vì cứu vãn, xây dựng vẫn là kẻ phục vụ kỹ nghệ bắt đầu tàn. Siêu tổ chức là kẻ thù của hoạt động kinh doanh.

CHƯƠNG 7 : HÃY COI CHỪNG ĐẦU ÓC SẮP XẾP !

TRONG những công cuộc kinh doanh, có hai thứ lỗi lầm. Một thứ lỗi lầm có thể là vì thiếu kinh nghiệm, một thứ lỗi lầm là vì sử dụng kinh nghiệm một cách phi lý.

Không cần phải nói đến việc thay đổi đầu óc vô trách nhiệm, vì kẻ vô trách nhiệm sẽ không muốn nghe đến những chữ « kinh nghiệm » và « khôn ngoan ». Không gì có thể ngăn cản một con người đã từng bỏ trôi qua tất cả những cơ hội may mắn cứ tiếp tục như thế. Một cuốn sách sẽ không bao giờ sửa đổi được một đầu óc bất lực bẩm sinh, dạy được cho y cách lý luận. Phí lời khuyên nhủ mà thôi.

Nhưng người ta có thể tha thứ những lỗi lầm tuổi trẻ, lớp người tự sửa chữa dễ dàng. Bất cứ bạn trẻ nào cũng có thể nhận một bài học bằng một kinh nghiệm chua cay hay là có thể tìm thấy một con đường tắt đưa đến thành công nhờ ý kiến của những người đã khám phá ra con đường khó khăn ấy trước.

Có lẽ trong một ngàn người mới có một người sinh ra là thiên tài trong giới kinh doanh. Song, người này có thể dễ dàng thất bại nhất khi để cho sự dốt nát và tâm hồn phiêu lưu hướng dẫn.

Tốt hơn là trong lúc mình đang còn trẻ, hãy chấp nhận một lời khuyên khôn ngoan còn hơn chịu đựng một thảm họa tài chính nó tàn hại lòng tự tin – linh hồn chính của thành công.

Những lỗi lầm này đe dọa các bạn trẻ có khả năng nhưng thiếu kinh nghiệm, các bạn trẻ tin ở ngôi sao bốn mạng mà không được đào luyện ?

Lỗi lầm thứ nhất là : tin ở phép lạ.

Đối với hạng người nạn nhân của lỗi lầm này, những điều nhỏ nhặt gồm thành dấu hiệu của một sự thành công lớn lao ở tương lai, không được chú ý đến. Trong đầu óc y nổi lên một ảo tưởng phép lạ, một ảo ảnh trong sa

mạc tài chính, cái ảo ảnh đã khiến cho kẻ lạc quan nghĩ rằng mình sắp thành tỷ phú trong nay mai. Nạn nhân trẻ tuổi tự phó mặc cho trí tưởng tượng lồi cuồn đi. Y thấy đám người cạnh tranh với mình chỉ là những kẻ thảm hại đáng thương, chỉ có một mình y là có chiếc chìa khóa vàng mở cửa kho tàng.

Nếu chỉ có thế, thì con người ấy không có gì đáng ngại cả. Song thực tế, trí tưởng tượng của y không làm nên trò trống gì ở đời, y chỉ là nạn nhân của một chứng bệnh ghê gớm : tin ở phép lạ.

Hãy coi chừng kẻ tự xưng là thiên tài và độc nhất có một trí tưởng tượng sáng tạo. Y đã đi quá sự lầm lỗi.

Lỗi lầm thứ hai, người ta có thể gọi là : chứng bệnh viếng thăm (Visitomanie).

Lỗi lầm này gây tai hại lớn lao cho những ai thi hành nó. Lỗi lầm thường biểu hiện dưới hình thức sau : Người ta thu xếp để được tiếp kiến tại các nhà kinh doanh quan trọng, rồi nói chuyện nhát gừng với họ, không có chủ đề nhất định, cốt chỉ để gây cảm tình mà thôi.

Đối với một nhà kinh doanh hết sức bận rộn thì chắc hẳn sẽ quên kẻ đến khuấy rối chẳng mấy chốc. Nhưng đó không phải là ý kiến của người trẻ tuổi muốn « nối dây liên lạc » bất cứ giá nào.

Y cho rằng nhờ đó mà y sửa soạn lâu dài cho những mối giao thiệp trong sự kinh doanh, song điều này kém khôn ngoan và ít có ích lợi. (Người ta có thể nói thêm rằng người chấp nhận các cuộc tiếp xúc cũng có tội như người tìm kiếm vậy. Cả hai đều mất thì giờ).

Hai lỗi lầm kể trên đều là do một chứng phát triển quá mạnh tư tưởng, nghệ thuật áp dụng vào kinh doanh. Những người ấy đều chứng tỏ là phi lý, y như một họa sĩ có quan niệm rất đẹp về đường nét, nhưng mà bất lực về mặt kỹ thuật không thể nào diễn tả trên vải tranh được.

Lỗi lầm thứ ba là : khuynh hướng đi từ cực đoan này đến cực đoan khác. Người ta thường tìm thấy lỗi lầm này ở những thanh niên nạn nhân của sự xếp hạng có phương pháp và tâm trí của họ chia ra thành các ngăn

nhỏ. Đó là những bộ xương không có thịt, không có máu. Những học phiếu đầu độc đời sống con người kinh doanh.

Một hôm có người thuyết phục tôi đem áp dụng hình thức tối tân nhất hồi bấy giờ trong các văn phòng của tôi ở Gia Nã Đại. Sự xếp hạng khá tuyệt hảo và tất cả đều trôi chảy cho đến lúc tôi để ý nhận thấy một sự sa sút lợi xuất quan trọng phù hợp với ngày đem lối xếp hạng vào cơ sở. Nguyên do cắt nghĩa rất giản dị. Các nhân viên của tôi chú hết tâm lực vào việc làm cho chạy hệ thống xếp hạng đến nỗi họ không còn thì giờ để lo công việc các dịch vụ. Tôi liền bãi bỏ ngay hệ thống xếp hạng.

Có biết bao nghề nghiệp hứa hẹn đã phải đổ vỡ vì các thói quen tinh thần kiểu học phiếu !

Người nào quá chăm chú viết thư cũng có bản chất gần như người tin ở một hệ thống mà quên tinh thần thực tiễn. Thói quen viết thư làm cho y mất hai, ba tiếng đồng hồ ở bàn giấy, chú trọng trả lời khôn khéo, công phu cho những bức thư chỉ đáng phúc đáp bằng một lá thư mẫu.

Dĩ nhiên là người ta phải thảo lấy các bức thư quan trọng, nhưng trong các thư ấy, nhà kinh doanh thực sự sẽ viết rất gọn ghẽ. Cho đến những vấn đề quan trọng nhất cũng không cần phải nhiều trang đầy chữ giải thích. Bức thư càng ngắn càng rõ.

Nhưng đối với người kỳ cục thì không thế. Làm công việc suốt cả ngày còn cho là chưa đủ, đến tối lại kẻ khốn khổ ấy đem đọc và sửa chữa những bức thư đã biểu thảo ra. Thế là mất bao nhiêu thì giờ quanh quẩn với mấy bức thư, và làm chậm trễ cả công việc lớn.

Một thanh niên kinh doanh mà chỉ làm khổ nhọc nhân viên bằng máy chữ và học phiếu, sẽ không còn được mấy thì giờ để thực sự làm công việc.

CHƯƠNG 8 : ĐỪNG TIN CẬY MAY MẮN

ĐÂY là một thái độ tinh thần mà tôi khuyên người bạn trẻ đề phòng nếu muốn làm nên việc ở đời. Thái độ ấy có thể tóm tắt trong câu : TIN CẬY Ở MAY MẮN.

Không có thái độ nào gây tai hại bằng, không có ý tưởng nào điên cuồng hơn đối với người muốn thành công.

Điên cuồng là vì trong một thế giới do luật *nhân* và *quả* quyết định, không thể nào có được một điều hết sức bất bênh gọi là may mắn. Không phải vì tình cờ mà những bánh ngọt của bà Harris làm ra đều ngon : Bà ta là một tay nữ công giỏi.

Cũng như đối với một người luôn luôn có may mắn : « *Người ta có thể nghĩ là y luôn luôn thích ứng với phận sự và làm việc* ».

Càng sống nhiều tuổi, tôi càng ít tin ở việc có một sự may mắn nào đó. Trước đây tôi có viết : « *Sinh ra với một gia tài năm trăm ngàn đô la là một điều may mắn thay vì sinh ra trong một xóm nghèo* ». Điều ấy không còn thực đối với tôi nữa. Sinh ra nghèo có thể là một sự kích thích, trong khi sinh ra giàu có thể đưa đến chỗ sạt nghiệp.

Chúng ta vội nghĩ ngay là một sự không may khi thấy một người đã bỏ ra bao nhiêu năm xây dựng tài sản bị mất trong một tai họa. Nhưng rất có thể là trong nguyên do tai họa có những yếu tố mà người ấy đã khinh thường. Cũng rất có thể là mặc dầu bề ngoài như thế, tai họa kia là một điều hay, buộc người ấy phải thức tỉnh tâm trí bấy lâu mê muội, củng cố lại bản tính để đấu tranh.

Tôi sẽ không lý thuyết dài dòng về vấn đề may mắn mà chỉ khuyên người bạn trẻ là : đừng tin cậy vào nó !

Thật là phi lý khi nghĩ rằng có người không may, cũng như kẻ này sinh ra cao người kia sinh ra thấp.

Thường thường có thể cắt nghĩa được rằng « may mắn » là nhờ nỗ lực làm việc và biết suy tính còn « không may » là vì thiếu các đức tính kia.

Tín điều của kẻ đánh bạc là tin rằng may mắn có thể tạo ra một loại biến cố thuận lợi hay bất thuận lợi. Sống với ý tưởng ấy, là sống một cơn mê hoảng. Hình như trạng thái ấy dẫn dắt đến điên cuồng. Trạng thái ấy lôi cuốn người ta đi xem bói toán, hay là tìm cách xin bùa phép để kéo Thần Tài về phía mình.

Người ta không thể lôi kéo Thần Tài về với mình bằng cách cúng quảy thờ phụng Thần Tài. Người ta chỉ có thể tạo nên tài sản bằng cách làm việc chuyên cần, gặt gao.

Định luật khắc nghiệt, không lay chuyển được trong sòng bài : cánh bạc kéo dài, tay chơi sành nghề thắng tay chơi non kém. Trong canh bạc lớn ở đời cũng y như thế. Người thành công là người hội đủ các đức tính xứng đáng để thành công. Người thất bại là người đáng bị thất bại, nhất là vì y tin cậy ở sự may mắn hơn là tự tin.

Trong chúng ta có nhiều người mang trong mình một tay con bạc. Chúng ta chỉ thực sự thành công một khi loại bỏ được tay con bạc quỷ quái đó. Trong công việc kinh doanh, tay chơi đánh thua trước khi hạ xuống lá bài thứ nhất.

Chúng ta hãy xét trường hợp người thanh niên khởi đầu với nguyên tắc có một chìa khóa thần để thành công đem đến dăng hăn mâm bạc. Y bướng bỉnh từ khước những đề nghị hấp dẫn hoặc những cơ hội nhỏ, cho rằng chưa xứng đáng với mình. Y ước mong là may mắn sắp từ trên trời rơi xuống, đem lại cho y một địa vị phù hợp với lòng tự cao tự đại bấy lâu. Thế rồi cuối cùng thiên hạ chán mệt không đưa vào cho y nữa.

Mãi mê theo ve vãn sự may mắn, con người trẻ tuổi ấy đã bỏ mất những cơ hội tốt.

Đến lúc lớn tuổi, hạng người ấy lặn hụp trong thất bại khó tránh khỏi. Họ không ngừng làm điếc tai bạn đồng nghiệp chuyên cần đã thành công, kể lẽ thảm kịch không may đã theo đuổi họ suốt đời và ngăn trở họ đạt đến sự

nghiệp lớn lao mà họ đã mong ước. Họ đã mắc phải chứng mặc cảm ghê gớm của thiên tài không được thiên hạ biết đến.

Thái độ của người muốn thực sự thành công thì lại khác hẳn.

Người này không nghĩ gì đến sự may mắn. Y chấp nhận tất cả những cơ hội xuất hiện, dù bé nhỏ cũng được, miễn là có thể đưa y tiến lên. Y không chờ đợi nàng tiên May Mắn mở cửa kho vàng cho mình. May mắn, y tạo ra bằng cách làm việc. Thỉnh thoảng y có thể lầm lẫn, vì thiếu nhận xét hoặc thiếu kinh nghiệm, song mỗi lần thất bại lại dạy cho y làm tốt hơn trong tương lai và đến lúc chính chắn y sẽ thành công.

Y không thọc hai tay vào túi mà đợi chờ để than thở là mình đã không được may mắn.

Cũng nên xét đến luận cứ tế nhị hơn về sự may mắn. Đó là ý tưởng cho rằng có hạng người có giác quan thứ sáu, đến đâu họ biết bằng trực giác là dịch vụ nào sẽ thành công hay thất bại, thị trường sẽ phát triển hay là bị khủng hoảng. Người ta tưởng tượng rằng hạng người này tiến bước trên đường thành công bằng một loạt có thể gọi là « đấu giá tinh thần ».

Đừng có tin vào cái thứ thần bí rẻ tiền đó.

Giải thích thực tế thì khác hẳn.

Những người thuộc vào hàng đầu trong các giới kinh doanh lớn lao, tài chánh hay chính trị, thường cho người khác có cảm tưởng là họ hành động bằng trực giác. Nhưng thực ra nhờ họ chú trọng quan sát không ngừng đến những biến chuyển tình hình nên họ mới thấu suốt được tình thế để có hành động phản ứng thích hợp.

Khi những dự liệu của họ tỏ ra là đúng, mọi người sẽ kêu lên : « Rõ thật là may mắn ! » Mọi người sẽ nói như thế này thì đúng hơn : « Suy luận vững thật ! Kinh nghiệm già dặn thật ! »

Kẻ đầu cơ « may mắn » là một kiểu người khác hẳn. Y thành công trong một vụ lớn rồi biến đi trong một thảm họa nào đó. Y mất tài sản nhanh cũng như lúc tạo nên.

Không có gì khác hơn là tinh thần cần mẫn, lý luận và sức khỏe để đảm bảo cho một sự thành công thực sự và lâu dài. Tất cả còn lại chỉ là điều mê tín dị đoan.

Thường tình tuổi trẻ có nhiều ước vọng nhưng nếu ước vọng biến thành tin tưởng ở sự may mắn, thì trở nên độc hại và suy yếu.

Không có nàng tiên nào cúi mình trên người bạn trẻ để dẫn dắt đến thành công. Bạn chỉ có thể đạt đến mục đích này bằng tâm trí hiểu biết và làm việc hăng say.

Không gì có thể thay thế được sự làm việc. Người nào sợ làm việc thì sẽ không bao giờ thành công.

CHƯƠNG 9 : BIẾT TIẾT KIỆM

ÍT có người biết đạt được thói quen tiết kiệm. Người biết tiết kiệm ngay từ thời trẻ tuổi sửa soạn đường đi cho sự thành công của mình. Người ta có thể nói là y đã chọn lấy sự khôn ngoan.

Tiết kiệm đào luyện tính nết. Cần tiết kiệm để tăng cường dự định và làm điểm tựa cho quyết tâm chiến thắng ở đời. Và lại, tiết kiệm không phải đến ngày nay mới tạo nên tài sản cho một con người.

Những kẻ trong chúng ta đã chọn ngành kinh doanh và có được ít nhiều rồi phải nhìn nhận rằng với những hệ thống thuế khóa hiện thời, người ta chỉ có thể phát đạt được bằng cách nhịn tiêu xài.

May thay, mặc dầu thuế má, còn có các phương tiện khác để tăng tiến « mức sống », địa vị của mình.

Muốn tăng gia một số vốn nhỏ, phải liên hệ với các hoạt động có cơ bản trưởng.

Người bạn trẻ muốn kinh doanh có thể tìm thấy những hoạt động ấy trong kỹ nghệ, thương mại bán sỉ hay bán lẻ. Y phải trở nên tháo vát khác thường để đảm bảo cho số vốn tài chính và khuếch trương nó. Như vậy, tiết kiệm là một căn bản.

Theo những tính toán của tôi, trong số năm người chỉ có một người là biết tiết kiệm. Còn phần đông số người tiết kiệm không có ý định để tái đầu tư hay tăng thêm số vốn, mà chỉ có mục đích là đề phòng lúc ngặt nghèo. Phần nhiều là những người lo sợ bị ốm đau, khổ sở, chết sớm. Họ tự định lấy một số tiền làm quỹ an toàn và sau khi có rồi thì thôi cố gắng.

Một số ít người tiết kiệm với ý định dùng tiền đó sinh lợi, sớm đạt được vài thói quen ích lợi do tiết kiệm mà ra.

Đối với họ, thì giờ là tiền bạc. Họ tiết kiệm một cách kính cẩn phía bên này, và làm ra tiền phía bên kia. Họ làm việc liên tục không nghĩ đến ngơi chơi – Còn có việc gì để làm họ phải làm cho xong.

Cũng như người sinh viên, họ học bài cho đến khi thuộc lòng. Theo gương người nông dân, họ theo sát mùa gặt cho đến lúc mặt trời mọc. Khi công việc chạy, họ làm việc ; khi công việc không chạy, họ làm việc gặt gao hơn nữa.

Trái lại, có một hạng người cho rằng xã hội phải nuôi họ sống. Họ lười rười, xã hội không nợ gì họ hết. Ngược lại, chính họ sống ở đời mới có nợ với xã hội. Đó là con người làm việc bốn giờ một ngày khi sự việc trôi chảy vì phải làm việc để sống, và cũng làm việc bốn giờ một ngày khi khó khăn vì người ta không thể dùng y lâu hơn. Đó là một người tự sát từ từ.

Lợi tức quan trọng của thuế khóa do ở các đầu tư tiết kiệm, nghĩa là tiền lời của kỹ nghệ. Kẻ chủ yếu tạo ra tài sản này chính là người tiết kiệm và tái đầu tư vốn của mình.

Không có gì phải than phiền cho những người đóng thuế nặng. Họ cũng không yêu cầu ai than dùm. Trong lúc chịu gánh nặng đó, họ tăng cường thêm sức mạnh. Những người như thế nhìn tất cả những hệ thống chính phủ và thuế khóa với một tâm hồn bình đẳng cao cả, trừ ra những kẻ phủ nhận quyền làm việc.

CHƯƠNG 10 : BIẾT BÁN HÀNG

TINH thần bán hàng là đức tính chủ yếu trong thương mại.

Người bạn trẻ ước mong thành công phải hết sức chú trọng trau dồi đức tính này cho mình. Nếu thiếu đức tính ấy thì sẽ bị những người khác đánh bại.

Biết bán hàng, không phải là bán với mức lời nhiều nhất. Đó là sự lỗi lầm mà người bạn trẻ đi buôn có thể dễ dàng bị sa ngã ngay từ bước đầu. Nếu y định giá, y có thể bị cám dỗ để kiếm lời quá đáng khi gặp dịp. Đó là một chính sách thiên cận nguy hại đến sự thành công đường dài.

Ngày trước có vài triết gia xem bán hàng như là một việc « khai thác » với nghĩa xấu nhất của danh từ. Luận cứ họ đưa ra khá đơn giản. Nhà buôn mua một đồ vật và chỉ có thể bán lại đắt hơn bằng cách mạo hóa giá trị của món hàng đó. Lời càng cao thì càng phải dối trá nhiều hơn, kẻ nói dối càng quắt quéo càng có kết quả trong nghề buôn !

Lỗi lầm ấy ngày trước là do sự bất thông về định luật kinh tế. Giá thực sự của một món hàng là giá vốn, cộng với giá chở chuyên đưa đến thị trường. Nói một cách khác, lời của người bán hàng là công của y đã cung cấp hàng hóa.

Kinh nghiệm chứng nhận rằng bán ít mà lời nhiều không phải là lẽ lỗi làm ăn tốt. Cách hành động như thế không ăn nhập gì với sự buôn bán lớn. Hay hơn cả là bán lời ít mà tiêu thụ được nhiều hàng hóa.

Dù người bán hàng bán một số nhỏ hàng xa xỉ, đắt tiền hay một số lớn hàng hóa giá kém hơn, nghề của y vẫn là phải bán hàng đi. Do đó mới cần phải có nghệ thuật bán hàng.

Biết bán hàng như là thế nào ?

Đức tính thứ nhất làm sao bắt khách hàng chú ý đến, chịu nghe mình thuyết phục. Nhưng nếu cứ mãi mê nói mà quên bắt hỏi tính khách hàng,

không tìm hiểu ý muốn của khách hàng, thì rồi khách cũng bỏ đi, không bán được.

Đức tính thứ hai là chiều theo sự đòi hỏi của khách hàng rồi mới lôi cuốn khách mua.

Người bán hàng thành công biết phối hợp sức mạnh thuyết phục và nghệ thuật tiếp xúc. Người bán hàng cũng như kẻ đi dây, khi nghiêng bên này, lúc ngã bên kia, phải giữ mức thăng bằng. Y vừa lôi cuốn, vừa chịu đựng để làm vừa lòng khách mua hàng.

Cũng như trên chiến trường, kết quả quyết định trông vào những phút cuối cùng. Nghệ thuật bán hàng nhằm mục đích làm sao cho khách mua. Tất cả mọi sự vận dụng của kẻ bán hàng đều phải hướng tới kết quả đó.

Người bán hàng thông thạo có một tâm trí bén nhạy, mau lẹ, cảm biết ngay giây phút quyết định. Thiếu điều kiện ấy, công việc bán hàng không thành công.

Một người bán hàng thờ ơ cũng như một tay chơi ten-nít chỉ có một ngón giỏi, không bao giờ đánh hết trận.

Nhưng trường hợp này có thể thu xếp được. Người nào sẵn sàng tự huấn luyện gặt gao có thể trở thành một kẻ bán hàng, nếu y cũng sẵn sàng đem tâm trí áp dụng vào thực tế. Y có thể học hỏi cách bán hàng mà không tốn kém gì cả.

Nếu người ta mong đạt đến một địa vị cao và danh vọng lớn, phải bắt đầu bán bảo hiểm sinh mạng (chính tôi đã bắt đầu như thế) hay là mọi hoạt động khác theo kiểu thời tôi còn trẻ người ta gọi là « bán gió ». Việc làm khá cực nhọc, song người lao mình vào sớm tạo được những phương tiện để chiếm một chức vụ quan trọng hơn, lợi lộc và thích hợp với sở thích của mình hơn.

Bán hàng là một cuộc phiêu lưu đáng trải qua. Muốn bán hàng là một tham vọng rực rỡ, vì bán hàng là nghệ thuật thứ hai của văn minh nhân loại. Nghệ thuật thứ nhất là của những người tự tay tạo ra những đồ vật thiên hạ ưa.

Rồi những người bán hàng đến liền sau những nhà sáng tạo và những nhà sản xuất như là tiền phong của nền văn minh. Chính những nhà buôn, những tay chuyên chở qua các khu vực kinh tế xa lạ đã làm cho những cá nhân và những quốc gia gần gũi lại với nhau nhờ công việc trao đổi hàng hóa.

Người Tyrien bán lụa và những đồ vật Đông Phương trao đổi thiếc của Anh, chở hàng hóa đến những thị trường ở Tyr và Alexandrie, những thương gia đã đem da thú và long diên hương ở Baltique trao đổi với sản phẩm ở Địa Trung Hải, những người tổ chức con đường cho các đoàn lừa ngựa, lạc đà chở hàng giữa Trung Hoa và Âu Châu và mở các dịch vụ ở La Mã hay Constantinople, những nhà buôn phiêu lưu ở Gia Nã Đại, những nhà mậu dịch ở Luân Đôn, tất cả đều là tổ tiên của những kẻ bán hàng ngày nay.

Họ làm cho sự sản xuất tăng gia và có lời khi bán những sản phẩm của người này cho người khác, từng vùng này qua vùng khác, từ nước này qua nước khác.

Cả đôi bên tham gia vào trò trao đổi, những cá nhân và những quốc gia đem trí óc và sức lực của mình ra để làm việc sản xuất. Nếu sự thành lập một quốc gia hay một nền văn minh tùy thuộc vào các nhà sản xuất, thì sự thành công và địa vị trên thế giới tùy thuộc ở các người bán hàng. Người bán trẻ dấn thân vào nghề bán hàng có thể lấy làm vinh dự vì mình sẽ giúp ích nhiều việc cho nhân loại.

CHƯƠNG 11 : HỌC NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

BẮT cứ ai muốn thành công trong kinh doanh đều phải học nói trước công chúng.

Đây không phải là một sự bắt buộc tuyệt đối trong địa hạt thương mại, nhưng khi nói được hai sinh ngữ, là một lợi thế quan trọng.

Người nào không thể diễn tả ý tưởng minh bạch với sự tự tin có thể ví với một lực sĩ tiến ra đấu trường với một đôi giày đã hư. Y đã bị mất lợi thế mà không có gì bắt buộc y phải như thế cả. Với kinh nghiệm lâu dài trên đường đời, tôi nhận thấy rằng bất cứ người đàn ông hay đàn bà nào cũng có thể học nói nếu họ chịu khó bỏ công.

Có bốn cách nói trước công chúng :

- **Cách thứ nhất** là đọc một bài diễn văn.

Churchill có lẽ là ví dụ lớn nhất trong lối nói này. Một hôm tôi có hỏi ông về nghệ thuật nói trước công chúng.

Ông soạc miệng cười trả lời : « *Cần có một đôi kính tốt và một cây viết tốt* ». Ông ta không đùa đâu. Mặc dù ông có thể nói lưu loát hay ho, nhưng có dưới mắt bản văn ông thấy thoải mái hơn nhiều. Lối phát âm dẫn đo nhấn mạnh đúng chỗ của ông đã lôi cuốn làm cho người nghe phải chú ý.

- **Thứ hai** là đọc thuộc lòng bài diễn văn.

Ít có người đạt được tới đích đó. Những dự định nói trước công chúng, phải đề phòng, đừng quá tự tin ở ký ức của mình.

Churchill có thể xác nhận giá trị sự cảnh cáo này vì đã trải qua kinh nghiệm bản thân. Cách đây lối năm mươi năm, có lần ông bỏ qua thói quen thông thường, ra trước Hạ Viện nói về một đạo luật quan trọng mà không có giấy tờ, chỉ trông cậy vào trí nhớ.

Nửa chừng bài diễn văn, ông khựng lại hẳn. Sau khi cố gắng hết sức để nhớ lại mạch văn quên mất, ông đành phải nghiêng mình trước cử tọa mà tạ lỗi : « *Tôi xin cảm ơn sự rộng lượng của Hạ Viện* ». Ông trở về ghế ngồi giữa những tiếng hoan hô cảm tình và rời bỏ phiên họp liền sau đó.

Người bạn trẻ hãy suy ngẫm về cảnh trên đây mà rút lấy bài học hay. Đừng tưởng là tôi sẽ khuyên bạn cầm lấy bài diễn văn mà đọc thì tránh khỏi cảnh huống lờ làng ấy. Không. Đọc là khó nhất trong các lối nói trước công chúng. Muốn được hùng biện xuất sắc như một Churchill, thì phải là một bậc thầy về diễn thuyết. Muốn được trôi chảy, diễn giả phải tập luyện không ngừng, tốt nhất là ở nhà riêng để tránh các bài diễn văn nhạt nhẽo và nặng nề.

Bây giờ tôi đề cập đến diễn văn suy tư.

Khi không phải là một lời ứng khẩu thông thường, thì phải suy nghĩ khá lâu về thứ diễn văn ấy, mặc dầu những lời lẽ chỉ thành hình lúc nói ra mà thôi. Tôi khuyên nên đắn đo chọn lấy lời.

Lloyd George là một bậc thầy về lối này. Ông ta suy nghĩ chín chắn, sâu sắc về những điều sẽ nói ra, nhưng một khi đã tiếp xúc với công chúng rồi, ông tin cậy vào cảm hứng hấp dẫn để chinh phục người nghe.

Bài diễn văn hay nhất của ông ta mà tôi được nghe đã không sửa soạn trước. Đến phút chót ông gạt bỏ bài diễn văn do ông đã sửa soạn rồi. Việc này xảy ra vào ngày tôi dẫn ông đi thanh tra binh sĩ Gia-Nã-Đại hồi thể chiến thứ nhất. Đám quân sĩ này muốn bày tỏ vài điều than phiền, tôi mới đưa Lloyd George đến để trả lời.

Ngồi trên xe ông suy nghĩ đến những lời sẽ nói với họ nhưng khi tới trại ông thấy quân Gia Nã Đại kéo ra đón tiếp ấm ì, vui vẻ bất ngờ. Khác hẳn những sự hoan hô, vỗ tay gượng gạo trong các cuộc hội họp chính trị. Lloyd George lấy làm xúc động, và khi lên tiếng nói, ông gạt những ý tưởng đã suy tính trên xe, ứng khẩu hoàn toàn ngỏ lời với binh sĩ. Tôi rất hiếm được nghe nói đến một cách nồng nhiệt hấp dẫn và cao cả đến độ ấy.

Bài diễn văn nóng hổi ấy, nếu không phải gặp một bậc thầy thì ít có kẻ thành công.

Tôi đặc biệt lưu ý người bạn trẻ muốn dẫn mình vào lẽ lối thứ tư nói trước công chúng : diễn văn ứng khẩu.

Mặc dầu thường dễ thành công, diễn văn ứng khẩu không phải là một lối sử dụng được an toàn. Lối này đem dùng vào lúc cuối bữa tiệc rất hợp, nhưng có thể rước lấy nhiều phiền hà khi đem dùng vào các trường hợp long trọng.

John Wilkes, nhà cải cách không tin tưởng vào sự cải cách, có đưa ra ý kiến này cùng các nhà hùng biện : « *Táo bạo được chừng nào hay chừng ấy, bạn cứ vui vẻ cùng mình, nói ra tất cả những gì hiện ra trong đầu* ».

Đây là một ý kiến không nên tin thật. Nhưng không vì thế mà lời nói của Wilkes không phải là không có chỗ đứng thật sự.

Tôi thường để ý có những người nói năng lưu loát dễ dàng trong câu chuyện riêng, đến khi lên tiếng trước công chúng thì lại trở nên ngượng ngập. Trái lại, các nhà hùng biện tài giỏi được người ta thích nghe thường chỉ thành nhà văn làm buồn nản người đọc. Người ta có thể có một tâm trí sắc sảo, có tài bẻm mép, có nhãn diện lôi cuốn, có thể đưa ra nhiều ý nghĩ hay, tuy vậy không trở thành một nhà văn có giá trị.

Lloyd George là một nhà hùng biện xuất sắc nhất trong thời tôi còn thanh niên. Ông ta có tài thu hút làm cho công chúng sôi động dễ dàng. Thế nên, không bao giờ ông gặt hái được thành công lớn bằng ngòi bút. Một đầu óc cỡ lớn, một trí tưởng tượng rộng và năng khiếu hùng biện không bắt buộc tạo nên được nhà văn. Cần phải có tài nữa.

Nghệ thuật hùng biện chỉ căn cứ vào hiệu quả từng lúc, còn nghệ thuật viết thì tùy thuộc phải thấu hiểu nghề.

Nói trước công chúng là hành động. Nhà hùng biện là một diễn viên. Bí quyết thành công là đón đường để chiếm đoạt.

Thế không có nghĩa là tôi muốn nói với người bạn trẻ đừng có thành thật. Diễn viên mà đóng trò không thành thật thì chẳng làm nên được trò trống gì trên sân khấu.

Đối với diễn giả cũng thế. Y phải thành thật. Y phải tin những lời mình nói ra. Những gì ta nghĩ là thật sẽ mất phần hấp dẫn đi nếu ta không cảm thấy thật.

Sau đây là vài lời khuyên thực tiễn.

Câu nói đầu tiên thốt ra phải có nhiệt điện thu hút công chúng.

Đừng có làm cho cử tọa bức mình vì những cử động thừa thãi. Hãy bình tĩnh. Hãy làm các cử chỉ tự nhiên. Hãy chế ngự các tật riêng của mình và hãy loại bỏ đi không thương tiếc.

Đừng đưa mắt nhìn lửng lơ trong phòng. Điều hay cả là bạn nên chọn lấy một thính giả rồi nói chuyện nhắm vào y.

Chính tôi đã làm như thế trong một cuộc vận động tuyển cử, và tôi đã gạt hái được kết quả tốt. Thính giả mà tôi chọn đã nhìn lại tôi với đôi mắt như bị thôi miên khiến tôi tự cho mình là một nhà hùng biện cao hứng thực sự. Chính y là người cuối cùng chấm dứt vỗ tay trong cử tọa.

Ngày hôm sau, tôi gặp y ngồi ở cửa trước nhà, trong lúc đi vận động bầu cử. Lần này tôi thất vọng vì không làm cho y xúc động như trước. Bà vợ ra cửa, vui vẻ chào tôi và cắt nghĩa : « Ông nói với y làm gì cho một hơi, y điếc đặc có nghe đâu ».

Lòng kiêu hãnh của tôi xẹp ngay. Lời khuyên bảo rõ thật có ý nghĩa.

Người ta làm thế nào để sửa soạn một bài diễn văn ? Mỗi người tùy theo phương pháp thích hợp với mình nhất. Tôi nêu ra đây phương pháp đã đem lại cho tôi những kết quả tốt nhất.

Chỉ nên tin cậy ở sự làm việc, làm việc thật gặt gao. Uốn nắn mỗi câu trong dự án diễn văn của bạn, sắp xếp tư tưởng rồi đánh dấu từng điểm một những câu dài mà bạn định nói rõ trắng đen.

Bạn không thể hy vọng lôi cuốn công chúng nếu luận cứ của bạn không minh bạch dẫn dắt đến một kết luận tất yếu.

Khi đã đạt đến giai đoạn chuẩn bị này rồi, đã ghi bằng chữ nổi bật các điểm văn tắt và sắc bén, bạn hãy dùng đó làm căn bản để nhắc lại bài diễn văn. Nhưng chỉ dùng làm căn bản thôi. Hãy để cho bài diễn văn của bạn được co giãn để trả lời cho sự chống đối của công chúng và những sự bất ngờ.

Câu nói ứng khẩu thốt ra hẳn không phải là câu nói đúng nhất, đẹp nhất, nhưng chắc chắn là câu nói sinh động nhất, và chính công thức sinh động chứ không phải công thức khô khan theo mẫu sẵn làm cho công chúng xúc động và khiến họ lắng nghe lời diễn giả muốn nói cho họ nghe.

Bài diễn văn tuyệt hảo về văn phong, trừ ra là do một bậc thầy soạn thảo là bài diễn văn đã chết trước khi đọc.

Tuy vậy ký ức phải giữ vai trò của mình trong vài đoạn của bài diễn văn, trong những lời mở đầu chẳng hạn. Về phần kết cấu cũng phải vậy. Đầu bài diễn văn, ta phải làm cho thính giả chú ý, cuối bài diễn văn ta phải làm cho họ tán thành.

Bởi thế cho nên phải bắt đầu rất mạnh và kết thúc cũng mạnh mẽ không kém. Thế không có nghĩa là khúc giữa không quan trọng. Những đoạn đầu hấp dẫn và những đoạn kết tuyệt hảo đều trở nên vô bổ nếu luận cứ không vững vàng suốt cả bài diễn văn.

Trừ ra đề tài đòi hỏi, chớ nên tìm cách làm vui cử tọa bằng việc kể giai thoại. Đó là một tiểu xảo ít chắc chắn.

Thế nhưng đừng bỏ qua bất cứ một dịp nào để chứng tỏ mình ý nhị, có đầu óc châm biếm, trào lộng. Khi vấn đề không có tính cách nghiêm trọng quá, thì bạn hãy cố hết sức nhẹ nhàng. Những câu chuyện nghiêm trang nhất thường được trình bày hay ho khi người ta đề cập đến với một ít nhẹ nhàng, thoanh thoát.

Đừng nên quá trùu tượng, khó hiểu. Khi bạn cảm thấy mình sắp lao vào cõi trời tư tưởng, thì bạn hãy bám chặt lấy mặt đất bằng cách diễn tả luận cứ

của mình với các ví dụ đơn giản, rút từ đời sống thường ngày. Hãy tiêu khiển thính giả !

Nhưng làm cho thính giả lắng nghe bạn không đảm bảo rằng họ tán thành các luận cứ của bạn. Chỉ có sự trung thực trong lời nói của bạn là có thể chinh phục được họ mà thôi.

Dù người bạn trẻ tập sự chọn lấy phương pháp nào để nói trước công chúng, bạn sẽ không đi đến đâu nếu không có tập luyện, tập luyện kiên trì và quyết liệt. Một người bạn của tôi, trong bước đầu vào nghề, đã có thói quen tham dự tất cả những buổi họp của Ban Giám Đốc, cố động viên, chính khách, không ngoài mục đích có thể nắm lấy mọi cơ hội, để lên tiếng nói trước công chúng. Đó là một thói quen tuyệt diệu. « Cứ rèn luyện đi rồi sẽ thành thợ rèn ». Cứ nói sẽ thành hùng biện, và ta học được cách thuyết phục thiên hạ tán thành đi theo ta.

Nhưng hãy coi chừng, nói hay, nói lưu loát không phải là đồng nghĩa làm diễn văn trường giang đại hải. Hãy coi chừng mồm mép !

Người khiêm tốn nhất có thể trở nên bốc đồng khi có dịp nói trước công chúng, chỉ vì thích nghe giọng nói của chính mình. Người ít khiêm tốn nhất có thể chóng làm cho công chúng không chịu đựng được. Đó là những kẻ không chú trọng hiểu biết là những gì họ nói có lợi ích gì cho thính giả không, họ nói, nói mãi không dứt, và lặp lại những điều đã nói !

Chúng ta có thể tránh hạng người ấy trong đời tư, nhưng trong đời sống công cộng thì phải biết chịu đựng họ, bởi họ có tình ý đặc biệt để tự bầu mình làm chủ tịch các buổi họp.

Các bạn trẻ, hãy coi chừng, đừng theo gương mồm mép của hạng này. Điều đó sẽ không đến nỗi xảy tới, nếu trước khi đọc diễn văn bạn nhớ lại khẩu lệnh xưa : « Đứng lên ! Nói đi ! Im đi ! »

CHƯƠNG 12 : CON ĐƯỜNG HẠNH PHÚC

THÀNH công có đem lại hạnh phúc không ?

Điều hết sức dĩ nhiên, hạnh phúc không phải là do thành công mà ra. Tất cả đều tùy thuộc cách thức người ta sử dụng sự thành công. Thành công mang lại thế lực. Chính biết sử dụng thế lực mà có được hạnh phúc.

Nhiều người cứ nhắc nhở câu « Thế lực làm hư hỏng người có nó » mà không suy nghĩ để thấy rằng người nói như vậy thật là phi lý. Thực ra thì ai dễ bị hư hỏng : người đã thực hiện được tham vọng của mình hay kẻ thất bại ?

Sự hư hỏng khó tránh, tàn hại, người ta thường tìm thấy ở những kẻ hận đời và ghét mình.

Dĩ nhiên tôi không chối cãi rằng người thành công không bao giờ bị sa ngã vì những cám dỗ của thế lực. Vì thế nên y phải hết sức thận trọng coi chừng cách thức cư xử với những người ở dưới quyền y điều khiển. Y đừng nên ngăn cản những tặng vật, đừng tiếc tiền biếu giúp. Y đừng làm cho những kẻ giúp việc trở thành tội tớ, người nộm để dễ dàng sai bảo.

Uy quyền càng lớn đối với người nào, y càng phải để tâm cố tránh làm bất cứ điều gì có thể xúc phạm đến lòng kiêu hãnh, tự ái của người ấy. Hành động khác đi, tức là phạm vào một tội lỗi nguy hại (tôi đã có lần phạm phải tội lỗi ấy).

Nhưng tôi có thể xác định rằng, nói chung, những người thành công ít bị hư hỏng hơn những người thất bại. Họ ít có lý do để làm điều bậy và có nhiều lý do để làm điều tốt.

Có ba qui tắc lớn đối với người thành công muốn được sung sướng : « công bằng, biết thương người và nhún nhường ».

Qui tắc thứ nhất đòi hỏi người ta nên ngay thật trong những công việc tiền bạc hay chính trị, người ta phải công bình và thi hành đúng những lời cam kết.

Thiên hạ vẫn cho rằng những người thành công đều là những kẻ trợ tráo, bất chấp tất cả. Điều ấy không đúng.

Thành công không phải là một bằng chứng tuyệt đối về phẩm hạnh của con người. Ý nghĩ cho rằng sự thành công cần thiết căn cứ trên các tội lỗi tinh thần là do ở chỗ xét người theo dư luận của phe thù nghịch người ấy. Những quan tòa thực sự xét về tính hạnh của một người thành công chính là những kẻ đã làm việc với người ấy. Nếu họ nói tốt, thì chắc hẳn người ấy không đến nỗi nào.

Người thất bại, trái lại bao giờ cũng được cảm tình của những kẻ đã đánh ngã y, vì lẽ y là một chứng cứ cho sự chiến thắng của họ chứ không phải là một trở ngại.

Đức tính thứ hai, là biết thương người. Trong tình thương có cả sự độ lượng và bác ái. Có nhiều cách để cho người giàu muốn chứng tỏ sự biết ơn những ân huệ mà y được hưởng. Trong lúc theo đuổi hạnh phúc, y đừng nên bỏ qua một dịp nào hiện ra trước mắt. Điều đó sẽ khiến y giúp đỡ những người khác đạt đến hạnh phúc mà tất cả mọi người đều mong.

Nhún nhường là một đức tính khó đạt được nhất. Hình như trong bản chất con người kinh doanh có một cái gì đã ăn sâu chống đối lại sự nhún nhường. Nghề nghiệp căn cứ trên sự đấu tranh, can đảm và chinh phục hình như thúc đẩy người thành công đâm ra ngạo mạn.

Chính tôi cũng không dám tự cho mình là kẻ nhún nhường nhưng tôi có thể thú nhận rằng, khi nào đạt được thì sự nhún nhường sẽ là nguồn hạnh phúc đối với tôi. Nhiều ví dụ chứng tỏ rằng sự thành công và nhún nhường không đi đôi với nhau. Khó mà hòa hợp được hai trạng thái đối nghịch này, nhưng không có sự khó khăn nào đối với con người quyết tâm.

Điều dễ hiểu là sau nhiều năm ở địa vị chỉ huy, rốt cuộc người ta dễ có những thái độ độc đoán. Nhưng con người ấy đừng nên mù quáng trước lỗi lầm và cần phải tự đề phòng. Dù cho y có thể đi đến chỗ sa ngã, đừng bao giờ y xem là đã thua cuộc.

Có một hình thức nhún nhường mà tất cả những người thành công đều nên thực hành. Họ phải tránh đừng chê bai những thanh niên bước theo dấu vết của họ.

Không thể tha thứ cái thái độ hợm hĩnh tự cao để mà từ chối mọi ngân khoản hay mọi cơ hội thuận tiện đối với các tài năng mới nở. Một người tự buông mình làm điều này, tức là rơi vào trạng thái ganh tị không hơn không kém, sẽ không thể sung sướng được, vì sự ganh tị là một dục vọng độc ác vào bậc nhất.

Sự nhún nhường cần thiết cho hạnh phúc con người.

Dù cho người thành công lớn lao đi nữa, mà thiếu nhún nhường thì sẽ gây nên thiếu nhân phẩm và tạo ra một tinh thần hoang mang. Người ấy sẽ truyền các ý tưởng đó cho chung quanh và tự tạo cho mình một không khí căng cổ, vắng vui.

CHƯƠNG 13 : ĐỪNG BAO GIỜ BỎ CUỘC

MỘT người tự cảm thấy mình bị đánh giá thấp, vì người ta đã sôi nổi từ chối một đề nghị của y. Hình như y không thể tìm ra con đường cho mình đi. Y tự thấy bị bỏ rơi. Cho nên y bỏ cuộc.

Một sự bỏ cuộc như thế làm hại đến quyền lợi của mọi người và quyền lợi của xí nghiệp y giúp việc. Tốt hơn là y nên tiếp tục làm việc và tìm cách khác để cho người ta chấp nhận lối nhìn của mình. Nếu cố gắng của y không thành công và người ta chấp nhận sự từ chức của y, thì đường lối tranh đấu của y sẽ không còn có kẻ vô địch nữa.

Bởi vậy cho nên tôi nhấn mạnh rằng, người ta đừng có bao giờ bỏ cuộc. Phải coi chừng loại tư tưởng thúc đẩy người ta có thái độ đó.

Nhưng từ bỏ các dịch vụ lại là một thái độ khác hẳn. Người đã đạt đến sự thành công rồi phải tính cách rút lui. Có vẻ đây là một lời khuyên đầu môi chót lưỡi, nhưng không vì thế mà kém giá trị. Khi một xí nghiệp thịnh vượng và mở rộng, người ta phải đem sự may mắn của mình đến cho lớp thanh niên. Sự thịnh vượng ấy không thể tồn tại khi những người già ngăn đường tiến triển.

Tôi nêu ra đây lời nhận xét của Bacon : « *Những người luống tuổi chống đối quá nhiều chuyện, hỏi han nhiều quá, phiêu lưu quá ít, co rút quá nhanh và rất ít khi làm công việc cho đến đầu đuôi, tự mãn với một sự thành công tầm thường* ».

Vì thế, họ phải rút khỏi sân khấu trước khi tâm trí sa sút của họ phá hoại đến việc làm tốt đẹp của họ đã hoàn thành trong những năm còn trẻ.

Rút lui, không phải là tự phạt, không phải là thi hành chánh sách đả điệu vùi đầu vào cát, mà chính là làm một việc ý nghĩa, căn cứ trên ý thức nhìn nhận thực tế là người ta phải đem may mắn của mình đến cho lớp trẻ.

Tôi khuyên người thành công rút lui khỏi trường kinh doanh không phải chỉ vì ích lợi cho lớp trẻ, mà cũng vì ích lợi cho bản thân của y nữa.

Đừng nên muốn luôn luôn thành công trong một địa hạt, vì rốt cục, người ta không còn hăng say như trước nữa.

Không gì khó khăn bằng thuyết phục con người đã thành công về điểm ấy. Y càng thành công lớn, càng khó khăn thêm. Y không thấy vì lý do tại sao y lại không tiếp tục và sẽ không ngừng thắng lợi như trước.

Muốn bám chặt vào các công thức quen thuộc là một điều cảm dỗ quá dễ hiểu. Người ta chỉ có làm lại công việc quen thuộc ấy không bao giờ thôi. Tất cả những tài sản, tất cả những quyền hành trên đời, muốn chiếm đoạt lấy thì chỉ cần mỗi ngày đem thi thố đức tính làm việc của mình đã khó nhọc mà có được. Những đức tính làm việc đã trở thành một thói quen, một lạc thú. Đời sống sẽ buồn tẻ biết bao nếu người rời bỏ bộ máy tinh thần làm ra tiền bạc kia ! Người già kinh nghiệm không thể nào chịu được thất bại ở chỗ lớp trẻ thành công !

Sự cảm dỗ hết sức là tế nhị, nhưng lý luận thì sai.

Người ta hiếm thấy có sự thành công lặp lại mãi trong mỗi một địa hạt. Đầu óc quản trị dịch vụ có thể mất bén nhậy, mềm dẻo, có thể y không nhận định được giá trị thực sự của các yếu tố khác nhau trong những điều kiện mới. Thắng lợi đã trở thành một thói quen, không còn phải chiến đấu thực sự để chiếm lấy.

Nhưng bạn chớ có vội lầm. Khi tôi thúc dục một người rút khỏi một công việc, tôi không nói là y phải rời bỏ đời sống hoạt động. Trái lại, tôi muốn cho y hiểu là y phải thay đổi công việc. Y phải ôm lấy một ngành hoạt động cần chứng tỏ là y còn đầy đủ năng lực. Sự thay đổi làm trẻ con người ra.

Tôi đã sống qua bốn cuộc đời khác nhau. Trước tiên, tôi ở trong ngân hàng và tạo ra các dịch vụ lớn về mặt tài chánh. Rồi tôi bước vào chính trị và phục vụ dưới quyền Lloyd George. Khi rời khỏi chính trị, tôi ra làm báo. Nghề thứ tư của tôi ngăn ngủ nhưng liên quan đến lịch sử vừa qua, bắt đầu bằng chức Tổng Trưởng trong nội các Churchill, kế đến là Tổng Trưởng Sản xuất Hàng Không.

Tôi trở lại nghề thứ tư không phải với tư cách chính khách, trái lại, chính trị không phải là mối bận tâm của tôi. Tất cả những cộng tác viên của tôi đều ở trong giới kỹ nghệ mà ra. Họ đến với tôi chỉ vì lúc ấy còn sản xuất máy bay.

Chúng tôi không thể nào cho phép các nhân vật chính trị, dù họ ở địa vị quan trọng nào, ngăn cản đường đi của chúng tôi. Chúng tôi xô đẩy họ lui. Nhờ thế mà chúng tôi đã huy động ngay được những cần thiết về thợ thuyền và vật liệu, mặc dù bị chống đối tứ tung.

Mục đích duy nhất của chúng tôi là đáp ứng những nhu cầu của trận đánh nước Anh trong khi chỉ còn có một ít máy bay ở nhà kho. Ít lâu sau đó, số sản xuất máy bay của chúng tôi vượt qua số phi công được huấn luyện.

Chúng tôi đã có nhiều phi cơ hơn phi công.

Tôi có thích thú ở trong nghề thứ tư mà tôi đã sống hết mình không? Hẳn là có. Song tôi nói thích thú ấy đã không được vài cộng tác viên bất lực ở bộ Không Quân san sẻ.

Trong mỗi nghề tôi trải qua, tôi đã tìm thấy sự hài lòng và hạnh phúc, tôi tìm thấy lại tuổi trẻ. Và bây giờ tôi còn đang tìm kiếm một môi trường hoạt động mới.

Cần có một cuộc khởi hành mới để đem áp dụng khả năng của mình vào các nhiệm vụ khác, các vấn đề mới.

Việc làm ta chọn phải trọng yếu và kích thích tinh thần trách nhiệm, khiến ta lo âu và bận rộn, phải đem lại cho ta thắng lợi và có thể tai biến nữa. Tóm lại, việc làm này phải thu hút tất cả thì giờ của ta.

Nhờ thế mà người ta có thể thoát khỏi lời phê bình nghiêm khắc của bà con đối với những người luống tuổi. Nhờ làm việc như vậy mà ta tránh thoát được buồn nản.

Một thay đổi như thế đem lại một sự thoải mái mà người ta chỉ có thể ước lượng đúng giá trị nếu đã từng trải.

Không có một người nào giàu có sau khi rời khỏi trường kinh doanh mà không có thể tìm thấy một công việc thích hợp với tâm tính mình. Đối với vài người, đây là một ngoại lệ, chỉ có nghiên cứu khoa học hay nghệ thuật mới đem lại cho thỏa mãn. Nhưng với phần đông, chính công việc ngoài đời mới có thể làm cho họ thỏa mãn hơn. Đó là một lẽ tự nhiên. Chính trị, báo chí, các công việc từ thiện đều là những hoạt động đòi hỏi phải có kinh nghiệm, thứ kinh nghiệm mà nhà kinh doanh thành công đã trải qua.

Một quốc gia có những người kinh nghiệm và khả năng như vậy phục vụ là một điều vạn hạnh. Đời sống công cộng đòi hỏi trước tiên là sự tham gia của những người từng trải hiểu biết thực tế sinh động.

Tôi không có ý định kết vòng hoa cho những người lớn tuổi. Và nếu tôi muốn thế, bất cứ ai cũng có thể làm cho tôi phải im tiếng bằng cách nhắc lại lời nói của Bác sĩ John : « *Không có ai chứng tỏ được với tôi rằng tôi đã sung sướng hơn mới mười chín tuổi* ». Đó là câu trả lời tuyệt diệu nhất ngỏ với những ai cho rằng tuổi già là tốt đẹp.

Nhưng mặc dầu những sự bất lợi, tuổi già vẫn có thể sống rất dễ chịu. Tất cả đều do cách thức người ta đề cập đến thôi.

Không có một lý do nào khiến những người lớn tuổi không còn ích lợi cho kẻ đồng thời nữa. Những công việc của người già làm đã mang lại giá trị lớn lao cho xã hội. Ít nhất là tuổi già đã có sẵn kinh nghiệm ở đời.

Vấn đề ở đây không phải là kinh nghiệm, đó là tất cả trong đời sống. Kinh nghiệm phải đi đôi với ý chí theo kịp sự tiến triển của thời đại. Người đã thành công cách đây ba hay bốn chục năm không nhất thiết sẽ thành công trong ngày mai. Điều đó phải ghi sâu trong đầu óc người hướng về những hoạt động mới, cũng như trong đầu óc người ở lại trong giới kinh doanh.

Tất cả chúng ta đều hoài niệm quá khứ. Song không nhận thấy là có vài phương pháp đã lỗi thời hoặc trạng thái xã hội đã thay đổi, tức là tự đào huyệt chôn mình. Những người chệch lạc tất cả cái gì mới là đặt trước một chân xuống mồ.

Với những ai còn giữ tinh thần trẻ, tuổi già có thể đem lại nhiều điều hay. Và họ có thể đem nhiều lợi ích cho xã hội. Nhưng với điều kiện là họ biết đúng lúc từ bỏ các công việc quen thuộc để tìm kiếm hoạt động mới mẻ.

Có một số người già chẳng những rời bỏ kinh doanh mà còn buông trôi mọi hoạt động. « *Chẳng phải đã đến tuổi nghỉ ngơi ư ? Người ta cứ phải lăn lộn mãi không ngừng hay sao !* »

Tôi xin trả lời họ rằng, người ta phải thắng sự nghỉ ngơi. Người ta phải thắng sự nghỉ ngơi cho đến ngày cuối cùng. Những gì đến sau đó không thể làm sợ hãi đối với con người đã tiêu phí tất cả sức lực của mình để phục vụ cho đời.

« *Khi bạn sẽ yên nghỉ lần cuối cùng, bạn nằm ngủ và giấc ngủ ngàn năm của bạn sẽ được thanh thân* ».

Đó là sự an ủi đối với tuổi già.

Song những người trẻ đều cách xa với các điều suy gẫm ấy. Tôi viết cuốn sách này cho lớp thanh niên, và một lần nữa, tôi xin nhắn nhủ với các bạn trẻ.

Tôi khẩn thiết van nài các bạn hãy lao mình vào cuộc chiến đấu trọng đại của đời sống, và đừng quá bận tâm đến các vấn đề thảo luận trong chương sách này, ít ra là cho đến lúc các bạn thành công rồi.

Ngày nay, không có một trở ngại nào trên đường thành công mà bạn không thể vượt qua nổi với quyết tâm sắt đá.

Người thanh niên can đảm và có khả năng đã có sẵn chìa khóa thành công ở trong túi.

Thế giới kinh doanh và tài chánh mở rộng cửa đón bạn.

Chỉ một thanh niên lao mình trên con đường đưa đến thành công là tôi đã vui lòng vì cuốn sách này viết ra không đến nỗi vô ích.

CHƯƠNG 14 : LUÔN LUÔN CÓ CÔNG VIỆC

« *Hãy học kỹ nghề mình rồi bạn sẽ giỏi. Hãy tháo vát và thanh đạm, bạn sẽ giàu. Hãy sống điều độ, bạn sẽ khỏe. Hãy quen đức hạnh, bạn sẽ sung sướng. Theo được như thế, bạn sẽ có những may mắn lớn lao nhất để đi đến đích* ». **(BENJAMIN FRANKLIN)**

SAU khi suy nghĩ, và bởi lẽ có nhiều năm kinh nghiệm trong các dịch vụ liên hệ đến những vấn đề tiền bạc, tôi quyết định viết thêm chương bổ túc này. Mặc dầu căn cứ hầu hết trên những ý kiến của tuổi già, tôi mong rằng chương sách này cũng liên quan đến những người trẻ và những người trung niên.

Biết bao thanh niên, biết bao người muốn kiếm ra thật nhiều tiền. Đó là một điều ham muốn tự nhiên, cũng tự nhiên như muốn ăn hay muốn giải trí vậy.

Người ta chớ nên làm thất vọng nỗi ham muốn chính đáng và lành mạnh ấy, mà cần giúp đỡ cho tham vọng thành công được thực hiện.

Sách kinh giản yếu của Giáo hội Ecosse dạy chúng tôi tán thành « *ước muốn chính đáng tạo nên của cải và làm sinh lợi giữa chúng ta và người khác* ». Giáo quyền cấm đoán chúng tôi. Mọi hành động bất công có thể làm ngăn trở sự phát triển tài sản của chúng ta hoặc của người khác. Nói một cách khác, muốn làm tròn bổn phận công dân chúng tôi phải trở thành y sĩ tốt, kỹ sư tốt, luật sư tốt, kiếm tiền giỏi nữa, nếu đó là xu hướng của chúng tôi.

Có vài giáo chủ đi giảng rằng con người chỉ chú trọng đến quyền lợi cá nhân là tự buộc mình vào một sự cô quạnh ghê tởm. Chính các vị giáo chủ ấy đã lên tiếng chỉ trích chủ nghĩa cá nhân, tuyên truyền cho một nền kinh tế kế hoạch hóa và một sự bình đẳng tài sản.

Trong cuốn sách nhỏ này, tôi không có ý định chứng tỏ rằng kiếm tiền là hình thức cao nhất của con người, nhưng tôi đã cố trình bày rằng đó là

một mục đích đáng chọn.

Nếu người ta tạo lập được một tài sản, thì sẽ thấy mở ra trước mắt mình triển vọng làm lợi ích cho người khác, với tất cả mối lợi tinh thần hay vật chất sau đó, miễn là mình có năng lực phù hợp.

Công bằng và thông thường là người làm lợi ích cho xứ sở và phục vụ cho dân chúng phải được tán thành và đề cao xứng đáng. Ngoài sự thỏa mãn tinh thần, đó là phần thưởng duy nhất đối với người đã làm tròn các phận sự.

Điều cố nhiên là bất cứ ai cũng không thể tìm ra môi trường trong đời sống công cộng nếu đã không biết gánh vác trách nhiệm trong thương mại và kỹ nghệ. Cho nên tất cả những luật lệ thuế khóa trên thế giới đều căn cứ vào những thành phần dân chúng làm ra tiền, người giàu cũng như người không có của. Cả những người nghèo cũng phải trả thuế gián thu, trực thu và chi thu.

Hơn nữa, khi người ta bắt đầu làm ra tiền, đạt tới những mục tiêu đã định, người ta có sự thỏa mãn và lạc thú, thấy mình lên giá và trở nên quan trọng ít nhiều. Nếu người ta không thành công, mặc dầu có thể đó không phải là lỗi tại cá nhân, ít ra người ta cũng đã được một cái gì trong khi tự đặt mình vào khuôn phép, nỗ lực tập trung và quyết tâm làm việc.

Tôi biết rõ là chúng ta sống ở một thời đại mà người có tài sản thường hay bị chỉ trích. Người ta không còn xem y như là một thứ ân nhân công cộng bởi lẽ y đã một mình phải gánh chịu trách nhiệm nặng nề của một đại xí nghiệp hoặc một trách vụ chính thức quan trọng. Tuy vậy, từ khi có lịch sử, tôi thấy hình như người có tài sản chẳng mấy khi thoát khỏi những lời công kích và xuyên tạc.

Những lợi ích của nhà Ford đã mang lại cho đời sống đại học ở khắp Hoa Kỳ thật là lớn lao vô kể. Thế nhưng mà Henry Ford đã bị chỉ trích suốt cả đời ông. Ông bị đem ra làm trò cười trong các giới tự cho mình như là tiêu biểu của văn hóa và tinh thần trong nước.

Ford có một ảnh hưởng lâu dài đối với lợi ích của thanh niên Mỹ và các xứ nói tiếng Anh. Danh vọng của ông đã soi đường cho lớp trẻ tuổi có tham

vọng trong nhiều thế hệ.

Đối với tôi, con người kỳ thú và hấp dẫn nhất trong các tay tổ làm ra tiền là Andrew Carnegie, dân Ê Cốt, di cư lúc mười hai tuổi, từ già một ngôi nhà tồi tàn ở Dunfermline, và đến lúc năm mươi sáu tuổi trở về xứ trong một lâu đài của ông ta ở Sutherland Shire, phía bắc Gairloch.

Khi trở về xứ sở quê hương, ông tuyên bố với dân Ê Cốt rằng :

*« Người Ấn Độ thiết tha với Bénarès.
Người Hồi Giáo thiết tha với La Mecque.
Người Công Giáo thiết tha với Jérusalem.
Tôi thiết tha với Dunfermline.
Và còn hơn thế nhiều nữa ».*

Ông gọi xứ Ê Cốt là « Mẹ tôi » và Hoa Kỳ là « Vợ tôi ». Ông đã ghi tên ứng cử cùng một lúc ở Sutherland Shire và ở Nữ Uớc.

Khi ông đón tiếp Lloy George và Nam tước Flibank, thủ quỹ đảng tự do, tại lâu đài ở Ê Cốt các giới chính trị tung tin nói rằng ông đã bỏ nhiều tiền để ủng hộ cuộc vận động tuyển cử. Phe Bảo Thủ công kích ông một cách chua chát. Người ta tố cáo ông như là một kẻ ngoại nhân muốn xen vào nội bộ không dính líu gì đến ông.

Không rõ thái độ ác cảm của phe Bảo Thủ có đúng không, nhưng có điều chắc chắn là Carnegie đã đi tặng cho Lloy George, vị Tổng Trưởng Đảng Tự Do, một lợi tức trọn đời hai ngàn bảng Anh.

Khi người ta hỏi ông có muốn được một chức tước quý phái ở Anh không, ông trả lời : « Tôi là công dân Mỹ và mỗi công dân Mỹ là một ông vua ».

Carnegie đã xuất ra hàng triệu để trợ giúp các cơ sở văn hóa. Mặc dầu vào thời ấy là những số tiền rất lớn, song ngày nay đem sánh với các tổ chức Ford và Rockefeller thì chẳng thấm vào đâu. Những số tiền của ông ta được phân phối ở Anh, Hoa Kỳ và Gia Nã Đại.

Tuy vậy, những lợi ích của ông đưa ra không phải luôn luôn được hiểu biết, những sự biếu tặng của ông không phải luôn luôn được chấp nhận. Như việc ông biếu 750.000 bảng Anh cho trường Đại Học ở Tân Brunswick (Gia Nã Đại) để trường này đóng cửa mà phối hợp với Dalhousie ở Halifax. Trường Đại Học này tôi điều khiển về tài chính, đã từ chối.

Carnegie là người đầu tiên trong đám mạnh thường quân hiện đại và tôi rất tiếc mà phải nói rằng ông đã nhận một phần thưởng rất nhỏ so với khó nhọc của ông. Rất ít được vinh dự hơn là bị công kích. Mặc dầu ông đã bày cho các nhà tỷ phú cách sử dụng tài sản để giúp thiên hạ, ông đã không được khắp nơi yêu mến. Nhưng ông không phải là nhà tỷ phú độc nhất bị người ta lãng nhục.

Khi tôi còn nhỏ, John D. Rockfeller bị xem như là hiện thân của quý sứ. Và có lẽ ông ta còn ám ảnh tâm trí các thế hệ trẻ sau này mãi mãi như vậy, nếu không có anh chàng Ivy Lee (ký giả Mỹ đã thành lập Ban Giao-Tế để đảo ngược dư luận Mỹ chống đối Rockfeller sau những vụ xung đột vì đình công ở Colorado). Ông vua dầu hỏa đã dùng ký giả đặc biệt này để trình bày cho thợ thuyền hiểu là chủ nhân họ có đầy hảo ý.

Ivy hiểu rõ công việc của mình phải làm. Anh biết là nhiệm vụ đầy khó khăn, nhưng có đủ khả năng để vượt qua. Anh bắt tay vào việc bằng cách nghiên cứu đời sống hàng ngày của Rockfeller.

Chủ nhật nào Rockfeller cũng đến dự lễ ở một ngôi nhà thờ thuộc cộng đồng tôn giáo mà ông là một hội viên mộ đạo và rất được kính trọng do các số tiền cúng tặng khá lớn của ông. Một sáng chủ nhật, lễ xong, tín đồ ra về, một toán trẻ con tụ họp ở đầu đường chờ xem ông Rockfeller đi thường đi qua. Chúng không kêu lên như lũ trẻ đi theo nhà tiên tri Elisée : « *Lên thiêng đang đi, ông đầu sói* ». Hôm ấy Rockfeller vui vẻ hơn cả nhà tiên tri nữa. Ông cho mỗi đứa trẻ một đồng mười xu và chúng vui vẻ nhận. Hôm ấy, chẳng những Rockfeller làm cho bọn trẻ xúc động, mà Ivy Lee cũng phải chú ý.

Tay thầy tuyên truyền này bèn nghĩ ra rằng nếu Rockefeller cứ phân phát, kỷ niệm dưới hình thức những đồng mười xu cho tất cả những trẻ con hiếu kỳ trên đường đi qua, thì chẳng mấy chốc tiếng tăm của ông sẽ lan rộng. Nhưng tại sao, thay vì đồng mười xu, Rockefeller lại không phân phát đồng đô-la ?

Ivy Lee ước định rằng, nếu thay vì đồng mười xu mà Rockefeller đem cho những giấy bạc một trăm đô-la thì thiên hạ sẽ xầm xì : « *Có gì là lạ, ông ta trả lại tiền ăn cắp của chúng ta khi bán dầu hôi quá giá đó mà* ».

Ivy Lee đã có lý khi khuyên Rockefeller chỉ cho những đồng mười xu chứ không cho đồng đô-la.

Những đồng mười xu đã tạo nên phép lạ. Ngày hôm qua còn bị công kích chua cay, hôm nay Rockefeller trở thành được thiên hạ tò mò chú ý rồi kết cục có tiếng tăm.

Tôi không bao giờ có thể chấp nhận được những lời chỉ trích Rockefeller và tôi tin rằng Ivy Lee là một người rất cừ khôi. Một điều chắc chắn là tổ chức mang tên Rockefeller đã mang lại cho người Mỹ nhiều lợi ích không bao giờ có được nếu không có tấm lòng hào phóng của ông vua dầu hỏa. Và người ta còn có thể nói nhiều cho danh dự của Rockefeller. Ông ta phân phối những số tiền biếu tặng khắp các nước, cho đến cả cực Nam và Bắc Mỹ Quốc.

Hơn thế nữa, Rockefeller nhà sáng lập chỉ có thể là một con người tuyệt hảo theo câu phương ngôn « Cha nào con nấy », bởi giá trị lớn xử sự của các con trai John D. Rockefeller không còn làm cho ai nghi ngờ gì nữa. Và truyền thống ấy kéo dài đến thế hệ cháu chắt về sau.

Tên Rockefeller được đề cao trong nhiều quốc gia. Ông đã mang sức khỏe đến cho các chốn nghèo nàn và các người khổ khổ. Những công việc lợi ích của ông đã vượt Carnegie và Ford đã vượt hơn cả ông. Công chúng nên biết ơn cả ba nhà từ thiện bậc thầy này, họ đã cho rất nhiều mà không được đền đáp lại bao nhiêu.

Tôi có thể nói đến Ford qua kỷ niệm riêng. Đây là một nhân vật khác thường, nổi bật không giống với một định nghĩa nào cả. Trong thời đại chiến 1914-1918, ông ta đến Anh và đề nghị với chúng tôi một kế hoạch mà hồi bấy giờ, cũng như sau này tôi thấy là phi lý. Hơn thế nữa, ông ta còn trình bày kế hoạch đó một cách hết sức vụng về.

Ông Balfour, vị Thủ tướng thời kỳ ấy, đã tuyên bố về ông Ford rằng : « *Thật không thể tưởng tượng nổi sự không mạch lạc của các tay tổ tài chính và thương mại có thiên tài làm ra tiền. Ngoài công việc của họ, họ chẳng hiểu bất cứ cái gì* ».

Tôi thấy những lời ông Balfour khá đúng, song từ đó, tôi học được kinh nghiệm là không nên đánh giá thấp một người không có khiếu nói năng trôi chảy dễ dàng.

Có lẽ y nói từ đầu nọ xọ ra đầu kia, mặc dầu y rất giỏi về kinh doanh, nhưng không có một nhận định sáng suốt về các vấn đề chính trị.

Trong thời kỳ chiến tranh, tôi có nghe một bài diễn văn tại Anh mà nhiều lần tôi đã nói đùa rằng đó là bài diễn văn vĩ đại nhất mà tôi chưa bao giờ được nghe đến. Bài diễn văn này là của vị đại sứ Hoa Kỳ ở Anh, ông John Gilbert Winant. Ông ta là một nhân vật được kính nể và yêu chuộng, người Anh rất thích ông.

Rõ thật là sai khi nói rằng một vị đại sứ phục vụ xứ sở mình đặc lực hơn bằng cách tạo nên tiếng tăm dễ dàng tại Thủ Đô được cử đến. Bất cứ người thông thường nào cũng làm được việc đó. Chỉ cần mềm mỏng và hòa nhã. Nhưng điều ấy không có ích gì cho bộ ngoại giao của vị đại sứ thuộc quyền.

Như thế ấy mà một vị đại sứ Anh ở Hoa Kỳ đã rất được lòng người Mỹ vì ông ta, sáng hát bài *From the Valleys* (từ thung lũng), tối hát bài *From the Mountains* (từ núi rừng). Giao thiệp cá nhân giữa vị đại sứ với dân Mỹ như thế là tuyệt, nhưng chẳng có lợi gì cho Bộ Ngoại Giao Anh.

Như thế ấy mà đại sứ John Winant có được một phần tiếng tăm chắc hẳn nhờ ông đã hát đồng ca bài *Land of Hope anh Glory* một cách hăng say.

Vì tuy nói năng khó khăn nhưng ông biết hát.

Một hôm, John Winant được mời làm khách danh dự trong một đại tiệc ở Anh. Người ta giới thiệu ông với những lời ca ngợi đặc biệt, người ta tỏ lòng kính đặc biệt Tổng Thống Roosevelt, người ta hoan hô đại tướng Eisenhower và các sĩ quan cao cấp Mỹ.

Thế rồi John đứng lên trả lời, nhân danh Tổng Thống, nhân danh đại tướng Eisenhower và nhân danh dân tộc Mỹ. Trong hơn một phút, cử tọa vỗ tay. Rồi tiếng vỗ tay ngừng và John đứng im lặng. Các chính khách danh tiếng của Anh có mặt lúc ấy ra dấu, cả cử tọa lại vỗ tay sôi nổi một lần nữa và tung khăn lên một cách nồng nhiệt.

Im lặng.

John Winant vẫn đứng yên sừng sững y như Abraham Lincoln, nhưng không có một lời thốt ra khỏi cửa miệng. Lần thứ ba, cử tọa vỗ tay nồng nhiệt, ngắn hơn trước, song mạnh hơn. Sau đó, John cố gắng hết sức mình, làm ra bài diễn văn sôi nổi sau đây với một lời tuyên bố xuất sắc : « *Tôi đã phạm một lầm lỗi lớn nhất trong đời tôi là đã đứng lên* ».

Nói xong, ông ngồi xuống. Cử tọa nồng nhiệt hoan hô dữ dội. Ông ta đưa ra một bài học xuất sắc cho các nhà hùng biện trong cuối bữa tiệc.

Bạn đừng nghĩ rằng tôi khinh thường nghệ thuật nói trước công chúng. Bạn đọc hẳn đã xem qua chương sách trong đó, tôi đã thúc dục những người trẻ tuổi tập nói trước công chúng như thế nào. Nhưng tôi muốn nói thêm là trong các giới chính trị, người ta đừng nên bao giờ đánh giá thấp những Ford hay những John Winant bởi vì họ không nói năng được dễ dàng.

Lần thứ nhì gặp lại Ford trong kỷ niệm, tôi không có dịp đánh giá cao sự im lặng của ông ta, mà phải than phiền về lời lẽ của ông ta.

Lần thứ nhất, tôi chỉ là một hạt cát trong đồng rơm đã đề lên kế hoạch hòa bình của Ford, lần thứ nhì, ông ta là đồng rơm đã đề lên tôi. Vì con trai ông cùng một người khác, đã đồng ý cho công ty Ford sản xuất máy bay cho chính phủ Anh, trong những xưởng Ford ở Hoa Kỳ, 6.000 động cơ máy bay Rolls Royce Merlin với 80.000.000 đô-la.

Bấy giờ tôi đang làm Tổng trưởng chịu trách nhiệm về thỏa ước này.

Tôi đến Hạ Viện báo tin quan trọng về việc phát triển lớn lao của sự sản xuất hàng không để phòng thủ Anh chống phi cơ oanh tạc của Đức. Trở về nhà, tôi lại loan báo cho dân chúng Anh biết tin tức khích lệ này trong lúc họ đang sống giờ đen tối và tuyệt vọng.

Ai có thể tin rằng sau đêm vui mừng như thế đến sáng hôm sau lại phải đau buồn ? Một diễn tiến cho hay rằng thỏa ước của viên Tổng Giám Đốc và con trai Ford đã bị bác bỏ vì lẽ ông Ford « Không có ý định chế tạo động cơ cho người Anh ».

Chúng tôi quên câu chuyện Ford này khi Công ty Peackard tiếp lấy thỏa ước và thực hiện có lợi lớn cho họ, trước sự hài lòng của chính phủ Anh. Đây là lần đầu tiên chứ không phải là lần cuối cùng người ta thấy một công ty lớn ở Mỹ nhận sản xuất theo thỏa ước ký kết với nước Anh.

Ngoài ra, chúng tôi biết ơn Ford đã cho phép viên Tổng Giám Đốc ở Anh là Sir Patrick Henessy cộng tác với Bộ Sản Xuất Hàng Không, và ông ta đã hăng say dẫn thân trong công cuộc sản xuất máy bay vào thời kỳ xảy ra trận đánh nước Anh. Cần nói thêm nữa rằng, những xưởng Ford ở Manchester đã sản xuất rất nhiều động cơ Rolls Royce từng bị quyết định của ông Ford từ chối.

Người ta có thể đưa ra nhiều lời công kích các ông vua tiền bạc đó. Người ta đã nói nhiều về họ rồi.

Nhưng sự chỉ trích khi vì không hiểu, khi vì ganh tỵ, có khi, thậm chí chỉ vì oán hận giàu có và thế lực.

Về phần tôi, tôi cảm phục ba khuôn mặt quan trọng nhất của lịch sử kỹ nghệ Hoa Kỳ và tôi thuộc vào số người tin tưởng rằng họ đã làm rất nhiều để mang lại cho xứ sở họ một sức mạnh hầu đương đầu với đối phương khi quân thù đánh giá tuyến phòng thủ ở Trân Châu Cảng.

Nhưng người ta sẽ hỏi tôi là những bạn trẻ ở tư thế khiêm tốn có thể noi theo gương của Ford hay Carnegie không.

Các bạn trẻ ngày nay sẽ nói : « *Mấy tay đại tư bản kia đã tạo lập tài sản trong khi có các biên giới mới để vượt qua, có các lãnh thổ mới để phát triển. Còn bây giờ thì tất cả đều thành tựu hết cả rồi. Chúng tôi phải chịu đựng thuế má nặng nề, giá sinh hoạt gia tăng, hậu quả chiến tranh chi phối* ».

Đó là những lời lẽ tuyệt vọng. Sự thực khác hẳn. Còn biết bao biên giới chưa vượt qua, biết bao lãnh thổ mới chưa được khai thác.

Nói ở trường Đại học Glasgow Huân Tước Birkenherd tuyên bố : « *Thế giới luôn luôn hiến tặng thành công rực rỡ cho những ai có một trái tim vững chắc cùng một tay kiếm giỏi* ».

Những nhà đạo đức ít kinh nghiệm và nhiều tự mãn có thể tìm ra các luận cứ để chỉ trích quan niệm duy vật này. Song những người khác sẽ tán thành đúng mức.

Chúng ta hãy xét đến sự đổi thay các điều kiện sinh hoạt, những cách mạng về vận tải có lẽ là đáng kể nhất từ một thế kỷ thay đổi và tiến bộ.

Sử dụng năng lực mặt trời, năng lực sóng gió, đó là những gì khiến cho các bạn trẻ chinh phục thuộc thế hệ này và có lẽ cả lớp sau nữa. Pin chứa nhiệt lượng mặt trời để cung cấp cho các nhà máy điện. Và điện tử, cơ khí tự động cùng biết bao nhiêu ngành khác còn thai nghén mà tôi không thể bàn đến chi tiết đang chờ đón những bạn trẻ bạo dạn.

Khi một người đưa ra nhiều phát minh phải sửa soạn đi trên con đường hy sinh mà các bậc tiền bối đã trải qua. Trước tiên, y phải sẵn sàng để làm việc gặt gao. Kipling có viết : « *Hãy làm việc với một tấm lòng thanh thản, nhưng làm việc không ngừng* ».

Làm việc là một thói quen tốt mà ta dễ dàng thực hiện cho mình.

Cần nhắc lại rằng sức khỏe là điều cần thiết và cá nhân tùy thuộc vào nó. Tôi không chối cãi là có các trường hợp ngoại lệ, nhưng hết sức hiếm. Thông thường, người ta bước vào đời với sức khỏe tốt, và có thể duy trì sức khỏe nếu biết sống một cách chừng mực. Cần phải tập thể dục. Tập thể dục là điều cần yếu hàng ngày để có đầy đủ sức khỏe mà làm việc.

Sức khỏe, trước tiên là một trạng thái tinh thần. Sức khỏe bằng đức tin, là một vấn đề phải bàn cãi dài dòng về chân lý của khoa học Thiên chúa giáo.

Lourdes (nơi hành hương được đề cao là có phép lạ của Đức Mẹ Maria) không phải chỉ là một hiện tượng ảo giác cộng đồng mà thôi đâu. Cuối cùng, phải nói thêm đến giá trị thiết yếu của nhận định, sự luyện tập tinh thần bám rễ vào kinh nghiệm, đòi hỏi một thói quen lớn và một sự tập trung tư tưởng.

Chỉ nhờ thử thách và lần lượt loại bỏ các lỗi lầm mà rốt cuộc người ta đạt đến hiệu năng.

Có thể là các bạn trẻ đâm ra mệt mỏi khi nghe nhắc đi nhắc lại mãi những người khuyên nhủ về sức khỏe và làm việc, sốt ruột hỏi tôi : « *thế còn làm thế nào để tiến tới đại sự ?* »

Tất cả mọi người đều làm được điều này. Học hỏi các nhân vật hiện đại. Suy nghĩ về cách thức hành động của các người chung quanh chúng ta đã vạch ra đường lối. Phần tôi, tôi chỉ căn cứ vào kinh nghiệm cá nhân và các cuộc tiếp xúc ở đời.

Tôi đã nói đến các nhân vật lớn như Carnegie, Rockefeller, Ford. Bây giờ tôi muốn nhắc đến hai người mà tôi đã quen biết, một người rất thân và một người gần gũi.

Và tôi có thể nói không ngoa rằng hai người ấy đã đóng một vai trò quyết định trong đời kinh doanh của tôi.

Trước tiên là người mà tôi đã có hai dịp thương thảo dịch vụ, ông Arthur Vining Davis.

Hiện thời ông đã tám mươi tám tuổi và vẫn là Chủ tịch Tổng Giám đốc Công ty Nhôm Hoa Kỳ, và ông đã bỏ cả cuộc đời để làm cái cơ sở khiếm tốn buổi đầu trở thành lớn lao như ngày nay.

Chắc hẳn nhôm là nền tảng tài sản khổng lồ của ông ta nhưng có thể nói được rằng ông ta cũng thành công không kém trong các ngành khác. Ông ta có những cổ phần trong các công ty canh nông, làm vườn, làm sữa

pho mát, và cả các nơi chữa bệnh hay giải trí. Tôi không biết rõ có bao nhiêu là dịch vụ thuộc về ông, nhưng đến tám mươi tám tuổi, ông đứng ra kiểm soát một ngân hàng, ông lại có cả một công ty ở Bahamas.

Davis đáng nói nhất ở chỗ làm việc luôn luôn. Ông không rời khỏi một ngành kinh doanh nào, không bỏ một công việc nào, không gảm bớt hoạt động vì lẽ đã quá nhiều tuổi. Quan niệm của ông không phải như vậy.

Lần đầu tiên tôi gặp ông ta cách đây gần 50 năm khi Davis đang là một thanh niên khoảng ba mươi tám tuổi, lúc bấy giờ tôi còn trẻ, đã làm cho chung quanh ngạc nhiên khi thấy tôi làm chủ tịch Công ty Tờ Rớt Montreal, cần đến sự hợp tác của hội tôi về mặt đất đai và nhu cầu điện lực.

Thình thoảng, tôi lại gặp ông ta năm 1931, giữa lúc kinh tế khủng hoảng, tôi mời ông dự phần thủ đắc một dịch vụ giấy báo. Chúng tôi có bốn phần tham gia, trong số có Ngân hàng Hoàng Gia ở Gia Nã Đại.

Biết ông ta trong mấy năm đầu thành công, tôi trọng nể tinh thần kinh doanh Mỹ ở ông, và có cảm tưởng rằng con người hấp dẫn này chắc chắn sẽ làm nên việc lớn trong thế giới kỹ nghệ.

Lúc bấy giờ tôi không nghĩ rằng sẽ có ngày ông ta bao gồm một môi trường hoạt động đa diện và rộng lớn đến thế. Mặc dầu ông ta đã chứng minh đúng mức câu cách ngôn « đừng có bỏ tất cả trứng vào chung trong một cái thúng », kinh nghiệm cá nhân khiến tôi đi đến một kết luận trái ngược lại. Tôi đồng ý với nhà văn Mark Twain, về điểm này : « *Đặt tất cả trứng vào chung một cái thúng và hãy coi chừng kỹ cái thúng* ».

Đây là một bài học lớn khác với những ai muốn thành công bằng cách nghiên cứu cuộc đời của Nam tước Sir James Dunn, trên sông Nipisiquit phía Bắc tân Brubswitk, và từ trần lúc tám mươi hai tuổi.

Bà mẹ ông, một góa phụ, đã có ý hay khi cho ông học luật ở một trường đại học lớn. Kiến thức văn hóa của ông không rộng mấy, ông chưa học phần cổ điển trước đó, mà chỉ theo ba năm luật trong khi phải kiếm sống lúc nghỉ hè.

Với một bằng cấp luật, ông bắt đầu vào nghề. Sức khỏe tốt, ông có một khả năng làm việc phi thường, và phát triển nhận định bằng cách tìm hiểu những giá cả và phiếu khoán ở thị trường chứng khoán Montréal và các nơi khác.

Tôi không tính viết lại tiểu sử đầy đủ của Sir James Dunn. Tôi chỉ muốn đề cập đến bí mật của đời ông.

Ông hiểu rằng, cần phải tạo lập một kỹ nghệ kim khí ở Gia Nã Đại miền Tây và không bao giờ lằm lạp, ông cảm thấy rằng dự án của ông phải căn cứ trên những nguyên liệu cần thiết gồm cả than và quặng sắt. Đây là bài học mà chúng ta rút ra ở ông ấy. Ông đã gặp các trở ngại quan trọng, các sự buồn phiền liên miên, các nỗi khó khăn không chịu thấu, thái độ thờ ơ của các ngân hàng đáng lý phải sốt sắng nếu họ hiểu thấu tầm mức quan hệ về mặt quốc gia của vấn đề. Ông vẫn giữ vững và không rời khỏi con đường đã định.

Can đảm, hiến dâng đời sống cho điều mình tin tưởng. Đó là một đề tài đáng suy nghĩ cho tất cả những bạn trẻ nghiên cứu về nghề nghiệp của ông ta và rốt cuộc ông đã chiến thắng, lập được các xưởng đúc thép độc nhất trên thế giới do một người kiểm soát.

Cho đến lúc quá tuổi đích thân điều khiển, không bao giờ ông quên tình thần trách nhiệm.

Ông làm lễ sinh nhật năm bảy mươi một tuổi bằng cách lao mình vào công việc kiến thiết. Công việc suýt thất bại vì ông bị bệnh thập tử nhất sinh, nằm liệt trên giường luôn mấy tháng trời. Phải có gì hơn thế nữa mới làm cho một con người cỡ ấy chịu về hưu.

Sir James Dunn vẫn lạc quan và hết sức tự tin. Sức mạnh chủ yếu của ông là can đảm và tin tưởng. Nhờ đó mà ông đã đóng một vai trò hoạt động trong xử thế.

Ông cần có một cố vấn y sĩ khôn ngoan và ông đã hết sức mau chóng quan tâm đến mọi chi tiết để phục hồi sức khỏe.

Ông quyết định rằng vị y sĩ phải được đối xử ngang hàng với ông và ông sẽ không là một kẻ đối diện thụ động.

Ông không bao giờ trở thành món đồ chơi cho các y sĩ, mà đó là trường hợp thông thường của nhà giàu có thói ưa y sĩ chuyên môn săn sóc. Trong trò chơi này, cả y sĩ lẫn bệnh nhân đều thua thiệt như sau :

Sir James Dunn tuyên bố là ông sinh ra để sống đến trăm tuổi và dùng sức tin tưởng cùng tài sản của mình để thực hiện câu cách ngôn xưa : « Hãy hành động y như thể là bạn sống mãi mãi ».

Lịch sử của Sir James Dunn là luận cứ hay nhất chống lại những ai cho rằng tinh thần kinh doanh chỉ dành cho thanh niên. Tóm lại, ông ta đã thành tựu một công trình lạ lùng nhất vào lúc xế bóng cuộc đời.

Chưa bao giờ ông ta bày ra nhiều việc bằng sau lễ sinh nhật bảy mươi mốt tuổi.

Chẳng những Sir James Dunn làm ra nhiều tiền mà ông còn có thể hưởng được, đời sống của ông hữu ích và ông chết trong sự giàu có.

Tôi biết rõ giới chính trị ở Anh, và tôi cũng hiểu rõ chính giới ở Hoa Kỳ và Gia Nã Đại. Nhưng tại Anh Quốc, người ta tìm thấy những ví dụ nổi bật và đặc biệt nhất của các nhà đại kinh doanh, các tay thành công chắc chắn đã mang hết thì giờ ra theo đuổi các việc công cộng.

Có thể rằng lý do chủ yếu của nhiều nhà kinh doanh tham dự đời sống công cộng ở Anh Quốc là do sự kiện những người có tài sản lớn đã dễ dàng thâm nhập các cơ cấu chính trị của nước này.

Kinh Thánh bảo chúng ta rằng, một người giàu có vào nước Thiên đàng còn khó hơn là một con lạc đà chui qua lỗ cây kim. Lời Kinh đã được giải thích nhiều cách và thường là bất lợi cho những người tích lũy tài sản. Nhưng về phần tôi, luôn luôn tôi vẫn có một lối giải thích tự do để biện minh. Bước vào Hạ viện cũng dễ dàng đối với một người giàu có cũng như với một người nghèo khó : một thợ thiếc hay một thợ may.

Thử lấy ví dụ Huân tước Halifax, vị Đại sứ ở Hoa Kỳ trong thời chiến tranh. Đúng là ông ta đã thừa hưởng tài sản của gia đình, nhưng ông đã biết lợi dụng những may mắn đến với mình. Ông đã ở lâu tại Quốc Hội, rồi làm phó vương Ấn Độ, trở về với chính giới và giữ chức Tổng Trưởng ngoại giao trong nhiều năm. Ông có thể sống không lo phiền, nhưng đáng lẽ như thế, ông đã đem thân ra phục vụ xứ sở trong bao nhiêu năm trường.

Ông còn hơn một nhà kinh doanh tình nguyện phục vụ đất nước. Nhiều người ước mong được như ông, song ít ai có cơ hội. Tuy vậy, bốn phần của tất cả các nhà kinh doanh là phải chú trọng đặc biệt đến cơ cấu chính quyền.

Nhà kinh doanh muốn thành công về chính trị phải học tập cách thuyết phục, vì sự thuyết phục là nước bài chính của con người trong chế độ dân chủ. Y phải luôn luôn ý thức rằng một giải pháp thỏa hiệp bao giờ cũng có thể xảy ra. Y cũng phải học cách cải tổ bộ máy hành chính.

Y phải suy nghĩ về Tổng Thống Mỹ Franklin Roosevelt đã biết khôn ngoan trong lúc làm cho mọi người tán thành, Roosevelt đã biết giới hạn những xung khắc về nguyên tắc để làm nổi bật thế đứng của chính quyền.

Cuộc đời của Roosevelt sẽ là đề tài cho hàng nghìn cuốn sách, có cuốn đã xuất bản và có cuốn đang viết. Phần tôi chỉ muốn đóng góp khiêm tốn vào tiểu sử Roosevelt.

Cảnh này xảy ra hồi tháng 5 năm 1943 ở Shangrila, đại bản doanh mùa hè của Tổng Thống giữa khu rừng vùng đồi Maryland cách xa quốc lộ và các ngã tư thị tứ. Ngôi nhà kiến trúc đơn sơ theo kiểu nhà sàn với một phòng khách khá giản dị và một phòng tắm duy nhất, khá lạnh, dùng cho khách, không có khóa cửa.

Đằng trước là một hàng hiên, kiểu người ta thường thấy ở xứ Tân Brunswick. Roosevelt ngồi ở một góc, giữa hai cửa sổ, một bên trái, một bên phải, gian phòng sáng sủa và thoáng gió. Vì bệnh tê liệt, Roosevelt ngồi dính chặt trên chiếc ghế đẩu.

Tóm lấy cơ hội ấy, Churchill nói rằng ông ta cần thêm phương tiện vận tải binh sĩ và vật liệu. Roosevelt có thể làm gì được. Trước mỗi lời yêu cầu,

Tổng Thống cắt nghĩa rằng ông cần có một thời gian mới quyết định được vì ông phải hỏi ý kiến những nhân viên trong Bộ Tổng Tham Mưu Hoa Kỳ.

Ông không ngừng xoay hướng câu chuyện về các vấn đề quan trọng hoặc này nọ khác, nhưng Churchill vẫn giữ vững lập trường và luôn luôn trở lại đề tài đã nêu ra. Cuối cùng, để tự phòng vệ, Tổng Thống cầm lấy cuốn sưu tập tem và làm ra vẻ chú ý xem. Churchill hỏi ý kiến ông về vài đề nghị, Tổng Thống trả lời bằng cách nói đến tem.

Rốt cuộc, Churchill thất vọng, tìm đến một góc phòng bên cạnh để ngả lưng.

Tổng Thống Roosevelt cảm thấy nhẹ nhõm, đặt cuốn sưu tập tem xuống và nói chuyện vui vẻ, thân mật về các vấn đề.

Ông nói đến những ngày đã sống ở Luân Đôn, đến cuộc chiến tranh 14-18, đến cố chủ nhiệm tờ Ladies Home Journal, đến các kế hoạch về hưu của Tổng Thống. Ông muốn sẽ giữ chức chỉ huy ở trường đại học. Ông sẽ có thể làm vua dân Bồ Đào Nha ở Acores mà họ đã mời ông lên ngai vàng. Ông đã nói đến tất cả những chuyện ấy với nhiều tinh thần ý nhị.

Mặc dầu nói chuyện lưu loát, Roosevelt không kém sốt sắng trong các công việc cộng đồng. Không bao giờ ông trốn tránh trách nhiệm và không bao giờ thiếu tưởng tượng trong các quyết định.

Cuộc đời của Roosevelt không có chuyện truyền kỳ kiểu « đứa nhỏ bán báo bước vào Tòa Bạch Ốc ». Ông đã sinh ra trong sự giàu sang.

Điều chắc chắn là một phần lớn những kẻ đối lập ông đã gặp, những kẻ hiềm khích do ông gây nên, đều bắt nguồn từ dữ kiện người ta xem ông như là một người mị dân hơn là một nhà dân chủ. Có lẽ nhiều tiếng nói sẽ tắt đi nếu vị Tổng Thống thứ ba mươi hai của Hoa Kỳ đã sinh ra trong một túp lều người săn thú.

Lịch sử của một Tổng Thống khác sẽ làm cho tôi hiểu hơn. Gương minh hoạt tuyệt nhất mà tôi có thể nêu ra đây là lịch sử Andrew Jackson, một trong nhiều ví dụ giữa các Tổng Thống Hoa Kỳ đã có một xuất xứ hèn mọn.

Một hôm, trong lúc ông lên tiếng giữa một buổi họp quan trọng ở Hoa Thịnh Đốn, Jackson trình bày lịch sử nghề nghiệp chính trị của mình trong các công việc pháp luật. Một giọng nói từ đám đông kêu lên : « *Từ quán xép đến dinh Tổng Thống* ».

Ông ta thản nhiên nói : « *Có một số người nói rằng trước đây tôi làm nghề thợ may. Đó không phải là điều tôi phải lấy làm xấu hổ vì lúc làm thợ may, tôi đã nổi tiếng khéo tay và cắt đồ rất khéo, tôi đã đúng mực với khách hàng và họ đã hài lòng với công việc của tôi* ».

Andrew Jackson không phải là một Tổng Thống tiếng tăm. Nhưng, không được lắm người ưa thường là phần thưởng cho một người cai trị giỏi. Khốn khổ cho quốc gia mà chính phủ tìm cách nổi tiếng bằng cách trồng cấy một nền hành chính lành mạnh. Khốn khổ cho quốc gia mà dân chúng không ủng hộ các nhà lãnh đạo trong việc theo dõi các nhiệm vụ bực bề nhưng cần thiết. Khốn khổ cho quốc gia muốn có một chính sách tốt đẹp mà lại bị cai trị hỏng.

Những nhà kỹ nghệ đều có ý thức rõ rệt trách vụ đối với tha nhân, trách nhiệm đối với cộng đồng. Trong giới thương mại và kỹ nghệ, phải có một quyết định chắc chắn gây ảnh hưởng với các giới chính trị, bắt buộc duy trì một quan niệm cao về đời sống công cộng đòi hỏi nền hành chính trong sạch và mạnh mẽ, bảo vệ và nâng đỡ tất cả những dân biểu, nghị sĩ có dự án và hành động giá trị được sự tán đồng của dân chúng.

Tôi đã không ngừng đi lại, tới lui trong giới các tay tổ kinh doanh tỷ phú cùng các nhà cầm quyền và các chính khách.

Bây giờ, tôi muốn nói tới một nhà kinh doanh đồng thời là một nhà bác học danh tiếng, Huân tước Avebury, nhà ngân hàng, chính khách và bác vật.

Chỉ huy trường Đại học Thánh André ở Ê-Cốt, dân biểu hoạt động, ông đã phối hợp công việc cộng đồng với khoa học thiên nhiên, ông đã viết nhiều sách về ong, lá, hoa quả, không đích xác mấy nhưng xem được.

Cuốn « *Những Lạc Thú Ở Đời* » của ông là thủy tổ của các sách hiện đại nổi tiếng kiểu « *Làm Sao Kết Bạn Và Gây Ảnh Hưởng* » và « *Sức Mạnh*

Của Tư Tưởng Thực Tế ». Đó là một cuốn sách không được đọc ở Anh. Tuy vậy, cuốn sách này đáng lý phải được in ra trên các tác phẩm nói về sự thành công ở đời và thành công trong công việc kinh doanh.

Tôi muốn chấm dứt cuốn sách nhỏ này bằng mấy câu sau đây : « *Can đảm, bất khuất, lòng thương vô hạn hòa lẫn trong tâm trí người chiến thắng. Lân lượt nêu cao nhân đức. Hoàn thành con người và kẻ anh hùng* ».

tve-4U

CÙNG ĐỌC, CÙNG CHIA SẺ

Table of Contents

LỜI NGƯỜI DỊCH

LỜI MỞ ĐẦU CỦA J. P. KENNEDY

CHƯƠNG 1 : BÍ QUYẾT SỬ DỤNG

CHƯƠNG 2 : TRIỆU BẠC ĐẦU TIÊN RẤT QUAN TRỌNG

CHƯƠNG 3 : HÃY COI CHỪNG NHỮNG DƯ LUẬN LỖI THỜI

CHƯƠNG 4 : LÀM SAO VƯỢT QUA SỢ HÃI ?

CHƯƠNG 5 : ĐỌC

CHƯƠNG 6 : LÀM SAO ỨNG BIẾN ?

CHƯƠNG 7 : HÃY COI CHỪNG ĐẦU ÓC SẮP XẾP !

CHƯƠNG 8 : ĐỪNG TIN CẬY MAY MẮN

CHƯƠNG 9 : BIẾT TIẾT KIỆM

CHƯƠNG 10 : BIẾT BÁN HÀNG

CHƯƠNG 11 : HỌC NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

CHƯƠNG 12 : CON ĐƯỜNG HẠNH PHÚC

CHƯƠNG 13 : ĐỪNG BAO GIỜ BỎ CUỘC

CHƯƠNG 14 : LUÔN LUÔN CÓ CÔNG VIỆC