

#1 *New York Times* Bestselling Authors
of *Chicken Soup for the Soul*

JACK CANFIELD & MARK VICTOR HANSEN

Bí quyết
để đạt được
Ước mơ



THE ALADDIN FACTOR

First Novel



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

“Không phải lúc nào yêu cầu của bạn cũng được đáp ứng, nhưng nếu không bày tỏ những ước muốn thì bạn sẽ không bao giờ nhận được gì.”

– Franklyn Broude

...Họ làm ám tâm hồn ta bằng hương vị của súp gà. Và bây giờ, nhóm vì – sự – phát – triển – con – người của Canfield và Hansen sẽ tiết lộ bí mật để giúp bạn có được điều bạn hằng khao khát.

- Ken Blanchard

Đồng tác giả cuốn sách “*Vị giám đốc một phút*”.

***Bí mật của Aladdin** sẽ giúp bạn xác định những rào cản khiến mình không thể đưa ra lời yêu cầu – và đề xuất những cách đơn giản để vượt qua chúng. Với nhiều câu chuyện thú vị và sâu sắc của những con người đã đạt được thành công bằng việc nêu lên yêu cầu, cuốn sách này sẽ mang đến cho bạn cách thay đổi cuộc sống – bất kể bạn đang gặp phải trở ngại nào. Và nhờ đó, bạn sẽ có được một cuộc sống như mong đợi – một kho báu không phải từ cây đèn thần mà xuất phát từ trái tim.*

LỜI GIỚI THIỆU

Có lần, ở một vùng đất xa xôi nọ, có một cậu bé mình mẩy lấm lem ngồi trên mặt đất nhìn chăm chăm vào một cây đèn móp méo mà cậu đang giữ chặt giữa hai đầu gối. Tuy cấu bần, cũ kỹ và biến dạng nhưng cây đèn dường như vẫn giữ được vẻ đẹp nguyên thủy của nó và ẩn chứa một sức mạnh huyền bí. Cậu bé xoa nhẹ tay vào cây đèn và nó dần dần ấm lên. Aladdin – tên của cậu bé – đưa tay sờ theo dòng chữ được khắc trên thân đèn; hơi khó đọc vì bụi bẩn bám chặt. Cậu dùng tay áo lau thật sạch và đọc được dòng chữ:

“Hãy ra lệnh và lời yêu cầu sẽ được thực hiện”.

Khi Aladdin vừa dứt lời, cây đèn trong tay cậu bỗng lắc lư dữ dội. Aladdin co người lại vì sợ. Rồi cậu nghe thấy một giọng nói vang lên:

– Cậu là ai? Cậu gọi tôi đến có việc gì?

Giọng nói lạ vừa dứt, cây đèn trong tay Aladdin bỗng bốc khói ngùn ngụt. Những vòng khói đa sắc như cầu vồng tỏa ra xung quanh cậu. Aladdin cảm thấy mình như đang được nhắc bổng lên không trung.

– Tôi đang ở đâu đây, chuyện gì đang xảy ra thế này? – Aladdin hét lớn.

– Cậu đang ở bên tôi. Tôi là Thần đèn đây. Chính cậu vừa gọi tôi đến kia mà. Tôi đến đây để thực hiện mọi mệnh lệnh của cậu.

– Tôi chỉ có một mong muốn thôi, đó là được nhận lại thân phận và giá trị thật của mình. Dù chỉ là tên ăn mày nhưng tôi vốn là một hoàng tử. Nếu được công nhận thì tất cả châu báu của vương quốc này đều thuộc về tôi. – Aladdin trả lời.

– Cậu thật sự muốn mọi người nhận ra giá trị thật của mình chứ? – Thần đèn hỏi lại.

– Tất nhiên là vậy.

– Ước muốn của cậu là mệnh lệnh đối với tôi. Nhưng trước hết, cậu hãy ngồi xuống đây đã. Tôi sẽ kể cho cậu nghe một câu chuyện và tôi tin là sau khi nghe xong, cậu sẽ biết cách đề ra yêu cầu cũng như đạt được chúng. Tôi sẽ gọi thêm một vài người bạn đến nữa. Họ sẽ chia sẻ với chúng ta nhiều câu chuyện rất thú vị. Hãy nhìn vào cây đèn và lắng nghe những câu chuyện ấy nhé.

Trước đây, cuộc sống của tôi rất tẻ nhạt, bởi tôi đã mắc một sai lầm rất nghiêm trọng, đó là chưa bao giờ dám yêu cầu những điều mình mong muốn với mọi người xung quanh. Suốt một thời gian dài, tôi đã chọn cho mình cuộc sống khép kín bằng cách không làm phiền, không áp đặt, không chiếm giữ thời gian của ai và không bao giờ để mình trở thành một “kẻ quấy rầy”.

Sau khi lập gia đình, tôi cùng vợ là Georgia quyết định chuyển đến sống tại một căn nhà cạnh bờ hồ phía tây Massachusetts. Vì ngôi nhà nằm trên sườn đồi nên chúng tôi thường phải đậu xe dưới con dốc rồi đi bộ về nhà. Vợ chồng tôi ở vùng ngoại ô nên mỗi lần có dịp vào thành phố, chúng tôi luôn mua sắm rất nhiều, từ thức ăn đến các vật dụng hằng ngày... Tôi được giao nhiệm vụ mang vác toàn bộ các thứ đã mua vào nhà, còn Georgia sẽ soạn chúng ra và sắp xếp vào nơi thích hợp.

Trong thâm tâm, tôi không hề thích công việc này chút nào. Tôi cảm thấy nó quá vất vả, nhất là trong những ngày mưa rơi hay tuyết đổ. Sự khó chịu này của tôi kéo dài suốt nhiều năm liền.

Một ngày nọ, vợ chồng tôi tham dự một buổi hội thảo về các vấn đề hôn nhân, gia đình. Chúng tôi được yêu cầu liệt kê những điều không vừa lòng khi sống chung với nhau. Tôi đã chia sẻ cảm giác khó chịu đó của mình cho Georgia nghe. Và câu nói của vợ tôi lúc đó đã làm thay đổi cuộc đời tôi. Cô ấy nói:

- Ô, em không nghĩ là anh lại cảm thấy không hài lòng về việc ấy. Thế sao anh không nói với em? Em rất sẵn sàng giúp anh. Anh chỉ cần lên tiếng là em sẽ phụ giúp anh ngay.

Tất cả những gì tôi cần làm chỉ là lên tiếng thôi ư? Chỉ đơn giản thế thôi sao? Tại sao tôi không nghĩ đến điều này nhỉ? Đột nhiên, ký ức về những lần tôi cần sự giúp đỡ nhưng không dám mở lời bồng ả về trong tôi.

Khi còn đi học, có lần tôi rất muốn yêu cầu giáo viên giảng chậm lại và giải thích bài học kỹ hơn nhưng tôi lại sợ thầy và các bạn cùng lớp chê mình ngu ngốc.

Trong một dịp dã ngoại, tôi rất muốn nhờ một số người bạn cùng giúp tôi mang một tảng đá bám đầy rêu xanh về nhà nhưng tôi lại sợ họ cho rằng tôi là người yếu đuối.

Khi học thanh nhạc, tôi rất muốn nhờ một người bạn cùng lớp chỉ cho mình cách tạo ra những hợp âm chuẩn xác, nhưng tôi sợ mình không thể tiếp thu nhanh và anh bạn đó sẽ khó chịu vì đã mất thời gian với tôi.

Suốt một thời gian dài, tôi chưa bao giờ có được những điều mà mình xứng đáng được hưởng. Tôi có thể chấp nhận những chiếc ghế khuất trong một buổi xem kịch hay những chiếc ghế được chêm thêm vào bàn trong nhà hàng. Tôi cũng không phàn nàn gì khi thức ăn không đủ nóng hay mùi vị không ngon. Tôi chấp nhận căn phòng hạng thường và đi xe trung chuyển trong khi tôi có thể yêu cầu được phục vụ tốt hơn. Tôi sẵn sàng mặc những bộ quần áo không vừa với mình và đôi lúc, còn phải mang những đôi giày quá chật sau khi tự trấn an: "*Đừng lo! Rồi chúng sẽ giãn ra thôi*". Tôi ngại phải trả hay đổi lại những món hàng không vừa ý và tôi cũng hiếm khi nhờ nhân viên bán hàng tìm giúp một món hàng ưng ý.

Ngày tôi tốt nghiệp, bố dựng tôi trao cho tôi một tờ 20 đô-la và nói:

- Nếu một ngày nào đó con cần sự giúp đỡ thì hãy nhìn vào đôi bàn tay của mình.

Ông ngụ ý rằng: "*Con phải tự lập. Bây giờ con đã là người lớn rồi. Đừng trông cậy vào bất kỳ ai*".

Chưa bao giờ tôi dám giơ tay phát biểu ý kiến trong lớp hay tại bất kỳ cuộc họp nào. Tôi vẫn bật cười khi nghe những câu chuyện cười mà mình chẳng hiểu gì. Số tiền tôi kiếm được chưa tương xứng với năng lực của tôi. Thậm chí, tôi còn không dám mở lời hẹn hò với cô gái mình thích. Tôi đã sống một cuộc sống không tương xứng với khả năng của mình, đã phải cam chịu những điều mình không vừa ý.

- **Jack Canfield**

Thần đèn nói với Aladdin:

- Này Aladdin, câu chuyện của Jack đã phác họa năm rào cản lớn nhất ngăn cản chúng ta có được điều mình ao ước.

Đầu tiên, sự ngu ngốc đã giam cầm ông ấy. Ông ấy đã không biết rằng mình có thể yêu cầu bất kỳ điều gì mình muốn và đó là điều rất đơn giản.

Thứ hai, những quan niệm sai lầm đã khiến ông lạc lối. Ông ấy cho rằng nếu thật sự yêu ông thì vợ ông sẽ đoán biết, cũng như đáp ứng được mọi suy nghĩ, nhu cầu của ông.

Thứ ba, ông đã không kiểm soát được nỗi lo sợ của mình khi luôn sợ bị người khác từ chối và chế nhạo.

Thứ tư, lòng kiêu hãnh đã khiến ông không đánh giá đúng những người xung quanh.

Và *thứ năm*, ông không đủ tự tin để nhận ra mình có quyền đưa ra lời đề nghị được giúp đỡ cũng như xứng đáng nhận được nó.

Năm rào cản này nối kết với nhau tạo thành một vách ngăn khiến con người không thể có được điều họ mong muốn. Chỉ khi phá bỏ được chúng thì con người mới có thể có được tự do và cảm thấy hài lòng với cuộc sống của mình.

- **Jack Canfield & Mark Victor Hansen**

***K**hi còn là một đứa trẻ ăn mày,
Tôi sống trong một căn hầm ẩm thấp.
Tôi không có bạn bè hay đồ chơi,
Nhưng tôi có cây đèn của Aladdin...*
– I James Russel Lowel

***M**ỗi người bạn tiếp xúc, mỗi kinh nghiệm bạn có được
là một vị thần đèn sáng suốt và toàn năng.
Tất cả những gì bạn phải làm là hãy mở lòng ra...*

CHƯƠNG MỘT

5 RÀO CẢN CỦA LỜI ĐỀ NGHỊ

*Hãy hỏi và bạn sẽ có câu trả lời;
Hãy tìm kiếm và bạn sẽ thấy;
Hãy gõ và cửa sẽ mở.
Bởi vì, nếu xin thì sẽ được, nếu tìm thì sẽ gặp,
và nếu gõ cửa thì cửa sẽ mở ra.*

THIỆU HIỂU BIẾT

“*Nỗi sợ hãi luôn bắt nguồn từ sự dốt nát.*”

– Ralph Waldo Emerson

Ngày xưa, có một tên trộm đánh cắp được một chiếc áo choàng rất lộng lẫy. Chiếc áo được dệt bằng loại vải sợi tốt nhất, có đính những chiếc nút bằng vàng. Tên trộm đem chiếc áo bán cho một người lái buôn ở chợ và hơn hờ trở về nhà ăn mừng cùng các bạn của hắn. Một người bạn hỏi hắn đã bán chiếc áo bao nhiêu tiền. Tên trộm trả lời:

- Một trăm đồng bạc.
- Cái gì? Mà bán cái áo giá trị đó chỉ với giá một trăm đồng bạc thôi à? – Tên bạn hỏi lại.
- Vậy mà nghĩ nó đáng giá hơn con số một trăm sao?

Đây là điều rất phổ biến trong cuộc sống của chúng ta. Đa số chúng ta không biết phải yêu cầu điều gì và yêu cầu như thế nào là phù hợp. Chúng ta cũng không biết điều gì thuộc về mình vì chưa bao giờ có dịp tiếp cận với chúng. Cũng có khi do không nhận thức đúng đắn về bản thân nên chúng ta đánh giá sai những điều mình xứng đáng có được. Và một số người đã trở nên chai sạn chỉ vì không nhận thức được điều mình khao khát.

Nhiều người không biết phải yêu cầu như thế nào để có được điều mong muốn. Chúng ta không được dạy về kỹ năng đưa ra đề nghị một cách thuyết phục, bởi lẽ không có một hình mẫu nào được coi là lý tưởng trong lĩnh vực này cả. Bên cạnh đó, những bài học này cũng hiếm khi được dạy trong gia đình, trường học hay trong công sở.

Chúng ta cũng không biết nên đặt ra yêu cầu của mình khi nào hoặc với ai là thích hợp nhất. Chúng ta không có khả năng nhận biết những dấu hiệu cho thấy một người nào đó có khả năng giúp ta đạt được điều mong muốn. Đôi khi, chính những tín hiệu không lời ấy sẽ giúp ta nhận biết được ai là bạn, ai là thù.

Điều gì là hiện hữu và khả thi?

Hầu hết chúng ta đều không ngờ rằng mình có thể mua được một ngôi nhà với mức giá thấp cho đến khi có dịp đọc những thông tin về nó. Chúng ta cũng không biết mình hoàn toàn có thể yêu cầu mức lãi suất thấp hơn đối với thẻ tín dụng cho đến khi đọc được cuốn sách của Charles Givens⁽¹⁾. Chúng ta cũng không nghĩ rằng mình có thể bảo trì miễn phí xe hơi hoặc đặt được một phòng khách sạn với giá rẻ hơn cho đến khi có ai nói cho ta biết điều đó.

Tất nhiên, nếu không được dạy dỗ về những điều này, cũng như chưa bao giờ được tiếp xúc với các cá nhân điển hình và từng trải, thì làm sao chúng ta biết được cuộc sống này đa dạng đến dường nào?

⁽¹⁾ Charles Givens: Tác giả của cuốn sách nổi tiếng *Wealth Without Risk* (Giàu có không sợ rủi ro).

Một khi đã quen dùng bánh mì trong bữa ăn của mình thì bạn hoàn toàn không nhận ra rằng, đĩa mì ống sẽ là một sự thay đổi rất thú vị. Giả sử bạn chưa biết gì về món ăn này hay còn hoài nghi về mùi vị của nó, thì hẳn bạn sẽ không thể đưa ra lời đề nghị thay thế được. Nhưng chỉ cần một ai đó nói cho bạn biết về món mì ống, hoặc bạn có dịp đọc sách hay nghe kể về nó, thì chắc chắn nó sẽ không còn là điều chỉ nằm trong tưởng tượng của bạn nữa. Khi đó, bạn bắt đầu bật lên suy nghĩ: “*Chà, đĩa mì ống sẽ ngon lắm đây!*”.

– Tiến sĩ **Barbara De Angelis**
Tác giả cuốn *Real Moments*

Không biết mình thật sự cần gì và muốn gì

Có thể do chưa quan tâm đến bản thân đúng mức hoặc ngại bày tỏ suy nghĩ của mình mà nhiều người trong chúng ta đã dần mất đi nhận thức về những nhu cầu và mong muốn thật của bản thân. Chúng ta lo sợ bị người khác chỉ trích, phê bình hoặc chế nhạo trước những yêu cầu có vẻ táo bạo của mình. Chính vì vậy, nhiều người có suy nghĩ: “*Tốt hơn hết là giữ kín những gì thuộc về mình, không nên để người khác biết quá nhiều*”.

Đôi khi, việc bày tỏ nhu cầu của chúng ta có thể khiến cha mẹ cảm thấy phiền lòng; có thể một số nhu cầu sẽ đi ngược lại những chuẩn mực đạo đức và tinh thần mà cha mẹ ta đã đặt ra. Và kết quả là những ông bố bà mẹ chẳng bao giờ hài lòng khi con mình đưa ra những yêu cầu như thế.

Mặt khác, nếu khi còn bé, những ước muốn của họ không được đáp ứng thì bây giờ, họ sẽ cho rằng bạn là đứa trẻ đua đòi và hư hỏng. Trong một số trường hợp, cha mẹ bạn lại lo ngại bị hàng xóm hoặc họ hàng chê trách vì những người đó cho rằng, việc đáp ứng những yêu cầu của con cái là quá nuông chiều chúng.

Bất kể vì lý do gì chẳng nữa thì hậu quả cuối cùng là chúng ta sẽ cảm thấy không còn hứng thú với những mong ước của mình nữa. Khi đó, ta dễ rơi vào trạng thái “tĩnh” và trở nên lãnh đạm với mọi thứ. Và sẽ có một lúc nào đó, khi được hỏi “*Tối nay bạn định làm gì?*” thì câu trả lời sẽ là “*Tôi không biết*” hoặc “*Tôi không có ý kiến*”...

Và chắc chắn sẽ có lúc bạn không còn biết mình thật sự thích hay mong muốn điều gì. Đơn giản vì lúc đó, bạn không còn kiểm soát được những nhu cầu thật sự của bản thân.

Phương pháp đưa ra lời đề nghị một cách thuyết phục và khả thi không phải là vấn đề được các bậc phụ huynh và nhà trường thật sự quan tâm trong việc giáo dục con trẻ. Dần dần, không còn ai dám nói thẳng những điều mình ao ước mà chỉ ngụ ý bằng những lời bóng gió mà thôi.

– **Ron Hulnick**
Tác giả cuốn “*Financial Freedom in 8 Minutes a day*”
(*Tự do về tài chính trong tám phút một ngày*)

Khi còn nhỏ, tôi không thấy phụ nữ nào dám nói lên những điều họ muốn, kể cả mẹ tôi. Suốt thời thơ ấu của mình, tôi chưa thấy một ai dám làm điều đó cả. Và khi nhìn xung quanh, tôi cũng chẳng thấy mấy người thành công.

– Tiến sĩ **Barbara De Angelis**
Tác giả cuốn *Real Moments*

QUAN ĐIỂM HẠN HẸP VÀ SAI LẦM

“Con người được tạo thành từ chính những suy nghĩ của họ.”

– Dhammapada

“Niềm tin của bạn nói lên bản chất con người bạn.”

– Anton Chekhov

Quan điểm hạn hẹp và sai lầm là rào cản thứ hai ngăn cản việc bày tỏ mong muốn thật sự của con người. Chúng ta vô tình lập trình sẵn mọi thứ trong tâm tưởng và giờ đây, chúng âm thầm chi phối mọi hành động của ta.

Nguồn gốc của niềm tin

Khi mới chào đời, tất cả chúng ta đều sở hữu một nội tâm mới mẻ và thuần khiết. Tuy nhiên, trong quá trình trưởng thành, không ít người đã bị những dòng tư tưởng hạn hẹp của truyền thống gia đình hay những thông tin sai lệch từ những người xung quanh chi phối, kết quả là tâm hồn họ dần bị thu hẹp và trở nên xơ cứng.

Chúng ta thường được dạy: Hãy sẵn lòng cho đi. Ngoài ra, chúng ta cũng được dạy rằng không nên quá ảo tưởng để không phải thất vọng; chẳng hạn đừng mong đợi sẽ gặp được một người đàn ông nào đó giống cha mình. Trong nhiều trường hợp, tốt hơn hết là ta nên giả vờ như không biết còn hơn nói ra những điều khiến người khác ngỡ vực và phê bình.

Cha mẹ – những người lập trình quan điểm cho con trẻ

Khi còn bé, phần lớn những ước muốn của chúng ta ít được người lớn quan tâm. Thậm chí trong nhiều trường hợp, chúng ta còn bị phê bình hoặc chế nhạo vì những nhu cầu và ước muốn ấy. Chúng ta không được quyền lựa chọn hoặc đề cập đến những nhu cầu hay sở thích mang tính cá nhân. Chúng ta như những con rô-bốt được lập trình sẵn, chỉ được làm những gì người khác sai bảo và nói những gì được phép.

Bạn có cảm thấy những câu nói dưới đây quen thuộc với mình không?

- Đừng làm phiền mẹ bằng những câu hỏi của con nữa.
- Hãy để cho bà con được nghỉ ngơi.
- Bố/mẹ không muốn nghe thêm bất cứ điều gì về vấn đề này nữa.
- Bố/ mẹ không có thời gian cho việc này.
- Sao con chỉ biết nghĩ đến bản thân mình vậy?
- Hãy làm theo cách của mẹ.
- Chừng nào còn sống ở nhà này thì con phải tuân theo những khuôn phép của bố mẹ.
- Nếu không nói được những điều tốt đẹp thì tốt hơn là con đừng nói gì cả.

- Nhanh lên, còn rất nhiều việc phải làm đấy.
- Bố/ mẹ không quan tâm con thích gì và muốn gì.
- Nếu con im lặng và ngoan ngoãn nghe theo lời mẹ thì mọi việc sẽ tốt đẹp hơn rất nhiều.
- Con chỉ được làm những điều bố/ mẹ cho phép mà thôi.

Trường học – môi trường hình thành nhân cách con người

Ở trường học, nếu bạn yêu cầu giáo viên giúp đỡ thì đôi khi, bạn sẽ bị các bạn cùng lớp cho là bạn đang lấy lòng thầy cô hoặc “chơi trội”.

Chắc chắn không ai trong chúng ta muốn đưa ra một câu hỏi nào đó có vẻ ngớ ngẩn để nhận về cái nhìn khó chịu hoặc những trận cười chế nhạo của mọi người. Vì thế, thông thường, chúng ta chỉ thật sự bùng nổ khi đó là ý kiến của số đông.

Trường học thật là buồn cười!

Tôi ngồi tại một chiếc bàn màu nâu, hình vuông, giống như bàn của những đứa trẻ khác, chợt nghĩ: “*Tại sao chiếc bàn này không sơn màu đỏ nhỉ?*”.

Phòng học của tôi cũng hình vuông và màu nâu giống như những phòng khác. Không gian thật bó buộc và ngột ngạt.

Tôi ghét phải ghì chặt cây bút chì hoặc viên phấn trong tay để viết nên những con số hoặc một chữ cái vô nghĩa nào đó.

Tôi cũng không thích phải để chân chạm thẳng xuống đất trong khi cô giáo cứ đi qua đi lại quan sát.

Tôi ghét phải viết những nét chữ thẳng, cứng cáp và theo mẫu có sẵn.

Giờ học vẽ, tôi vẽ bức tranh một buổi bình minh với sắc màu vàng rực. Tôi rất thích bức tranh này. Thế nhưng, khi cô giáo nhìn vào bức tranh của tôi, cô đã hỏi:

- Sao con không vẽ như bức tranh của Ken? Nó đẹp đấy chứ?

Chỉ toàn là những yêu cầu.

Sau đó, mẹ mua cho tôi một chiếc nơ như các bạn

Và cũng như các bạn, tôi luôn thích máy bay và tên lửa.

– *Trích About school,*

một bài thơ trong chương trình trung học ở vùng Regin, Saskatchewan.

Tác động của quan niệm xã hội

Quan điểm truyền thống cho rằng, đã là một đấng nam nhi đúng nghĩa thì phải mạnh mẽ, vững vàng và nhất là không được tỏ ra yếu đuối hay bày tỏ những ước nguyện của mình. Ngay từ nhỏ, các cậu bé đã được học cách chôn chặt nỗi đau cùng mọi ước muốn trong lòng, và che đậy điều đó bằng vẻ ngoài lạnh lùng. Tư tưởng này đã ăn sâu vào tiềm thức khiến họ nghĩ rằng, việc yêu cầu người khác giúp đỡ là điều hoàn toàn không nên.

Tác động của niềm tin và tín ngưỡng

Nhà thờ, các vị cha cố, các vị thiền sư... đều ít nhiều ảnh hưởng đến suy nghĩ và quan điểm của con người đối với việc đưa ra lời yêu cầu cho những điều họ mong muốn.

Nên cho hơn là nhận.

Ngay từ nhỏ, tôi được nuôi dưỡng và dạy bảo với mong muốn sẽ trở thành một vị thánh. Trước đây, mẹ tôi từng có ý định vào nhà dòng để làm nữ tu nhưng cuối cùng, bà lại kết hôn và sinh ra tôi. Bà trao cho tôi ước mơ mà bà đã không thực hiện được đó. Vì thế, tôi không bao giờ được yêu cầu hay đòi hỏi những điều mình muốn. Tôi tham gia các hoạt động từ thiện nhằm giúp đỡ trẻ em mồ côi và những người đang sống trong khổ cực. Chúng tôi giúp đỡ mọi người nhưng không có quyền mưu cầu hạnh phúc cho bản thân.

Tôi được dạy rằng, tôi không được mong muốn bất kỳ điều gì cho mình, và phải chắc rằng khi tất cả mọi người đều đã có điều họ muốn thì tôi mới có thể nghĩ đến ước nguyện của mình.

Khi đó, tôi từng hy vọng mình sẽ trở thành một nữ tu khổ hạnh; chỉ ít như vậy bố mẹ cũng cảm thấy tự hào về tôi. Ngoài ra, mọi người xung quanh tôi cũng cho rằng, nếu biết quên mình vì người khác, chắc chắn ta sẽ nhận được những phần thưởng xứng đáng vào kiếp sau. Đó là tất cả những gì tôi được dạy dỗ khi sống trong nhà thờ. Và tôi cũng đã sống như thế, kết quả là đã có lần tôi suýt chết vì căn bệnh hen suyễn do không thể yêu cầu những thứ mình cần.

– Marianne R.

Tác động từ lời khuyên của bác sĩ

Từ trước đến nay, chúng ta luôn đánh giá cao vai trò của bác sĩ và cho rằng họ là người nắm trong tay mạng sống của mình, rằng bác sĩ luôn đúng và ta cần phải nhất nhất tuân theo lời họ mà không được phép hỏi bất kỳ điều gì, cho dù những thông tin ấy có liên quan trực tiếp đến mạng sống của mình hoặc những người thân của mình chẳng nữa. Chúng ta chỉ cần làm theo lời hướng dẫn mà không được thắc mắc về toa thuốc hay cách thức điều trị của họ. Chúng ta phải kiên nhẫn ngồi đợi hàng giờ liền tại phòng khám để chờ đến lượt mình mà không hề hỏi vì sao. Đôi lúc chúng ta phải chịu đựng thái độ lạnh nhạt, và thậm chí là bỏ mặc của các nhân viên y tế. Vì sao lại xảy ra tình trạng đó? Đơn giản vì họ biết chúng ta cần đến họ và ta không còn sự lựa chọn nào khác.

Có một câu chuyện thương tâm kể rằng, một người mẹ trẻ bế đứa con đang sốt cao của mình vào bệnh viện. Các nhân viên ở phòng cấp cứu yêu cầu người mẹ nên bình tĩnh vì họ cho rằng đây là tình trạng rất phổ biến ở trẻ em. Họ bảo bà nên đưa đứa trẻ về nhà, và nếu sáng hôm sau nó vẫn không hạ sốt thì hãy quay trở lại. Thế là người mẹ đáng thương đành đưa con về nhà. Dù lòng đầy bất an nhưng bà vẫn không hỏi gì thêm vì tin tưởng vào kiến thức chuyên môn của các bác sĩ.

Đêm hôm đó, người mẹ đã thức trắng bên cạnh con mình và đến sáu giờ sáng, bà phát hiện ra một vết thâm tím dưới cánh tay đứa bé. Bà lập tức kiểm tra khắp người con và tức tốc đưa con đến một bệnh viện khác. Lúc này, toàn thân đứa trẻ đã nổi đầy vết bầm.

Tại đây, các bác sĩ tiến hành kiểm tra toàn diện cho đứa bé và thông báo cho người mẹ biết tình trạng nguy kịch của con bà. Đứa bé đã bị nhiễm phải căn bệnh viêm màng não – một căn bệnh thường gặp ở trẻ em – do siêu vi trùng xâm nhập vùng mũi. Điều đáng nói là tình trạng đứa bé đã không tồi tệ đến vậy nếu bệnh được phát hiện sớm hơn. Dù lần đó đứa trẻ đã qua khỏi nhưng có lẽ đó là bài học mà người mẹ ấy phải ghi nhớ suốt đời.

– Heather McNamara

Quan điểm hạn hẹp

*“Cuộc sống không thể đáp ứng tất cả mong muốn của con người
Nếu không được bày tỏ thì mọi ước muốn đều không được đáp ứng.”*

– Fortune cookie

Một ông bố dắt đứa con trai của mình đi dạo. Cậu bé ngược lên nhìn những dây điện và hỏi làm thế nào dòng điện có thể truyền được qua các dây dẫn mỏng manh kia.

Người bố trả lời:

– Bố không biết! Bố không hiểu về điện cho lắm.

Đi thêm một quãng, cậu bé lại hỏi bố điều gì tạo nên sấm chớp.

– Bố cũng không biết cái gì tạo nên sấm chớp nữa. – Người bố trả lời.

Trên suốt đoạn đường về, cậu con trai tiếp tục hỏi thêm nhiều câu hỏi. Và cũng như những lần trước, ông bố hầu như không thể trả lời được câu nào. Khi gần đến nhà, cậu bé ngược nhìn bố và nói:

– Bố ơi, con mong là bố không thấy khó chịu vì những câu hỏi của con.

Lúc này, người bố nhìn con trù mến:

– Không đâu con à, đó là cách học hỏi rất tốt. Con có muốn học hỏi bằng cách nào nữa không?

– *Speakers Sourcebook II*

Trong trường hợp này, nếu người bố không nhanh chóng tìm ra câu trả lời cho cậu con trai thì có thể sau này, cậu bé sẽ không còn muốn đặt câu hỏi với bố mình nữa. Khi đó, sự tò mò và óc sáng tạo của cậu cũng sẽ không còn.

Chẳng hiểu sao tôi luôn có suy nghĩ rằng nếu tôi đạt được điều mà mình khao khát thì cũng có nghĩa là tôi đã lấy đi của người khác một thứ gì đó. Phải mất một thời gian dài tôi mới nhận ra suy nghĩ này của mình là sai lầm.

– **Jane Bluestein**

“Nếu bạn có được một nửa những gì bạn ao ước thì đồng nghĩa với việc bạn đã nhân đôi khó khăn của mình.”

– **Benjamin Franklin**

“Cẩn thận với những mong ước của con vì có thể chúng sẽ thành sự thật.”

– **Trích những câu nói phổ biến của các bậc cha mẹ**

Nhiều người cho rằng: Họ sẽ phải trả giá nếu muốn đạt được điều họ mong muốn. Khi còn nhỏ, có thể bạn thích sở hữu một chú chó con, nhưng kèm theo đó, bạn sẽ có trách nhiệm chăm sóc và nuôi dưỡng nó. Hoặc giả sử bạn gặp được một người đàn ông tuyệt vời và có tình cảm với anh ta, thế nhưng, sau một thời gian tìm hiểu, bạn phát hiện anh ta chỉ là một kẻ lừa dối và lợi dụng. Nếu bạn quyết định kết hôn cùng anh ta nghĩa là bạn sẽ phải chịu đựng những thói xấu của anh ta suốt đời. Tương tự, bạn đang ngồi trên một chuyến xe nhưng lại muốn chuyển sang một chuyến xe khác để được phục vụ tốt hơn, thế nhưng, bạn lo sợ chuyến xe kia chẳng chạy nhanh bằng chuyến bạn đang đi nên quyết định ngồi lại và không yêu cầu hay đòi hỏi thêm bất kỳ điều gì.

Tôi nhớ rất rõ khoảnh khắc tôi nhận ra rằng mình cũng có những nhu cầu cá nhân và hoàn toàn có thể lên tiếng yêu cầu để được đáp ứng. Khi đó, tôi mới 15 tuổi và tôi tự nói với mình: *“Mình có thể có được bất cứ thứ gì nếu mình yêu cầu”*. Thế nhưng, ngay lúc ấy, có người đã bảo tôi hãy cẩn thận với những mong muốn của mình vì có thể việc có được chúng sẽ không giúp tôi cảm thấy hài lòng. Từ đó trở đi, tôi rất thận trọng trong việc nói lên những yêu cầu của mình, vì tôi sợ lời khuyên đó sẽ trở thành hiện thực.

– **Kay Wallburger**

NỖI SỢ HÃI

“Chỉ có suy nghĩ của bạn mới là nguyên nhân tạo ra sự sợ hãi.”

– A Course in Miracles

Nếu khi còn bé, nếu phải trải qua một tình huống trở trêu khi đưa ra nhu cầu của bản thân thì hẳn lớn lên, bạn sẽ trở nên dè dặt trong những tình huống tương tự. Sở dĩ như vậy là vì chúng ta sợ bị từ chối, mất thể diện và sợ bị người khác lợi dụng hoặc chế nhạo. Kết quả là chúng ta trở nên thụ động, tự tước đi cơ hội thành công của mình. Con người ta cứ mãi đấu tranh với những kẻ thù vô hình do chính mình tạo ra mà quên đi cuộc đấu tranh bên ngoài để đạt được những gì hằng khao khát.

Sợ bị từ chối

Em muốn cô đến nhà em chơi nhưng em lại không dám mở lời mời cô.

Em rất muốn cô đến nhà em chơi nhưng cánh cửa nhà em đã bị hỏng mất rồi.

Nhà em cũng không có gì để mời cô cả.

Em muốn cô đến nhà em chơi nhưng em rất ngại vì em trai của em luôn há to miệng mỗi khi ăn, và ba em thì mỗi khi đầy bụng lại phát ra những tiếng rất khó nghe.

Ước gì em có thể không còn ngại về những điều ấy để mời cô đến chơi nhà em.

– Alber Callum

Nỗi sợ lớn nhất ngăn cản con người yêu cầu điều mình mong muốn chính là sợ bị từ chối.

Tôi tự hỏi: *“Minh sợ điều gì nhất?”*. Và tôi tìm ra câu trả lời: Tôi sợ nhất là cảm giác thua kém, bất lực trước mọi vấn đề. Tôi rất sợ khi phải đối diện với vẻ mặt cau có, khó chịu của những người xung quanh với ngụ ý chê trách tôi không có năng lực và không thể làm được việc gì ra hồn. Bên cạnh đó, tôi còn sợ bị người khác từ chối nên thường xuyên giấu kín mong muốn của mình trong lòng.

– Stan Dale

Khi còn học phổ thông, tôi để ý một bạn gái cùng trường suốt nhiều năm liền. Cô ấy xinh xắn, giỏi giang, và điều đó khiến tôi rất ngại khi có dịp tiếp xúc. Vài năm sau, tôi lấy hết can đảm bày tỏ lòng mình với cô ấy. Và thật bất ngờ, cô ấy thổ lộ rằng cô ấy cũng đã mến tôi từ lâu. Hóa ra, tôi đã bỏ phí hai năm dài chỉ vì nỗi sợ trẻ con của mình. Khi tôi mời cô ấy đi chơi, cô ấy đã nói: *“Vấn đề của hầu hết con trai là họ đã tự tước bỏ cơ hội của chính mình trước khi người khác làm việc đó. Vì thế, điều anh cần làm chỉ là cố gắng trở nên can đảm hơn mà thôi”*.

– John Taylor

Dù có thể bị chế giễu hoặc từ chối thì tôi cũng muốn thử, vì biết đâu có một ai đó muốn kết bạn hay đi chơi cùng tôi thì sao. Và tôi tin vào bản thân mình.

– Michael Hesse

Sợ trở nên ngờ ngẩn

Con người thường mang trong mình một nỗi sợ cố hữu: Nếu yêu cầu điều mình muốn thì mình sẽ biến thành kẻ lập dị và rồi chẳng còn ai thích mình nữa.

Ở trường học, tôi chưa bao giờ đặt câu hỏi hay yêu cầu giáo viên giảng lại vì tôi không muốn biến mình thành kẻ ngốc nghếch. Tôi cũng không bao giờ dám yêu cầu giáo viên giảng chậm lại dù đôi lúc, tôi chẳng hiểu họ đang nói gì.

– **Tim Piering**

Tôi rất ngại yêu cầu thầy cô giảng lại bài vì mọi người đều luôn cho rằng tôi thông minh và nắm bắt rất nhanh mọi vấn đề. Nếu tôi giơ tay hỏi lại bài, điều đó đồng nghĩa với việc tôi chứng tỏ với họ điều ngược lại. Vì thế, tôi thường rơi vào trạng thái căng thẳng và mệt mỏi khi không thể hỏi những điều mình chưa hiểu hay không biết. Tôi cũng không dám nhờ bạn bè giúp đỡ vì sợ chúng sẽ tỏ ra kiêu căng. Kết quả là tôi phải vất vả lắm mới có thể đạt được những điểm số như mong muốn.

– **Hanoch McCarty**

Tôi đã tham gia vào một chương trình thiền định kéo dài mười ngày. Quá trình thiền định được thực hiện trong sự tách biệt và tĩnh lặng hoàn toàn. Chúng tôi không thảo luận, không đọc sách, không xem ti-vi, không viết nhật ký... mà chỉ đi đứng, ăn ngủ và thiền. Sau bảy ngày, người hướng dẫn tổ chức một buổi trò chuyện để xem chúng tôi có thật sự cảm thấy thoải mái và dễ chịu hay không.

Hôm đó, ông ấy đã hỏi về cảm giác của tôi sau mấy ngày tập luyện. Tôi nói rằng tôi cảm thấy mình đang chông chênh và mất cân bằng. Những điều tôi đã tin tưởng trước đây giờ chẳng còn ý nghĩa gì, hay những gì tôi từng thấy đam mê giờ cũng chẳng thể khiến tôi quan tâm.

Lúc ấy, tôi nghĩ rằng ông ấy sẽ nói: “*Anh hãy ăn một chút gì đó rồi xem ti-vi hoặc đi dạo một lát*”. Thế nhưng, trái với dự đoán của tôi, ông ấy chỉ nói:

- Tốt đấy!

Thật sự tôi cảm thấy rất ngạc nhiên. Làm sao sự thay đổi này lại được cho là tốt chứ?

Ông ấy nói:

- Có một sự thật là hầu hết những điều anh tin tưởng đều không hoàn toàn đúng. Vì thế, anh nên loại bỏ chúng để tiếp cận với những điều mới mẻ. Tâm vững vàng và trong sạch sẽ giúp anh nhận định mọi việc tốt hơn.

Rời buổi nói chuyện, tôi cảm thấy đầu óc mình quay cuồng. Tôi đi vòng ra chỗ cánh cổng lớn của tòa nhà, nơi chúng tôi đang ở, rồi giang tay ôm trọn một cây cột to như thể tôi đang cố ôm lấy cuộc sống tươi đẹp này. Chính lúc ấy, cảm giác trống rỗng lại xuất hiện và tôi hoàn toàn rơi vào trạng thái vô định.

Chợt những ký ức trong quá khứ ùa về trong tôi. Tôi nhớ đến cảm giác hụt hẫng khi không biết một việc gì đó đáng lý mình phải biết. Có lần cha hỏi tôi:

– Jack, cây búa đâu rồi?

– Con không biết.

– Con phải biết chứ, bởi vì con giữ nó cơ mà.

Tất nhiên, việc nói với cha rằng tôi không biết như thế thật chẳng hay ho gì.

Tôi nhớ năm đầu tiên đi dạy. Năm đó, học sinh của tôi đã hỏi rất nhiều câu mà tôi thật sự chẳng biết trả lời thế nào. Tôi phải giả vờ như mình biết để không bị xấu hổ và mất mặt trước các em. Không những thế, tôi còn phải vờ tỏ ra hứng thú với những cuốn sách mình không hề thích, hay cố gắng tham gia vào các câu chuyện hoặc trò chơi của các em. Tôi sợ phải hỏi những câu hỏi như “*Từ đó nghĩa là gì?*” hay “*Làm ơn giải thích lại giúp tôi được không?*”.

– **Jack Canfield**

Nếu hỏi một điều gì đó có vẻ ngớ ngẩn, rất có thể bạn sẽ trở nên yếu thế và bị người khác coi thường. Điều này cũng có nghĩa là bạn có thể bị tổn thương khi bị người khác khước từ những điều mình mong ước. Còn tôi, tất nhiên là tôi chẳng muốn cho ai cái quyền được làm điều đó với mình.

– **Kevin Smith**

Sợ bị phạt

Tôi thấy mình là người đáng thương nhất trên đời này. Tôi luôn bị mẹ mắng mỏ mỗi khi hỏi xin một điều gì đó. Bà cũng không bao giờ trả lời bất kỳ câu hỏi nào của tôi. Cha tôi thường xuyên vắng nhà nên tôi cũng không thể hỏi ông bất cứ điều gì, mà nếu có thì cũng chỉ nhận được những cái lắc đầu từ chối. Mỗi khi bị khước từ, tôi lại có cảm giác bị kích thích để càng đeo đuổi nguyện vọng của mình.

Mẹ cũng không bao giờ quan tâm đến những mong muốn chính đáng của tôi, vì bà cho rằng, việc đòi hỏi là biểu hiện của sự ích kỷ và tự tôn. Vì vậy, tôi không dám hỏi xin bất kỳ điều gì, vì tôi biết mình có thể sẽ bị phạt.

– Stan Dale

Khi bạn tôi tám tuổi, bố bạn ấy bảo:

- Con hãy thử lái thuyền xem sao.

Và kết quả là bạn ấy đã làm hỏng cả chiếc thuyền vì chưa được dạy cách khởi động máy cũng như làm thế nào để giữ thuyền thăng bằng. Thế nhưng, điều đáng nói là bạn tôi không được phép hỏi vì đó chính là quy định trong gia đình bạn ấy. Nếu vi phạm, bạn ấy có thể sẽ bị phạt nặng kèm theo lời nạt nộ:

- Tao nhớ là đã chỉ mày cách khởi động rồi mà.

– Kelle Apone

Sợ bị bỏ rơi

Từ xưa đến nay, chúng ta thường quan niệm rằng, việc nêu ra những yêu cầu hay mong muốn là quá bạo dạn và không hợp với phụ nữ. Vì thế, một khi họ bày tỏ những mong muốn của bản thân thì gần như lúc nào họ cũng sẽ nhận về những điều tiếng không hay.

Thế nhưng, phụ nữ là những người có nhu cầu về tình cảm, vật chất... rất cao. Định kiến này đã khiến họ phải sống trong cảnh lẻ nhạt và đành quên đi những nhu cầu cá nhân. Và thực tế đáng buồn là đa số đàn ông lại không đủ tinh tế để nhận ra điều đó.

Nhiều trường hợp, người chồng thường tỏ ra khó chịu khi vợ mình tốn nhiều thời gian, công sức để tìm hiểu những suy nghĩ của anh ta. Họ không hiểu được rằng, sở dĩ vợ họ phải làm như vậy vì cô ấy rất e ngại khi phải đưa ra một yêu cầu nào đó. Ở nhiều nơi, phụ nữ không có quyền bầu cử và ứng cử, cũng như tiền lương của họ cũng thấp hơn các đồng nghiệp nam. Thế nhưng, điều đáng nói là hầu hết chị em đều tự đánh giá thấp bản thân cũng như không ý thức được các quyền lợi cơ bản của mình.

Hãy hình dung bạn sẽ cảm thấy như thế nào khi yêu cầu chồng quan tâm đến mình nhiều hơn? Liệu bạn có cảm thấy hơi ngại ngùng không? Nỗi sợ lớn nhất của nhiều phụ nữ là sợ bị chồng bỏ rơi, thế nên, họ rất cẩn trọng hoặc không dám bày tỏ nỗi lòng mình quá nhiều.

– Tiến sĩ Barbara De Angelis

Lo sợ gánh nặng ơn nghĩa

Một số người lo ngại rằng việc yêu cầu người khác giúp đỡ sẽ khiến họ rơi vào vòng luẩn quẩn của gánh nặng “*ơn nghĩa*”, khi cả hai phía đều có suy nghĩ phải đền đáp lẫn nhau.

Một lần, bạn tôi có việc phải đi công tác và sang nhờ tôi trông hộ đứa con gái nhỏ. Khi trở về, họ tặng tôi một món quà trả ơn. Sau khi nhận quà, tôi lại thấy mình mang nợ họ nên quyết định đáp lễ bằng một món quà khác. Tôi có cảm giác cái vòng luẩn quẩn này sẽ còn tiếp diễn – tôi nợ họ – họ nợ tôi – và mọi việc sẽ cứ lặp đi lặp lại không biết khi nào mới chấm dứt.

– Patty Hansen

THIẾU LÒNG TỰ TRỌNG

Khi sợ bị từ chối, bạn sẽ làm lung lay niềm tin của mình.

Theo kết quả của khá nhiều cuộc khảo sát, cứ ba người thì chỉ có một người có lòng tự trọng cao. Tỷ lệ 3:1 này nói lên một thực trạng đáng buồn trong cuộc sống: Chúng ta đang phải đối mặt với hội chứng thiếu lòng tự trọng.

Nhiều người trong chúng ta cho rằng mình không xứng đáng nhận được yêu thương, chăm sóc và hưởng thụ cuộc sống hạnh phúc. Họ thường sống trong mặc cảm, tự ti, dễ bị kích động, đồng thời dễ dàng từ bỏ những đam mê của mình. Bên cạnh đó, không ít người coi trọng nguyện vọng của cha mẹ, con cái, cấp trên... hơn đam mê của bản thân. Kết quả là họ sẵn sàng bỏ qua mọi ước muốn của mình để tập trung vào nhu cầu của người khác.

Tôi thấy vui nếu có người cần đến tôi

Trước đây, tôi thường rất dễ dãi trong các mối quan hệ của mình. Nếu có người nào đó quý mến tôi thì gần như tôi sẽ thiết lập mối quan hệ với họ mà không quan tâm đến cảm xúc của mình. Và đây là nguyên nhân khiến cuộc hôn nhân đầu tiên của tôi đổ vỡ.

Tôi nhận lời cầu hôn của người chồng đầu tiên dù biết rằng mình không hề yêu anh. Khi đó, tôi cũng không cần nhắc xem liệu đó có phải là người đàn ông thích hợp với mình hay không. Tôi đến với anh chỉ đơn giản là vì anh thích và cần tôi. Cũng như vậy, trong công việc, tôi sẵn sàng thuê một người nào đó nếu họ thật sự muốn làm việc cùng tôi mà bỏ qua phần đánh giá năng lực của họ. Và kết quả là không ít lần, tôi phải trả giá cho những quyết định hời hợt này.

– **Barbara De Angelis**

Cảm giác tội lỗi

Trong thế chiến thứ hai, tôi chỉ huy một đại đội đóng quân bên dòng sông Rhine. Sau một trận đánh kéo dài ba ngày, tôi đau đớn nhận ra mình là kẻ sống sót duy nhất. Toàn bộ các chiến sĩ của đại đội đều đã tử trận. Cảm giác của tôi lúc ấy thật tồi tệ. Tôi cảm thấy suy sụp và rơi vào tình trạng khủng hoảng tinh thần.

Trở về Miami, tôi lao cuộc sống sa đọa với những cuộc rượu chè kéo dài nhiều ngày. Sau đó, tôi quyết định vào Tu viện Menedictine và sống một cuộc đời cô tịch. Tuy nhiên, từ trong sâu thẳm trái tim mình, tôi vẫn luôn mang nặng cảm giác tội lỗi khi nghĩ đến những người đã khuất.

– **Trích Name Withheld by Request**

Cảm giác không xứng đáng với điều gì đó thật sự là một rào cản lớn khiến ta không thể nói lên những mong ước của mình. Nếu tự tin rằng mình xứng đáng thì khi đó, ta sẽ dễ mở lời hơn.

– **Diane Loomans**

Không coi trọng mong muốn của bản thân

*“Tôi không muốn người khác phải bận tâm nhiều về những vấn đề của mình.
Vì thế đừng tốn công làm gì.”*

Và tôi cũng không muốn mình là gánh nặng của mọi người.”

Khi những mong muốn của mình không được đáp ứng, chúng ta thường kết luận: Mong ước của mình không đáng để người khác quan tâm. Trên thực tế, có những lúc chúng ta còn lầm tưởng rằng mong ước của người khác mới quan trọng, còn của mình thì không. Và thế là chúng ta dễ dàng từ bỏ việc tranh đấu để có được những gì mình muốn.

Tôi không xứng đáng

Tôi nhớ có lần, tôi cần mua một số vật dụng để chuẩn bị cho một chuyến đi chơi xa. Lúc đó, cha tôi đang làm việc trong ngành trang trí nội thất và có quan hệ khá thân thiết với nhiều cửa hàng. Ông hỏi tôi cần gì cho chuyến đi và câu trả lời của tôi là một chiếc va-li du lịch hiệu *American Tourister* màu xanh da trời. Cha tôi ra ngoài và khi trở về, ông mang theo một chiếc va-li màu xanh lá cây của hãng Crown. Tuy cả hai chiếc đều có cùng tính năng nhưng đó không phải là thứ mà tôi yêu cầu. Tôi nói với cha:

– Chiếc va-li này rất đẹp nhưng con thích màu xanh da trời hơn.

Và thế là tôi nhận được một bài thuyết giảng về việc tôi đã may mắn như thế nào khi có được thứ mà nhiều người khác ao ước. Cha tôi bảo:

– Còn rất nhiều người phải chôn chặt những mong muốn của mình trong lòng đấy con à.

Đây là một trong rất nhiều trường hợp tôi đã phải trải qua mỗi khi nói lên quan điểm hay mong muốn của mình. Những năm sau đó, tôi nhận ra điều bất ổn của mình. Mỗi khi đi mua sắm, dù ưng ý một món hàng nào đó nhưng cuối cùng, tôi cũng không chọn nó vì cho rằng mình đã quá may mắn khi có được mọi thứ.

Một trong những quy tắc phổ biến nhất trong gia đình tôi là “*không được muốn, không được thích*”. Sau khi tìm hiểu, tôi biết sở dĩ cha mẹ tôi làm như vậy vì họ đã trải qua một thời thơ ấu vất vả. Họ cho rằng tôi thật may mắn khi có được cuộc sống như hiện tại và tôi phải biết ơn về điều đó.

Chính quan điểm này đã khiến tôi có suy nghĩ rằng mình không xứng đáng nhận được những gì mình thích cũng như hưởng thụ một cuộc sống sung túc.

– **Janes Bluestein**

Tôi nhớ lần nhận việc đầu tiên, khi yêu cầu mức lương 500 đô-la, tôi cảm thấy ngại ngùng đến mức phải uống một ngụm nước trước khi mở lời. Cũng may lần đó, yêu cầu của tôi được sắp chấp thuận.

– **James Bluestein**

NIỀM KIÊU HÃNH

“Thà hỏi hai lần còn hơn phải lạc đường.”

– Ngạn ngữ Đan Mạch

Rất nhiều người, đặc biệt là giới mày râu, có lòng kiêu hãnh rất cao. Họ cố chấp đến mức không bao giờ chịu thừa nhận rằng mình cần sự giúp đỡ, thậm chí chỉ là việc hỏi đường hay tìm kiếm một lời khuyên... Họ luôn có suy nghĩ phải tự mình hoàn thành mọi việc một cách xuất sắc mà không cần đến sự hỗ trợ của bất kỳ ai. Nhưng không phải lúc nào tư tưởng này cũng đúng vì đôi lúc, nó khiến họ đánh mất sự tự tin vào bản thân mình.

Lần nọ, tôi cùng gia đình đi nghỉ mát ở Sedona, Arizona. Sau khi tham khảo lịch trình, chúng tôi quyết định cưỡi ngựa tham quan các địa danh trong vùng. Tôi gọi đến chỗ cho thuê ngựa và yêu cầu họ chỉ đường cụ thể. Mặc dù thông tin họ đưa ra khá mù mờ nhưng tôi nghĩ mình có thể xoay sở được nên không hỏi lại. Rắc rối bắt đầu xảy ra khi chúng tôi không biết đi hướng nào lúc rời khỏi thị trấn. Vợ tôi bảo tôi gọi cho trại ngựa và hỏi họ tỉ mỉ hơn nhưng tôi từ chối, vì nếu làm vậy chẳng khác nào tôi thừa nhận mình yếu kém và vô dụng. Tôi quyết định cứ tiếp tục đi về phía trước.

Chúng tôi đi thêm vài ki-lô-mét nữa nhưng cứ loay hoay vì chẳng biết mình đang đi về đâu. Vợ tôi bắt đầu giận dữ và tỏ ra thất vọng. Tôi liên tục nhìn quanh để tìm các tấm biển chỉ đường. Cuối cùng, tôi phát hiện một tấm biển nằm bên trái vệ đường. Tôi dừng lại trước một căn nhà đang xây dở và bắt chuyện với một người đàn ông đứng gần đấy. Không may, ông ta chẳng hiểu tôi nói gì vì chúng tôi bất đồng ngôn ngữ. Sau một hồi cố gắng giao tiếp bằng dấu hiệu, cuối cùng, ông ta đưa tay chỉ về phía trước.

Vợ tôi thật sự nổi giận:

- Sao anh không hỏi những người cho thuê ngựa?

Tôi bắt đầu suy nghĩ nghiêm túc về lời đề nghị này và nhận ra mọi chuyện đã quá trễ. Tôi quyết định hướng về một con đường nhỏ hẹp phía trước. Cuối cùng, trại ngựa cũng xuất hiện phía trước. Tôi thở phào nhẹ nhõm nói với vợ:

- Đấy, em thấy chưa. Em không tin tưởng gì anh cả. Anh biết anh sẽ tìm được đường ra mà.

Đúng vậy, tôi đã tìm được đường nhưng phải trả một cái giá quá đắt. Buổi đi chơi hôm đó của gia đình tôi biến thành một cơn ác mộng. Vợ tôi thì nổi giận trong khi các con tôi liên tục quấy khóc. Có thể mọi chuyện đã không tồi tệ đến thế nếu ngay từ đầu, tôi nhờ những người ở trại ngựa chỉ đường cẩn kẽ hơn. Lẽ ra, tôi nên gạt tính sĩ diện và niềm kiêu hãnh của mình sang một bên để thừa nhận rằng con người ai cũng có nhu cầu được giúp đỡ.

– Mark Victor Hansen

Sợ tỏ ra yếu đuối

Dù trong hoàn cảnh nào thì tôi cũng không thích cầu cạnh người khác. Là một người đàn ông và từng là một người lính, tôi nghĩ mình đủ mạnh mẽ để không phải nhận sự giúp đỡ của bất kỳ ai. Cũng giống như hầu hết mọi người, tôi thích cho hơn là nhận vì rất ghét cảm giác phải cầu cạnh một ai đó. Nhưng trên thực tế, tôi biết mình cần đến sự giúp đỡ của mọi người bởi tôi là một thương binh, và tôi bị liệt. Tôi rất khổ sở khi phải thừa nhận sự thật này bởi có rất nhiều việc tôi không thể xoay sở như người bình thường. Dù biết mọi người đều sẵn lòng giúp đỡ một người khuyết tật nhưng mỗi khi nhận được sự giúp đỡ của ai đó, tôi lại cảm thấy tủi thân và có cảm giác mình thật vô dụng.

– W. Mitchell

Bảy năm trước, tôi mở một nhà hàng và chỉ sau hai năm, tôi phá sản. Tôi không đủ tiền để trang trí nó theo những phong cách thời thượng nhất, cũng như trả chi phí quảng cáo trên các phương tiện truyền thông. Lúc ấy, tôi biết mình có thể nhờ cha giúp đỡ, nhưng sự hiếu thắng đã ngăn tôi lại. Tôi muốn chứng tỏ bản lĩnh của mình, nhưng tiếc thay, mọi chuyện diễn ra đã chứng minh một điều là tôi thật sự cần sự giúp đỡ và hỗ trợ của người thân.

– Steve Parker

Sợ bị khinh thường vì nghèo túng

Hãy bạn từng đọc câu chuyện cười sau đây:

Một người đàn ông trung niên ngồi ở trạm xe buýt, bên cạnh là một thanh niên trẻ. Chàng trai hỏi:

– Xin lỗi, bác có quạt lửa không ạ?

Người đàn ông trả lời, vẻ cáu kỉnh:

– Không, tôi không có.

Người thanh niên nghĩ: “Sao lại khó chịu như vậy nhỉ?”, rồi quay sang hỏi những người bên cạnh.

Vài phút sau, người đàn ông châm thuốc hút. Thấy vậy, anh thanh niên hỏi:

– Tại sao bác có quạt lửa mà lại bảo là không?

Lúc này, người đàn ông trả lời:

– Nếu tôi cho anh mượn quạt lửa, có thể chúng ta sẽ trò chuyện với nhau. Khi trò chuyện với nhau, chúng ta lại tìm một băng ghế trên xe buýt để ngồi chung. Và cuộc trò chuyện sẽ ngày càng trở nên thân mật hơn. Anh là một người điển trai và biết đâu tôi lại bắt đầu thích anh. Cứ như thế, tôi có thể sẽ mời anh về nhà chơi và khi đó, anh sẽ gặp được con gái tôi. Nếu thế, biết đâu anh sẽ cùng con gái tôi hẹn hò và đến lúc nào đó, hai người sẽ lấy nhau. Mà tôi thì không thích con gái mình kết hôn với một người mà đến cái quạt lửa cũng không có.

– Hanoch McCarty

Con người được lập trình trong niềm kiêu hãnh

“Can đảm

Tự hào

Trung thành

Một, hai, ba, bốn,

Quân đoàn Hải quân Hoa Kỳ.”

– Khẩu hiệu của lực lượng Hải quân Hoa Kỳ

Trong quân đội, có một luật bất thành văn là những người lính không được yêu cầu ai giúp đỡ điều gì, cũng không được hưởng sự ưu ái hay chiếu cố nào, bất cứ hành động nào cho thấy bạn là một kẻ yếu đuối đều không được chấp nhận.

Thời kỳ tôi còn trong thủy quân lục chiến, tất cả binh lính chúng tôi đều thấm nhuần tư tưởng: “Dù anh có vấn đề gì chăng nữa, chúng tôi vẫn luôn chào đón anh. Nhưng nếu anh gặp vấn đề thì có nghĩa anh là kẻ yếu đuối và nhu nhược”. Quy luật trong nhà binh là: “Anh phải tự giải quyết những vấn đề của mình. Đừng trông đợi hay van nài sự giúp đỡ của người khác. Hãy tự giải quyết!”.

– Tim Piering

Không nhờ vả vì tính cố chấp

Thông thường, khi mua được một máy móc mới nào đó, chúng ta thường bắt tay vào lắp đặt nó mà không đọc qua cuốn sách hướng dẫn sử dụng. Và chỉ khi xảy ra sự cố trong quá trình lắp đặt, ta mới nhìn lướt qua nó. Sở dĩ điều này xảy ra là do chúng ta quá đề cao bản thân hoặc quá cố chấp.

Với nhiều người, tính cố chấp phần nào đã thấm sâu vào tư tưởng, khiến họ trở nên dè chừng trong việc tìm kiếm một nguồn động viên về tinh thần hay thể chất. Thế nhưng, bạn nên biết rằng, Thượng nghị sĩ Thomas Eagleton đến từ Missouri đã từng phải nhờ đến sự can thiệp của các liệu pháp tâm lý trong thời gian tranh cử, để rồi cuối cùng, ông trở thành Phó Tổng thống Mỹ vào năm 1972, bất chấp việc nhiều người tỏ ra nghi ngại rằng, nếu Eagleton phải nhờ đến các liệu pháp tâm lý thì sẽ khó có đủ khả năng đưa ra những quyết định ảnh hưởng đến vận mệnh quốc gia.

Nếu có điều kiện, tại sao bạn lại không thể sử dụng các chương trình bảo hiểm hay trung tâm y tế cộng đồng để chăm sóc sức khỏe cho mình?

Trong gia đình, tôi luôn bị ám ảnh bởi áp lực phải trở thành người hoàn hảo. Điều đó đã khiến tôi cảm thấy nặng nề và tệ hơn là không bao giờ thấy hài lòng với chính mình. Cha tôi là một người đàn ông cứng rắn và mạnh mẽ. Ông luôn tự mình vượt qua mọi thử thách mà ít khi cần đến sự hỗ trợ của người khác. Ông nghĩ rằng việc cầu cạnh ai đó giúp đỡ sẽ khiến con người trở nên yếu đuối và vô dụng. Và khi đó, con người ta rất dễ bị tổn thương.

–Jane Bluestein

Aladdin nói:

– Bây giờ thì tôi đã hiểu vì sao tôi lại chưa bao giờ bộc lộ những mong ước của mình. Tôi tự hỏi là nếu tôi nói ra điều đó thì cuộc sống của tôi sẽ thay đổi thế nào?

CHƯƠNG 2

BÀY TỎ ƯỚC MUỐN

“Nếu không hỏi bạn sẽ chẳng bao giờ có được câu trả lời.”

– Ghandi

“Nếu muốn một con vịt quay tự bay vào miệng mình thì bạn phải chờ đợi rất lâu.”

– Tục ngữ Trung Quốc

BIẾT BÀY TỎ ƯỚC MUỐN GIÚP MỞ RA MỘT THẾ GIỚI MỚI

Thần đèn lên tiếng:

– Aladdin, cậu muốn biết cuộc sống của mình sẽ thay đổi thế nào ư? Được rồi, hãy lắng nghe và đón nhận sự ngạc nhiên nhé. Tất cả ước muốn của cậu đều sẽ trở thành hiện thực vì mọi lời đề nghị của cậu đều là mệnh lệnh với tôi. Cậu có thể yêu cầu bất cứ điều gì mình thích và chờ đón sự đổi thay. Tuy nhiên, để đạt được điều mong muốn, ngay cả những điều tưởng chừng không thể, cậu cần phải lưu ý một vài điều sau.

Hãy suy nghĩ kỹ về lợi ích của việc bày tỏ những ước muốn của mình: thành công trong công việc, giảm thiểu xung đột giữa cha mẹ và con cái, tin yêu cuộc đời hơn, thoát ra khỏi vỏ ốc của mình để hòa nhập với mọi người... Nói tóm lại, một cuộc sống mới, một thế giới mới đang mở ra trước mắt và sẵn sàng đón nhận cậu.

Bạn có thể yêu cầu mọi thứ

Bạn có thể yêu cầu ai đó một vòng tay ôm, sự quan tâm, tình yêu thương, những lời cầu nguyện, những lời giải thích, sự thủy chung hay thời gian.

Bạn có thể yêu cầu ai đó giúp bạn hoàn thành công việc nhà, giảng giải cho bạn những bài tập khó, giữ kín một bí mật, trông con giùm bạn, hoặc cho bạn mượn tiền để trang trải khó khăn hiện tại, hay đề nghị họ đi xem phim cùng bạn...

Bạn có thể yêu cầu một chiếc bàn ăn sang trọng hơn, thức ăn ngon và hợp khẩu vị hơn, hay thái độ phục vụ niềm nở hơn...

Bạn có thể yêu cầu mọi người tham gia ủng hộ hoặc đóng góp ý kiến cho kế hoạch của mình, yêu cầu để nhận được lời khuyên và sự hỗ trợ từ phía cha mẹ, thầy cô, bạn bè, đồng nghiệp...

Bạn cũng có thể yêu cầu một bản hợp đồng hoàn chỉnh hơn, cụ thể hơn về quyền lợi và trách nhiệm trước khi ký kết với một đối tác nào đó. Đối với sếp, bạn có thể yêu cầu được nghỉ phép, được giảm bớt khối lượng công việc khi quá căng thẳng hoặc được hưởng mức lương tương xứng với năng lực của mình.

Ngày 31/5/1995, tôi nhận được lá thư từ một phụ nữ sống tại Illinois. Hơn một năm trước, cô ấy đã từng gọi điện đến văn phòng của tôi và hỏi xin số điện thoại của Roger Crawford – một nhà diễn thuyết nổi tiếng và có ảnh hưởng lớn đối với nhiều người. Lá thư đó khiến tôi xúc động đến mức không thể kìm chế được – tôi đã khóc khi đọc nó. Dưới đây, tôi xin trích một phần lá thư đó:

“Kim thân mến!

...Năm ngoái, tôi đã gọi điện cho anh và nhờ anh giúp tôi liên lạc với diễn giả Roger Crawford. Thật cảm ơn anh đã tìm số điện thoại và địa chỉ của ông ấy giúp tôi. Và hôm nay, tôi viết lá thư này với mong muốn kể cho anh nghe những gì đã diễn ra sau đó.

Có lẽ anh vẫn còn nhớ lần chúng ta tham dự buổi hội thảo về tâm lý và tôi đã mua cuốn băng “*Cách xây dựng lòng tự trọng*”. Tôi chưa từng nghe cuốn băng nào kỳ lạ như thế cả. Và nó đã tạo ra bước ngoặt quan trọng trong cuộc sống của tôi.

Trước đó, tôi đã gửi đơn đến trung tâm *Mái ấm tình thương* để xin nhận một đứa trẻ khuyết tật làm con nuôi. Thật bất ngờ, ngày hôm sau, họ đã gọi cho tôi thông báo đã xem xét hồ sơ của tôi và quyết định giới thiệu với tôi về Igor – một em bé hai tuổi, bị tật: mỗi bàn tay, bàn chân của em chỉ có một ngón.

...Tôi lắng nghe buổi nói chuyện của Roger Crawford trên cuốn băng đã mua và thật sự khâm phục ông. Crawford đã sống một cuộc đời trọn vẹn và hữu ích khi chỉ có một bàn tay. Ngay giây phút đó, tôi cảm thấy thông suốt mọi vấn đề của mình. Tôi cho rằng chính Thượng đế đã sắp xếp để tôi nghe cuốn băng này và có lẽ Igor cũng đã được định sẵn để trở thành thành viên trong gia đình tôi.

Sau đó, tôi gọi cho anh... và ngay sau khi có được địa chỉ của Roger Crawford, tôi đã liên lạc với ông ấy. Vì không kết nối với ông được nên tôi đã gọi đến tổng đài nhờ giúp đỡ. Họ cung cấp cho tôi một danh sách các số điện thoại liên quan đến Roger Crawford. Tôi bắt đầu quay số và gọi. Thật tình cờ khi người tiếp chuyện tôi hôm đó lại chính là mẹ ruột của Roger Crawford. Chúng tôi nói chuyện với nhau khá lâu và bà đã động viên tôi rất nhiều. Trong thâm tâm, tôi nghĩ có lẽ cuộc nói chuyện này cũng đã được Thượng đế sắp đặt.

Sau vài tuần chờ đợi các báo cáo xét nghiệm và xem qua hình ảnh của Igor, chúng tôi quyết định nhận nuôi bé. (Thật trùng hợp, cũng trong thời gian đó, một bé gái năm tuổi ở Des Moines, Iowa, đã giành được giải nhất trong một cuộc thi vẽ. Điều quan trọng là cháu ấy cũng chỉ có một ngón tay trên mỗi bàn tay. Mẹ tôi đã gửi cho tôi tờ báo có đưa tin về em bé này.)

Ngày 14 tháng 5, chúng tôi bay đến Moscow và hoàn thành thủ tục nhận nuôi Igor vào ngày 27. Sau đó, Igor được đổi tên thành Andrew.

Cho đến nay, Andy – tên thân mật của Andrew – đã sống cùng gia đình tôi hơn một năm. Bé hòa nhập rất nhanh và rất đáng yêu. Chỉ sau vài tuần, tôi đã không còn nghĩ Andy là người khuyết tật nữa. Bé làm được mọi thứ và tỏ ra rất gắn bó với người chị gái năm tuổi của mình – con ruột của chúng tôi.

Xin cảm ơn anh vì đã giúp gia đình chúng tôi có được niềm hạnh phúc như hôm nay. Cảm ơn anh thật nhiều.

Thân mến
Holly K.”
– Kimberly Wiele

Bạn đủ khả năng kiểm soát cuộc sống của chính mình

“Gió và những con sóng luôn song hành cùng các nhà hàng hải tài ba.”

– Edward Gibbon

– Aladdin, một khi quyết định kiểm soát và lèo lái con thuyền cuộc sống của mình, cậu sẽ đạt được điều hằng khao khát. Sự tự chủ sẽ khơi dậy trong cậu niềm tin đối với những đam mê mà cậu từng nghĩ đến. Và Aladdin này, cậu sẽ không còn là một kẻ ăn mày, cũng như không còn phải sống dựa vào sự bố thí của người khác nữa. Cậu sẽ tự tạo nên cuộc sống cho mình.

Tôi đang làm việc tại một công ty thực phẩm ở Hawaii – công việc khá lý tưởng đối với một người nặng đến 115 kg như tôi. Lần nọ, Richard Ney, một nhà phân tích tài chính, đã hỏi tôi:

– Anh thích cuộc sống của mình thay đổi như thế nào trong hai năm tới?

Vì chưa từng nghĩ đến chuyện này nên tôi chỉ đáp:

– Tôi cũng không biết nữa.

Ông tiếp:

– Hãy thử suy nghĩ về điều này. Một khi anh có một cuộc sống sung túc thì anh có nghĩ mình còn mong muốn hay trông chờ điều gì hơn thế nữa không?

– Nghe thú vị đấy chứ.

– Vậy anh muốn cuộc sống của mình sẽ thay đổi thế nào?

– Tôi hy vọng mình sẽ bỏ được thói quen hút thuốc lá.

– Tuyệt lắm.

– Và... tôi muốn cân nặng của mình chỉ còn khoảng 65 kg.

– Khoan, dừng lại đã. – Ông nói – Tôi không hỏi anh về điều anh có khả năng đạt được, tôi đang muốn hỏi điều anh thật sự muốn là gì kia?

Câu nói ấy khiến tôi nhận ra rằng, bộ não con người chỉ nói lên những điều chúng ta mong muốn mà chưa suy xét xem chúng có khả thi không, và nếu khả thi thì chúng ta phải làm gì để được toại nguyện. Vì thế tôi viết ra: “*Tôi muốn cân nặng của mình là 65 kg*”. Sự thật là từ năm mười tuổi đến nay, cân nặng của tôi chưa bao giờ dưới 65 kg cả. Và tôi tự hỏi: “*Nếu nặng dưới 65kg, mình sẽ chọn quần áo kích cỡ bao nhiêu nhỉ?*”. Câu trả lời là cỡ 32 hoặc 33. Lúc này, tôi đang mặc quần áo cỡ 46 và thật lòng, tôi không dám nghĩ đến viễn cảnh mình mặc quần áo cỡ 32. Richard lại hỏi:

– Nếu ngay bây giờ, cân nặng của anh là 65 kg thì anh nghĩ cuộc sống của mình sẽ thay đổi ra sao?

Tôi mừng tượng ra viễn cảnh tươi đẹp ấy. Khi đó, tôi sẽ rong ruổi khắp các cửa hàng và tìm mua những thứ hợp với vóc dáng của mình.

Bạn có biết không, sau một năm rưỡi luyện tập, cuối cùng thì tôi cũng đã đạt được mục tiêu ấy. Tôi biết, sở dĩ tôi làm được điều tưởng chừng như không thể đó là vì tôi có niềm tin.

– **Ken Ross**

CÔNG VIỆC VÀ CÁC MỐI QUAN HỆ SẼ TỐT ĐẸP HƠN

“Hãy đối xử với bản thân theo cách mà bạn muốn nhận được từ người khác.”

– Martin Rutte

Khi mối quan hệ giữa bạn và những người xung quanh tiến triển tốt đẹp, bạn sẽ nhận được những kết quả tích cực: Tình cảm gia đình sẽ gần gũi hơn, quan hệ với đồng nghiệp sẽ thân thiết hơn. Đừng ngần ngại, hãy yêu cầu thời gian, sự quan tâm, sẻ chia và cả sự hợp tác.

Chủ động đưa ra lời đề nghị làm tăng tỷ lệ thành công đến 200%

Khi còn nhỏ, gia đình tôi rất nghèo. Chúng tôi phải sống trong một căn nhà chật chội. Để thay đổi không gian, tôi thường đến phòng tắm hơi và ngồi gần những doanh nhân địa phương cho đến khi ướt sũng cả người. Tôi mang nước ấm đến cho họ, và tranh thủ lắng nghe những chuyện về làm ăn, buôn bán mà họ trao đổi với nhau. Mỗi ngày, tôi ngồi ở đó khoảng hai giờ.

Tôi kiên trì lắng nghe và đặt rất nhiều câu hỏi với họ.

Có lẽ đó là việc kỳ quặc nhất mà tôi từng làm. Trong lúc các bạn đang vui chơi bên ngoài thì tại phòng tắm hơi, tôi có dịp lắng nghe những câu chuyện tuyệt vời về sự thành công và cách kinh doanh. Và nó đã tạo tiền đề cho những thành công sau này của tôi.

– John Assaraf

Trưởng chi nhánh Văn phòng Địa ốc Re/Max tại Ấn Độ

Bạn sẽ nhận được điều mình yêu cầu

Vào mùa hè năm 15 tuổi, tôi quyết định làm thêm tại kho hàng một công ty vật liệu xây dựng ở địa phương. Công việc của tôi là bốc dỡ hàng hóa từ xe tải và chuyển chúng vào kho – một việc khá cực nhọc. Một hôm, tôi nhìn thấy tòa nhà gần đó có một văn phòng rất đặc biệt. Tôi bắt đầu chú ý đến nó mỗi ngày và đặt ra mục tiêu sẽ làm việc trong đó.

Một lần, tôi có việc phải đi vào đó và khi trở ra, tôi tình cờ nghe được cuộc nói chuyện giữa vị trưởng phòng với trợ lý của ông. Dường như họ đang gặp một rắc rối nào đó.

Sau một hồi lắng nghe, tôi hiểu rằng nhân viên tư vấn qua điện thoại của họ vừa bị ốm, trong khi công việc lại đang rất cấp thiết. Họ cần tìm người mới để trả lời các cuộc điện thoại dồn dập gọi tới mỗi ngày. Tiến về phía họ, và với giọng chắc chắn nhất, tôi nói:

– Thưa ngài, tôi có thể đảm nhận công việc đó.

Vị trưởng phòng nhìn tôi một lát rồi trả lời:

– Không! Cậu không làm được.

Đoạn, ông quay sang tiếp tục câu chuyện với người kia. Tôi vẫn đứng đó, kiên quyết không đi. Đợi khi ông quay sang nhìn tôi lần nữa, tôi hỏi:

– Tại sao lại không được, thưa ngài?

Chính câu hỏi này đã giúp tôi có được công việc đó. Ông ta im lặng nhìn tôi một lúc rồi đặt tay lên vai tôi, nói:

– Thôi được, hãy đi theo tôi.

Rồi ông dẫn tôi vào văn phòng và hướng dẫn tôi cách tiếp nhận công việc mới. Tôi nghĩ nếu mình không đặt ra câu hỏi đó thì có lẽ tôi sẽ không bao giờ có được công việc và cuộc sống như ngày hôm nay.

– Dave Yoho

Câu nói hay nhất mà tôi từng nói chính là lúc tôi kiên định đưa ra lời đề nghị hợp tác với các đồng nghiệp hiện tại của mình.

Trong buổi phỏng vấn hôm đó, họ đã hỏi tôi:

– Điều anh thật sự mong muốn là gì?

Tôi trả lời:

– Tôi muốn làm việc trong môi trường này và sẵn sàng tạo nên điều mới mẻ. Hãy để tôi trở thành một phần trong sự phát triển của các anh.

Và sau đó, chúng tôi đã cùng làm việc với nhau tại một văn phòng ở Ấn Độ từ năm 1988 với số vốn ban đầu chỉ vào khoảng 50 triệu đô-la. Năm ngoái, công ty chúng tôi đã bán được 16.500 căn nhà ở đất nước này và thu về số tiền là một tỷ rưỡi đô-la. Trong năm nay, chúng tôi đặt ra mục tiêu hai tỷ. Chính câu trả lời ngày ấy đã giúp tôi trở thành người có trong tay hàng triệu đô-la như ngày nay.

– John Assaraf

Muốn nhận được câu trả lời, trước tiên bạn phải đặt câu hỏi

Một nhân viên tiếp thị bước vào cửa hàng nọ để giới thiệu sản phẩm mới với người chủ. Nhân viên nói:

– Nó là một chiếc máy rất hữu ích.

– Vâng.

– Ông có thể yên tâm mua chiếc máy này vì nó giúp tiết kiệm rất nhiều thời gian.

– Vâng.

– Vậy sao ông không thử mua một cái?

Người chủ cửa hàng từ tốn trả lời:

– Vì anh vẫn chưa hỏi tôi mà.

– Theo *Priming the Preacher's Pump*

Cái giá của sự im lặng

“Những từ ngữ gây nên sự hối tiếc và đáng trách nhất là: ‘Phải chi/ Giá mà...’.”

– John Greenleaf Whittier

Vài năm trước đây, trường Đại học Chicago nhận được một khoản tiền tài trợ từ bà Fields – chủ cửa hiệu Marshall Fields danh tiếng. Khi Ban giám hiệu trường Đại học Northwestern đọc được tin này trên báo, họ vô cùng ngạc nhiên. Tại sao bà Fields không tài trợ số tiền đó cho trường Northwestern, khi mà cả bà và ngôi trường này cùng ở Evanston, Illinois?

Khi đại diện trường Northwestern liên lạc với bà Fields để tìm hiểu nguyên nhân, bà đã trả lời rằng:

– Trường Đại học Chicago đã kêu gọi sự tài trợ của tôi, còn các anh thì không.

Thần đèn nói:

– Chỉ có những ai có kiến thức và xứng đáng mới có thể thấy được những điều kỳ diệu của cuộc sống. Hãy sử dụng sức mạnh của cậu để đạt được những điều cậu mơ ước, khát khao. Khi đó, niềm tin vào cuộc sống sẽ được khơi nguồn và trở thành động lực đưa cậu đến với những điều kỳ diệu.

Hành động vì lợi ích chung, bạn sẽ đạt được điều mình mong ước

“Không có kiến thức nào là vô ích.”

– Ralph Waldo Emerson

Vợ chồng Shannon Rast rất thích đặt những chậu hoa dọc theo con đường nhỏ dẫn vào nhà mình nhưng họ chưa có khả năng làm điều đó.

Một lần, Shannon trông thấy bốn chậu hoa đặt trước một khách sạn đã đóng cửa ven đường. Nghĩ rằng có thể mua được chúng với giá hời, Shannon đã gọi điện theo số điện thoại in trên cửa kính phía bên ngoài. Cô có được thông tin về tình hình của khách sạn: sắp bị phá hủy nhưng đồ đạc vẫn chưa tìm được nơi chuyển đi.

Shannon nghĩ: “*Mình sẽ giải quyết được việc này*”. Sau nhiều nỗ lực, cô liên lạc được với công ty đã mua lại khách sạn và họ đồng ý để Shannon đảm nhận việc tìm nơi chứa đồ đạc.

Shannon gọi đến *Hội thanh thiếu niên* – nơi giúp đỡ những trẻ em bị bạo hành – vì cô biết cửa hàng nhỏ do các em lập nên đang rất cần sự giúp đỡ. Shannon cũng liên lạc với *Đội quân cứu tế*, *Hiệp hội những người thiếu năng* và nhiều tổ chức cộng đồng khác.

Chỉ trong vòng mười ngày, các đội tình nguyện đã vận chuyển hết đồ đạc trong khách sạn. Toàn bộ số đồ đạc ấy đã được trao tặng cho cửa hàng của các em.

Tuy ban đầu, Shannon hành động vì mục tiêu cá nhân, nhưng sau đó, cô đã liên kết mọi người để tạo nên một chiến dịch giúp đỡ những người không may mắn. Và giờ đây, trên con đường nhỏ dẫn vào nhà Shannon, bốn chậu hoa tươi tắn được vinh dự đặt ở hai bên đường.

– Debs McCrary

Chỉ cần yêu cầu, mọi người sẽ giúp bạn

Đây là kết quả từ nhiều cuộc nghiên cứu của nhà tâm lý học Thomas Moriarity, và nó đã được đăng trên một tạp chí về tâm lý cá nhân và xã hội.

Một phụ nữ trẻ bước vào quán ăn tự phục vụ ở New York. Cô đặt chiếc va-li của mình xuống cạnh bàn một phụ nữ khác và quay đi lấy thức ăn.

Trong lúc cô vắng mặt, một người đàn ông thản nhiên bước tới lấy chiếc va-li của cô và đem đi mất.

Thí nghiệm này được lặp đi lặp lại tám lần và chỉ duy nhất một lần, người phụ nữ bàn bên cạnh lên tiếng trước hành động lấy cắp này và ngăn người đàn ông đó lại.

Một thí nghiệm khác:

Một phụ nữ bước vào quán ăn tự phục vụ, đặt va-li gần bàn một người ngồi kế đó. Cô ấy ngỏ lời yêu cầu người này để mắt đến túi hành lý của mình trong khi cô đi lấy thức ăn. Và kết quả là người này luôn để mắt đến túi hành lý của cô.

Rõ ràng, chỉ cần người phụ nữ lên tiếng nhờ vả, những người xung quanh sẽ giúp cô trông coi hộ hành lý và ngăn kẻ trộm cắp. Ngược lại, nếu cô không lên tiếng, sẽ rất ít người tự nguyện giúp cô trông chừng hành lý của mình.

Nếu bạn muốn một người nào đó giúp đỡ mình, hãy mạnh dạn yêu cầu, và họ sẽ sẵn sàng đáp ứng cho bạn.

ĐỂ NHẬN ĐƯỢC NHIỀU TÌNH YÊU THƯƠNG

Nếu không có tình yêu thương, cuộc sống của bạn xem như đã mất.

– Leo Buscaglia

Thần đèn lên tiếng:

– Lúc trước, cậu nói với tôi rằng cậu xứng đáng được giàu có. Thế nhưng, giàu có không đơn giản là có nhiều vàng bạc, châu báu mà chính là giàu ở tình nghĩa. Tình yêu thương luôn là câu trả lời cuối cùng cho mọi câu hỏi. Tôi đã từng chứng kiến tình yêu anh dành cho công chúa – một tình yêu nồng nàn và say đắm. Nhưng nếu cứ chôn chặt tình cảm của mình trong lòng thì những người ta yêu thương sẽ không biết đến điều đó, và sẽ không có được hạnh phúc thật sự. Việc bày tỏ và mở lòng mình sẽ giúp con người có thêm sức mạnh để đạt được thành công.

Nuôi dưỡng tình yêu

Tôi nhớ rất rõ lần đầu tiên Bonnie đề nghị tôi ôm cô ấy, và chính lời đề nghị này đã gắn kết chúng tôi lại với nhau. Thay vì giận dữ, cô ấy đã mạnh dạn bày tỏ nguyện vọng của mình.

Với tôi, đó thật sự là một món quà tình yêu ý nghĩa. Bonnie hiểu rằng yêu một người chính là giúp họ trở nên mạnh mẽ và chủ động hơn. Và điều đáng quý hơn cả là Bonnie đã dùng suy nghĩ đó để nuôi dưỡng tình yêu của chúng tôi.

Hôm đó, khi tôi đang ở trong phòng thì Bonnie bước vào với vẻ mặt mệt mỏi. Cô ấy nói:

– John à, hôm nay em mệt quá.

Bonnie thở dài; dường như câu nói ấy ẩn chứa một thông điệp cần được quan tâm. Nhưng tôi lại không hiểu được điều đó. Lúc ấy, tôi cho rằng Bonnie đang rất mệt và cần được yên tĩnh, nghỉ ngơi.

Thay vì giận dữ trước thái độ im lặng của tôi, Bonnie quay sang tôi và yêu cầu điều cô ấy muốn, dù rằng mọi thông điệp của cô ấy đã rất rõ ràng.

– John à, anh có thể ôm em được không?

Tôi lập tức trả lời:

– Tất nhiên là được rồi.

Tôi bước đến bên Bonnie và ôm chặt cô ấy vào lòng. Trong vòng tay tôi, Bonnie lại thở dài và cảm ơn tôi vì đã không từ chối. Tôi nói:

– Anh luôn rất sẵn sàng mà.

Bonnie cười.

– Sao vậy em? – Tôi hỏi.

– Anh biết không, phải khó khăn lắm em mới có thể thốt lên lời đề nghị này đấy.

– Tiến sĩ **John Gray**

Biết đòi hỏi tình yêu thương

Gabriel nhìn Bathsheba một hồi lâu. Dưới ánh nến lung linh, gương mặt Bathshela trở nên đẹp hơn bao giờ hết. Anh nói với giọng tha thiết và trù mến:

– Bathshela, anh luôn mong em sẽ cho anh cơ hội được yêu em và chăm sóc em. Chúng ta sẽ kết hôn và sống bên nhau mãi mãi...

- Nhưng điều đó sẽ không thể xảy ra được.
- Tại sao?
- Vì anh chưa chính thức cầu hôn em cơ mà.

- Trích *Far from the Madding Crowd*

Mười chín tuổi, mẹ tôi đã gặp và phải lòng cha tôi. Họ cùng nhau học hành, vui chơi suốt một thời gian dài. Nhưng khi ấy, cha tôi vẫn chưa sẵn sàng ngỏ lời cầu hôn với mẹ vì hai người còn quá trẻ. Thế là mẹ tôi đã lấy một người khác – một người đã sẵn sàng chung sống và yêu thương bà. Thế nhưng, chỉ một năm sau, người ấy đã qua đời vì bệnh ung thư. Mẹ tôi trở thành góa phụ khi vừa tròn 20 tuổi.

Cha tôi đã vô cùng đau khổ trong suốt thời gian đó. Nhưng khi biết mẹ không còn bất kỳ sự ràng buộc nào, ông lên kế hoạch cầu hôn bà. Vậy mà chẳng hiểu sao cuối cùng, lòng kiêu hãnh đã lại ngăn cản ông. Chính lúc đó, cha tôi đã nhận ra rằng, lòng kiêu hãnh nhỏ nhen ấy đang từng ngày gặm nhấm tình yêu của ông và vô tình cướp đi hạnh phúc của cả hai người. Đây đã là cơ hội hiếm hoi cho cha tôi – nhưng tiếc là một lần nữa, ông lại đánh mất nó.

Lúc đó, bà nội và bà ngoại tôi đã gọi điện cho nhau và cùng lập một kế hoạch. Họ sắp đặt một cuộc gặp mặt tình cờ giữa mẹ và cha tôi. Mọi việc diễn ra như một sự trùng hợp ngẫu nhiên, và rồi điều kỳ diệu đã xảy ra: Chỉ vài tháng sau, bố mẹ tôi đã trở thành người cùng một nhà.

- **Patty Aubery**

ĐỂ CUỘC SỐNG PHONG PHÚ HƠN

*“Cuộc sống không kết thúc khi con người mất đi.
Cuộc sống vẫn diễn ra từng phút, từng giờ và bằng
hàng nghìn cách khác mà ít ai trong chúng ta để ý đến.”*

– Stephen Vincent Benét

Biết được giá trị bản thân và tin tưởng vào những điều mình ao ước là cách có thể giúp bạn có được một cuộc sống phong phú.

Hãy học cách tận hưởng cuộc sống, bằng lòng với những gì mình đang có, thưởng thức các món ăn yêu thích, đi du lịch hay khoác lên người bộ cánh lựa là... Và khi bạn biết quan tâm đến những vui buồn của người khác thì cũng chính là lúc bạn cảm nhận được mọi cung bậc của cuộc đời. Chính bạn đã làm cho cuộc sống trở nên tươi đẹp hơn.

*“Cuộc sống thật thú vị! Nếu bạn biết theo đuổi những điều
mình ao ước, nhất định bạn sẽ đạt được chúng.”*

– Somerset Maugham

Khi bàn bạc về kế hoạch đi nghỉ tuần trăng mật, Jeff - chồng tôi - đã đề nghị:

- Chúng ta hãy đến Maui và tận hưởng quãng thời gian đặc biệt của mình ở đó.

Theo lời anh, tôi đăng ký phòng tại một trong những khách sạn đẹp nhất đảo. Biết tin, Jeff rất vui:

– Tuyệt quá! Nhưng họ có cung cấp dịch vụ phòng trọn gói không em?

Tôi đã hỏi khách sạn và họ nói rằng, tuy không trọn gói nhưng dịch vụ của họ sẽ kéo dài đến hai giờ sáng.

Chúng tôi đến khách sạn, làm thủ tục và nhận phòng. Vì phải trải qua một chuyến bay dài nên chúng tôi chỉ mong nhanh chóng được thư giãn bên quầy bar mi-ni trong phòng. Thế nhưng, khi bước vào phòng, chúng tôi phát hiện chẳng có quầy rượu nào cả. Dù cảm thấy phật lòng nhưng vợ chồng tôi đành miễn cưỡng bỏ qua vì không muốn chuyến đi của mình bị phá hỏng.

Tôi quyết định gọi điện cho phòng dịch vụ và yêu cầu được phục vụ. Nhưng thật tệ, nhân viên trực điện thoại thông báo rằng phòng dịch vụ chỉ phục vụ từ sáu đến mười giờ sáng và cũng giờ đó vào buổi tối. Lúc này, chồng tôi tỏ ra khá khó chịu. Tôi nói sẽ giải quyết ổn thỏa mọi chuyện và đi xuống lầu để tìm người quản lý.

Khi gặp người quản lý, tôi nói:

– Tôi đã trả phí 350 đô-la một ngày, vì thế tôi nghĩ phòng tôi phải có dịch vụ phòng và một quầy rượu mi-ni chứ. Trên tờ quảng cáo và cả nhân viên mà tôi giao dịch trước đây cũng đảm bảo là tôi sẽ có hai thứ đó mà.

Cô ấy ngỏ lời xin lỗi.

– Thật xin lỗi cô; nhưng thật tình là tôi không thể làm gì được trong hoàn cảnh này vì nhà bếp đã nghỉ và phòng cô ở không phải là loại có quầy bar riêng. – Cô ấy nói với giọng nhẹ nhàng, cố làm tôi dịu lại.

Tôi trở về phòng và kể lại mọi chuyện với chồng. Tất nhiên, tôi sẽ chẳng làm to chuyện nếu như họ thực hiện đúng những gì đã hứa. Chồng tôi an ủi:

– Thôi em à, đừng để những việc này xen vào tuần trăng mật của chúng ta.

Nhưng tôi cảm thấy hết sức bức xúc, và quyết định sẽ làm rõ mọi chuyện.

– Bây giờ cũng đã muộn, nhưng sáng mai nhất định em sẽ gặp người điều hành ở đây. Em đã quen với việc bày tỏ cảm xúc của mình rồi. Em chỉ muốn có được lời giải đáp hợp lý cho mọi chuyện. Và trên hết, em không muốn chúng ta có một tuần ở đây trong điều kiện như thế này.

Sáng hôm sau, chồng tôi không muốn đến gặp người điều hành nên tôi phải đi một mình. Người điều hành cao nhất ở đây chính là con trai của ông chủ khách sạn. Tôi giới thiệu mình với anh ta và trình bày sự việc. Tôi nói:

- Tôi đã nói trước với nhân viên đặt phòng rằng vợ chồng tôi cần dịch vụ trọn gói, đồng thời yêu cầu một quầy rượu riêng trong phòng và cô ấy đã đảm bảo với tôi về điều đó. Nhưng khi chúng tôi đến đây, mọi thứ lại không được như trong thỏa thuận. Và bây giờ, tất cả những gì tôi yêu cầu là một căn phòng đầy đủ tiện nghi và dịch vụ, thế thôi.

Anh ta giải thích với tôi rằng ở đây chỉ có những phòng hạng sang trị giá 895 đô-la một ngày mới đáp ứng được yêu cầu của tôi. Khi đó tôi nói:

- Tốt thôi, tôi muốn ở đó và tôi muốn nó xứng đáng với số tiền tôi đã chi trả.

Năm phút sau, anh ta bước ra từ văn phòng của mình và nói với tôi:

- Đây là chìa khóa phòng mới của cô. Chúc cô vui vẻ khi ở đây.

Tôi nghĩ chồng tôi ắt sẽ ngạc nhiên lắm khi tôi kể lại mọi chuyện với anh. "*Đúng vậy anh ạ, chúng ta phải mạnh dạn hỏi, hỏi và hỏi*".

- **Patty Aubery**

Lần đó, tôi tham gia một buổi hội thảo về "*Học cách yêu cầu và đưa ra lời đề nghị*". Một tuần trước đó, Janna - con gái tôi - nhận được thông báo nhập học của một trường đại học tại Đức với chi phí khoảng bốn ngàn đô-la mỗi năm. Số tiền này quả thật nằm ngoài khả năng của tôi khi tôi đang sống cảnh "*gà trống nuôi con*". Tôi không có tiền tiết kiệm cũng như không có tài sản lớn để thế chấp, vay ngân hàng. Tôi cảm thấy thật sự bế tắc.

Tại buổi hội thảo hôm đó, tôi thực hành các bài học bằng cách vận động mọi người giúp đỡ mình. Đây là điều rất khó khăn với tôi vì trước nay, tôi rất ngại phải nhờ vả người khác, nhất là những người quen. Kết thúc buổi hội thảo, tôi hiểu rằng không nên từ chối lòng tốt của mọi người khi họ thật sự muốn giúp mình.

Từ những gì đã học được, tôi quyết tâm phải làm một điều gì đó. Tôi làm một mô hình máy bay, trên đó có đính kèm hình Janna cùng lời đề nghị được giúp đỡ. Bên dưới là địa chỉ e-mail để các nhà hảo tâm có thể liên lạc với chúng tôi trước ngày 1 tháng 6. Tôi gửi thông điệp này đến bạn bè, người thân và gửi đến văn phòng của ba tờ báo địa phương cũng như các câu lạc bộ trong vùng. Dù chỉ có hai tháng ngắn ngủi để quyên góp tiền nhưng tôi vẫn thấy lạc quan.

Tuy vậy, tôi quyết định không nên quá tin tưởng vào cảm giác của mình bởi trong buổi hội thảo, tôi đã học được rằng, phải luôn hướng về phía trước và sẵn sàng đón nhận tất cả những khía cạnh khác nhau của cuộc sống.

"*Mình sẽ nhận được bốn ngàn đô-la trước tháng sáu và Janna sẽ có đủ tiền để đến Đức*", tôi dán dòng chữ này lên tấm gương trong phòng tắm. Tôi cũng để một mảnh khác trong ví để có thể nhìn thấy mỗi ngày.

Khi tôi bàn với Janna về việc kêu gọi sự ủng hộ của mọi người, thoạt đầu, con bé có vẻ lưỡng lự nhưng rồi nó cũng đồng ý. Thành quả đầu tiên là một tờ 5 đô-la, và chỉ trong một thời gian ngắn, chúng tôi nhận được 800 đô-la với nhiều mệnh giá như 20 đô-la, 50 đô-la. Một phần sự trợ giúp này đến từ người thân, còn đa số là của những người hoàn toàn xa lạ. Và dần dần, ước nguyện của bố con tôi đã thành hình.

Đến ngày 1 tháng 6, chúng tôi đã quyên góp được 3.750 đô-la. Thật hạnh phúc và vui sướng xiết bao! Tuy nhiên, chúng tôi vẫn còn thiếu 250 đô-la nữa và tôi chưa biết phải xoay sở thế nào. Nhưng chẳng hiểu sao, tôi vẫn tin rằng mình sẽ có đủ số tiền ấy trước ngày 5 tháng 6.

Vào ngày 3 tháng 6, chuông điện thoại reo và đầu dây bên kia tự xưng là đại diện một tổ chức từ thiện trong vùng. Giọng một người phụ nữ cất lên:

- Thật không phải khi liên lạc với anh muộn như thế này.

- Không sao đâu, thưa bà! - Tôi đáp.

Bà ấy nói:

- Chúng tôi thật lòng muốn giúp Janna, nhưng chúng tôi chỉ quyên góp được 250 đô-la thôi.

Vậy là chúng tôi đã nhận được sự trợ giúp của 23 cá nhân và hai tổ chức. Tất cả vừa khớp với số tiền Janna cần và thật may mắn, mọi việc đã hoàn thành trước thời hạn.

Câu chuyện này đã trở thành một bài học của tôi và Janna về cách hiện thực hóa ước mơ của mình. Trước hết, ta phải đề ra mục tiêu cụ thể, sau đó đề nghị được mọi người giúp đỡ và quan trọng hơn cả là

phải biết đặt niềm tin vào họ cũng như bản thân mình. Tôi biết rằng những gì chúng tôi trải qua trong suốt khoảng thời gian ấy sẽ là kinh nghiệm sống quý báu cho Janna về sau; và tất nhiên, bản thân tôi cũng học hỏi được rất nhiều từ bài học này.

– **Claudette Hunter**

PHÁT HUY SỞ TRƯỜNG

“Khi đặt câu hỏi, tức là bạn đang tạo cơ hội cho chính mình.”

– Patty Hansen

Thần đèn nói với Aladdin:

– Nếu tiếp tục bị giam cầm trong khu chợ tồi tàn này suốt quãng đời còn lại, chắc chắn cậu sẽ không thể nhận ra những tố chất đặc biệt của mình cũng như rèn luyện chúng được. Con đường dẫn đến sự tự do nằm trong những câu hỏi mà cậu sẽ đặt ra, cũng như những điều mà cậu sẵn sàng đón nhận từ cuộc sống. Hãy suy nghĩ thật kỹ, Aladdin! Vấn đề chỉ là thời gian.

Tôi luôn ao ước trở thành nhà sản xuất chương trình truyền hình và quyết tâm theo đuổi niềm đam mê ấy đến cùng. Mỗi sáng, tôi đều thức dậy thật sớm để đón xem chương trình *Ngày mới ở Los Angeles*. Trong một bản tin, Gloria Steinem giới thiệu ấn phẩm mới: *Những cuộc nổi dậy và những hành động tàn bạo*. Gloria kết thúc bài giới thiệu của mình với lời nhắn nhủ: Nếu bạn cũng sẵn sàng và kiên trì theo đuổi ước mơ của mình thì chắc chắn một ngày nào đó, bạn sẽ đạt được nó.

Ba giờ sau, tôi quyết định mình phải làm một điều gì đó thật đặc biệt. Tôi nhắc điện thoại gọi đến văn phòng của Gloria và xin một cuộc hẹn. Khi đó, tôi mới chỉ là một cậu con trai 20 tuổi.

Tôi nói với Gloria:

– Em muốn được tham gia vào chương trình truyền hình buổi sáng của chị.

Và cô ấy đồng ý. Sau đó, tôi đến gặp Steve Freedman – giám đốc sản xuất chương trình. Chúng tôi đã cộng tác với nhau nhiều năm sau đó. Và sự nghiệp sản xuất chương trình của tôi bắt đầu từ đó.

– **Carla Morganstern**, nhà sản xuất truyền hình

Aladdin nhìn thần đèn, đáp:

– Tôi đã hiểu vì sao tôi cần phải hỏi và điều gì sẽ xảy ra nếu tôi can đảm đưa ra những câu hỏi. Không những cuộc sống của tôi trở nên tốt đẹp hơn mà cuộc sống của những người bên cạnh tôi cũng sẽ có những chuyển biến tích cực. Ông có thể giới thiệu với tôi về những con người đã rất thành công khi họ biết đặt ra nhiều câu hỏi không?

CHƯƠNG 3

BẢY TỐ CHẤT ĐỂ TRỞ THÀNH ÔNG CHỦ CỦA THẦN ĐÈN

“Khi họ hỏi, ta sẽ trả lời; và khi họ nói, ta sẽ lắng nghe.”

– Isaiah

*“Bạn tự định đoạt cuộc đời mình nhưng bạn
không thể không cần đến sự giúp đỡ của người khác.”*

– Martin Rutte

*“Không ai có thể sống tách biệt với mọi người.
Bạn chỉ có thể đạt đến thành công khi có sự hỗ trợ, giúp đỡ từ người khác.”*
– George Shinn

Trong lịch sử, rất nhiều người đã rèn luyện thành công kỹ năng đặt câu hỏi và từ đó đạt được điều họ mơ ước. Họ được gọi là những ông chủ của thần đèn. Họ đã vượt qua rất nhiều khó khăn và luôn biết tự quyết định số phận mình. Thấu hiểu mối quan hệ giữa cho và nhận, họ đã hình thành cho mình những ước mơ riêng, đồng thời cống hiến cho cuộc sống, cho mọi người bằng tất cả nhiệt huyết của mình.

Điểm khác biệt giữa họ – những người chủ của thần đèn – là họ luôn yêu cầu bất cứ điều gì họ thấy cần. Họ yêu cầu để có thêm thời gian, sự trợ giúp... Họ yêu cầu mọi người dạy họ cách hát, sơn quét, tung hứng, thắt nút hay sửa chữa máy móc... Họ biết dừng lại và hỏi thăm đường.

Khi tiếp nhận kinh nghiệm của những người chủ thần đèn, bạn sẽ dần nhận ra sứ mệnh của bản thân cũng như định hướng rõ con đường mà mình sẽ theo đuổi, đồng thời khơi dậy niềm đam mê để hiện thực hóa ước mơ của mình.

Những người chủ của thần đèn luôn biết cách tìm kiếm sự hỗ trợ của mọi người, cả trong lĩnh vực tài chính lẫn đời sống tinh thần. Họ đề nghị mọi người tài trợ, đầu tư vào các kế hoạch, dự án hay công trình nghiên cứu của mình. Một nhà văn nghèo áp ủ viết nên một tác phẩm để đời, nhưng do không đủ khả năng tài chính đã yêu cầu bạn bè giúp đỡ. Số tiền nhận được đã giúp ông trang trải tất cả chi phí trong một năm – khoảng thời gian ông hoàn thành tác phẩm. Cuốn sách nhanh chóng trở thành tác phẩm bán chạy nhất và nhà văn ấy đã thu về gần 400 ngàn đô-la, đủ để ông trả hết những khoản nợ đã vay cộng thêm tiền lãi.

Những người chủ thần đèn cũng luôn khao khát tìm kiếm thông tin, lời khuyên cũng như nhận xét, góp ý từ mọi người. Họ luôn cố gắng hoàn thiện bản thân mỗi ngày bằng cách vươn tới những mục tiêu như thăng tiến, tăng thu nhập, được mọi người yêu mến, ngưỡng mộ.

Một vận động viên nhảy sào đã quyết định tạm ngưng mọi kế hoạch tập luyện và tìm đến một cựu vô địch Olympic bộ môn này để học hỏi kinh nghiệm. Và sau một thời gian được huấn luyện kỹ càng, anh đã đoạt huy chương vàng môn nhảy sào, đồng thời phá luôn kỷ lục của nhà vô địch kia.

Ở một khía cạnh nào đó, những người chủ thần đèn cũng phải đối mặt với các khó khăn như tất cả chúng ta khi thể hiện bản thân. Họ cũng từng lo lắng, sợ hãi, mặc cảm và tự ti. Nhưng trên hết, họ luôn biết cách đối mặt với trở ngại cũng như dũng cảm đấu tranh để loại bỏ chướng ngại vật trên đường đi đến thành công.

Nếu người khác có thể làm được thì chắc chắn bạn cũng sẽ làm được. Đây là điều được đúc kết từ kinh nghiệm của những người đã từng vượt qua nỗi sợ của bản thân để đạt được thành công.

“Nỗi sợ hãi và lòng nghi kỵ là những kẻ thù nguy hiểm nhất của con người.”

- William Wrigley, Jr.

NHẬN THỨC ĐIỀU BẠN MUỐN

“Tôi mạnh mẽ, tôi tham vọng và tôi biết chính xác điều mình muốn; tôi không quan tâm đến chuyện người khác nghĩ gì về mình.”

– Madonna

Chủ nhân của thần đèn biết chính xác điều họ muốn. Họ định hướng được mục tiêu, tầm nhìn và con đường để đạt được nó. Bên cạnh đó, họ còn có khả năng nối kết, xuyên chuỗi các vấn đề và tìm ra mối liên hệ giữa chúng.

Một cậu bé sau khi nghe xong bài diễn thuyết của tôi về *Ngân hàng dành cho trẻ em* tại một nhà thờ ở Huntington Beach đã chạy đến nắm tay tôi và nói:

– Cháu tên là Tommy Tighe. Năm nay cháu sáu tuổi và cháu muốn mượn tiền từ ngân hàng mà chú đã nói.

Tôi hỏi:

– Thế cháu muốn làm gì với số tiền ấy, Tommy?

– Từ lúc bốn tuổi, cháu đã tin rằng mình có thể mang lại hòa bình cho thế giới này. Và bây giờ, cháu muốn thực hiện điều đó. Cháu muốn tạo ra các miếng đề-can ghi dòng chữ “*Vì trẻ em – Hãy giữ lấy hòa bình*”. – Tommy thoáng thờ dài. – Nhưng cháu cần 454 đô-la để có thể in một nghìn miếng đề-can như thế.

– Ý tưởng rất tuyệt vời! Chú sẽ giúp cháu.

Sau khi những tấm đề-can ấy được in theo yêu cầu của Tommy, bố của cậu bé hỏi nhỏ tôi:

– Nếu thằng bé không có khả năng trả thì ông có tịch thu chiếc xe đạp của nó không?

Vài ngày sau, Tommy thuyết phục bố chở đến nhà Tổng thống Ronald Reagan^(*). Tommy bấm chuông và người gác cổng bước ra. Em háo hức giới thiệu về công việc của mình và kêu gọi ông mua ủng hộ một miếng đề-can có khắc chữ. Người gác cổng nhanh chóng lấy ra 1,5 đô-la đưa cho Tommy, nói:

– Cửa cháu đây. Cháu hãy tiếp tục công việc này nhé, chú sẽ giúp cháu báo với Tổng thống.

Kế tiếp, Tommy gửi một tấm đề-can khác kèm hóa đơn 1.5 đô-la đến Mikhail Gorbachev^(**). Gorbachev gửi số tiền ấy cho Tommy kèm theo một bức ảnh có ký tên mình và thông điệp: “*Hãy tiếp tục với sứ mệnh của cháu, Tommy!*”.

Kế hoạch của Tommy nhận được sự ủng hộ từ nhiều phía và số báo ra ngày chủ nhật của tờ *Orange Country Register* đã dành một bài nói về em. Phóng viên Marty Shaw đã phỏng vấn Tommy suốt nhiều giờ liền. Marty hỏi Tommy rằng em nghĩ gì về những tác động cụ thể từ việc làm của mình. Tommy trả lời:

– Cháu nghĩ là cháu còn quá nhỏ, phải đến tám hay chín tuổi thì cháu mới có thể ngăn chặn được mọi cuộc chiến tranh trên thế giới này.

Mọi người gửi đến Joan Rivers bài báo về buổi phỏng vấn Tommy. Joan rất yêu thích cậu bé và muốn mời em xuất hiện trong chương trình truyền hình của mình. Cô quyết định gọi điện cho Tommy.

– Tommy à, cháu có thích xuất hiện trong chương trình của cô không?

– Tất nhiên là có ạ.

– Cháu sẽ nhận được 300 đô-la.

– Vâng, nhưng cháu không đi một mình được, cô có thể chi trả mọi chi phí để cháu cùng đi với mẹ được không?

– Tất nhiên rồi, Tommy.

* Ronald Reagan (1911 – 2004): Tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ (1981 – 1989).

** Mikhail Gorbachev: Nhà lãnh đạo liên bang Xô Viết từ năm 1985 đến 1991, đoạt giải Nobel Hòa bình năm 1990.

– À, cháu có xem chương trình *Phong cách người nổi tiếng*. Cháu nghe nói cô sẽ ở tại Trump Plaza khi đến New York, phải không ạ?

– À, đúng.

– Cháu còn nghe nói nếu đến đó, cô sẽ được tham quan tòa nhà chọc trời Empire State Building và tượng Nữ thần Tự do. Cô có thể tặng cháu và mẹ vé được không ạ?

– Được thôi.

– Tuyệt quá, cháu đã nói với cô là mẹ cháu không biết lái xe chưa nhỉ? Vậy cháu và mẹ có thể đi cùng nhau trên chiếc xe của cô được không?

– Chắc chắn rồi.

Thế là Tommy xuất hiện trên chương trình của Joan Rivers và cậu bé đã khiến mọi người hết sức ngạc nhiên, từ Joan, đạo diễn, trợ lý cho đến khán giả truyền hình. Rất nhiều người đã bị thuyết phục bởi những câu chuyện của Tommy và sẵn sàng mua những tấm thẻ-can kêu gọi hòa bình của em.

Vào cuối buổi thu hình, Joan quay sang hỏi Tommy:

– Tommy này, cháu có nghĩ là những tấm thẻ-can kia có thể mang đến hòa bình cho thế giới không?

Tommy trả lời với một nụ cười rất tươi:

– Cháu đã hoàn thành sứ mệnh này sớm hơn cháu nghĩ và những tấm thẻ-can kia đã có mặt, vượt qua mọi sự ngăn cách. Cháu đang làm tốt mọi việc, đúng không cô?

– **Mark Victor Hansen**

BẠN XỨNG ĐÁNG ĐƯỢC ĐÓN NHẬN

Để nhận được những món quà diệu kỳ từ cuộc sống, trước hết, bạn phải có niềm tin, rằng mình xứng đáng có được chúng.

Khi khởi nghiệp, tôi thiếu vốn trầm trọng nên quyết định sẽ vay ngân hàng. Nhưng điều đáng nói là tôi không có bất cứ tài sản thế chấp nào vì căn nhà tôi đang ở vẫn còn trong thời hạn trả góp. Tuy nhiên, tôi vẫn quyết định thay quần áo, mang theo đề án phác thảo và đi đến ngân hàng. Tôi gặp nhân viên tín dụng, đặt tập hồ sơ trên bàn và nhìn thẳng vào anh ta, nói:

– Tôi là người anh không hề quen biết, và tôi cũng không có bất kỳ tài khoản nào trong ngân hàng này. Nhưng tôi đang bắt đầu dự án của mình và nếu thành công, nó sẽ giúp ích cho rất nhiều người. Vấn đề bây giờ là tôi đang cần một số vốn.

Anh ta hỏi:

– Vậy ông cần bao nhiêu?

– Mười lăm ngàn đô-la.

Và anh nhân viên tín dụng đưa cho tôi một tờ chi phiếu ứng với số tiền tôi đã yêu cầu. Khi quay về, một tiếng nói trong con người tôi bỗng cất lời: *“Cậu nghĩ cậu là ai mà có thể yêu cầu như vậy?”*.

Thế nhưng, cũng ngay lúc đó, một tiếng nói khác bỗng lên tiếng: *“Tôi không quan tâm, ít nhất so với một tiếng trước đây, tôi đã có thêm 15 ngàn đô-la. Mà tại sao tôi không thử yêu cầu 30 ngàn đô-la nhỉ?”*.

– **Jane Bluestein**

TIN TƯỢNG THÀNH CÔNG

Các chủ nhân của thần đèn đều đưa ra yêu cầu với niềm tin chắc chắn rằng họ sẽ được đáp ứng. Một số người gọi đó là niềm tin, nhiều người khác thì cho rằng đó là sự tự tin. Nhưng dù là gì chẳng nữa, nó cũng tạo ra động lực giúp họ có thêm quyết tâm để hành động.

Tôi cùng Linda, vợ tôi, mở một chương trình huấn luyện về lòng tự trọng với tên gọi “Little Acorns” ở Miami, Florida. Ngày nọ, chúng tôi nhận được một thông báo về buổi hội thảo xoay quanh đề tài này ở San Diego. Chúng tôi quyết định sẽ tham dự. Nhưng vấn đề là chúng tôi không biết đến đó bằng cách nào. Chúng tôi không đủ kinh phí để thanh toán vé máy bay cũng như các chi phí khác trong suốt chuyến đi. Tuy nhiên, vợ chồng tôi quyết tâm phải đến đó bằng mọi cách. Và chúng tôi bắt đầu tìm kiếm sự hỗ trợ từ mọi người.

Đầu tiên, tôi liên lạc với điều phối viên của chương trình ở San Diego, giải thích với ông ta rằng chúng tôi thật sự muốn tham dự buổi hội thảo này và đề nghị được cấp vé mời. Và ông ta đã đồng ý. Tôi báo tin vui này cho Linda. Dù hết sức vui mừng nhưng cô ấy không khỏi lo lắng:

- Tuyệt quá! Nhưng hội thảo này diễn ra ở San Diego trong khi chúng ta lại đang ở Miami. Phải làm sao đây?

Vấn đề tiếp theo là phương tiện đi lại. Tôi gọi đến hãng hàng không và hỏi giám đốc Steve Quinto xem liệu họ có thể tài trợ cho chúng tôi hai vé máy bay khứ hồi từ Miami đến San Diego được không.

Ông ấy trả lời:

- Tôi rất sẵn lòng.

Mọi việc diễn ra nhanh chóng và thái độ của ông ấy làm tôi vô cùng ngạc nhiên. Ông nói tiếp:

- Cám ơn anh vì lời đề nghị.

- Sao ạ? - Tôi ngạc nhiên hỏi lại. - Tại sao ngài lại cảm ơn tôi?

- Bởi vì tôi chưa từng có cơ hội giúp đỡ một ai đó cho đến khi nhận được lời đề nghị từ họ. Anh đã mang đến cho tôi cảm giác hạnh phúc khi biết mình có thể giúp đỡ một ai đó bằng tấm lòng chân thành của mình. Đây là một cơ hội tuyệt vời và tôi rất cảm ơn anh về điều đó.

Tôi không ngờ mọi chuyện lại diễn ra thú vị như thế này. Tôi cảm ơn ông vì sự giúp đỡ vô cùng quý báu ấy. Tiếp theo, tôi gọi đến khu nhà nghỉ Miami và hỏi địa chỉ văn phòng nơi diễn ra hội nghị. Họ nói rằng nó tọa lạc tại Memphis, tiểu bang Tennessee. Tôi liên lạc đến đó và được nói chuyện với nhân viên phụ trách khu nhà nghỉ San Diego. Tôi hỏi liệu họ có thể giúp tôi có một chỗ ở tạm giá rẻ trong ba ngày không. Anh ta bảo rất sẵn sàng.

- Vâng, tốt quá, cảm ơn anh nhiều. - Tôi vui mừng nói.

Anh ta nói tiếp:

- Khoan đã, khách sạn của chúng tôi cách trung tâm hội nghị đến 35 cây số nên anh phải tự tìm kiếm phương tiện đến đó.

- Vâng! Chúng tôi sẽ tự xoay sở, và nếu cần, tôi sẽ mua hẳn một con ngựa để đi. - Tôi đáp, giọng hài hước.

Tôi cảm ơn anh ta lần nữa và cúp máy. Quay sang Linda, tôi nói:

- Em à, chúng ta đã có vé mời, vé máy bay và một chỗ nghỉ ngơi. Điều chúng ta phải nghĩ bây giờ là phương tiện đi lại từ khách sạn đến buổi hội thảo.

Tôi lại gọi đến Trung tâm cho thuê xe ở San Diego, trình bày hoàn cảnh và hỏi liệu họ có thể giúp chúng tôi được không. Họ trả lời:

- Một chiếc Olds 88, được chứ?

Vậy là cuối cùng, tôi đã giải quyết mọi việc chỉ vồn vện trong một ngày.

Mặc dù có chuẩn bị thức ăn cho suốt chuyến đi, nhưng trước khi buổi hội thảo kết thúc, tôi đứng lên thuật lại toàn bộ câu chuyện của mình với mọi người rồi nói:

- Tôi rất biết ơn nếu ai đó chia sẻ với vợ chồng tôi bữa trưa hôm nay.

Và khoảng 50 người đã tình nguyện chia sẻ với chúng tôi bữa trưa nồng ấm của họ.

– Rick Gelinis

NỖ LỰC VỚI TẤT CẢ NHIỆT HUYẾT

Vậy là cuối cùng, chúng tôi quyết định sẽ có mặt tại Hội nghị thượng đỉnh về Bảo vệ Trái Đất lần thứ nhất diễn ra tại Rio De Janeiro, Brazil. Và chúng tôi chỉ có hai tuần để quyên góp số tiền tám ngàn đô-la thanh toán chi phí đi lại, thuê phòng khách sạn, mua thức ăn và in những cuốn sách nhỏ để giới thiệu với mọi người về chương trình của mình. Ngoài ra, chúng tôi còn phải lo thủ tục về visa và đặt phòng khách sạn.

Chúng tôi hiểu rõ rằng, nếu người ta không biết yêu thương bản thân thì họ cũng không thể gìn giữ môi trường xung quanh. Do vậy, chúng tôi thiết nghĩ sứ mệnh của mình khi tham dự hội thảo này là giúp mọi người nhận thức các vấn đề môi trường cũng như những hậu quả khôn lường từ việc ô nhiễm.

Với khao khát gửi đến mọi người thông điệp này, chúng tôi nhắc điện thoại lên và bắt đầu tìm kiếm sự hỗ trợ từ nhiều phía. Ngay cuộc gọi đầu tiên, chúng tôi đã nhận được 500 đô-la. Cuộc gọi tiếp theo, chúng tôi gặp một phụ nữ. Bà đang vội ra sân bay nên chúng tôi chỉ có hai phút để trình bày vấn đề của mình. Dù chưa một lần gặp nhau nhưng sau vài phút thuyết phục, người phụ nữ ấy đã đồng ý hỗ trợ số tiền một ngàn đô-la. Không những thế, bà còn hết sức cảm động trước những việc làm có ý nghĩa của chúng tôi và tỏ ra rất vui khi có thể hỗ trợ một phần cho chuyến đi này.

Tôi cho rằng một khi bạn có niềm đam mê, tin tưởng vào tính đúng đắn trong việc làm của mình cũng như nỗ lực bằng tất cả nhiệt huyết, chắc chắn bạn sẽ nhận được sự hỗ trợ của mọi người. Hãy nghĩ xem, chúng tôi đã vận động được tám nghìn đô-la chỉ trong hai tuần và điều đặc biệt là số tiền đó lại đến từ những người mà chúng tôi không hề quen biết.

– Jackie Miller

ĐỐI MẶT VỚI NỖI SỢ HÃI

Những chủ nhân thần đèn luôn hành động dựa vào suy nghĩ cũng như các tác động từ phía bên ngoài. Điều đó không có nghĩa là họ không bao giờ biết sợ hãi. Thật ra họ cũng như chúng ta. Song, điều khiến họ trở nên khác biệt là họ biết đấu tranh để vượt qua nỗi sợ hãi của chính mình.

Vào một sáng cuối tuần, Malcom cùng vị hôn thê đi dạo trong một khu rừng ở Colombia.

Thế rồi, chẳng biết từ đâu xuất hiện một con gấu cái bên cạnh những đứa con nhỏ của nó. Vì muốn bảo vệ con của mình nên gấu mẹ đã xông vào tấn công vợ sắp cưới của Malcom. Malcom nhanh chóng lao vào cứu nguy cho người yêu và đương đầu với con gấu dữ đang trong cơn điên loạn. Và thế là anh bị nó tóm lấy rồi quật xuống đất.

Con gấu kết thúc cơn hăng máu bằng cách dùng móng vuốt cào rách mặt Malcom đến tận đỉnh đầu.

Điều ngạc nhiên và may mắn là Malcom vẫn còn sống. Sau buổi sáng kinh hoàng ấy, suốt tám năm ròng, anh phải trải qua rất nhiều cuộc phẫu thuật. Các bác sĩ đã cố gắng hết sức để chỉnh sửa lại gương mặt cho Malcom nhưng tình hình không mấy khả quan. Malcom luôn mặc cảm với gương mặt dị dạng của mình và không còn muốn hòa nhập với thế giới bên ngoài.

Ngày nọ, Malcom ngồi ở tầng mười của trung tâm phục hồi sức khỏe và trong đầu anh xuất hiện ý định tự vẫn. Trong lúc anh khó nhọc vượt qua lan can thì cha anh xuất hiện. Linh cảm đã mách bảo ông đến gặp con trai mình. Ông kêu to:

– Malcom, đợi đã.

Nhận ra giọng của cha, Malcom quay lại.

Người cha nói:

– Con à! Tất cả chúng ta đều có những vết sẹo trên người, cả bên trong lẫn bên ngoài. Khi đó là vết thương bên trong, con người ta sẽ dễ dàng che giấu bằng nụ cười hay lớp phấn trang điểm. Còn con, con chỉ khác với họ là vết sẹo của con lại xuất hiện bên ngoài mà thôi. Cha cũng rất đau lòng, con ạ.

Malcom đã không cầm được nước mắt khi nghe những lời yêu thương từ cha mình.

Một thời gian sau, một người bạn của Malcom đã tặng cho anh cuốn băng kể về Paul Jeffers – người không may mất đi thánh giá ở tuổi 42, nhưng chỉ một năm sau đó, ông đã trở thành một trong những người bán hàng giỏi nhất thế giới. Malcom lắng nghe lời Paul nói: *“Thử thách được ban cho những con người bình thường để giúp họ trở nên phi thường”*.

Và Malcom tự nhủ: *“Tôi là một người như thế. Một ngày nào đó, tôi sẽ trở nên phi thường”*.

Malcom phải nỗ lực rất nhiều để vượt qua mặc cảm vì những khiếm khuyết trên cơ thể mình. Mỗi sáng thức dậy, anh đều tự tin nghĩ rằng mình sẽ vượt qua khó khăn. Song, dường như nỗi sợ trong anh là quá lớn. Malcom quyết định trở thành một nhân viên bảo hiểm – một nghề mà anh biết có thể mình sẽ phải nhận rất nhiều lời từ chối, cả khi xin việc lẫn khi gặp khách hàng. Nhưng Malcom quyết tâm lấy chính khiếm khuyết của mình làm vốn sống cho nghề này.

Anh in hình mình lên danh thiếp và mỗi khi trao cho ai, anh đều nói:

- Bên ngoài tôi là một kẻ xấu xí, nhưng nếu tìm hiểu tôi, bạn sẽ nhận ra những điểm tốt đẹp trong tâm hồn tôi.

Điều kỳ diệu đã xảy ra: Một năm sau đó, Malcom trở thành nhân viên bảo hiểm giỏi nhất ở Vancouver.

– Mark Victor Hansen

HỌC TỪ NHỮNG TRẢI NGHIỆM

Chủ nhân thân đền hiểu rằng họ không thể có được mọi thứ ngay từ lần đầu tiên – thậm chí cả khi yêu cầu những điều họ muốn. Thế nhưng, điều quan trọng là họ luôn biết rút kinh nghiệm từ những vấp ngã của mình và tránh lặp lại chúng vào lần sau.

Khi còn là nhân viên bán hàng tại một cửa hiệu ở Fort Lauderdale, Florida, tôi đã nhận được một bài học đáng nhớ.

Chúng tôi thường nhận được tiền hoa hồng dựa trên doanh số sản phẩm bán ra. Mức hoa hồng thường rất thấp đối với các mặt hàng như ti-vi, máy ảnh... nhưng lại khá đối với các loại pin, túi xách và các đồ phụ tùng khác. Ngày nọ, một người đàn ông với dáng vẻ vội vã bước vào cửa tiệm. Ông muốn mua một chiếc máy chụp hình để đi nghỉ cùng gia đình. Vì mọi người đang chờ ngoài xe nên ông nói:

– Tôi đang vội lắm, anh làm ơn cho tôi loại máy ảnh loại tốt nhất. Nhớ lấy loại nào tôi có thể sử dụng ngay.

Tôi nhanh chóng tìm một máy ảnh và hướng dẫn cho ông cách sử dụng. Vì mức hoa hồng của sản phẩm này khá thấp, cộng với suy nghĩ ông ta đang rất vội, nên tôi không giới thiệu thêm cho ông một sản phẩm nào khác.

Ba ngày sau, người đàn ông ấy quay lại với vẻ mặt giận dữ. Ông nói:

– Tôi đã tin anh, thậm chí là đưa cho anh cả một chi phiếu trị giá một ngàn đô-la, vậy mà anh chẳng quan tâm gì đến khách hàng của mình. Gia đình tôi đến công viên Disney tham quan và chụp ảnh; nhưng chỉ được 20 phút thì chiếc máy ảnh này hết pin. Nếu anh là một nhân viên bán hàng giỏi, sao lại không bảo tôi mua thêm pin dự phòng lúc ấy?

Tôi trả lời:

– Xin lỗi, chỉ vì lúc ấy tôi thấy ông vội quá.

Người đàn ông tiếp tục:

– Anh đã phá hỏng kỳ nghỉ của gia đình tôi.

Tôi cảm thấy hối hận vô cùng. Và tôi nghiệm ra cho mình một bài học quý báu: Đừng cảm thấy phiền lòng khi hỏi người khác về điều họ muốn. Sẽ chỉ mất vài giây để hỏi “*Ông có cần thêm pin dự trữ không? Ông có cần khung đỡ cho máy không?*” và rồi để khách hàng của mình tự quyết định. Không những tôi đã để mất một khách hàng mà còn mất đi một khoản tiền hoa hồng mà lẽ ra mình đã được nhận. Kể từ đó, tôi luôn giới thiệu với khách hàng những sản phẩm kèm theo và để họ chọn lựa xem có thật sự cần đến chúng hay không.

– Harv Eker

LÒNG KIÊN TRÌ

Nhiều năm trước đây, vợ chồng tôi ở lại New York ngay trong Lễ Tạ ơn. Vợ tôi rất buồn vì chúng tôi không thể trở về với gia đình trong dịp lễ này. Lễ ra lúc này, chúng tôi đang ở nhà và trang hoàng nhà cửa, chuẩn bị cho lễ Giáng sinh sắp tới. Nhưng tiếc là vợ chồng tôi đang nghỉ tại một khách sạn và mọi thứ thật buồn chán.

Tôi nói:

– Em này, sao chúng ta không làm điều gì đó thật đặc biệt nhỉ? Chúng ta có thể đi mua thật nhiều thức ăn và phân phát cho những người nghèo trong khu vực này. Anh nghĩ chúng ta cũng có thể đến Harlem và giúp đỡ những người nghèo ở đó. Chúng ta sẽ mua thực phẩm đủ cho sáu hay bảy gia đình sống trong một tháng. Em thấy thế nào?

Vì phải tham dự một buổi phỏng vấn trên đài phát thanh nên tôi nhờ các cộng sự của mình thuê giúp một chiếc xe tải.

Khi tôi trở về, họ thông báo rằng tất cả những chỗ cho thuê đều đã hết xe. Tôi nói:

– Nếu thật sự muốn thì chúng ta có thể làm bất kỳ điều gì. Quan trọng là phải hành động. Ở New York này có rất nhiều xe, không có chỗ này thì tìm chỗ khác.

– Chúng tôi đã gọi tất cả mọi nơi rồi. Họ không còn xe cho thuê nữa.

– Nhìn xuống đường xem! Các anh có thấy rất nhiều xe không? – Tôi hỏi.

– Vâng.

– Thế thì chúng ta hãy đi xuống đó tìm một chiếc xe đi.

Ban đầu, tôi cố ngăn những chiếc xe đang chạy trên đường nhưng rồi tôi nhận ra: Họ không những không dừng lại mà còn tăng tốc lao về phía tôi. Sau đó, tôi đứng đợi tại các trụ đèn giao thông. Một chiếc xe dừng lại, tôi chạy đến gõ cửa, tài xế kéo cửa xe xuống và nhìn chúng tôi với ánh nhìn bực bội.

– Xin chào. – Tôi lên tiếng. – Hôm nay là Lễ Tạ ơn, anh có thể cho chúng tôi quá giang đến Harlem để phân phát thực phẩm cho người dân ở đó được không?

Người tài xế quay mặt chỗ khác, kéo cửa xe lên rồi đi thẳng mà chẳng nói lời nào.

Chúng tôi thử đón một chiếc xe khác. Khi anh ta vừa kéo cửa xuống, chúng tôi liền nói:

– Hôm nay là ngày lễ Tạ ơn và chúng tôi đang muốn giúp những người nghèo khổ. Anh vui lòng cho chúng tôi quá giang đến một nơi được không?

Thế nhưng, mọi việc diễn ra sau đó đúng như điều tôi đã định liệu. Dù đề nghị sẽ trả cho anh ta 100 đô-la, nhưng khi tôi nói muốn đến Harlem thì người tài xế này từ chối và nhấn ga đi thẳng.

Chúng tôi kiên trì gõ cửa hơn 20 chiếc nữa, nhưng không ai đồng ý giúp cả. Các cộng sự của tôi bắt đầu nản lòng. Nhưng tôi nói:

– Ít nhất cũng sẽ có một người đồng ý.

Vừa lúc đó, một chiếc xe tải dừng lại. Chiếc xe này nhìn rất lý tưởng vì nó khá to và có thể đủ chỗ cho cả bốn người chúng tôi.

– Anh có thể cho tôi quá giang đến nơi nào có nhiều người nghèo khổ được không? – Tôi đến bên cửa xe, nói với vợ. – Chúng tôi sẽ trả anh 100 đô-la.

Người tài xế nói vọng ra:

– Các anh không cần phải trả tiền. Tôi rất vui nếu giúp được các anh. Tôi sẽ đưa các anh đến nơi có nhiều người nghèo nhất trong thành phố này.

Nói xong, anh với lấy chiếc mũ và đội lên đầu. Tôi thốt lên khi nhìn thấy logo của “*Đội quân cứu tế*”. Anh tên là John Rondon và là chỉ huy của Đội quân cứu tế ở miền Nam Bronx.

Chúng tôi nhanh chóng lên xe với niềm hứng khởi. John nói:

– Tôi sẽ đưa các anh đến những nơi mà các anh chưa từng biết đến. Nhưng tôi muốn biết tại sao các anh lại làm việc này?

Tôi thuật lại câu chuyện của mình và nói với John rằng tôi muốn cảm ơn những gì mình đã có được bằng cách giúp đỡ những ai kém may mắn hơn.

Rondon đưa chúng tôi đến miền Nam Bronx và ghé vào một cửa hàng để mua thực phẩm. Số thực phẩm ấy đủ cho bảy gia đình sống trong một tháng. Sau đó, chúng tôi bắt đầu phân phát cho những gia đình nghèo nhất ở đây.

Chúng tôi đi vào một ngôi nhà có năm người đang chung sống với nhau, không điện, không lò sưởi, hơi thổi và nhằng nhịt phân chuột, gián. Thật khó tin là họ có thể sống trong điều kiện thế này. Chúng tôi cảm thấy thật hạnh phúc vì có thể góp một phần nhỏ giúp họ ấm áp hơn trong lễ Giáng sinh.

Qua việc làm ngày hôm đó, tôi hiểu rằng con người ta có thể làm mọi việc nếu quyết tâm và kiên trì. Những điều kỳ diệu như thế có thể xảy ra hằng ngày – ngay cả vào một ngày “*không có xe tải*” ở một thành phố lớn như New York.

– **Anthony Robbins**

CHƯƠNG 4

HIỂU RÕ MONG MUỐN CỦA BẢN THÂN

*“Hãy mơ những giấc mơ kỳ diệu,
và khi mơ, hãy tin nó sẽ thành sự thật.
Trong giấc mơ, những gì bạn thấy sẽ báo trước
viễn cảnh xảy ra trong tương lai.”*

– James Allen

*“Không phải lúc nào yêu cầu của bạn cũng được đáp ứng,
nhưng nếu không bày tỏ những ước muốn
thì bạn sẽ không bao giờ nhận được gì.”*

– Franklyn Broude

Aladdin nói:

– Tôi muốn được giống những người mà ông đã giới thiệu, vì họ đạt được những điều họ muốn. Tôi muốn mình trở về vị trí của một hoàng tử và trở nên giàu có. Bây giờ tôi đã thật sự sẵn sàng. Vậy tôi phải bắt đầu từ đâu?

– Đầu tiên, cậu phải nhận thức rõ điều mình mong muốn. Điều này rất quan trọng. Và những gì tôi nói sau đây sẽ giúp cậu biết rõ bản thân mình cần gì.

Tôi muốn cậu đặt một tấm thảm thần để sử dụng trong chuyến phiêu lưu này của chúng ta. Để làm được điều đó, tôi sẽ giao cho cậu một số nhiệm vụ. Mỗi nhiệm vụ được hoàn thành là một sợi chỉ giúp cậu dệt nên tấm thảm ấy. Càng nhiều nhiệm vụ được hoàn thành, cậu càng có nhiều sợi chỉ – và tấm thảm của cậu sẽ trở nên bền đẹp hơn.

Sợi chỉ đầu tiên được gọi là sợi chỉ mong ước. Mọi thành công đều bắt đầu từ ước mơ và hoài bão. Một khi hiểu rõ điều mình muốn, cậu sẽ đạt được chúng dễ dàng hơn.

Nhiệm vụ đầu tiên: Tôi muốn cậu hoàn thành bản danh sách những ước muốn của mình. Hãy ngồi xuống và cầm bút lên. Hãy ghi ra đúng 101 điều mà cậu ao ước. Nhớ rằng, phải đủ một trăm lẻ một đấy, tôi không chấp nhận con số 90 hay 99 đâu.

Aladdin bắt đầu viết nguệch ngoạc. Không gian bỗng trở nên yên ắng lạ thường, âm thanh duy nhất nổi lên là tiếng ngòi bút cọ xát vào mặt giấy. Đột nhiên, anh dừng bút và thốt lên:

– Tôi không làm được! Xưa nay tôi chưa bao giờ nghĩ quá nhiều về những mơ ước của mình. Một bữa ăn ngon, một chiếc giường ấm đã là những ước mơ vĩ đại với tôi rồi. Nhưng chừng đó không đủ 101 ước muốn như ông nói.

Thần đèn động viên:

– Đây mới chỉ là nhiệm vụ ban đầu thôi. Tất nhiên, suy nghĩ nghiêm túc về những ước muốn của mình là điều rất khó. Nhưng nó sẽ giúp tâm trí cậu được rộng mở và cho phép cậu vươn tới những điều kỳ diệu. Tôi không nói rằng nhiệm vụ này dễ dàng; nhưng cậu cần phải hoàn thành nó để có thể tiếp tục nhiệm vụ thứ hai. Cố lên Aladdin! Hãy nghĩ xem cậu mơ ước gì và viết chúng ra.

Bạn không thể đạt được điều mình muốn nếu không biết đó là gì. Rất nhiều người hoàn toàn không hiểu mình muốn gì và đôi khi, điều họ mong ước lại kém xa điều họ xứng đáng có được. Vì thế, trước hết, bạn cần hiểu rõ mình muốn gì. Thứ hai, hãy cân nhắc xem mình có xứng đáng với nó không. Thứ ba, bạn phải có lòng tin rằng mình sẽ đạt được nó. Và cuối cùng, bạn phải có can đảm để bộc lộ nó.

– Barbara De Angelis

VIẾT RA 101 ƯỚC MUỐN

Giống như Aladdin, bạn hãy viết ra 101 điều bạn mong muốn. Tất nhiên, việc này sẽ tốn khá nhiều thời gian – vài giờ, thậm chí là vài ngày – để hoàn thành. Nhưng nếu bạn thật sự muốn nhận nhiều hơn những điều mình mong ước, hãy dành chút thời gian thực hiện nhiệm vụ này.

Khi thực hiện, hãy viết càng cụ thể càng tốt. Nếu bạn muốn có một chiếc xe mới, hãy ghi rõ bạn thích loại xe gì, kiểu dáng và màu sắc ra sao. Nếu thích một công việc mới thì đó là loại công việc nào, thuộc ngành nghề gì. Hãy cố gắng viết thật chi tiết cho mỗi ước muốn của bạn.

John Goddard đã viết nên một danh sách như thế ngay từ khi 15 tuổi. Cha ông - một doanh nhân thành đạt - vẫn thường mời bạn bè về nhà ăn tối vào thứ sáu hằng tuần. Câu chuyện giữa họ luôn xoay quanh những hoài bão không có cơ hội thực hiện trong đời, hay đã bị lãng quên tự lúc nào. Sau khi nghe những cuộc đối thoại này, Goddard đã quyết định bằng mọi cách sẽ không để mình đi theo vết xe của bố cùng bạn bè ông.

John chạy lên phòng và viết ra 127 điều anh mong muốn đạt được trong đời. Giờ đây, khi đã ngoài 60 tuổi, John đã hoàn thành được 115 trong tổng số 127 điều đã viết. Nhờ có danh sách này, anh định hướng rõ hơn những việc mình phải làm và cần làm. John đã đi qua hơn 100 quốc gia, gặp gỡ rất nhiều nhà lãnh đạo thế giới, kể cả Đức Giáo hoàng, và thực hiện được rất nhiều mục tiêu cá nhân. Anh đã đến thăm *Vạn Lý Trường Thành* ở Trung Quốc, thám hiểm dòng sông *Nile*, cưỡi ngựa trong cuộc *Diễu hành Hoa Hồng (Rose Bowl Parade)* nổi tiếng và học cách lái hơn 48 loại máy bay khác nhau.

– Xong rồi! – Aladdin thốt lên, giọng hồ hởi. – Tôi chưa từng nghĩ mình lại mơ ước nhiều đến thế này.

Gương mặt anh sáng ngời niềm hạnh phúc. Tâm trí anh được tự do bay nhảy trong dòng chảy của niềm vui sướng tột cùng.

Trước khi yêu cầu điều gì đó, bạn cần biết rõ đó là gì và cần có lòng tin rằng mình hoàn toàn có thể đạt được.

“Cách tốt nhất để tìm ra giới hạn của những vấn đề xảy ra trong cuộc sống là hãy đi xuyên qua chúng, để biết đâu là điều không thể.”

– Authur C. Clarke

ĐỊNH HƯỚNG RÕ TÂM NHÌN

Nhiệm vụ này sẽ giúp bạn nhận định rõ hơn về những điều mình mong muốn. Nó giúp bạn tiếp cận sâu hơn với tiềm thức của mình và tạo nên sợi dây liên kết những khao khát thật sự xuất phát từ trái tim. Điểm mấu chốt ở đây không phải là bạn suy nghĩ về tính khả thi của chúng, mà quan trọng là bạn có thích chúng hay không. Một khi đã hiểu rõ điều đó thì sau khi vận dụng những phương pháp tôi trình bày dưới đây, bạn sẽ biết được điều mình cần làm.

Có một nghịch lý của cuộc sống là con người thường không biết ứng phó ra sao với một vấn đề nào đó cho đến khi họ được trải nghiệm nó.

Để hoàn thành nhiệm vụ này một cách tốt nhất, bạn có thể lắng nghe một điệu nhạc du dương nào đó, nhắm mắt lại đồng thời hít thở sâu để thư giãn. Sau đó, từ từ phác họa trong tâm thức những hình ảnh cũng như ý tưởng về điều bạn thật sự quan tâm và khao khát - trong những lĩnh vực sau đây:

- Tình yêu – hôn nhân.
 - Gia đình – bạn bè.
 - Nhà cửa và không gian sống.
 - Đồ đạc và những tài sản cố định khác.
 - Quần áo, đồ trang sức...
 - Công việc – sự nghiệp.
 - Tài chính.
 - Sức khỏe và thể chất.
 - Giải trí.
 - Sự trưởng thành về tinh thần và cá nhân.
 - Cống hiến cho cộng đồng.
- v.v.

Sau khi đã hình dung và phác họa những hình ảnh về điều bạn mong muốn, hãy mở mắt ra và ghi lại chúng, càng chi tiết càng tốt.

Đây là toàn bộ mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong đời. Một số mục tiêu đòi hỏi bạn phải rèn luyện, học tập và chuẩn bị. Số khác lại yêu cầu bạn phải kiên trì nỗ lực trong thời gian dài. Nhưng cũng có vài mục tiêu bạn hoàn toàn có thể đạt được ngay từ bây giờ.

Một cách hữu hiệu nữa là bạn hãy quay trở lại và viết ra một danh sách khác; trong đó, bạn ghi những điều dự định sẽ hỏi hoặc tham khảo ý kiến mọi người, từ đó giúp bạn tiếp cận với những ước mơ của mình. Kế tiếp, bạn hãy ghi tên của những cá nhân hay tổ chức mà bạn sẽ tìm đến để tham vấn, đồng thời định sẵn một thời điểm thích hợp để bắt đầu.

Bây giờ, bạn đã có trong tay một kế hoạch tương đối cụ thể. Hãy nhanh chóng bắt tay hành động để hiện thực hóa ước mơ của mình!

TƯỞNG TƯỢNG MỘT NGÀY HOÀN HẢO

Cách tốt nhất để thực hiện nhiệm vụ này là bạn nên tìm một nơi yên tĩnh, thả hồn vào điệu nhạc du dương, nhắm mắt lại và thư giãn. Bạn cũng có thể nhờ một ai đó giúp mình đọc lên những câu hỏi dưới đây. Dừng lại ở mỗi câu hỏi ít nhất 15 giây. Ngoài ra, bạn cũng có thể thu âm những câu hỏi này rồi mở băng lên và tự trả lời.

Hãy nhắm mắt lại, thư giãn và suy nghĩ về những điều bạn muốn trải qua trong một ngày. Bắt đầu từ việc thức dậy buổi sáng. Bạn muốn thức dậy cùng ai? Ngôi nhà bạn sẽ trông như thế nào? Bạn sẽ làm gì tiếp theo, tập thể dục, cầu nguyện, ngồi thiền hay dùng một bữa sáng ngon lành bên người thân? Bạn đi làm bằng gì? Bạn tự lái hay ai đó chở bạn? Chiếc xe lý tưởng của bạn trông ra sao? Bạn làm việc ở đâu? Nơi bạn làm việc như thế nào? Bạn đang làm công việc gì? Đồng nghiệp của bạn ra sao? Mức lương mà bạn mong muốn là bao nhiêu? Bạn ăn gì vào buổi trưa, buổi tối? Bạn có đến câu lạc bộ thẩm mỹ/ thể hình? Bạn có chơi thể thao hay đi mua sắm? Bạn có thường gặp gỡ bạn bè hay tham gia tiệc tùng không? Bạn có dành thời gian cho gia đình không? Hãy trả lời thật chi tiết về mọi hoạt động diễn ra trong một ngày hoàn hảo của bạn.

KẾT THÚC QUÁ TRÌNH

Bài tập này là một trong những cách hữu hiệu nhất có thể giúp bạn tái xác định điều mình mong muốn. Và bạn cần một người trợ giúp – người có thể mang đến cho bạn cảm giác an toàn và sẽ không xét đoán bất kỳ điều gì bạn nói ra. Cả hai sẽ luân phiên đổi vai trò cho nhau. Và đừng quên tìm một tờ giấy, cây bút.

Hai bạn hãy ngồi đối diện nhau. Người nào bắt đầu trước thì hãy nhắm mắt lại, hít thở thật sâu để có được cảm giác thư thái hoàn toàn. Cũng như vậy, sẽ tốt hơn nếu người bạn kia đọc lên những dòng sau đây với một tâm thế thư giãn và thả lỏng:

Hãy thư giãn và nghĩ đến thời điểm bạn cảm thấy dễ chịu nhất - thời khắc bạn hoàn toàn được thư giãn. Đó có thể là khi bạn ở giữa thiên nhiên, nằm trên bãi biển hay đang đi du lịch. Đó cũng có thể là lúc bạn đang ngâm mình trong bồn nước nóng hay vừa nhận được một tin vui nào đó.

...
Hãy cảm nhận những giây phút thăng hoa này.

...
Tốt rồi.

...
Và bây giờ, nghĩ xem bạn thật sự mong muốn điều gì. Hãy thoải mái trải lòng, đừng để bất kỳ nỗi sợ hãi hay rào cản nào chi phối.

Dựa theo mạch cảm xúc này, bạn hãy trả lời những câu hỏi sau đây: Bạn muốn gì? (Người bạn kia sẽ giúp ghi vào giấy). Bạn còn muốn gì nữa?... Hãy tiếp tục quá trình này từ mười đến 15 phút, sau đó xem lại toàn bộ câu trả lời của mình. Càng về sau, những ước muốn của bạn sẽ càng gắn với những điều bạn thật sự mong ước. Và quan trọng hơn cả, hãy hành động để hiện thực hóa chúng.

CHO TRÍ TƯỢNG TƯỢNG BAY CAO

Những câu hỏi dưới đây sẽ giúp bạn đến gần hơn, cũng như hiểu rõ điều mình thật sự mong ước. Hãy chuẩn bị một mảnh giấy nhỏ và ghi lại điều bạn cảm nhận từ những câu hỏi này:

- Điều bạn mong muốn có được nhất trước khi qua đời là gì?
- Điều gì bạn muốn sở hữu nhất nhưng lại chưa có? Một chiếc xe mới? Một du thuyền? Một dàn máy đĩa hay một máy quay di động? Quần áo? Đồ trang sức? Xe máy? Xe đạp leo núi? Một con vật cưng? Một tấm thảm mới?
- Bạn có hài lòng với các mối quan hệ hiện tại của mình không? Bạn có hòa thuận với gia đình và đồng nghiệp không? Bạn thích dành thời gian bên cạnh ai? Hay bạn thích ở một mình? Bạn có thường đi thăm người thân hoặc bạn bè không? Bạn muốn từ bỏ hay phát triển các mối quan hệ nào của mình?
- Bạn có hài lòng với cảm xúc hiện tại? Bạn muốn giữ kín hay giải bày chúng? Bạn có muốn được tha thứ? Bạn có muốn chia sẻ ước mơ của mình không?
- Có mối quan hệ nào của bạn đổ vỡ và bạn đang muốn hàn gắn lại không?
- Bạn mong chờ điều gì từ người bạn đời, từ bố mẹ, con cái, bạn bè, anh chị em, đồng nghiệp?
- Bạn mong đợi điều gì từ thầy cô, các huấn luyện viên, những nhà cố vấn, nhà tâm lý học, bác sĩ, các nhà lãnh đạo?
- Bạn cảm thấy ghen tỵ với ai đó bởi họ có những thứ mà bạn đang ao ước?
- Bạn có cần thời gian nghỉ ngơi, đi du lịch? Bạn có muốn được thăng chức, tăng lương? Bạn có muốn nhận được sự hỗ trợ, công nhận và tôn vinh từ mọi người? Bạn muốn điều kiện làm việc tốt hơn; muốn ai đó lắng nghe ý kiến của bạn; muốn ai đó giúp bạn giải quyết vấn đề? Bạn cần sự hợp tác? Bạn có muốn giảm thiểu những lời gièm pha, nghi kỵ từ người khác; muốn cùng mọi người lắng nghe và chia sẻ?
- Bạn có cần một giấc ngủ sâu; một bữa ăn ngon; nhiều thời gian để giải trí? Bạn muốn bỏ thuốc lá; giảm cân; có thân hình cân đối?
- Bạn thích đi du lịch nhiều hơn; đi chơi nhiều hơn; đi xem phim, xem ca nhạc; chơi thể thao; tham dự tiệc tùng?
- Bạn có thích học ngoại ngữ hay tham dự một khóa học nào đó tại trường; học cách sử dụng vi tính; đọc sách; học nấu ăn; chơi golf, hoặc một loại nhạc cụ nào đó; học cách sơn hay điêu khắc; học làm thơ hay tham gia một lớp đào tạo diễn xuất?
- Bạn có muốn góp phần làm cho thế giới này trở nên tốt đẹp hơn trước khi qua đời: quyên góp tiền cho các hội từ thiện; nâng cánh ước mơ cho trẻ em; xóa nạn mù chữ; ngăn chặn hiện tượng phá thai ở tuổi vị thành niên; giải quyết các vấn đề phức tạp trong khu phố; góp phần mang lại hòa bình cho thế giới?

– Aladdin, bây giờ cậu đã hiểu rõ mình cần gì rồi phải không? Hãy để tôi chỉ cậu bước kế tiếp để dệt nên tấm thảm thần; nó sẽ giúp cậu bay đến bất kỳ nơi nào cậu thích.
(còn tiếp)