

NAPOLEON  
HILL'S  
GOLDEN  
RULES

*the last writings*

NHỮNG NGUYÊN TẮC VÀNG  
CỦA NAPOLEON HILL

NAPOLEON HILL

First News



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



## Lời giới thiệu

Như hàng triệu độc giả trên thế giới, có lẽ bạn cũng đã từng đọc qua những tác phẩm của Napoleon Hill và đã thu được những bài học bổ ích. Dù bạn là người tôn sùng những trang viết của ông hay đây là lần đầu tiên bạn đọc tác phẩm của Napoleon Hill, chắc chắn bạn sẽ luôn tìm thấy lợi ích thiết thực từ những trang sách ông viết về tiềm năng của con người chúng ta.

Cuốn sách bạn đang cầm trên tay là tập hợp các bài viết trong những tạp chí đã được Hill xuất bản hơn 80 năm về trước. *Hill's Golden Rule Magazine (Tạp chí Những nguyên tắc vàng của Hill)* cùng *Hill's Magazine (Tạp chí Hill)* đã được xuất bản một vài năm trước khi cuốn sách đầu tiên của Hill xuất hiện. Những lời khuyên của Hill nằm trong một loạt các bài viết về tiềm năng của con người.

Những ngọn núi hẻo lánh của vùng Wise County, Virginia, nơi Hill được sinh ra vào năm 1883, đã không tạo nhiều cơ hội cho một cậu trai sinh trưởng trong nghèo khó. Mẹ của Hill mất năm ông lên 10, cha ông tái hôn vài năm sau đó. Nhưng mẹ kế của Hill - bà Martha - đã chở che và mang lại phúc lành cho cuộc đời cậu thiếu niên sớm chịu nhiều bất hạnh. Bà là một góa phụ trẻ sinh trưởng trong một gia đình có học thức, cha bà là bác sĩ; và bà cảm thấy yêu mến đứa con trai riêng hiếu động, tinh nghịch của chồng. Thành viên mới này của gia đình Hill đã trở thành nguồn động viên cho cả cuộc đời ông sau này. Về sau, Hill đã tin cậy người mẹ kế của mình không khác gì Abraham Lincoln - Tổng thống thứ 16 của Mỹ - đã tin cậy người mẹ kế của ông. Hill đã từng tuyên bố rằng: “Dù tôi có trở thành người như bây giờ hay như tôi từng khao khát, thì tôi vẫn luôn mang ơn người phụ nữ đáng kính này”. Năm lên 13 tuổi, với sự

giúp đỡ của mẹ kế, Hill đã có bước đi đầu tiên trong sự nghiệp của mình khi trở thành một nhân viên đánh máy. Sau đó một loạt các bài báo của ông được đăng, sự kiện này đã thôi thúc ông theo đuổi nghề viết sách chuyên nghiệp.

Sau hai năm học trung học, Hill ghi danh vào một trường kinh doanh. Học xong, ông làm việc cho Ngài Rufus Ayres - Tổng chưởng lý<sup>(1)</sup> bang Virginia, cũng là thành viên của chính quyền liên bang và đã từng lọt vào danh sách ứng cử viên Thượng viện. Ngài Ayres là người giàu có và quyền lực, thích đầu tư vào ngành ngân hàng, khai thác gỗ, khai thác than. Nhưng rồi Hill đột nhiên chuyển hướng sang ngành Luật, ông thuyết phục em trai là Vivian cùng ông nộp đơn vào trường Luật Georgetown và viết sách để trả tiền học phí cho hai anh em. Vivian đã theo đuổi và tốt nghiệp trường Luật Georgetown trong khi Napoleon lại bỏ đi theo hướng khác. Ông tìm được một công việc ở tạp chí *Bob Taylor* thuộc quyền sở hữu của Robert Taylor - Thượng nghị sĩ của tiểu bang Tennessee khi đó. Ở đây Hill được giao nhiệm vụ viết về những câu chuyện thành công, trong đó có câu chuyện về sự phát triển của thành phố Mobile thuộc tiểu bang Alabama, được biết đến như là một thành phố cảng nổi tiếng. Khi Hill được cử đến gặp Andrew Carnegie<sup>(2)</sup> ở căn biệt thự 45 phòng của ông, cuộc phỏng vấn nở rộ ra chỉ tiến hành trong thời gian ngắn đã kéo dài tới 3 ngày. Cuộc phỏng vấn của Hill với Carnegie nói về sự thành công và việc phát triển những triết lý về thành công, những điều mà về sau Hill đã truyền lại cho hàng triệu độc giả qua các cuốn sách của mình. Cuộc sống của Hill từ đó thay đổi mạnh mẽ, và chuyển phiên lưu của cuộc đời ông gắn liền với cuộc phỏng vấn những người thành công. Những cuộc trò chuyện đó giúp ông hiểu được nguyên nhân tại sao một vài người đạt được thành công trong khi những người khác lại không.

Qua sự giới thiệu của Carnegie, Hill đã được gặp gỡ Henry Ford, Thomas Edison, George Eastman, John D. Rockefeller và những nhân vật nổi tiếng khác của thời đại. Trước khi Hill viết cuốn sách đầu tiên, cuộc hành trình trải nghiệm và thu thập kiến thức của Hill về những nguyên tắc dẫn đến thành công đã kéo dài suốt 20 năm với hơn 500 lần phỏng vấn.

Hill sống đến năm 87 tuổi, và suốt cuộc đời ông đã phát triển những triết lý về các nguyên tắc đạt được thành công mà giá trị thực tiễn của chúng đến nay vẫn được đánh giá cao. Tác phẩm đầu tiên của Hill thực ra là tập hợp 8 băng ghi âm mà ông đặt tên là *The Law of success (Quy luật của sự thành công)*, xuất bản vào năm 1928. Ông nhận được nhuận bút từ 2.000 đến 3.000 đô-la một tháng, đó là một khoản tiền khổng lồ vào lúc ấy và Hill đã mua một chiếc Rolls-Royce để đi thăm lại con sông Guest River ở vùng núi Wise County, Virginia – miền đất gấm bó với tuổi thơ ông.

Hill đã viết một tập sách nhỏ có tên *The Magic Ladder to Success (Những nấc thang kỳ diệu dẫn đến thành công)*, và khi cuốn sách này được xuất bản dưới dạng tóm gọn của cuốn *The Law of Success*, nó còn được bổ sung thêm một chương *Forty Unique Ideas (Bốn mươi sáng kiến độc đáo)* bàn về việc làm thế nào để kiếm tiền. Trong số những sáng kiến đó của Hill thì có sáng kiến về trạm đỗ xăng tự động để những tay lái mô-tô có thể tự đỗ xăng cho xe của mình bất kể ngày hay đêm; hoặc những ổ khóa không có chìa để chống trộm; nước giải khát làm từ rau củ tươi không dùng chất bảo quản. Hãy nhớ rằng, lúc này chỉ đang là năm 1930, và những sáng kiến này đã cho thấy tầm nhìn xa trông rộng của Hill.

Một bằng chứng khác về năng lực trác tuyệt của Hill được thể hiện ở một thực tế rằng rất nhiều những cuốn sách dạy kỹ năng sống được xuất bản ngày nay đều là sự kế thừa và tiếp nối

những gì mà Hill đã chiêm nghiệm và đúc rút từ hơn 80 năm về trước.

Ngày nay, có một số cuốn sách viết về quy luật thu hút sự thành công, như thế đó là những nguyên tắc mới được phát hiện. Thực ra, Hill đã viết về những nguyên tắc được gọi là “mới” này trên tạp chí *Hill's Golden Rule Magazine* từ tháng 3 năm 1919, nay được tập hợp lại làm Bài học thứ 4 trong sách: Quy luật tương tác.

Ngày càng có nhiều những cuốn sách lấy tư liệu tham khảo từ các tác phẩm của Hill. Những luận điểm của Hill thường xuyên được các tác giả khác trích dẫn - nguyên văn hoặc có khi bị thay đổi đôi chút.

Năm 1937, Hill viết cuốn sách nổi tiếng nhất của ông *Think and Grow Rich*<sup>(3)</sup>. Cuốn sách được tái bản ba lần trong năm đó với giá 2,5 đô-la một cuốn (lúc này đang là thời kỳ Đại khủng hoảng<sup>(4)</sup>), mà không cần phải quảng cáo rầm rộ như ngày nay. Cho đến nay, cuốn sách này đã bán được hơn 60 triệu bản trên toàn thế giới và vẫn duy trì mức bán ra với con số khoảng 1 triệu bản mỗi năm. Ngày nay, một cuốn sách được xem là bán chạy nhất chỉ ở khoảng 100 ngàn bản. Tất cả các cuốn sách của Hill đều bán được hơn số này, và hầu hết chúng đều vượt quá con số một triệu bản. Các nhà xuất bản ước lượng rằng những cuốn sách được xem là được ưa chuộng ngày nay có tuổi thọ từ một đến hai năm. Trong khi đó, cuốn sách *The Law of Success* của Hill đã được xuất bản liên tục kể từ năm 1928, cuốn *Think and Grow Rich* là từ năm 1937, cuốn *Master Key to Riches* từ năm 1945, cuốn *Success Through a Positive Mental Attitude*<sup>(5)</sup> từ năm 1960, cuốn *Grow Rich with Peace of Mind* từ năm 1967 và cuốn *You Can Work Your Own Miracles* là từ năm 1971. Nói cách khác, những cuốn sách của Hill

ngày càng được bán ra với số lượng lớn, vượt gấp nhiều lần so với lần đầu tiên xuất bản.

- Don M. Green

Giám đốc điều hành Quỹ Napoleon Hill



Để tiếp cận những lợi ích có sẵn từ một tác phẩm, đầu tiên bạn phải chuẩn bị cho mình khả năng tiếp nhận thông tin một cách hiệu quả. Chúng tôi đề xuất với bạn 2 nguyên tắc sau đây:

**Nguyên tắc 1:** Hãy học cách Nhận biết (Recognize), Liên hệ (Relate), Thấu hiểu (Assimilate) và Áp dụng (Apply) những nguyên tắc, kỹ thuật và phương pháp từ những điều mà bạn thấy, nghe, đọc hoặc trải nghiệm mà có thể nhờ chúng, bạn sẽ đạt được những mục tiêu của mình. Chúng được gọi là **Cách thức R2A2**.

R2 được viết tắt từ Nhận biết (Recognize), Liên hệ (Relate) và A2 được viết tắt của Thấu hiểu (Assimilate) và Áp dụng (Apply).

**Nguyên tắc 2:** Hãy điều khiển suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc và tự hoạch định số phận của chính bạn bằng cách thúc đẩy bản thân đạt được những mục tiêu quan trọng.

Trong quá trình áp dụng cách thức này, hãy luôn giữ những mục tiêu trong tâm trí bạn và sẵn sàng để tiếp nhận những thông tin hữu ích.

Khi bạn đọc, hãy tập trung vào những nội dung có liên quan đến mục tiêu của bạn. Hãy đọc như thể tác giả viết riêng cho bạn. Hãy gạch dưới những câu văn hoặc đoạn văn mà bạn cảm thấy quan trọng đối với mình.

Viết ngay ngoài lề cuốn sách khi bạn gặp những ý tưởng làm bạn hứng khởi, hay những ý kiến phù hợp với lợi ích của bạn.

Khi bạn đọc và áp dụng cách thức R2A2, hãy nhớ rằng phần thứ hai (phần A2 – *Thấu hiểu và Áp dụng*) là phần quan trọng nhất. Có rất nhiều người đã lướt nhanh qua phần này và có khuynh hướng né tránh nó. Đây cũng chính là những người luôn viện cớ hoặc đổ lỗi cho người khác về sự thất bại của họ. Nếu như bạn không

hành động thì cuốn sách này sẽ không mang lại tác dụng xứng với số tiền bạn đã bỏ ra mua nó.

- *Quỹ Napoleon Hill*



# I. Di truyền xã hội và di truyền thể chất

Cha mẹ tạo ra bạn về mặt thể chất, nhưng về mặt tinh thần, chính BẠN mới là người quyết định mức độ trưởng thành của mình.

Như bất cứ ai khác, bạn là sự tổng hợp của hai yếu tố: di truyền và môi trường sống.

Dù ít hay nhiều, bạn sẽ thừa hưởng từ cha mẹ, hoặc từ ông bà của mình một vài đặc điểm về hình dạng như vóc dáng, màu tóc, màu mắt, làn da... và một số đặc điểm khác về tính cách. Những đặc tính này được truyền lại thông qua sự di truyền thể chất, cho nên phần nhiều đặc điểm cơ thể của bạn là kết quả từ những căn nguyên mà bạn không có khả năng kiểm soát hoặc thay đổi.

Những đặc tính di truyền từ xã hội do bạn thu nhận từ môi trường sống thì lại khác. Bạn có thể thay đổi chúng theo ý muốn của mình. Dĩ nhiên, những đặc tính di truyền từ xã hội được hình thành trước tuổi lên 10 sẽ khó thay đổi hơn dù bạn có vận dụng đến sức mạnh của ý chí, bởi vì chúng đã được định hình sâu đậm trong bạn.

Ngay từ khi chào đời, bạn đã tiếp xúc với thế giới và hình thành những ấn tượng xã hội thông qua năm giác quan. Những bài hát bạn yêu thích, những bài thơ làm bạn xúc động, những cuốn sách bạn say mê, những bài giảng khiến bạn hào hứng, những cảnh vật bạn nhìn ngắm mãi mãi... tất cả những ấn tượng ấy đều góp phần cấu thành cái gọi là di truyền xã hội trong bạn.

Khi bạn tin tưởng vào một điều gì đó và làm theo thì hành động ấy chính là kết quả của những ấn tượng giác quan xảy đến khi tâm hồn bạn tiếp xúc với thế giới. Niềm tin của bạn đúng hoặc

sai là tùy thuộc vào tính đúng hay sai, hợp lý hay vô lý của những ấn tượng giác quan này.

Nếu như trong quá trình học tập ở trường, bạn được các thầy cô dạy cách suy nghĩ đúng đắn, cách để vượt qua những định kiến về chủng tộc, tín ngưỡng, chính trị và sở thích hay cách để thầy được rằng chẳng có gì ngoài sự thật mới có thể trường tồn trong tâm trí bạn hoặc cách để thoát khỏi những ấn tượng giác quan sai lầm, thì bạn đã rất may mắn vì được sống trong một môi trường có đầy đủ điều kiện thuận lợi để phát triển nhân cách.

Nếu như đặc tính di truyền về mặt thể chất không thể thay đổi được thì ngược lại, những đặc tính di truyền từ xã hội lại có thể thay đổi. Nói cách khác, những tư tưởng mới có thể được tạo ra để thay thế cho những suy nghĩ đã cũ, hay sự thật có thể thay thế cho những sai lầm.

Một trí tuệ vĩ đại có thể trú ngụ trong một cơ thể ốm yếu, bé nhỏ nếu ta biết định hướng cho trí tuệ đó một cách đúng đắn thông qua những đặc tính di truyền từ xã hội. Ngược lại, một cơ thể khỏe mạnh lại có thể là nơi trú ngụ của một tâm hồn yếu ớt, nhu nhược cũng thông qua những di truyền xã hội. Tâm trí là sự tổng hợp của tất cả những ấn tượng giác quan mà bộ não ta tiếp nhận; vì vậy, sẽ rất nguy hiểm nếu xuất hiện những ấn tượng giác quan sai lầm, và càng nguy hiểm hơn nếu đó là những ấn tượng sai lầm chứa đựng những định kiến, thù hận, hay những sai lầm tương tự. Ta cần phải tránh xa những điều đó.

Có thể ví von tâm trí bạn giống như một cánh đồng màu mỡ. Chúng ta sẽ có được những vụ mùa bội thu nhờ vào những hạt giống tốt và những tác động tích cực lên nó.

Có thể kể đến những nguồn gốc có ảnh hưởng nhiều nhất đến khuynh hướng cáu thành tính cách của bạn: đầu tiên là cách giáo dục mà bạn nhận được từ gia đình, bố mẹ; thứ hai là những ý kiến từ bạn bè và những người cố vấn; thứ ba là những bài giảng từ trường học; và cuối cùng là những tờ báo ra hàng ngày, các tạp chí hàng tháng và tất cả những phương tiện truyền thông khác bạn được tiếp xúc.

Thông qua bốn kênh dẫn này, bất cứ tư tưởng, suy nghĩ hay quan điểm nào, dù tốt hay xấu, cũng đều có thể để lại những dấu ấn vĩnh viễn trong tâm trí trẻ em; thậm chí có khi còn dẫn đến nhiều hậu quả tồi tệ mà khi lớn lên, dẫu muốn ta cũng không thể xóa bỏ hay thay đổi được.

Tuy nhiên, nếu như kiểm soát được bốn nguồn gốc này thì tư tưởng của một con người hay của cả một dân tộc hoàn toàn có thể thay đổi, đến một thể hệ nào đó, tư tưởng cũ sẽ phải “nhường ngôi” cho một tư tưởng mới phù hợp hơn.

Tóm lại, ta thấy rằng rất cần thiết để nhắc lại hai điểm chính sau đây:

*Điểm thứ nhất* – Bất cứ tư tưởng hay thói quen nào nếu muốn được in dấu mãi mãi trong tâm trí của một con người thì cần phải được in dấu từ thời thơ ấu, thông qua những đặc tính di truyền từ xã hội. Nếu một tư tưởng được nuôi dưỡng tốt thì nó sẽ trở thành một phần vĩnh cửu ở lại trong tâm trí con người suốt đời, trừ phi có những ảnh hưởng lớn mạnh hơn khiến người đó hình thành một tư tưởng khác có khuynh hướng chống lại thậm chí đánh bại tư tưởng cũ, nhưng điều này rất hiếm khi xảy ra. Ta gọi nguyên tắc này là sự di truyền xã hội, bởi vì nó tạo ra một môi trường mà ở đó những phẩm chất nổi trội của một người sẽ được nuôi dưỡng và phát triển

thông qua năm giác quan; và chúng khác biệt với những đặc tính thể chất mà người đó được thừa hưởng từ cha mẹ.

*Điểm thứ hai* – Một trong những nguyên tắc cơ bản và quan trọng nhất trong hoạt động tâm trí của một người là tâm trí con người thường có khuynh hướng muốn đạt được những điều bị kìm chế, bị cấm đoán hoặc là khó đạt được. Khi bạn lấy một vật ra khỏi tầm với của một người nghĩa là bạn đã thiết lập nên tâm trí người đó một ước vọng là phải lấy lại vật đó cho bằng được. Khi bạn cấm một người làm điều gì đó, người ta lại càng tha thiết muốn làm hơn nữa. Con người thường trở nên phẫn nộ khi bị ép buộc. Vì vậy, để nuôi dưỡng một tư tưởng trong tâm trí của một người và để tư tưởng đó có thể in đậm mãi mãi, thì ta cần tìm cách để người đó thích thú chào đón và sẵn sàng chấp nhận nó. Tất cả những người bán hàng chuyên nghiệp đều rất quen thuộc với nguyên tắc này, họ đã cố ý thể hiện tất cả những ưu thế trong dịch vụ, hàng hóa của mình khiến những khách hàng tiềm năng không thể nhận ra rằng tâm lý muốn mua món hàng đó không phải bắt nguồn từ tâm trí họ, mà chính là do những người bán hàng định hình trong họ.

Đây là hai nguyên tắc thực sự đáng giá đã được những nhà lãnh đạo tài năng vận dụng để đạt được thành công. Bất kể bạn đang làm công việc bán hàng, y học, luật gia, thương thuyết, viết sách, dạy học, quản lý thương nghiệp hay công nghệ, nếu học tập và ứng dụng hai nguyên tắc này, thành quả của bạn sẽ tăng lên rất nhiều, có khi khiến bạn bất ngờ về chính khả năng của mình.

Bạn là sự tổng hợp của hai yếu tố, di truyền và môi trường sống. Bạn không thể quyết định những đặc điểm di truyền của mình, nhưng bạn có thể tự mình xây dựng những ưu điểm nổi bật về tính cách, cũng như tự vượt qua những điểm yếu còn tồn tại của bản thân. Và chắc chắn bạn hoàn toàn CÓ THỂ thay đổi môi

trường, suy nghĩ, mục đích và mục tiêu sống của mình. Điều này  
tùy thuộc vào BẠN, do bạn có MUỐN hay không mà thôi.

## 2. Tự ám thị

Nói một cách đơn giản, tự ám thị là những đề nghị mà một người tự đưa ra cho chính mình.

Trong quyển sách thành công xuất sắc “*As a Man Thinketh*”, James Allen đã mang đến cho nhân loại một bài học quý giá về sự tự ám thị bằng việc chỉ ra rằng một người có thể thay đổi thực sự bản thân mình thông qua quá trình tự ám thị.

Bài học này, như James Allen nói, được xem như một phương tiện để khuyến khích mọi người khám phá và nhận thức ra chân lý rằng “bản thân mỗi người là tác phẩm của chính họ”, thông qua những suy nghĩ họ đã tự lựa chọn và phát triển. Tâm trí lúc này đóng vai trò như một người thợ dệt xuất sắc đã dệt nên lớp vỏ bọc của cả tính cách bên trong lẫn hình thức bên ngoài. Đặc biệt, nếu từ xưa đến nay việc dệt vá phải tiến hành trong hoàn cảnh u tối, đau khổ và đầy căm giận, thì ở đây người thợ dệt lại làm việc trong niềm vui của sự khai sáng và hạnh phúc.

Bài học này không phải là một bài thuyết giáo, cũng không phải là một chuyên luận về đạo đức. Nó là một luận thuyết mang tính khoa học mà qua đó người tiếp nhận có thể hiểu được lý do tại sao nấc thang đầu tiên trong chiếc thang thần kỳ dẫn đến thành công lại nằm ở chính luận thuyết này, và làm thế nào để có thể khiên các nguyên tắc phía sau nấc thang đó trở thành một công cụ hữu hiệu giúp họ giải quyết những vấn đề kinh tế quan trọng nhất của cuộc sống.

Bài học này dựa trên những thực tế sau:



1. Mỗi một chuyển động của cơ thể con người đều được kiểm soát và định hướng bởi suy nghĩ, đây là nơi mà tâm trí chiếm vị trí trung tâm bằng cách gửi ra những mệnh lệnh từ bộ não.
2. Tâm trí được chia thành hai bộ phận, một bộ phận được gọi là ý thức (làm công việc định hướng những hoạt động của cơ thể khi ta tỉnh) và một bộ phận gọi là tiềm thức (điều khiển những hoạt động của cơ thể khi ta ngủ).
3. Sự hiện diện của bất kỳ ý nghĩ hoặc tư tưởng nào trong một tâm trí ý thức (hoặc tâm trí tiềm thức) đều nhằm mang đến cái gọi là “cảm giác kết nối” và thúc đẩy sự chuyển động cơ thể của con người bằng cách chuyển đổi từ suy nghĩ thành hành động. Ví dụ, một người có thể phát triển sự can đảm và tự tin bằng cách tuyên bố một cách lạc quan hoặc luôn giữ vững lời tuyên bố này trong tâm trí: “Mình tin vào bản thân. Mình rất can đảm. Mình có thể hoàn thành bất cứ nhiệm vụ nào”. Chúng ta gọi đó là tự ám thị.

Ngay bây giờ chúng tôi sẽ chỉ ra cho bạn những phương pháp hợp lý có thể giúp bạn bước những bước chân đầu tiên lên chiếc thang thần kỳ tiến đến thành công. Để bắt đầu, hãy cân nhắc và kiên nhẫn cho đến khi tìm được cái gì là công việc mà bạn thực sự muốn gấn bó và cống hiến cả đời, đồng thời hãy suy xét một cách thận trọng rằng sự lựa chọn của bạn sẽ ảnh hưởng ra sao tới những người liên quan. Sau khi quyết định công việc của mình là gì, bạn hãy viết ra một bản tuyên bố rõ ràng về nó và cam kết sẽ ghi nhớ nó.

Mỗi ngày một vài lần, đặc biệt là buổi tối trước khi đi ngủ, hãy lặp lại những lời bạn đã viết trong bản mô tả công việc của mình, hãy quả quyết với bản thân rằng cho dù thế nào bạn nhất định sẽ vẫn gấn chặt đời mình với những ràng buộc cần thiết để đạt được mục tiêu đó cũng như tất cả những mục tiêu đã xác định trong đời.

Hãy nhớ rằng trí não của bạn thực sự là một cái nam châm, nó sẽ hút về phía bạn những ai có cùng suy nghĩ và tư tưởng với bạn, để rồi tâm trí bạn sẽ tiếp thu và gắn kết mạnh mẽ với những suy nghĩ và tư tưởng ấy.

Chúng ta ai cũng biết có một định luật được gọi là định luật hấp dẫn, nguyên tắc mà theo đó nước thường chảy về chỗ trũng và mọi thứ trong vũ trụ đều có đặc tính riêng. Cũng giống như ý nghĩa của định luật về trọng trường đã giữ các hành tinh ở đúng vị trí, thử hình dung nếu không có định luật hấp dẫn, các phân tử cấu tạo thành cây sồi có thể bay lung tung, trộn lẫn với các phân tử của cây dương để tạo thành loài cây nửa sồi nửa dương. Nhưng hiện tượng kỳ lạ như vậy chưa bao giờ xảy ra.

Dựa theo định luật này để áp dụng xa hơn chút nữa, có thể nhận thấy điều gì ở quy luật hấp dẫn giữa đàn ông và phụ nữ? Chúng ta biết rằng những người đàn ông thành công, giàu có thì thường kết bạn với những phụ nữ cùng tầng lớp với mình, trong khi những người sa cơ lỡ vận cũng thường tìm đến với những phụ nữ có cùng cảnh ngộ. Điều đó diễn ra một cách tự nhiên như hiện tượng nước luôn chảy về chỗ trũng.

Người xưa có câu “Nguu tầm ngu, mã tầm mã”, đó là một thực tế không thể tranh cãi.

Vì vậy, nếu đúng là con người luôn luôn tìm đến những người bạn đồng hành có cùng lý tưởng và suy nghĩ với họ, thì bạn có thể thấy được tầm quan trọng của việc kiểm soát, định hướng cho suy nghĩ và tư tưởng của chính mình, để từ đó bạn có thể phát triển một cách chính xác loại “nam châm” mong muốn trong trí não để thu hút người khác về phía bạn.

Hoặc nếu đúng là sự hiện hữu của bất cứ suy nghĩ nào trong tâm trí ý thức của bạn đều có xu hướng thúc đẩy hành động, thì bạn có thể thấy được lợi ích của việc chọn lựa một cách có cân nhắc những suy nghĩ mà bạn cho phép tâm trí của mình chú trọng vào nó.

Hãy dành thời gian đọc và suy nghĩ kỹ nghĩa của những thông điệp này và sau đó hệ thống lại những luận điểm chính cần ghi nhớ, bởi vì đây là nền tảng từ những thực tế mang tính khoa học giúp con người đạt được tất cả những thành quả quan trọng nhất của đời mình. Chúng ta chỉ đang mới bắt đầu xây dựng lòng đường mà trên đó bạn sẽ du hành cùng với sự nghi ngờ, chút nản lòng, chút ngập ngừng, cả những thất bại, và chúng tôi muốn bạn có được sự hiểu biết thật đầy đủ về chính mình cũng như nắm rõ từng góc ngách nhỏ nhất của con đường đó.

Không ai định nghĩa được chính xác suy nghĩ là gì, nhưng các nhà tâm lý và nhà khoa học, những người đã từng nghiên cứu về nó đều nhất trí với giải thích rằng suy nghĩ là một dạng năng lượng mạnh làm nhiệm vụ dẫn đường cho các hoạt động của cơ thể con người, mỗi ý nghĩ trong tâm trí thông qua những suy nghĩ được mở rộng và tập trung sẽ ảnh hưởng đến các hoạt động cơ thể một cách tự nhiên, dù là ý thức hay tiềm thức.

Tự ám thị, không gì khác hơn chính là một ý nghĩ được giữ trong tâm trí thông qua suy nghĩ, là phương pháp duy nhất được biết đến để một người có thể thay đổi bản thân thành một hình mẫu mà họ đã lựa chọn để vươn tới.

### **Làm thế nào để phát triển tính cách thông qua sự tự ám thị?**

Đây là phần thích hợp để người viết cuốn sách này có thể giải thích cùng bạn về những phương pháp mà nhờ đó tác giả đã thật sự

thay đổi được bản thân mình trong khoảng thời gian 5 năm.

Trước khi đi vào chi tiết, bạn hãy cùng chúng tôi nhớ về một khuynh hướng thường gặp của con người, đó là con người chúng ta thường hay nghi ngờ những điều mình không hiểu và tất cả những gì không thể chứng minh được, dù bằng trải nghiệm của bản thân hay từ sự quan sát thực tế.

Chúng tôi cũng xin nhắc cùng bạn rằng ngày nay không phải là kỷ nguyên dành cho một “Thomas đa nghi”<sup>(1)</sup>. Tác giả của bạn là một người đàn ông tương đối trẻ vào thời gian này, tuy nhiên ông đã chứng kiến sự ra đời của những phát minh và phát kiến vĩ đại nhất của con người, một số trong đó còn được gọi là “những bí mật” của tự nhiên. Ông ta hoàn toàn có lý khi nhắc bạn rằng suốt 60 năm qua, khoa học đã thực sự vén bức màn ngăn cách chúng ta với ánh sáng của chân lý, mang đến nhiều công cụ văn hóa, tiến bộ và phát triển hơn hết thảy những gì đã từng được phát minh trước đó trong lịch sử loài người.

Trong những năm trước đây, chúng ta đã chứng kiến sự ra đời của bóng điện, máy sắp chữ, máy in, tia X-quang, điện thoại, ô-tô, máy bay, tàu ngầm, điện báo vô tuyến cùng vô số những công cụ khác phục vụ đắc lực cho cuộc sống con người với khuynh hướng giúp chúng ta loại bỏ dần các bản năng của loài thú mà con người từng sở hữu trong thời kỳ mông muội xưa kia.

Khi những dòng chữ này được viết ra, chúng tôi được thông báo rằng Thomas A. Edison đang nghiên cứu về một thiết bị sáng chế mới mà ông tin rằng nó sẽ giúp những linh hồn đã chết có thể giao tiếp được với những người còn sống. Giả sử ngày mai ở East Orange, New Jersey người ta thông báo rằng Edison đã hoàn thành cỗ máy này và đã liên lạc được với những linh hồn ở nơi xa xôi, thì tác giả của cuốn sách này sẽ không chế giễu lời tuyên bố

đó. Nếu không tin ngay vào lời nói này cho đến khi nó được chứng minh, thì ít nhất chúng tôi cũng sẽ khoan nhận xét về tính đúng sai của vấn đề, bởi vì trong vòng 30 năm qua chúng tôi đã chứng kiến rất nhiều những điều không thể được biến thành có thể, đến nỗi chúng tôi tin tưởng rằng: trên đời này có rất ít thứ là không thể làm được một khi con người đã đặt tâm trí vào công việc với một quyết tâm sắt đá không gì lay chuyển được, và không biết đến thất bại là gì.

Theo chúng tôi được biết trong lịch sử hiện đại của Mỹ, thì những người lái tàu hỏa lão luyện nhất nước đã chế giễu ý tưởng của Westinghouse khi ông cho rằng có thể dùng áp suất của không khí để hãm phanh của một đoàn tàu hỏa. Nhưng chính những người này đã phải chứng kiến việc cơ quan lập pháp New York thông qua một bộ luật bắt buộc các công ty đường sắt phải áp dụng “sáng chế ngớ ngẩn” này. Và chính bộ luật này đã khiến ngành đường sắt đạt được tốc độ cao và độ an toàn tin cậy như ngày nay.

Chúng tôi cũng phải nhắc lại rằng, nếu Napoleon Bonaparte lừng danh không cười nhạo yêu cầu của Robert Fulton trong một cuộc phỏng vấn, thì có lẽ thủ đô nước Pháp bây giờ đang nằm trên lãnh địa nước Anh ngày nay, và nước Pháp đã có thể thống lĩnh toàn bộ đế chế Anh. Fulton đã gửi lời tới Napoleon rằng ông đã sáng chế ra một cỗ máy hơi nước có thể khiến các con tàu đi ngược gió, nhưng do Napoleon chưa từng thấy bao giờ một phát minh kỳ lạ như vậy, nên đã trả lời rằng ông không có thời gian cho các trò đùa ngớ ngẩn, và các con tàu thì không thể đi ngược gió bởi vì chúng chưa bao giờ đi được như vậy.

Tác giả nhớ rất rõ rằng, có một dự luật đã từng được đưa ra bàn luận trong Quốc hội nhằm xin ngân sách để thí nghiệm chiếc máy bay do Samuel Pierpont Langley thiết kế. Nhưng việc này đã bị từ chối ngay lập tức, và giáo sư Langley đã bị cười nhạo là kẻ mơ mộng

hảo huyền hay ba hoa. Chưa ai từng thấy một người điểu khiến một cỗ máy trong không trung, và chẳng ai tin rằng điểu đó có thể thực hiện được.

Tuy nhiên, càng ngày chúng ta càng trở nên cởi mở hơn trong cách nhìn nhận về các thế lực mà chúng ta chưa thể hiểu được; ít nhất là đối với những người không muốn trở thành trò cười cho các thế hệ mai sau.

Trước khi đưa bạn đến với câu chuyện những nguyên tắc nhất định, chúng tôi cần nhắc bạn nhớ về “những điểu đã từng được cho là không thể” trong quá khứ đã trở thành những điểu thực tiễn sau đó. Vì chúng tôi có lý do để tin rằng những ai chưa từng trải nghiệm sẽ khó mà chấp nhận nếu không có dịp kiểm chứng những nội dung chúng tôi đã trình bày.

Bây giờ chúng tôi sẽ kể bạn nghe những trải nghiệm lạ lùng nhất nhưng cũng có thể nói là kỳ diệu nhất trong quá khứ của mình. Những trải nghiệm này thực sự liên quan đến lợi ích của những ai đang nghiêm túc tìm kiếm các cách thức và phương tiện giúp tự phát triển bản thân, phát huy những tiềm năng nhằm xây dựng một tính cách nổi bật.

Cách đây vài năm, khi chúng tôi lần đầu tiên hiểu được nguyên tắc tự ám thị, chúng tôi đã vạch ra kế hoạch áp dụng nguyên tắc này để phát triển những phẩm chất mà mình đã từng ngưỡng mộ từ những nhân vật nổi tiếng trong lịch sử. Kế hoạch như sau:

Mỗi tối trước khi đi ngủ, chúng tôi tập cho mình thói quen nhắm mắt lại và tưởng tượng ra ở trước mặt mình là một chiếc bàn tư vấn lớn.

Sau đó chúng tôi tưởng tượng ra hình ảnh những người đang ngồi quanh chiếc bàn đó, họ là những người có cuộc sống và



những phẩm chất mà chúng tôi mong ước có được, thông qua nguyên tắc tự ám thị.

Ví dụ, chúng tôi chọn một số tấm gương tiêu biểu như là Lincoln, Emerson, Socrates, Aristotle, Napoleon, Jefferson, Elbert Hubbard, Henry Ward Beecher và những nhà hùng biện nổi tiếng người Anh khác.

Mục đích của chúng tôi là để in dấu vào tiềm thức của mình, thông qua sự tự ám thị, لكي suy nghĩ rằng chúng tôi đang phát triển những phẩm chất nổi bật nhất mà chúng tôi ngưỡng mộ ở các nhân vật vĩ đại này.

Cứ mỗi đêm như vậy, trong khoảng một hoặc hơn một giờ đồng hồ, chúng tôi đều trải qua cuộc gặp gỡ tưởng tượng ở cái bàn tư vấn ấy. Sự thật là, cho tới tận bây giờ chúng tôi vẫn tiếp tục bài thực hành này, và mỗi ngày lại nhận thêm vào bản thân những phẩm chất mới ở những người mới mà chúng tôi muốn học hỏi ở họ, thông qua việc thi đua với chính họ.

Chúng tôi muốn có được những phẩm chất đáng chú ý nhất ở Lincoln, đó là luôn có mục đích nghiêm túc, luôn đối xử công bằng với tất cả mọi người dù là bạn bè hay kẻ thù, luôn theo đuổi lý tưởng là sẽ nâng đỡ quần chúng nhân dân và những người bình thường, khơi dậy ở họ một dũng khí để phá vỡ các tiền lệ và thiết lập những nề nếp mới khi xã hội đòi hỏi phải như vậy. Tất cả những phẩm chất mà chúng tôi rất ngưỡng mộ ở Lincoln, chúng tôi đã sắp xếp theo thứ tự ưu tiên sau đó yêu cầu tâm trí tiềm thức sử dụng hệ thống những hình ảnh tưởng tượng này như một kế hoạch để xây dựng tính cách cho mình.

Chúng tôi mong ước được học từ Napoleon phẩm chất kiên định; khả năng chuyển biến những tình huống bất lợi trở thành có lợi;

sự tự tin, khả năng truyền cảm hứng và lãnh đạo mọi người; năng lực sắp xếp công việc của bản thân và những người thân cận, bởi vì chúng tôi biết rằng những sức mạnh thật sự chỉ có thể đến thông qua cách tổ chức thông minh cùng những nỗ lực có định hướng đúng đắn.

Emerson được người ta biết đến là một người có tầm nhìn sáng suốt và nhạy bén đối với tương lai, và chúng tôi muốn học theo điều đó. Chúng tôi muốn có khả năng hiểu được ngôn ngữ của thiên nhiên như chính nó hiển thị ở dòng suối chảy róc rách, trong tiếng chim hót líu lo, trong tiếng trẻ em nô đùa hồn nhiên, trên bầu trời xanh cao vút, hay ở những ngân hà tinh tú, nơi thảm cỏ xanh mượt và cả những bông hoa xinh đẹp. Chúng tôi còn muốn có được khả năng phân tích cảm xúc của loài người, khả năng hiểu được mọi quan hệ nhân quả như ông.

Chúng tôi muốn học ở Elbert Hubbard quyên năng sử dụng từ ngữ tài tình cùng với khả năng lý giải về xu hướng của thời đại; khả năng kết hợp ngôn từ để có thể chuyển tải một cách chính xác và mạch lạc các suy nghĩ của mình, đồng thời có thể viết ra những câu chữ có vẻ có điệu thuyết phục người đọc cả về ý nghĩa ngôn từ lẫn tính chân thật của nó.

Chúng tôi muốn học ở Beecher năng lực mạnh mẽ để chiêm được cảm tình của công chúng, khả năng phát biểu với uy lực và sức thuyết phục tuyệt vời khiến người nghe có thể cảm nhận và chia sẻ cùng ông những niềm vui, nỗi buồn, hay những chìm nổi bất bình.

Khi tôi hình dung những người đàn ông này ngồi trước mặt tôi quanh chiếc bàn tư vấn, tôi có thể hướng sự chú ý của mình đến mỗi người trong một vài phút, và tự bảo với bản thân rằng mình

đang được thừa hưởng và phát triển các phẩm chất nổi bật từ những nhân vật ngò i trước mặt.

Nếu bạn muốn khóc thương cho tôi vì sự ngu dốt khi tạo ra các nhân vật trong trí tưởng tượng để tự xây dựng tính cách riêng cho mình, hãy cứ khóc. Nếu bạn có những lời muốn chỉ trích về việc thực hành của tôi, cứ chỉ trích. Nếu bạn có cảm giác muốn dè bieu tôi nhưng lại phải cố gắng diễn đạt cho tự nhiên để che giấu một khuôn mặt cau có, xin cứ tự nhiên, bởi vì tôi sắp sửa đưa ra cho bạn những bằng chứng chắc chắn sẽ khiến bạn phải chám dứt những hành động như thế, để nhìn lại và ngẫm nghĩ.

Trước khi bắt đầu những buổi gặp gỡ tưởng tượng ở bàn tư vấn, tôi đã nỗ lực rất nhiều trong việc diễn thuyết nơi công cộng, nhưng đều gặp phải những thất bại thảm hại. Tuy nhiên, trong bài diễn văn đầu tiên mà tôi cố gắng truyền tải sau một tuần thực hành những cuộc gặp gỡ này, tôi đã gây ấn tượng cho thính giả đến mức tôi được mời quay lại vào một buổi khác để nói về chủ đề này một lần nữa, và từ ngày đó cho tới khi viết những dòng chữ này, tôi vẫn không ngừng tiến bộ.

Năm ngoái, công việc diễn thuyết của tôi thành công và có ảnh hưởng đến nỗi tôi đã được mời đến nhiều vùng lớn hơn ở nước Mỹ để diễn thuyết trước những câu lạc bộ, các tổ chức, trường học hàng đầu và những buổi gặp gỡ đó được chuẩn bị rất chu đáo.

Ở thành phố Pittsburgh<sup>(2)</sup>, suốt tháng 5 năm 1920, tôi đã giảng về cuốn “*Những nấc thang kỳ diệu dẫn đến thành công*” (*The Magic Ladder to Success*) trước tổ chức Advertising Club. Trong số thính giả của tôi có một vài doanh nhân dẫn đầu ở nước Mỹ, những viên chức từ công ty thép Carnegie, công ty H. J. Heinz Pickle, Joseph Horne Department Store và nhiều công ty lớn khác của thành phố. Họ đều là những người có đầu óc phân tích nhạy bén. Nhiều người

trong số họ đã tốt nghiệp cao đẳng và đại học. Đó là những người có thể nhận biết được điều gì đó có lý hay không trong những thông tin họ nhận được. Ở cuối buổi nói chuyện, họ đã bảo với tôi rằng tôi là người diễn thuyết tuyệt vời nhất mà tổ chức này từng mời tới. Không lâu sau khi rời khỏi Pittsburgh, tôi nhận được một huân chương từ Liên hiệp Advertising Clubs thế giới, để ghi nhớ đến sự kiện vừa rồi, trên huy chương ghi rằng: “Đa tạ ngài Napoleon Hill vì đã đến với chúng tôi, ngày 20/05/1920”.

Xin bạn đừng xem những điều tôi nói trên đây như là sự bộc phát của tính tự cao tự đại. Tôi đang đưa cho bạn những sự thật, những cái tên, ngày tháng và nơi chốn cụ thể. Và tôi làm như vậy chỉ với mục đích cho bạn thấy rằng tôi đã thực sự phát triển được trong tôi phẩm chất mà tôi vô cùng ngưỡng mộ ở Henry Ward Beecher, tất cả là nhờ vào chiến lược bản tư vấn tưởng tượng.

Phương pháp tôi dùng để phát triển khả năng đó chính là tự ám thị. Tôi đã lập đầu tâm trí mình bằng những suy nghĩ rằng tôi sẽ sánh kịp, thậm chí vượt trội Beecher trước khi tôi kết thúc bài tập này và kiên quyết đây phải là kết quả duy nhất, sẽ không còn kết quả nào khác.

Nhưng đây cũng chưa phải đã kết thúc câu chuyện của tôi – câu chuyện mà hàng trăm ngàn người sống khắp nơi gần như là ở mỗi thành phố, thị trấn và thôn xóm trên khắp nước Mỹ đã từng quen biết tôi đều có thể chứng thực! Ngay lập tức, tôi đã bắt đầu thay thế hành động không tha thứ bằng hành động tha thứ, tôi đã bắt đầu tranh đua với lãnh tụ Lincoln bất diệt ở những phẩm chất tuyệt vời về sự công bằng đối với tất cả mọi người. Những năng lực mới bắt đầu đến, không chỉ ở khả năng nói trước đám đông của tôi, mà còn ở khả năng viết lách, và tôi thấy việc phát triển vững chắc các khả năng để thể hiện bản thân với sức mạnh và tính thuyết phục trong những trang viết mà tôi từng ngưỡng mộ ở

Elbert Hubbard<sup>(3)</sup> cũng hiển nhiên như việc tôi có thể nhìn thấy mặt trời trong một ngày quang đãng.

Nói thêm về sự tiến bộ ở khả năng viết lách của tôi, cách đây không lâu, Myers, một nhân viên của Công ty Packing Morris ở Chicago, đã nhận xét rằng các bài xã luận của tôi trên *Hill's Golden Rules Magazine* đã nhắc ông ta nhớ đến Elbert Hubbard quá cố. Ông còn nói thêm rằng ông vừa tuyên bố với các cộng sự của mình một vài ngày trước đó là tôi không những viết tốt như Elbert Hubbard, mà thậm chí là còn tốt hơn.

Một lần nữa, tôi nhắc bạn rằng đừng vội bỏ qua những điều tôi vừa kể trên, cũng như đừng vội đánh giá tôi là một kẻ ba hoa. Nếu khả năng sử dụng ngôn ngữ của tôi cũng tốt như Hubbard, đó là bởi vì tôi đã có mong muốn làm được như vậy, tôi đã nghiêm túc áp dụng sự tự ám thị để hình thành trong tâm trí mục tiêu là mình không những phải đuổi kịp Hubbard, mà thậm chí mình còn phải vượt trội hơn bậc tiền bối nếu có thể.

Sẽ không có hòa bình vĩnh cửu trên thế giới cho tới khi loài người được dạy rằng những xung đột vũ lực không thể quyết định vấn đề về đạo lý.

Tôi không phải không lưu tâm đến thực tế rằng việc thể hiện tính tự cao tự đại chẳng qua là một sự yếu kém không thể tha thứ, dù là với một người diễn thuyết hay một tác giả. Hơn nữa, chẳng ai khác mà chính là vị tác giả của bạn đây sẽ vô cùng khinh thường những người như vậy. Tuy nhiên, tôi cũng phải nhắc bạn rằng khi một tác giả nhắc đến những trải nghiệm của bản thân mình với mục đích đem đến cho độc giả của ông ta những tư liệu xác thực về một chủ đề được đưa ra, thì không phải lúc nào cũng xuất phát từ tính tự

cao tự đại, mà có khi phải can đảm lắm mới làm được như vậy. Trong trường hợp đặc biệt này, tôi sẽ cố gắng không sử dụng tự do đại từ nhân xưng “tôi” mà tôi đang dùng khá nhiều ở các dòng trên. Không phải tôi sợ là làm như vậy mọi người sẽ không đánh giá cao những nỗ lực của tôi. Chỉ đơn giản là tôi đang kể lại những trải nghiệm của bản thân chỉ bởi vì tôi biết chúng đích thực và đáng tin cậy. Vậy nên tôi cho rằng việc liên tục chấp nhận khả năng mình bị gán cho cái tính tự cao tự đại thì sẽ vẫn tốt hơn nhiều so với việc sử dụng những minh họa mang tính giả thuyết về phương pháp tự ám thị, hay là viết về một người thứ ba nào đó.

### **Giá trị của việc lập ra mục tiêu rõ ràng trong cuộc sống**

Tác giả của bạn quan tâm và chú ý đến việc lập ra những mục tiêu rõ ràng trong cuộc sống không khác gì quan tâm đến kế hoạch của tòa nhà chọc trời nếu ông nghĩ đến việc xây một công trình như vậy. Những thành tựu của bạn trong cuộc sống sẽ không thể nào rõ ràng hơn là những kế hoạch mà nhờ vào đó bạn đạt được những mục tiêu của mình.

Khoảng hơn một năm rưỡi trước khi viết những dòng này, tôi đã kiểm tra lại câu tuyên bố về mục tiêu được vạch ra cho cuộc sống của mình, và tôi thay đổi lời tuyên bố về “Thu nhập” như sau:

**Mình sẽ kiếm được 100 ngàn đô-la mỗi năm bởi vì mình cần khoản tiền này để theo đuổi chương trình giáo dục tại Trường Kinh tế Thương mại.**

Trong vòng chưa tới 6 tháng kể từ ngày tôi đổi nội dung trong bản tuyên bố về mục tiêu rõ ràng của cuộc sống, tôi được một lãnh đạo tập đoàn đặt vấn đề hợp tác kinh doanh với mức lương 105.200 đô-la một năm, trong đó 5.200 đô-la là để trả cho chi phí đi lại từ nơi này đến nơi khác để làm việc, vì nơi đó cách xa Chicago, nếu như trừ đi



khoản này thì số tiền thỏa thuận còn lại bằng chính xác số tiền mà tôi đã đặt ra trong bản tuyên bố về mục tiêu của mình.

Tôi chấp nhận lời đề nghị trên, và trong vòng chưa tới 5 tháng, tôi đã kiếm được cho công ty tôi đang làm việc một giá trị tài sản ước tính trên 20 triệu đô-la. Tôi phải kiềm chế để không nêu tên ai cả chỉ bởi vì tôi buộc lòng phải nói rằng người chủ của tôi đã tìm thấy một kẻ hở để khỏi phải trả tôi số tiền lương 100 ngàn đô-la đã được thỏa thuận.

Có hai thực tế đáng chú ý ở đây mà tôi muốn bạn lưu tâm đến, đó là:

Đầu tiên, tôi được đề nghị đúng số tiền mà tôi đã đặt ra trong bản mục tiêu, là số tiền mà tôi dự định phải kiếm được trong năm kế tiếp.

Thứ hai, tôi thực sự đã đạt được số tiền đó (và thực tế là nhiều lúc còn cao hơn số đó) mặc dù tôi không nhận được số tiền của mình.

Bây giờ, hãy quay trở lại với lời tuyên bố của tôi rằng tôi sẽ “kiếm được 100 ngàn đô-la một năm” và tự hỏi bản thân bạn rằng “Sẽ khác biệt thế nào nếu lời tuyên bố là “Tôi sẽ kiếm được và sẽ NHẬN được 100 ngàn đô-la một năm”?

Thẳng thắn mà nói, tôi không biết là có khác biệt gì không giữa hai lời tuyên bố trên nếu chỉ chú trọng về mặt câu từ. Nhưng xét từ một phương diện nào đó, chắc chắn sẽ có một sự khác biệt rất lớn.

Liệu ai có đủ thông thái để khẳng định hoặc phủ định cái định luật của sự cuốn hút mà dựa vào đó chúng ta đạt được những gì chúng ta tin tưởng và nhận được những gì chúng ta cần, với điều kiện là

những điề`u chúng ta câ`n đó có thể đạt được và nó được đặt trên sự công bằ`ng, tính công lý và một kế` hoạch cụ thể?

Tôi tin rằ`ng không ai có thể đánh bại được mục tiêu của những người luôn biế`t lên kế` hoạch cho các nỗ lực của mình. Chính nhờ sức mạnh diệu kỳ từ việc lên kế` hoạch này mà tác giả của bạn đã đạt được chỗ đứng trong xã hội như là ông mong ước với một tồ`c độ đáng kinh ngạc, và ông biế`t rằ`ng ai cũng có thể làm được như vậy.

Phục vụ và hy sinh là chìa khóa để đé`n với những thành công vĩ đại nhấ`t.

Trong những bài diễn văn của tôi suố`t 12 tháng qua, ít nhấ`t là cả ngàn lâ`n, tôi đã tuyên bố` quan điể`m chủ đạo của mình rằ`ng khi một người bỏ thời gian để xây dựng một kế` hoạch cụ thể, khả thi, hợp lý và có lợi cho những người liên quan, sau đó củng cố` niê`m tin và không bao giờ chịu khuấ`t phục để hoàn thành nó, thì anh ta không thể nào thấ`t bại.

Tôi chưa bao giờ bị cho là quá cả tin hay mê tín. Tôi cũng chưa bao giờ á`n tượng bởi những thứ gọi là sự kỳ diệu, nhưng tôi buộc phải thừa nhận rằ`ng nhờ vào việc áp dụng những nguyên tắ`c tự ám thị mà tôi đã làm được nhiê`u điề`u diệu kỳ, thể hiện qua sự tiế`n bộ vượt bậc của bản thân trong suố`t 20 năm qua. Tôi đã theo dõi sự phát triển và nảy nở của tâm trí mình, và dù rằ`ng tôi chẳng má`y khi á`n tượng với “sự kỳ diệu” - đơn giản vì đó là những điề`u mà tôi không cắ`t nghĩa được, nhưng tôi cũng phải công nhận rằ`ng “sự kỳ diệu” thật sự đã nhiê`u lâ`n tìm đé`n tâm trí tôi mà tôi chẳng thể nào tìm ra nguyên nhân.

Mặc dù chưa hiểu hế`t trọn vẹn nhưng tôi cũng biế`t được rằ`ng hành động thể hiện ra bên ngoài luôn luôn hài hòa và phù hợp với

những suy nghĩ đã chi phối tâm trí tôi, đó là những suy nghĩ mà tôi tự hình thành nên trong tâm trí, hoặc là những suy nghĩ mà tôi định sẵn cho tâm trí rằng chúng sẽ phải chi phối đến các hoạt động của cơ thể mình.

Những trải nghiệm riêng của tôi đã chứng minh một cách thuyết phục rằng phẩm chất không bao giờ có được một cách tình cờ! Phẩm chất được tạo nên theo chỉ dẫn như là một ngôi nhà được xây dựng phù hợp với bản vẽ trước đó. Những trải nghiệm của tôi cũng chứng minh được rằng một người có thể tái xây dựng phẩm chất của mình trong một thời gian ngắn đáng kinh ngạc, có thể từ một vài tuần cho đến một vài năm, tùy thuộc vào sự quyết đoán và ước vọng khi anh ta đặt ra cho mình nhiệm vụ phải xây dựng phẩm chất đó.

---

*Hạnh phúc là điều tốt đẹp duy nhất. Hạnh phúc bắt đầu ở đây và ngay lúc này. Và cách để được hạnh phúc là làm người khác cũng hạnh phúc như mình.*

- Robert G. Ingersoll

---

Một vài tháng trước khi bắt đầu những bài giảng về tâm lý học ứng dụng, tôi đã có một trải nghiệm thu hút đông đảo sự chú ý của các nhóm có quan tâm tại thành phố Chicago. Đó là khi tôi đang bước ra khỏi thang máy trong tòa nhà thương mại của A.C McClurg & Company (công ty chuyên về văn phòng phẩm và là hiệu sách lớn nhất tại Chicago), nhân viên thang máy đã để tuột cánh cửa khiến tôi bị mắc kẹt giữa cánh cửa và tường của thang máy. Ngoài việc làm cho tôi bị đau, sau vụ tai nạn ấy tay áo tôi bị rách tươm và trông như chẳng thể nào vá lại được nữa.

Tôi phản hồi vụ tai nạn cho ông Ryan là quản lý của cửa hàng, và ông ấy đã nhã nhặn báo với tôi rằng tôi sẽ được bồi hoàn thiệt hại. Một lúc sau, công ty bảo hiểm cử nhân viên đến, xem xét chiếc áo của tôi và trả tôi 40 đô-la tiền bồi thường cho cánh tay áo bị rách. Khi cuộc hòa giải kết thúc và những người liên quan đều hài lòng, tôi mang chiếc áo đến cho thợ may, và chiếc áo được sửa khéo đến nỗi không ai nhận ra là đã từng có một vết rách. Tiền sửa áo chỉ hết 2 đô-la.

Vậy là tôi còn dư đến 38 đô-la, nhưng công ty bảo hiểm đã tỏ ra hài lòng, và tôi nghĩ họ hài lòng cũng phải bởi vì số tiền 40 đô-la bồi thường đó còn chẳng đủ để mua nửa cái áo kia. Về phía A.C McClurg & Company thì dĩ nhiên hài lòng vì thiệt hại của tôi đã được công ty bảo hiểm giải quyết, còn họ chẳng mất gì trong vụ này cả.

Nhưng tôi lại không hài lòng!

Tôi có thể sử dụng 38 đô-la kia. Về mặt luật pháp, nó thuộc về tôi, tôi được phép sở hữu nó, và chẳng ai dám đặt nghi vấn về quyền lợi của tôi hay cách mà tôi có được số tiền này.

Nếu công ty bảo hiểm biết rằng cái áo có thể sửa lại như mới, thì có thể họ đã không trả cho tôi 40 đô-la, nhưng tất nhiên họ đâu biết rằng sửa áo chỉ tốn của tôi có 2 đô-la?

Tôi đã tự dằn vặt lương tâm của mình về số tiền 38 đô-la, và lương tâm đã không cho phép tôi giữ số tiền này, vì vậy cuối cùng tôi đã đưa ra quyết định là phải trả lại một nửa, giữ lại một nửa. Tôi lấy lý do là tôi đã tốn thời gian mang đi sửa, đồng thời chỗ rách sau này có thể lại bị lộ ra ngoài. Đắn đo suy nghĩ khá lâu, đong đếm kỹ lưỡng những thiệt hơn của mình, cuối cùng tôi cũng tìm được những lý do chính đáng cho việc giữ lại một nửa số tiền.

Khi tôi mang trả nửa số tiền, đại diện của McClurg & Company đề nghị tôi cứ giữ nó và quên việc này đi, nhưng tôi đã đáp lại như sau: “Vấn đề là như thế này. Tôi có thể giữ lại số tiền ấy. Nhưng tôi không sao quên được nó!”.

Có một lý do chính đáng để tôi hoàn lại số tiền 20 đô-la. Không phải là vì đạo đức hay vì lòng trung thực. Cũng không phải vì lợi ích của McClurg & Company hay của công ty bảo hiểm. Khi quyết định hoàn lại tiền, tôi không bao giờ xem xét cho McClurg hay công ty bảo hiểm. Họ hoàn toàn ở ngoài cuộc bởi vì họ đã hài lòng rồi. Điều tôi thật sự suy xét đến lúc đó chính là phẩm chất của chính bản thân tôi, vì tôi biết rằng mỗi hành động tôi làm đều có ảnh hưởng đến đạo đức của tôi, và rằng phẩm chất này không thể khác hơn là sẽ hình thành thói quen và hành vi đạo đức của tôi. Tôi biết không nên giữ lại 20 đô-la nếu như tôi không xứng đáng được nhận nó. Điều này chẳng khác gì mấy so với việc một người bán táo đặt một quả táo hỏng vào trong một thùng táo ngon trước khi cất giữ chúng cho mùa đông.

Tôi trả lại 20 đô-la bởi vì tôi muốn thuyết phục bản thân mình rằng không có thứ vật chất nào có thể làm ảnh hưởng đến phẩm chất của tôi, trừ khi tôi biết là nó tích cực. Tôi trả lại số tiền cũng chính là đã cho tôi một cơ hội lý tưởng để thử thách chính mình, kiểm tra xem liệu tính trung thực của tôi đã bắt nguồn từ lợi ích của bản thân hay xuất phát từ một cái gì đó có giá trị lớn hơn khiếm một người có thể trở nên trưởng thành thực sự và có thể làm gương cho người khác.

Tôi tin rằng khi một người lập một kế hoạch dựa trên những nguyên tắc hợp lý, nếu kế hoạch đó đúng đắn và công bằng với những người liên quan, và nếu bản thân người đó có trong mình một phẩm chất giàu tiềm năng và luôn tự tin từ những hành động nhỏ nhất làm thỏa mãn tiềm thức người đó, thì người đó sẽ đạt được

thành công. Thành công ấy xảy đến kỳ diệu như đã nhận được sự giúp đỡ của một nguồn lực mạnh mẽ nào đó mà không gì trên trái đất này có thể lay chuyển được, một nguồn lực mà ít ai có thể hiểu đúng về nó.

Sức mạnh là những tri thức đúng đắn được kiểm soát và định hướng dựa vào sự công bằng đối với những người liên quan. Có hai loại sức mạnh tồn tại trong mỗi con người. Loại đầu tiên đạt được thông qua việc tổ chức các khả năng của bản thân, và loại còn lại đạt được thông qua việc tổ chức và kết hợp khả năng của nhiều cá nhân khác nhau để cùng đi đến những mục đích chung. Tuy nhiên, nếu không được tổ chức hợp lý và có định hướng, con người ta sẽ chẳng có một sức mạnh nào.

Bạn không thể tổ chức các khả năng của bản thân nếu không sử dụng nguyên tắc tự ám thị, bởi đơn giản bạn không thể nào tiếp thêm sức mạnh cho các khả năng, cảm xúc, trí tuệ, lý luận, hay là các chức năng cơ thể mà không kết hợp chúng lại và biến chúng thành kế hoạch hành động.

Cũng sẽ chẳng có kế hoạch nào dù lớn hay nhỏ có thể phát triển trong tâm trí bạn nếu bạn không sử dụng nguyên tắc tự ám thị.

Tâm trí cũng giống như một khu vườn màu mỡ, tại đó các hoạt động của cơ thể sẽ được điều khiển tương ứng với những suy nghĩ chi phối đến tâm trí, dù những suy nghĩ này được đưa ra một cách thận trọng và được lưu giữ cho tới khi chúng ăn sâu và bén rễ trong đầu bạn, hay đơn giản đó chỉ là một ý nghĩ thoáng qua chốc lát như những kẻ lang thang không mời mà tới.

Sẽ chẳng có cách nào để thoát khỏi ảnh hưởng của những suy nghĩ thống trị. Sẽ không thể nào vừa miên man nghĩ về sự thất bại, cuộc sống nghèo khổ, tâm trạng thất chí lại vừa có cảm giác tận

hưởng thành công, sự giàu sang và nghị lực. Bạn có thể chọn những gì tâm trí bạn chú ý, nhờ đó, bạn có thể kiểm soát được sự phát triển nhân cách của mình, và hơn thế, bạn cũng có thể giúp định hình nhân cách của những người mà bạn muốn lôi cuốn. Tâm trí của bạn có ẩn chứa một sức hút kỳ lạ sẽ hút về phía bạn những người mà bạn gần gũi nhất, hay một ngôi vị bạn muốn đạt được trong đời. Vì thế, chính bạn sẽ tạo cho mình quyên được kiểm soát tâm trí một khi dám suy nghĩ rằng nhất định bạn sẽ thu hút về phía mình những người bạn muốn giao du và những thứ bạn muốn giành được trong cuộc sống.

Tự ám thị là nền tảng để xây dựng một tính cách cuốn hút, bởi vì tính cách này sẽ được phát triển để tương xứng với những suy nghĩ thống trị có lợi cho tâm trí, và chính những suy nghĩ này cũng sẽ kiểm soát hoạt động của cơ thể.

Áp dụng nguyên tắc tự ám thị, cũng giống như bạn đang vẽ một sơ đồ hay lên một kế hoạch làm việc cho tâm trí tiềm thức của mình. Sau khi học được cách tập trung tuyệt đối hoặc dồn hết sự chú ý của mình vào việc xây dựng kế hoạch, thì ngay lập tức bạn có thể kiểm soát được tâm trí tiềm thức của mình, và nó sẽ nói cho bạn biết bạn phải bắt tay từ đâu và thực hiện kế hoạch của mình như thế nào.

Khi mới bắt đầu, chúng ta cần phải lặp đi lặp lại những gì được phác thảo ra trong bản kế hoạch để tâm trí tiềm thức có thể nắm rõ kế hoạch và chuyển nó thành hành động. Bởi vậy, đừng nên nản lòng nếu bạn chưa đạt được kết quả ngay. Chỉ những người “bậc thầy” mới có thể ngay lập tức kiểm soát được tâm trí tiềm thức của mình.

Để khép lại bài học này, tôi muốn nhắc lại rằng ẩn sau nguyên tắc tự ám thị còn có một điều quan trọng mà bạn không được bỏ



qua, là yêu cầu về một khát vọng mạnh mẽ và sâu sắc. Đó chính là sự khởi đầu của việc tổ chức các suy nghĩ, vì bạn có thể tạo ra trong thế giới thực tại này bất kỳ điều gì nếu như bạn mong muốn được có nó một cách mãnh liệt.

Mong muốn mãnh liệt là khởi đầu tốt đẹp nhất cho mọi thành công. Sự tự ám thị đơn giản chỉ là một nguyên tắc dùng để nối liền mong muốn với tiềm thức của bạn. Có thể qua chính những trải nghiệm của bản thân mình, bạn cũng có thể tự chứng minh được rằng một người có thể dễ dàng đạt được những gì mà người đó thực sự mong muốn.

Ở chương sau, chúng ta sẽ đi đến với bài học “ám thị” và cách để sử dụng những cá tính cuối cùng của bạn sau khi bạn đã phát triển chúng thông qua sự tự ám thị. Có thể bạn chưa biết, sự ám thị chính là nền tảng cốt lõi dẫn đến thành công trong kinh doanh.

### 3. Sự ám thị

Trong bài học trước, chúng ta đã được hiểu về ý nghĩa của sự tự ám thị và những nguyên tắc để sử dụng nó. Tự ám thị có nghĩa là tự đưa ra những đề nghị cho bản thân mình còn bây giờ chúng ta sẽ đề cập với nguyên tắc tâm lý tiếp theo - sự ám thị. Về cơ bản, ám thị được giải thích như sau:

Ám thị là một nguyên tắc tâm lý mà nếu sử dụng đúng cách chúng ta có thể gây ảnh hưởng, điều khiển và kiểm soát tâm trí của người khác. Đây là nguyên tắc chủ yếu được sử dụng trong quảng cáo và bán hàng. Đây cũng là nguyên tắc đã được thể hiện qua bài diễn thuyết tuyệt vời mà Mark Antony đã dùng để chinh phục người La Mã cổ đại được dẫn ra trong cuốn “Tâm lý bán hàng”<sup>(1)</sup> (Napoleon Hill).

Ám thị chỉ khác tự ám thị ở một điểm – đó là chúng ta sử dụng nó để gây ảnh hưởng lên tâm trí của người khác, trong khi tự ám thị là gây ảnh hưởng lên tâm trí của chính mình.

Trong rất nhiều dịp, tôi đã chứng minh trước các lớp học của mình sức mạnh đáng kinh ngạc của sự ám thị qua những ví dụ sau:

Tôi lấy một cái chai loại 60ml dán nhãn là “Dầu bạc hà”, sau đó đưa ra một giải thích ngắn gọn nhằm chứng minh về sự quyết rũ của mùi bạc hà. Kế tiếp, tôi đưa một cái chai khác ra trước lớp để tất cả có thể trông thấy, và tôi bảo rằng chai này có chứa dầu của lá bạc hà, và chỉ cần một vài giọt nhỏ lên chiếc khăn tay mà tôi đang cầm thì mùi hương cũng có thể lan đến tới cuối phòng trong khoảng 40 giây. Tiếp theo, tôi mở nắp chai và nhỏ một vài giọt lên khăn tay, đồng thời quay mặt đi để ngụ ý rằng mùi thơm rất

nông. Rồi tôi yêu cầu mọi người trong lớp học hãy nhanh chóng đưa tay lên khi ngửi thấy luồng hơi đầu tiên của hương bạc hà. Ngay lập tức, có đến 75% cánh tay giơ lên.

Sau đó tôi cầm cái chai, uống một cách chậm rãi và thích chí bảo rằng thực ra chai này chỉ chứa nước lã! Dĩ nhiên không ai ngửi thấy mùi bạc hà cả! Khứu giác của họ đã bị đánh lừa, tất cả là do sự ám thị gây ra.

Tại thị trấn nhỏ nơi tôi lớn lên có một người phụ nữ lớn tuổi suốt ngày kêu ca rằng bà cảm thấy mình sắp chết vì ung thư. Bà đinh ninh là bất cứ cơn đau nào của mình cũng đều là dấu hiệu của bệnh ung thư. Tôi đã thấy bà đặt tay mình lên ngực và rên rỉ: “Tôi chắc chắn là tế bào ung thư đang phát triển trong ngực tôi”. Những khi kêu ca về căn bệnh tưởng tượng của mình, bà lại đặt tay lên ngực trái vì bà tin rằng đây là nơi căn bệnh ung thư sẽ tấn công.

Khi tôi viết đến đây, tôi được biết rằng bà lão đó đã chết vì bị ung thư ngay tại ngực trái, đúng vị trí mà bà thường đặt tay lên mỗi khi kêu ca về bệnh ung thư của mình!

Nếu sự ám thị thực sự có thể biến các tế bào khỏe mạnh của cơ thể thành tế bào ký sinh – mà mớng hình thành bệnh ung thư, thì liệu bạn có tưởng tượng được rằng cũng chính sự ám thị sẽ giúp cơ thể loại trừ những tế bào bệnh tật và thay thế chúng bằng những tế bào khỏe mạnh không?

Nếu mọi người trong lớp học có thể bị tác động bởi nguyên tắc ám thị và tin rằng họ đang ngửi mùi bạc hà trong khi đó chỉ là nước lã, thì liệu bạn có thể thấy rằng nếu biết áp dụng đúng cách nguyên tắc này, bạn hoàn toàn có thể hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ hay không?

Nhờ vào nguyên tắc ám thị, các bác sĩ tâm lý đã chữa lành bệnh cho rất nhiều trường hợp. Theo nhiều tài liệu đáng tin cậy, các bác sĩ dùng thuốc ngày càng ít đi và thay vào đó họ gia tăng sử dụng các liệu pháp tâm lý. Trong gia đình tôi có hai người là bác sĩ, họ đã nói với tôi rằng so với mấy năm trước thì bây giờ họ ngày càng khai thác tối đa tác dụng của những “đơn thuốc tâm lý”. Một trong hai người đã kể với tôi rằng có trường hợp một bệnh nhân đã dịu hẳn cơn đau đầu trong một vài phút sau khi uống thứ thuốc mà người bệnh đó tin là aspirin, nhưng thực ra đó chỉ là bột mì trắng.

Thôi miên cũng chính là phương pháp được thực hiện hoàn toàn thông qua sự ám thị. Trái ngược với lối suy nghĩ thông thường, một người không thể bị thôi miên nếu bản thân họ không đồng thuận. Sự thật thì hiện tượng thôi miên được tạo ra không phải do tâm trí của người điểu khiển mà do chính ảo giác tâm lý của người được thôi miên.

Tất cả những gì người điểu khiển thôi miên có thể làm khi đang thôi miên một người là “vô hiệu hóa” tâm trí ý thức của người này, sao cho nó trở thành tâm trí tiềm thức và sau đó đưa ra những ám thị mà người điểu khiển thôi miên mong muốn. Bằng cách “vô hiệu hóa” tâm trí của đối tượng, chúng ta có thể điểu khiển tâm trí ý thức của họ. Chúng ta sẽ quay trở lại với vấn đề này sau để giải thích về một số phương thức khiến tâm trí ý thức có thể bị làm cho tê liệt, nhưng trước tiên hãy nghe giải thích về phương thức thôi miên đã được một chuyên gia thôi miên mô tả như sau:

Dành ra một hoặc hai giờ trò chuyện thân mật với đối tượng về những thất bại mà anh ấy muốn quên lãng và nắm được những xu hướng vượt trội hay những suy nghĩ đang kiểm soát anh, làm cho anh cảm thấy yên tâm, và trên hết là phải thu phục được lòng tin của anh ấy, rồi tôi mới yêu cầu anh tìm một vị trí tựa thoải mái

trên xô-pha. Sau đó tôi lại tiếp tục trò chuyện nhẹ nhàng, nhằm tạo cho người đó một cảm giác mơ màng. Tôi nói như sau:

“Tôi hy vọng anh sẽ nhìn vào viên kim cương này (hoặc có thể chọn bất cứ vật gì trong tầm nhìn của đối tượng) trong một tâm thế mơ mộng, bồng bềnh, trống rỗng. Đừng suy nghĩ gì cả, đừng tập trung tâm trí hay nhìn chằm chằm vào nó, hãy thả lỏng các cơ bắp toàn thân để hình ảnh trước mắt mờ dần. Đừng nỗ lực nhìn rõ vật thể. Thay vào đó, hãy nhìn xuyên qua viên đá, như thể anh đang nhìn vào một thân cây trơ trọi đứng giữa anh và khoảng xa xăm trong tầm nhìn của anh.

Đừng cố làm gì cả, vì anh chẳng thể làm gì đâu. Đừng tự hỏi điều gì đang diễn ra, vì chẳng có gì đang diễn ra cả. Đừng sợ hãi, cũng đừng nghi ngờ, hay thiếu tin tưởng. Đừng mong ước sẽ có gì xảy ra hay nhìn xem việc gì đang diễn ra – cũng đừng tìm cách để phân tích những diễn biến trong tâm trí anh. Anh đang bị vô hiệu hóa, trở nên lười biếng, bàng quan trước mọi thứ.

Anh đang mong được chìm trong giấc mộng, điều này sẽ xảy ra đến khi các giác quan của anh tạm thời mất khả năng nhận thức, trí não rơi vào trạng thái trống rỗng – mi mắt trĩu nặng, đôi tai cứ tro tro ra, các cơ bắp và làn da mất cảm giác, không bị tác động do nhiệt độ, độ ẩm, không khí, v.v. Cảm giác thần thờ này sẽ kéo mi mắt của anh xuống, các giác quan của anh dần dần bị tê liệt, và anh sẽ đầu hàng sự thôi thúc như là có một tấm màn ngăn cách giữa anh và thế giới đầy màu sắc, ánh sáng ở bên ngoài.

Và đôi mắt của anh tìm kiếm sự sẻ chia trong sự nghỉ ngơi của các giác quan. Bóng tối là giấc ngủ của đôi mắt, sự im lặng là giấc ngủ của đôi tai, và đôi tai của anh bảo vệ sự yên tĩnh của tâm trí bằng cách bỏ qua những âm thanh bên ngoài. Tiếng nói của tôi đây cũng không còn làm anh bận tâm, và những tác động cũng như những

quyết định có vẻ như đã chìm vào nơi xa xăm bí ẩn. Cảm giác dễ chịu đầu hàng trước những ảnh hưởng mà anh không thể kháng cự hoặc không muốn kháng cự sẽ đến với anh và bao bọc lấy cơ thể anh, và anh đang hạnh phúc. Giác ngủ êm đềm cũng sẽ đến với anh”.

Như đã trình bày ở phần trước, bạn có thể thấy rằng nhiệm vụ đầu tiên của nhà thôi miên là làm cho ý thức của đối tượng bị thôi miên trở nên bất lực. Sau khi một phần hay toàn bộ tâm trí của người ấy bị “vô hiệu hóa” hay làm cho tê liệt, nhà thôi miên mới bắt đầu điểu khiển đối tượng bằng cách tác động ám thị trực tiếp lên tâm trí tiềm thức của anh ta. Tâm trí tiềm thức lúc này sẽ làm bất cứ điều gì mà nó được sai khiến. Nó sẽ không thắc mắc tại sao, nhưng sẽ hành động dựa trên những ấn tượng giác quan mà nó được tiếp nhận thông qua 5 giác quan. Khi lý trí hoạt động tại tâm trí ý thức, nó đóng vai trò như một lính gác. Lúc ta thức giấc, nó sẽ bảo vệ các cổng giác quan thị giác, khứu giác, xúc giác, vị giác và thính giác; nhưng ngay khi ta đi ngủ hoặc khi ta trở nên nửa tỉnh nửa mê vì bất cứ nguyên nhân gì, thì người lính gác này cũng không làm việc.

Có rất nhiều cấp độ thôi miên mà một người có thể bị tác động thông qua nguyên tắc ám thị. Một chuyên gia thôi miên khi biểu diễn trên sân khấu thường kiểm soát hoàn toàn tâm trí của những người tham gia, và khiến họ làm những hành động gây cười. Cũng có những dạng thôi miên nhẹ hơn khi một người có thể bị kiểm soát mà không ý thức được điều này. Đây là dạng thôi miên “vô hình”, một dạng thôi miên làm người ta không chú ý. Chúng tôi muốn bạn học được cách thôi miên này, bởi nó góp phần giúp bạn tạo ảnh hưởng với người khác.

Dù đối tượng bị thôi miên mất kiểm soát hoàn toàn hay chỉ một phần, thì cũng cần có một điều kiện là tâm trí họ phải có sự cẩn tin.

Nhà thôi miên dù là chuyên nghiệp hay không chuyên, trước tiên đề`u phải đặt đố`i tượng của mình vào sự cả tin rồ`i sau đó mới định hướng hay điề`u khiển tâm trí của họ.

Nói cách khác, trước khi một tâm trí bị ảnh hưởng thông qua sự ám thị, thì nó phải bị “vô hiệu hóa”. Điề`u này mang chúng ta quay trở lại với câu hỏi về` việc mô tả những phương pháp để “vô hiệu hóa” một tâm trí.

Tôi có thể mô tả tồ`t nhất việc “vô hiệu hóa” một tâm trí bằ`ng trường hợp cụ thể sau. Cách đây một vài năm, cảnh sát đã bắ`t một nhóm lừa đảo khét tiể`ng, nhóm này đã dựng nên các tiệm bói toán tại Chicago. Câ`m đầ`u là một người đàn ông tên Bertsche. Mục đích của nhóm này là lừa tiể`n của những người cả tin, mê tín.

“Bà thầ`y bói” - một thành viên trong nhóm - nắ`m vững hầ`u hế`t bí mật đời tư của khách hàng như tài sản, khả năng tài chính và những thông tin câ`n thiế`t khác. Để có được những thông tin này không có gì khó khăn bởi vì công việc của các tiệm bói toán này là tư vấ`n cho khách hàng về` công việc, tình cảm, sức khỏe... Do đó, bọn tội phạm dễ dàng thu thập thông tin về` những con mồi` được chọn và chuyển đế`n cho người câ`m đầ`u là tên Bertsche.

Khi cơ hội đế`n, “bà thầ`y bói” sẽ khuyên nạn nhân của mình đế`n gặp một doanh nhân đáng tin cậy, tắ`t nhiên là bà ta phải đưa ra những thông tin khiế`n nạn nhân tin rằ`ng nhân vật này không hê` có bất kỳ mớ`i quan hệ xa gầ`n nào với bà cả. Đồ`ng thời, nạn nhân được biế`t rằ`ng họ sắ`p có dịp được gặp một “quý nhân”. Ngay sau đó, tên Bertsche xuấ`t hiện tại tiệm bói toán và tán chuyện với “bà thầ`y bói” về` một vài việc đầ`u tư kinh doanh, và “tình cờ” được giới thiệu để làm quen với nạn nhân.



“Đây là một người rất giàu có”, bà thầy bói đã giới thiệu về Bertsche như vậy với nạn nhân. Sau đó “bà thầy bói” tiếp tục kể rằng đây là một quý ông rất tốt bụng, luôn muốn giúp đỡ những người khác thành công trong kinh doanh. Tên Bertsche lúc này ăn vận rất bảnh bao, ra dáng một người sang trọng và giàu có. Hắn ta gặp nạn nhân, chào hỏi một cách lịch thiệp, rồi sau đó nhanh chóng ra về với lý do là có một cuộc hẹn quan trọng với “ngài Morganbilt”.

Lần kế sau đến tiệm, nạn nhân lại được gặp tên Bertsche và hắn đang “chuẩn bị đến gặp một phú thương khác tên là Vandermorgan”. Tên này luôn xuất hiện trong tình trạng vội vã với mục đích tạo ấn tượng hắn là một người quan trọng. Điều này được lặp lại một vài lần, cho tới khi nạn nhân bắt đầu cảm thấy Bertsche quả thực là một người giàu có bận rộn, và ông ta có rất ít thời gian để dành cho người khác.

Cuối cùng, sau khi nạn nhân đã qua cấp độ bị lôi kéo thứ nhất và bắt đầu cảm thấy thật hân hạnh biết máy nếu họ được Bertsche mời ăn tối, rồi điều mà họ tưởng là không thể này đã trở thành có thể. Bertsche đã mời họ đi ăn tối. Nạn nhân sẽ được dẫn đến những quán ăn sang trọng nhất, hay những quán café đẹp nhất và được đãi một bữa thịnh soạn. Tên Bertsche sẽ mời bữa này, có vẻ như hắn là một người lúc nào cũng sẵn sàng ném tiền qua cửa sổ.

Trong túi của tên Bertsche có một tờ giấy ghi chép mọi thông tin về nạn nhân. Do đó hắn nắm rõ mọi sở thích, nhu cầu của nạn nhân.

Trò chơi bắt đầu! Nếu nạn nhân thích đua ngựa, dĩ nhiên “ngài” Bertsche giàu có, lịch sự và chu đáo sẽ mang ra con ngựa thuần của ông cho nạn nhân tùy ý sử dụng. Nếu nạn nhân thích xe

hơi, “ngài” Bertsche cũng sẽ đợi sẵn trước cửa với một chiếc ô-tô thời thượng.

Nạn nhân sẽ được thưởng thức các loại hình giải trí đa dạng đúng theo nhu cầu, và chi phí cho những lần vui chơi này luôn luôn được “ngài” Bertsche - lúc này đã được gọi là “người bạn đáng tin cậy” - đài thọ. Những thủ tục này được tiếp diễn cho tới khi tâm trí của nạn nhân đã *hoàn toàn bị vô hiệu hóa!* Nói cách khác, cho tới khi nạn nhân hoàn toàn không còn cảm thấy nghi ngờ về bất cứ điều gì có thể xảy đến hay bất cứ điều gì Bertsche khuyến bảo. Tên Bertsche đã hoàn toàn chiếm được lòng tin của nạn nhân theo cách như thế. Với một vài trường hợp, tên Bertsche có thể phải đóng kịch với nạn nhân trong cả 6 tháng trước khi tìm ra cơ hội chín muồi để đánh lừa nạn nhân, và thông thường cái giá nạn nhân phải trả cho những trò vui và “phí tổn của vở kịch” bọn lừa đảo này dụng nên là vô cùng lớn.

Theo như bản báo cáo của những trường hợp được đưa ra ánh sáng, một vài nạn nhân của Bertsche đã đưa ra khoảng 50 ngàn đô-la gọi là “đầu tư” cho những phi vụ không có giá trị mà tên này giới thiệu, vì hắn đã “vô tình” đánh tiếng rằng hắn cũng đã đầu tư vào những phi vụ như vậy và đã thu được lợi nhuận cao. Trong một trường hợp khác, hắn ta cũng giả vờ vô tình để lộ ra tài khoản tiền lãi trị giá 10.000 đô mà hắn vừa nhận được từ một vụ đầu tư chỉ tốn 20.000 đô cho một tập đoàn nào đó. Hắn ta rất thông minh khi thuyết phục những con mồi của mình đầu tư vào một trong những phi vụ “ma” mà hắn bịa đặt ra bằng cách vờ như sơ suất để lộ thông tin, khiến cho những nạn nhân tội nghiệp cứ ngỡ rằng họ vừa chớp được cơ hội làm giàu.

Sự ám thị được áp dụng một cách tài tình bao giờ cũng có sức mạnh thần kỳ, và tên Bertsche “giàu có” đã thuộc nắm lòng bí quyết này. Có trường hợp, người ta kể lại rằng một nạn nhân của

tên này, là một người phụ nữ, cả tin đến mức đã rút một khoản tiền rất lớn từ ngân hàng để đưa cho Bertsche và cô thuyết phục hắn ta giúp mình dùng số tiền này để đầu tư. Tên này từ chối và bảo bà là hắn vẫn còn khoản đầu tư của riêng mình nữa, nên không thể đầu tư giúp cho người khác lúc này. Lý do tên Bertsche từ chối người phụ nữ này là bởi vì hắn còn muốn lừa gạt của bà số tiền nhiều hơn nữa. Hắn ta biết bà có bao nhiêu tiền, và hắn có ý định sẽ chiếm đoạt bằng hết. Vì vậy, người phụ nữ rất vui sướng khi một vài ngày sau đó Bertsche gọi điện và thông báo rằng thông qua một người bạn rất đặc biệt của hắn, bà có cơ hội đầu tư vào một khoản cổ phiếu rất có giá trị, và cho biết là bà có thể mua toàn bộ. Hắn ta không bảo đảm với bà rằng cơ hội thành công là 100%, nhưng bà có thể thử xem thế nào. Và người phụ nữ này đã làm theo hắn! Tất nhiên số tiền sau đó đã rơi vào túi Bertsche.

Bạn thấy đấy, ám thị có hiệu quả hơn nhiều so với những lời yêu cầu hay đề nghị bắt buộc. Với trường hợp cụ thể này, tôi muốn bạn thấy được chính xác sự “vô hiệu hóa” một tâm trí là như thế nào. Tất cả những điều cần làm để vô hiệu hóa một tâm trí, khiến nó sẵn sàng chấp nhận và hành động theo sự điều khiển của ta là hãy làm cho người đó trở nên cả tin tốt độ, hoặc ít ra là phải cả tin hơn mức bình thường. Có hàng ngàn cách để vô hiệu hóa tâm trí của một người, khiến họ sẵn sàng đón nhận bất cứ suy nghĩ nào mà ta muốn gieo vào tâm trí họ thông qua sự ám thị. Không cần thiết phải cố gắng để liệt kê tất cả những cách này ra, bởi vì mỗi người đều có thể dựa vào kinh nghiệm riêng của bản thân để tự thu gom các kiến thức thực hành cần thiết của nguyên tắc và phương thức ứng dụng sự ám thị.

Trong một số trường hợp, có thể phải mất đến một vài tháng bạn mới điều khiển được tâm trí của một người thông qua sự ám thị. Nhưng cũng có những trường hợp bạn chỉ cần tốn một vài phút hay

thậm chí là một vài giây. Bạn có thể xem đó như là một thực tế tích cực, tuy nhiên, thực tế là bạn không thể gây ảnh hưởng lên tâm trí của một người chống đối với bạn, hay người không có niềm tin tuyệt đối vào bạn. Vì vậy, dù bạn đang chuẩn bị diễn thuyết, bán hàng, hay bào chữa cho một vụ án trước bồi thẩm đoàn, thì bước đầu tiên bạn cần thực hiện bao giờ cũng là làm sao giành được sự tin tưởng của những người mà bạn muốn tác động.

Hãy đọc bài diễn văn tuyệt vời của Mark Antony trong lễ chôn cất Caesar (trong tác phẩm của Shakespeare), bạn sẽ thấy ông ấy đã chinh phục hoàn toàn nhóm người thù địch chính bằng cách thức đơn giản chúng ta đang đề cập trong bài học này.

Hãy cùng phân tích những dòng mở đầu bài diễn văn tuyệt vời này, bởi vì trong đó chứa đựng một bài học có hiệu quả bậc nhất về tâm lý ứng dụng. Lúc đó, khi đám đông quẫn chúng đang bị Brutus thuyết phục về những lý do khiên hấn giết chết Caesar, Mark Antony - một danh tướng tài ba đồng thời là một người bạn của Caesar - bước ra vũ đài trình bày quan điểm của ông về cái chết của Caesar. Đám đông phản đối ông, hơn nữa họ còn cho rằng ông có âm mưu tấn công Brutus. Là một người có trí tuệ khôn ngoan vượt bậc, Mark Antony đã chẳng hề chống chế trước lời buộc tội của đám đông. Ông chỉ nói: “Các bạn, hãy lắng nghe tôi. Tôi đến đây để tiễn đưa Caesar, chứ không phải để ca ngợi ông ấy”.

Đám người cho rằng Antony đến là để ca ngợi người bạn của ông (mà thật sự mục đích của Antony là vậy), nhưng Antony ban đầu cố gắng không thể hiện điều đó cho tới khi tâm trí của đám người này bị vô hiệu hóa và được chuẩn bị để đón nhận những lời ông định nói một cách đầy thiện ý. Nếu trình tự bài phát biểu của Mark Antony bị đảo ngược, và nếu ông có ý định che giấu Brutus như là một kẻ nguy quân tử ngay từ lúc đầu, thì khả năng ông sẽ bị ám sát.

Một trong những luật sư thành công và có năng lực nhất mà tôi từng gặp cũng đã áp dụng nguyên tắc tâm lý tương tự như phương pháp Mark Antony đã sử dụng. Một lần tôi được nghe ông này cãi trước một bồi thẩm đoàn, ban đầu, sau vài phút nghe ông trình bày tôi còn tin rằng ông đang say rượu hoặc là bất thành linh bị ma thuật.

Ông luật sư bất đầu bằng việc tán dương đức hạnh của đối thủ, và có vẻ như đang ông giúp họ chống lại thân chủ của mình. Ông bất đầu bằng câu: “Thưa các vị, mặc dù lúc này tôi không muốn làm các vị giết mình, nhưng đúng là ở đây có rất nhiều chi tiết chống lại thân chủ của tôi”, và nhờ vậy ông đã thu hút được sự chú ý của tất cả mọi người (Tất nhiên, những điểm bất lợi này đã được nhóm luật sư đối lập chỉ ra trong phiên tòa).

Sau khi tiếp tục nói về những điểm bất lợi này, ông đột ngột dừng lại, và với sự xúc động sâu sắc, ông tiếp tục: “Nhưng tất cả những điều tôi vừa trình bày là do các luật sư bên kia đưa ra. Vậy thì chúng ta đã biết tất cả các lý lẽ của họ là như vậy, còn bây giờ là những lý lẽ của phía tôi”. Kể từ đó, người luật sư này đánh vào tâm trí của bồi thẩm đoàn như thể một nhạc sĩ dương cầm đang đánh với từng sợi dây đàn, và chỉ trong vòng 15 phút, ông đã làm cho họ xúc động đến rơi lệ. Cuối bài phản biện, ông ngõ ngàng phịch xuống ghế, trông như kiệt sức vì xúc động. Sau nửa giờ hội ý, bồi thẩm đoàn trở ra và tuyên án vô tội cho thân chủ của ông.

Nếu người luật sư bất đầu biện hộ bằng cách nêu lên những điểm yếu của đối thủ và nhân mạnh quá sớm với bồi thẩm đoàn về những ưu điểm của thân chủ mình, thì chắc chắn ông sẽ thất bại. Nhưng, theo như tôi được biết, có thể nói người luật sư này là một học trò nhỏ của Shakespeare. Ông ta đã áp dụng phương pháp tâm lý của nhân vật Mark Antony trong hậu hết các phiên bào chữa

của mình, và ông là một trong những số ít những luật sư hiếm khi thất bại.

Nguyên tắc này cũng được một người bán hàng thành công sử dụng, người này không chỉ cố để không “hạ gục” đối thủ của mình, mà ngược lại còn ca ngợi anh ta. Hẳn là chẳng ai có thể xem mình là một người bán hàng chuyên nghiệp nếu như không tiếp thu được nguyên tắc tâm lý của Mark Antony và học được cách để sử dụng chúng. Bài diễn văn này là một trong những bài học hiệu quả nhất về nghệ thuật bán hàng. Nếu một người bán hàng bị thất bại thì chắc chắn đến 99% nguyên nhân là bởi vì người đó thiếu sự chuẩn bị đúng đắn để có thể thuyết phục khách hàng. Người đó đã bỏ nhiều thời gian để cố gắng tiếp cận khách hàng nhưng anh ta đã quá nôn nóng. Một người bán hàng muốn thành công thì cần phải chuẩn bị tâm lý cho khách hàng để họ sẵn sàng tiếp nhận những đề nghị mà không hề đặt ra nghi vấn hay chông lại.

Tâm trí con người rất phức tạp. Một trong những đặc điểm của nó là tất cả những ấn tượng tác động đến phần tiềm thức đều được não ghi nhận và quản lý theo nhóm, và các nhóm này liên kết với nhau rất chặt chẽ. Vậy nên khi một trong những ấn tượng này được chuyển vào phần 59 tâm trí ý thức, thì các ấn tượng còn lại cũng có khuynh hướng đi theo cùng. Ví dụ, chỉ cần một hành động hay một lời nói không đủ độ tin cậy thì cũng đủ để một người hồ nghi tưởng lại tất cả những thứ đã làm mình nghi ngờ trước đó.

Giống như một viên đá cuội được ném xuống mặt nước sẽ tạo gợn sóng và lan ra rất nhanh, tâm trí tiềm thức cũng có khuynh hướng gửi đến tâm trí ý thức tất cả những cảm xúc hay ấn tượng giác quan tương tự được tập hợp lại khi chỉ cần một trong số chúng được đánh thức. Khi đánh thức cảm giác nghi ngờ của một người thì cũng có nghĩa là đánh thức tất cả những trải nghiệm về sự nghi ngờ của người đó đã có từ trước. Đó là lý do tại sao người bán hàng thành



công thường cố gắng tránh các chủ đề có thể đánh thức “những mô-đi nghi ngờ” của người mua hàng. Những người bán hàng giỏi đã đúc rút được kinh nghiệm rằng việc đả kích một đối thủ cạnh tranh có thể dẫn đến hậu quả là khơi dậy những cảm xúc tiêu cực ở khách hàng, và dĩ nhiên trong trường hợp này thì người bán hàng không thể vô hiệu hóa tâm trí của khách hàng được.

Nguyên tắc này tỏ ra rất hiệu quả trong việc kiểm soát từng cảm xúc cũng như từng ấn tượng giác quan trú ngụ trong tâm trí của một người. Ví dụ, khi ta có cảm giác sợ hãi, thì thời điểm ta cho phép sự sợ hãi tiếp cận với tâm trí ý thức của ta cũng chính là lúc những cảm giác tương tự khác tiếp cận tâm trí ý thức của ta. Vì có sự tồn tại của cảm giác sợ hãi, cảm giác can đảm không đủ mạnh để thu hút sự chú ý của tâm trí ý thức. Cảm giác này sẽ “hất cẳng” cảm giác kia. Chúng không thể cùng tồn tại, bởi vì chúng không hòa hợp với nhau. Vì mỗi một ý nghĩ trong tâm trí ý thức đều có khuynh hướng thu hút về phía mình những ý nghĩ hòa hợp và gắn kết. Cho nên, đúng như bạn đang thấy, những cảm giác, ý nghĩ và cảm xúc nếu muốn thu hút được sự chú ý của tâm trí ý thức thì cần nhận được sự trợ giúp đỡ của một đội quân luôn trong tư thế sẵn sàng hỗ trợ chúng.

Khi gieo vào tâm trí ai đó một tham vọng rằng người đó sẽ thành công ở mọi mặt, thông qua sự ám thị, bạn sẽ thấy rằng những tiềm năng của người đó sẽ được đánh thức và họ sẽ được tiếp thêm sức mạnh. Khi gieo vào tâm trí con trai bạn tham vọng trở thành một bác sĩ, luật sư, kỹ sư hay một nhà kinh doanh thành công thông qua sự ám thị, đồng thời tránh tất cả ảnh hưởng không tốt đến con, bạn sẽ thấy con trai bạn đạt được mục tiêu như mong đợi.

Gây ảnh hưởng lên tâm trí của một đứa trẻ thông qua sự ám thị dễ hơn tâm trí của một người trưởng thành, vì trong tâm trí của trẻ em thì không có nhiều phản ứng đối nghịch khiến quy trình “vô hiệu



hóa” tâm trí bị phá vỡ, và dĩ nhiên là một đứa trẻ thì bao giờ cũng “cả tin” hơn một người trưởng thành.

Nguyên tắc ám thị còn ẩn chứa trong nó con đường lý tưởng đạt đến thành công trong việc tổ chức và quản lý con người. Những người quản lý, quản đốc hay chủ tịch của một tổ chức nếu thất bại trong việc tiếp thu và áp dụng nguyên tắc này thì cũng chẳng khác gì họ đang tự tước đi sức mạnh to lớn nhất của mình về khả năng kiểm soát nhân viên.

Một trong những người quản lý thành công và có sức ảnh hưởng nhất mà tôi từng biết là người không bao giờ phê bình cấp dưới của mình. Ngược lại, ông còn luôn tán dương họ! Ông dùng nhiều hình thức để khích lệ những tiến bộ mà họ đã đạt được. Cho dù trên thực tế, các nhân viên có yếu kém trong công việc, ông cũng không bao giờ khiển trách. Bằng cách liên tục tác động vào tâm trí của nhân viên mình thông qua sự ám thị rằng họ “đang tiến bộ”, những nhân viên của ông đã dần dần có được những biến đổi tích cực.

Một ngày nọ, người quản lý này dừng lại ở bàn làm việc của một nhân viên có tình trạng làm việc sa sút. Người đó làm việc theo chỉ tiêu sản phẩm. Nhà quản lý đã đặt tay lên vai anh ta và bảo: “Jim, tôi thấy anh làm tốt hơn tuần vừa rồi đây. Có vẻ như anh đang truyên nhiệt huyết cho các nhân viên khác. Tôi rất mừng cho anh. Cứ tiếp tục cố gắng nhé, tôi sẽ luôn ở bên anh”.

Sự việc trên xảy ra vào khoảng 1 giờ chiều. Tôi đó, bảng đánh giá công việc của Jim cho thấy rằng anh đã làm nhiều hơn 25% khối lượng công việc anh làm trong ngày trước đó!

Nếu ai đó nghi ngờ về những hiệu quả kỳ diệu của sự ám thị, thì có nghĩa là họ đã không dành thời gian để tìm hiểu về nó.

Bạn có nhận thấy rằng những người thân thiện, nhiệt tình, hoạt bát, giao tiếp tốt thường dễ dàng thu hút người khác hơn không? Và chắc chắn, nếu để ý, bạn cũng sẽ thấy rằng những người cầu kinh, râu rĩ, khép kín thì sẽ không bao giờ thành công trong việc thu hút người khác về phía mình hay tạo được sức ảnh hưởng để lôi kéo mọi người hành động theo ý tưởng của họ. Nguyên tắc ám thị có phát huy được hiệu quả hay không là phụ thuộc ở việc ta có nhận thức được ý nghĩa của nó hay không. Cũng giống như quy luật về lực hấp dẫn, thông qua nguyên tắc tự ám thị, chúng ta tạo được ảnh hưởng đến những người xung quanh, khiến họ đón nhận những gì chúng ta muốn tác động lên họ và chi phối đến mọi hành động, phản ứng của họ sau đó.

Có lẽ bạn đã từng nhìn thấy cảnh một người cầu kinh thể hiện sự bất mãn đối với những người mà anh ta giao du. Một người khích động và một người gây rối có thể hủy hoại toàn bộ nỗ lực của cả một nhóm người, để rồi cuối cùng chẳng làm nên chuyện gì cả. Mặt khác, một người vui vẻ, lạc quan, trung thành và nhiệt tình sẽ gây được ảnh hưởng tích cực lên cả nhóm người và có thể truyền cho họ tinh thần lạc quan của mình.

Sự thật là chúng ta vẫn đang liên tục tác động đến những người xung quanh bằng cảm xúc và suy nghĩ của mình. Có nhiều trường hợp, chúng ta làm việc này trong vô thức. Ở bài học tiếp theo, chúng tôi sẽ chỉ cho bạn phương pháp để áp dụng một cách có ý thức nguyên tắc ám thị này, thông qua quy luật tương tác.

Ở bài học này, bạn đã học được một trong những nguyên tắc chủ đạo của tâm lý học, là sự ám thị. Bạn được học rằng có hai bước để vận dụng nguyên tắc này là:

Đầu tiên, phải “vô hiệu hóa” tâm trí của đối tượng trước khi bạn muốn tác động lên họ thông qua sự ám thị.

Thứ hai, để “vô hiệu hóa” một tâm trí, bạn phải tạo ra “sự cả tin” lẫn át những niềm tin thông thường mà đối tượng đang có.

Thật may mắn nếu bạn là một người biết kiểm soát cái tôi của mình, dẹp bỏ tính tự cao tự đại và sẵn sàng truyên đạt suy nghĩ của bản thân đến người khác mà không cần phải nhắc họ về nguồn gốc của ý tưởng đó. Một người mở đầu câu chuyện bằng câu nói: “Như ông đã biết đây, ông Smith” thay vì nói câu “Hãy để tôi nói cho ông về điều mà ông chưa được biết, ông Smith”, thì nghĩa là người đó đã biết sử dụng nguyên tắc ám thị.

Một trong những người bán hàng thành công và thông minh nhất tôi từng biết là người hiếm khi nào tự tán dương về các thông tin mà anh ta muốn truyên tải đến khách hàng tiềm năng của mình. Câu cửa miệng của anh luôn là: “Chắc hẳn ông đã biết về điều này rồi...”. Nếu một người tìm mọi cách sử dụng vốn kiến thức uyên thâm của họ nhằm “vô hiệu hóa” tâm trí của ta thì khả năng thành công của họ là rất thấp. Hậu quả là thay vì “mê hoặc” tâm trí của chúng ta, những người này lại khơi dậy trong ta tâm lý phản kháng và tất nhiên là họ đã thất bại trong việc áp dụng nguyên tắc ám thị.

## 4. Quy luật tương tác

Bài học này sẽ giải thích cho chúng ta một trong những nguyên tắc chủ yếu và quan trọng nhất của tâm lý: Quy luật tương tác.

Tâm lý con người cũng giống như mặt đất, chúng ta gieo ở đó hạt mầm gì thì nó sẽ mọc lên và sinh sôi nảy nở thông qua 5 giác quan. Tâm trí có xu hướng “phản ứng lại điều tương tự”, nghĩa là những hành vi tốt sẽ được đáp trả lại bằng những điều tốt, ngược lại, sự bất công và độc ác cũng được đáp trả tương ứng. Dù cho những hành vi này được điều khiển thông qua ám thị hay tự ám thị, thì trí óc vẫn định hướng các hoạt động thể chất dựa vào những ấn tượng giác quan mà nó tiếp nhận được; vì vậy, nếu bạn muốn tôi “phản ứng lại điều tương tự”, bạn hoàn toàn có thể làm được bằng cách định hình trong tâm trí tôi những ấn tượng giác quan hay những ám thị mà thông qua đó bạn muốn tôi có những hành động đáp trả lại. Ví dụ như bạn có thể xúc phạm hay làm tôi bực bội, thì nhanh như chớp, tâm trí tôi sẽ định hướng cho cơ thể đáp trả lại bạn điều tương tự, đó chính là “phản ứng lại điều tương tự”.

Bài học về quy luật tương tác sẽ dẫn chúng ta đến với một phạm vi mới. Ta có thể gọi đó là phạm vi của những hiện tượng tâm lý chưa xác định, và để lý giải được những hiện tượng này có lẽ cần có sự hỗ trợ của khoa học vật lý. Tuy chưa có sự lý giải thỏa đáng về luật tương tác, nhưng các nhà khoa học vẫn công nhận đây là một nguyên tắc đã được định hình. Chúng ta vẫn sử dụng điện mặc dù vẫn chưa có một định nghĩa chính xác về dạng năng lượng này, tương tự như vậy, hãy sử dụng những nguyên tắc tương tác một cách khôn ngoan.

Có một dấu hiệu khích lệ cho thấy ngày càng có nhiều tác giả hiện đại tập trung nghiên cứu quy luật tương tác. Dù mỗi người trong

họ còn có những lời giải thích khác nhau, nhưng có vẻ như tất cả đều đồng ý với những đặc điểm cơ bản của cái gọi là nguyên tắc “tương tác lẫn nhau”.

Xung quanh đề tài này, Phu nhân Tổng thống Woodrow Wilson có viết:

“Có một quy luật tâm lý là tất cả những gì chiếm giữ tâm trí ta đều sẽ được định hình có mục tiêu. Và mỗi người chúng ta đều có thể chứng minh quy luật này từ những trải nghiệm của riêng mình.

Ví dụ, bạn có thể gặp một từ mà bạn không biết nghĩa. Bạn chưa từng nghe từ đó hay trông thấy nó bao giờ, nhưng sau khi bạn đã biết nó rồi, bạn sẽ thấy mình bất gặp nó hoài.

Gần đây tôi cũng gặp một việc tương tự và có phần hơi kỳ quặc. Tôi đọc và nghiên cứu một đề tài mà tôi rất thích, đề tài này chắc chắn chưa bao giờ được xếp vào loại chủ đề nóng hổi. Tôi không nhớ đã từng thấy nó được đề cập đến ở bất kỳ một kênh thông tin đại chúng nào gần đây, nhưng kỳ lạ là kể từ khi tôi nghiên cứu về nó, tôi lại bất đâu bất gặp và thu thập được rất nhiều bài báo, bài tạp chí khác nhau viết về đề tài này.

Bạn có thể dễ dàng đi theo sự vận hành của quy luật này, dù ở bất cứ điều gì, kể cả chi tiết nhỏ nhất.

Một hai ngày trước, có một người bạn đến gặp tôi và đứng sững ngay trước cửa phòng tôi đang ngồi.

- Trời ơi, hoa! - Cô ấy hét lên. - Có phải hoa hồng không?

Trong giọng nói của cô ấy có chút sợ hãi, tôi nghĩ cô trách tôi vì đã không chịu mua trái phiếu. Tuy nhiên sau đó cô giải thích rằng

mình rất khổ sở vì hoa hồng, và cứ vào khoảng tháng 6 khi những bông hoa hồng đang nở, mùi hương của chúng khiến cô ấy bị sốt.

- Trường hợp này chắc hiếm lắm, đúng không? - Tôi hỏi sau khi nhanh chóng mang hoa ra khỏi phòng.

- Không đâu, - cô ấy trả lời. - Trường hợp như tôi rất phổ biến. Hầu hết những người tôi quen biết đều bị như vậy cả.

Mặc dù hằng ngày tôi cũng tiếp xúc với rất nhiều người như cô ấy, có khi còn nhiều hơn do đặc thù công việc, nhưng ngoài cô ấy ra, tôi chưa gặp ai khác mắc phải chứng bệnh kỳ lạ này cả.

Một lần nữa tôi phải hỏi lại rằng tại sao khi những suy nghĩ của chúng ta được liên tục chuyển đến một vài người liên quan, thì rất có khả năng chúng ta sẽ nghe nhắc về những người đó hoặc gặp họ trong một thời gian ngắn sau đó? Chúng ta có thể không hề may mắn nghĩ đến người này hàng tháng trời hoặc hàng năm trời, nhưng dường như vẫn thấy hình bóng của họ ở đâu đó.

Tôi biết có rất nhiều lời giải thích khác nhau cho những hiện tượng này, nhưng không có lời giải thích nào hoàn toàn thỏa đáng. Dù thế, thực tế là chúng ta vẫn đang gửi đi những thông điệp vào vũ trụ và sẽ nhận được sự phản hồi. Đó là quy luật tương tác.

Phải chăng điều này có thể giải thích cho thực tế là những người hay than phiền thì luôn tìm ra nhiều chuyện mới để than phiền, những người ử rữ thì lúc nào cũng có cả tá chuyện để u buồn, những người thích gây gổ và hung dữ thì thường muốn chọc tức những người vô can để họ cũng nổi giận bưng bưng?

Gần đây, tôi đã nghe một người phụ nữ than phiền về sự bất công của số mệnh và so sánh cuộc đời cô với một người mà cô quen biết.

- Hãy nhìn cô ấy mà xem, - người phụ nữ nói. - Tôi phải làm việc vất vả, xoay sở chặt vật hàng mớ năm trời. Những gì tôi có được đều từ sự nỗ lực hết mình sau hàng ngàn lần thất vọng. Còn con nhỏ đó giỏi giang chẳng bằng một nửa tôi, lại không siêng năng, thế mà lại may mắn như thế. Thật chẳng công bằng gì cả.

Nhưng sự thật là tất cả mọi chuyện đều công bằng. Tôi biết cả hai người phụ nữ này. Điều khác biệt giữa họ là trong khi người phụ nữ thứ nhất luôn chuẩn bị để đón nhận những điều tồi tệ nhất, thì người phụ nữ thứ hai lại chỉ mong muốn những điều tốt đẹp. Người phụ nữ thứ hai luôn đón nhận những điều tồi tệ như chuyện đương nhiên và tìm mọi cách để thích ứng với nó. Đây là phản ứng đầu tiên của cô, và cũng là cách cô chọn để ứng phó với cuộc đời.

Có lẽ ai trong chúng ta cũng từng trải qua những ngày mà tất cả mọi việc đều tồi tệ. Chắc chắn không có một thế lực xấu nào tìm cách làm cho chúng ta trở nên khôn ngoan cả, mặc dù người ta thường có khuynh hướng tin vào thế lực xấu đó hơn là tìm hiểu tại sao lại có những chuyện xui xẻo cứ quanh quẩn đeo bám chúng ta từ sáng sớm đến tối mịt.

Trên thực tế, mọi người đều trải qua những tình huống tương tự câu chuyện trên, nhưng hầu hết chúng ta chỉ nhận thức một cách mơ hồ hoặc chưa kịp nhận ra.

Điều đầu tiên và quan trọng nhất để bạn có thể làm chủ được quy luật này đó là bạn phải luyện tập khả năng làm chủ bản thân. Bạn phải học cách vượt qua được tất cả sự dối xù bất công, ngược đãi mà không được trả đũa lại. Để vận dụng quy luật tương tác một cách hiệu quả, bạn phải có khả năng tự chủ cao độ.

Nhờ vào nguyên tắc tương tác, chúng ta thực sự có thể biến kẻ thù thành bằng hữu. Nếu bạn có kẻ thù và mong muốn chuyển



thành bả`ng hữu, bạn hoàn toàn có thể chứng minh sự đúng đắ`n của quy luật này một khi bạn có thể quên đi cái tôi của mình và bớt ngoan cố` hơn. Hình thành thói quen nói với kẻ thù bả`ng những lời chân thành. Hãy cố` gắ`ng tử tắ` với anh ta. Ban đầ`u, anh ta sẽ không dễ gì thay đổi, nhưng dầ`n dầ`n sẽ chịu ảnh hưởng trước cách cư xử của bạn và đáp trả lại bạn điề`u tương tự. Đây gọi là việc “lắ`y ơn trả oán”.

Bạn chính là người quyế`t định những điề`u mà bạn muố`n đố`i phương hành động, và cũng chính bạn là người quyế`t định mình có đạt được điề`u này thông qua quy luật tương tác hay không. “Quy luật tự nhiên rắ`t đơn giản: chúng ta chỉ nhận được khi chúng ta cho đi”. Đúng vậy, “*Chúng ta chỉ nhận khi chúng ta cho đi*”! Đó không phải là điề`u chúng ta mong muố`n đế`n với chúng ta, mà là điề`u chúng ta cho đi.

Tôi rắ`t mong các bạn vận dụng quy luật này trong cuộc số`ng. Không chỉ có những ích lợi hữu hình, hơn thắ` nữa, nó còn đem đế`n hạnh phúc và những kắ`t quả hơn cả mong đặ`i.

Rố`t cuộc thì chỉ có sự cố` gắ`ng phắ`n đầ`u mới cho ta những thành công thật sự.

## 5. Sức mạnh của tâm trí

Tâm trí con người là tập hợp của nhiều phẩm chất và xu hướng. Nó gồm có: thích và ghét, lạc quan và bi quan, căm thù và yêu thương, tiêu cực và tích cực, lòng tốt và ác tâm. Tâm trí được hình thành từ tất cả những phẩm chất đó và nhiều phẩm chất khác nữa. Nó là sự pha trộn giữa các phẩm chất, và những tâm trí khác nhau sẽ có những phẩm chất không giống nhau.

### **Học cách sử dụng tâm trí tuyệt vời của bạn**

Những phẩm chất nổi trội phần lớn được hình thành do ảnh hưởng của môi trường sống, thông qua tập luyện, mối quan hệ với người khác và đặc biệt là do chính suy nghĩ của mỗi người! Bất cứ suy nghĩ nào được duy trì liên tục trong tâm trí, hay suy nghĩ được định hình thông qua sự tập trung và chuyển đến tâm trí ý thức thì thường sẽ cuốn hút về phía nó những phẩm chất tương tự.

Một suy nghĩ giống như là một hạt giống được gieo xuống mặt đất, nó sẽ phát triển, và nhân lên gấp nhiều lần; vì thế sẽ thật nguy hiểm khi cho phép tâm trí tồn tại bất kỳ suy nghĩ xấu nào. Những suy nghĩ này sớm muộn gì cũng tìm cách giải thoát thông qua các hoạt động thể chất.

Nguyên tắc tự ám thị giúp cho những suy nghĩ được hình thành trong tâm trí và tập trung chuyển hóa thành hành động. Nếu nguyên tắc ám thị được hiểu rộng rãi và được dạy ở nhà trường, nó sẽ làm thay đổi các tiêu chuẩn đạo đức của thế giới trong vòng 20 năm. Qua nguyên tắc này, tâm trí con người có thể thoát khỏi những xu hướng tiêu cực bằng cách liên tục xây dựng các xu hướng tích cực. Những đặc tính của tâm trí con người cần được nuôi dưỡng và sử

dụng để duy trì sự sống. Trong vũ trụ luôn có một quy luật nuôi dưỡng và sử dụng, quy luật này áp dụng cho mọi sự sống. Quy luật này cho biết rằng mọi sự sống nếu không được nuôi dưỡng hay sử dụng thì sẽ chết đi, và tâm trí chúng ta cũng vậy.

Cách duy nhất để phát triển những đặc tính của tâm trí là phải tập trung vào nó, nghĩ về nó và sử dụng nó. Những xu hướng lệch lạc, xa u xa của tâm trí có thể bị xóa sạch nếu ta bỏ đời nó cho đến chết bằng cách không sử dụng nó!

Hãy tưởng tượng xem nguyên tắc này sẽ có tác dụng như thế nào nếu được áp dụng ở những đứa trẻ mẫu giáo có tâm trí trong trẻo và nhạy cảm?

Nguyên tắc tự ám thị là một trong những quy luật cơ bản của ứng dụng tâm lý. Am hiểu đúng đắn về quy tắc này cùng với sự hợp tác của các tác giả, triết gia, giáo viên, diễn giả sẽ có thể định hướng được toàn bộ khuynh hướng tâm lý của loài người trong vòng 20 hoặc chưa đến 20 năm.

Bạn có thể chưa có cơ hội được học và tìm hiểu về nguyên tắc tự ám thị ở trường, nhưng không gì có thể cản trở bạn học tập, tìm hiểu, áp dụng nguyên tắc này bằng chính nỗ lực của cá nhân bạn ngay từ bây giờ.

Hãy học một vài điều tuyệt vời về tâm trí con người. Đó chính là nguồn gốc sức mạnh. Nếu bạn từng giải thoát bản thân mình khỏi những lo lắng vụn vặt và những ham muốn tài chính, thì đó chính là nhờ những nỗ lực tuyệt vời của tâm trí bạn.

Người biên tập cuốn sách này lúc đó tuy còn trẻ tuổi, nhưng ông đã có được bằng chứng xác thực về hàng ngàn trường hợp những người đã chuyển từ thất bại đến thành công với một tốc độ nhanh

chóng đáng kinh ngạc, có thể chỉ trong một vài giờ hoặc một vài tháng.

Cuốn sách bạn đang cầm trên tay cũng là một minh chứng sống cho việc một người hoàn toàn có thể kiểm soát được khả năng tài chính của mình, bởi vì đây là đỉnh thành công được xây đắp từ kinh nghiệm của 15 năm thất bại!

Bạn có thể đi từ thất bại đến thành công nếu bạn hiểu được và ứng dụng một cách thông minh những nguyên tắc tâm lý. Bạn có thể đạt được bất cứ điều gì bạn mong muốn. Bạn có thể trong phút chốc tìm thấy hạnh phúc một khi bạn làm chủ nguyên tắc này, và bạn có thể thành công về tài chính nếu bạn nhanh chóng tiếp thu những bài thực hành.

Không có gì huyền bí trong tâm trí con người. Tâm trí hoạt động hòa hợp với những quy luật vật lý, kinh tế và các nguyên tắc. Bạn không cần sự giúp đỡ của bất kỳ ai trên trái đất này nhằm vận động tâm trí của chính mình hoạt động như bạn mong muốn. Bất kể bạn đang giữ địa vị nào trong cuộc sống, bạn vẫn hoàn toàn có thể kiểm soát và điều khiển tâm trí của mình, rèn luyện nó hướng đến những điều đúng đắn thay vì cho phép người khác áp đặt những suy nghĩ của họ lên bạn.

Hãy học cách sử dụng sức mạnh của tâm trí, nó sẽ giúp bạn thoát khỏi sự sợ hãi, tiếp thêm cho bạn nghị lực và lòng can đảm.

### **Cách thu hút người khác bằng quy luật tương tác**

Để đạt được tiếng tăm hay sự giàu có, đòi hỏi bạn phải có người giúp sức. Bất kể địa vị của bạn bây giờ là gì và những thành quả bạn đạt được to lớn như thế nào, nhưng nếu muốn tồn tại lâu dài thì nhất định bạn phải có được sự ủng hộ của người khác.

Việc bạn có thể giữ mãi uy tín hay địa vị của mình mà không cần sự ủng hộ của mọi người xung quanh cũng khó như việc bạn có thể bay lên mặt trăng. Bạn sẽ không thể đạt thành tựu nếu không được sự ủng hộ của những người bên cạnh bạn, trừ trường hợp bạn được thừa kế.

Sự dư dả về tiền bạc hoặc đạt được vị thế nhất định chắc chắn phụ thuộc vào việc bạn mở rộng các mối quan hệ và thu hút mọi người về phía mình như thế nào. Không cần phải là một triết gia nhìn xa trông rộng mới có thể phát hiện được rằng nếu một người giao thiệp tốt với mọi người, anh ta sẽ nhận được rất nhiều lợi ích từ mạng lưới các mối quan hệ của mình.

Vậy thì, con đường để đạt được danh tiếng và tiền bạc, cũng như nhiều thành quả khác, sẽ thông qua trái tim của những người mà ta giao thiệp.

Qua quy luật tương tác, bạn có thể thuyết phục mọi người đáp lại những gì bạn làm cho họ. Chúng ta hãy cùng xem xét về cách khai thác quy luật này để xem nó có thể phục vụ cho bạn hay không. Để bắt đầu, chắc bạn không cần phải được nhắc lại rằng con người có xu hướng đáp trả lại những gì họ nhận được, dù điều họ nhận được là sự hợp tác hay sự đối lập.

Nếu bạn gây thù chuốc oán với một người, thì kết quả cũng rõ ràng như hai cộng hai bằng bốn, người đó sẽ trả đũa bạn theo cách tương tự. Ngược lại, nếu bạn trở thành một người bạn hay đối xử tử tế với anh ta, hẳn anh ta cũng sẽ tử tế với bạn.

Đừng để ý đến trường hợp có người không phản ứng lại sự tương tác. Đó là ngoại lệ. Nếu tính trung bình thì phần lớn mọi người đều phản ứng một cách vô thức theo sự tương tác.

Những người thích gây gổ sẽ gặp phải những kẻ ưa gây chuyện. Và chẳng có gì ngạc nhiên khi một người luôn thân thiện, cư xử tốt với mọi người sẽ được tất cả mọi người yêu mến, trong khi những kẻ cáu kỉnh và xấu tính thì bị xa lánh.

Quy luật tương tác là nguồn năng lượng lớn lao, có ảnh hưởng lên toàn vũ trụ. Bạn sẽ nhận ra quy luật này khi bạn thấy quả sồi rơi xuống đất trong ánh mặt trời ấm áp, hay nhìn một chồi non vươn lên để hấp thụ dinh dưỡng và phát triển thành một cây sồi cứng cáp.

Chắc ít ai chú ý đến việc một quả sồi cuộn về phía nó bất cứ thứ gì giúp nó đâm chồi nảy lộc và phát triển thành một cây sồi. Và có lẽ cũng chưa ai từng thấy loại cây nào nửa phần trên là sồi nửa phần dưới là dương. Trong quả sồi chỉ có thể là những thành phần tương thích để tạo nên một cây sồi.

Mỗi suy nghĩ được lưu lại trong bộ não con người hấp thụ những yếu tố tương thích với nó, cho dù đó là suy nghĩ mang tính xây dựng hay phá hoại, tử tế hay xấu xa. Bạn nghĩ về sự căm thù và đố kỵ nhưng lại mong đợi bộ não tiếp nhận một kết quả trái ngược là điều không thể, chẳng khác gì việc bắt một quả sồi mọc ra cây dương. Đơn giản, vì nó trái ngược với quy luật tương tác.

Khả p vũ trụ, mọi thứ đều hướng về trung tâm của lực hút. Những người có suy nghĩ và xu hướng tương tự nhau thì thu hút lẫn nhau, vì vậy bạn thu hút nhóm người nào về phía mình chính là do khuynh hướng của tâm trí bạn. Bạn có thể điều khiển xu hướng đó và định hướng chúng theo ý mình, và rồi thu hút về phía mình bất cứ mẫu người nào mà bạn mong muốn.

Đây là một quy luật tự nhiên, bất di bất dịch, dù chúng ta có nhận thức để sử dụng nó hay không.

## Cách tạo nên số phận

Ông Carnegie qua đời, để lại tài sản vài trăm triệu đô-la sau khi đã cho đi nhiều triệu đô.

Có hàng ngàn người ước ao số tài sản đó của ông. Cũng như có hàng ngàn người nghĩ suy tìm cách để có thể kiếm được cho mình số tài sản như ông Carnegie.

Hãy xem cách ông Carnegie kiếm tiền. Có thể nó sẽ giúp bạn nảy ra một vài ý tưởng để tạo dựng tài sản cho mình. Ông không phải thiên tài. Carnegie cũng giống như những người bình thường khác, không có gì đặc biệt.

Nhưng Carnegie đã tích lũy được hàng triệu đô-la nhờ biết chọn lọc, kết hợp và quản lý chặt chẽ của người khác! Ông sớm nhận ra rằng trong bất cứ công việc nào, ví dụ như kinh doanh thép, cho dù một người tài năng đến đâu nhưng chỉ có một mình thì cũng chẳng thể làm được gì. Ông ta cũng nhận ra rằng hầu hết các ngành công nghiệp và kinh doanh đều cần ít nhất 2 loại người – người thực hiện và người đi đầu hành. Carnegie lựa chọn những người ưu tú, tổ chức, hướng dẫn và giữ lửa nhiệt tình trong họ để họ đem lại những giá trị công việc tốt nhất. Ông đã khiến mọi người cùng hợp tác với ông.

Không một ai có thể làm giàu như Carnegie mà không sử dụng chặt chẽ của người khác. Giá trị chặt chẽ của một cá nhân hoạt động riêng lẻ đem lại giá trị không lớn, nhưng giá trị chặt chẽ được tích lũy từ một tập thể sẽ tạo nên những giá trị không giới hạn.

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn hãy học cách thu hút những người có các khả năng mà bạn không có. Nếu bạn thuộc nhóm người đi đầu hành, hãy lựa chọn kết giao với những người có thể trở thành người thực hiện. Một tổ chức muốn thành công phải được tạo thành



từ những người có kế hoạch đầy đủ những khả năng cần thiết để thành công. Một số người kiếm ra tiền nhưng không có khả năng quản lý tài sản. Một số khác thì có khả năng giữ tiền và tài sản nhưng không có khả năng kiếm tiền. Nếu kế hoạch hài hòa cả hai yếu tố trên thì ta sẽ có được một tập thể vừa biết kiếm tiền vừa biết giữ tiền.

Nhiều doanh nghiệp tăng trưởng chậm và kém phát triển, cuối cùng dẫn đến phá sản, lý do là doanh nghiệp đó có quá nhiều người có cùng một khả năng này nhưng lại thiếu người có khả năng cần thiết khác. Việc kinh doanh muốn thành công thì ngoài thực lực, còn cần phải có những bộ óc khôn ngoan, tập hợp các phẩm chất của người thực hiện và người điểu hành.

### **Thời đại lý tưởng nhất trong lịch sử**

Bây giờ không còn là thời đại dành cho những ai chỉ biết tin vào những điều họ đã hiểu rõ. Và cũng không còn là thời đại dành cho những người luôn nghi ngờ về khả năng của tâm trí con người.

Tự nhiên sẽ tiết lộ điều bí ẩn của mình cho những ai muốn tìm hiểu. Nếu hiện tượng sấm sét ngày xưa có thể đe dọa những người thiếu hiểu biết, mê tín dị đoan thì bây giờ khoa học đã lý giải được. Khoa học ngày càng hỗ trợ đắc lực cho cuộc sống con người. Khoa học không chỉ giúp gia tăng tốc độ của đoàn tàu, giúp việc nấu nướng trở nên dễ dàng và nhanh chóng hơn, khởi động các bánh xe công nghiệp mà còn có thể làm cho âm thanh truyền từ đầu này đến đầu kia qua đất chỉ trong vòng một giây.

Điện là nguồn năng lượng đã có cách đây 300 năm, nhưng khi đó chúng ta chưa hiểu rõ về điện nên cho rằng nó có sức phá hoại. Chúng ta không biết rằng đến một ngày nào đó nó có thể phục vụ nhu cầu khổng lồ của đời sống con người nên chúng ta đã không

nỗ lực để làm chủ nó cho tới tận những năm gần đây. Bây giờ dù cũng chẳng biết gì hơn về điện, nhưng chúng ta đã bắt đầu thử nghiệm nó, và đây chính là một bước tiến trong hành trình khám phá nguồn năng lượng này.

Ngày nay, điện giúp truyền âm thanh của con người đi vòng quanh trái đất. Một ngày kia, điện sẽ mang con người đến bất cứ địa điểm nào với một tốc độ đáng kinh ngạc. Phương tiện khai thác điện của con người bây giờ còn nhiều hạn chế, nhưng chúng ta sẽ sớm học được cách để điều khiển và kiểm soát nguồn năng lượng của vũ trụ bằng một quy trình đơn giản cũng giống như cách chúng ta hút nước ra khỏi thùng bằng cách áp dụng quy luật trọng lực.

Làm sao để chúng ta có thể khám phá hết tiềm năng của điện?

Làm sao để chúng ta có thể làm chủ được nguồn năng lượng này và sử dụng nó theo ý muốn?

Chúng ta chỉ có thể trả lời được những câu hỏi trên bằng cách thử nghiệm, bằng cách sử dụng trí tưởng tượng! Thời đại ta đang sống là thời đại của trí tưởng tượng, tìm hiểu và thử nghiệm. Loài người đang bắt đầu vượt qua mọi nỗi sợ hãi và nghi ngờ để nắm bắt những công cụ và phương tiện đang bày ra trước mắt mình.

Thời đại bạn đang sống là thời đại lý tưởng nhất của lịch sử loài người, lý tưởng không chỉ trong sự phát triển của máy móc mà còn trong sự phát triển của tinh thần. Chúng ta không chỉ khám phá ra được cách để bay lên không trung, bơi dưới đáy đại dương, sử dụng các phương tiện thông tin liên lạc hiện đại nhanh chóng kết nối mọi người trên khắp mọi miền của thế giới, mà chúng ta còn lý giải được nguồn gốc của những thành tựu này – đó chính là nhờ trí tuệ của con người!

Nếu năm mươi năm vừa qua là thời kỳ của những khám phá vĩ đại nhất trong lịch sử loài người thì năm mươi năm tiếp theo có thể chúng ta sẽ đạt được những bước tiến vượt bậc trong việc phát triển tâm trí con người như là những gì ta đã làm được với máy móc trong năm mươi năm vừa qua.

### **Hãy từ bỏ thù hận**

Thời gian và công sức phải bỏ ra để trả đũa một người làm ta giận dữ có thể sẽ giúp chúng ta trở nên giàu có nếu thời gian và công sức này được định hướng bằng những nỗ lực mang tính xây dựng. Vì thế, hãy xây dựng thay vì đập đổ.

Bản thân tôi tin rằng một người bình thường đa phần đã bỏ phí ba phần tư cuộc đời mình cho những nỗ lực vô ích và không mang tính xây dựng.

Có một cách để trừng phạt người cư xử tệ với bạn, đó là hãy cư xử tử tế với họ. “Lấy oán trả oán” là hành động của người tử tế đáp lại những hành vi tội ác.

Thời gian dành cho thù hận không chỉ gây lãng phí mà còn giết chết những cảm xúc tươi đẹp, khiến cho một người trở nên vô dụng trong những công việc cần tính xây dựng. Những suy nghĩ thù hận chẳng gây hại cho ai ngoại trừ đối với chính người nuôi suy nghĩ ấy.

Rượu và thuốc lá gây tổn hại cho cơ thể con người không bằng những suy nghĩ thù hận và giận dữ. Người may mắn là người đủ trưởng thành và sáng suốt để vượt lên sự ngoan cố, ích kỷ, tham lam, những đố kỵ vụn vặt. Đây là những thói xấu sẽ dẫn đến bạo lực.

Chưa bao giờ có sự giận dữ nào có thể mang lại kết quả tích cực cho một người. Một tâm hồn vĩ đại chỉ có thể trú ngụ ở những người

biết kiếm chế sự giận dữ, không bao giờ cố gắng hủy hoại kẻ thù của mình hay đánh bại đối thủ trong các nhiệm vụ được giao.

Những ai có thể tha thứ và quên đi những tổn thương mà người khác gây ra cho mình thì đó quả là những người đáng cảm phục, vì tâm hồn họ thực sự cao đẹp.

Tôi tự hỏi không biết đến bao lâu thì người với người mới có thể cùng nhau đi trên một con đường, tay trong tay, cùng giúp đỡ nhau bằng tình yêu thương và sự che chở, thay vì đố kỵ, tranh giành, thậm chí là tàn sát lẫn nhau? Đến khi nào chúng ta mới nhận thức được rằng mức độ thành công thực sự trong cuộc sống được đo bằng thái độ chúng ta cư xử với những người xung quanh mình? Đến khi nào thì chúng ta mới hiểu rằng niềm hạnh phúc lớn lao nhất chỉ dành cho những người biết khinh bỉ những hành vi hèn hạ, hãm hại người khác?

## 6. Xây dựng lòng tự tin

Những nguyên tắc khoa học được đề cập trong chương này đã từng mang đến thành công và hạnh phúc cho hàng triệu người. Ý tưởng viết nguyên tắc “*Xây dựng lòng tự tin*” đã được tác giả triển khai từ hơn bảy năm trước và được xem là một nhánh của tâm lý học ứng dụng.

Sau đó, các luận điểm chính của nguyên tắc này đã được phát hành dưới dạng những quyển sổ tay nhỏ, và đã có hơn ba trăm nghìn bản đến tay người có nhu cầu. Thậm chí, một xí nghiệp đã cho in nội dung của luận thuyết “*Xây dựng lòng tự tin*” vào mặt sau bảng lương của tất cả các nhân viên đang làm việc trong xí nghiệp.

Bài học mà bạn sẽ tiếp cận sau đây có nguôn gốc rất thú vị. Tôi có bằng chứng chứng tỏ rằng có nhiều người đã tìm được ý nghĩa đích thực của cuộc sống nhờ vào những trải nghiệm từ bài học mà bạn sẽ được giới thiệu ngay sau đây.

Một nhân cách đẹp luôn được nuôi dưỡng bằng một trái tim nhân ái và biêt thốn thức với những đau khổ vì sự tranh giành lẫn nhau của loài người.

Một ví dụ điển hình cho sự chuyển biến đầy ngoạn mục từ thất bại sang thành công đã xảy ra bốn năm trước khi tôi viết những dòng này, ngay trong thời loạn lạc. Ngày nọ, một người đàn ông lang thang đến gõ cửa văn phòng của tôi. Khi ngược nhìn lên, tôi trông thấy một người đàn ông đang đứng ngay cạnh cửa, tay cầm chiếc mũ lưỡi trai – trông ông ta có vẻ rất buồn và tuyệt vọng.

Tôi dự định sẽ dành cho người đàn ông này mười lăm phút, nhưng lập tức ông ta khiến tôi hết sức ngạc nhiên khi rút từ túi áo ra một quyển sổ tay nhỏ có lớp giấy màu nâu bọc bên ngoài. Đó chính là quyển sổ tay chép lại nội dung của bí quyết “*Cách xây dựng lòng tự tin*”. Ông nói: “Hắn là số phận đã đưa đẩy nên tình cờ tôi mới có được quyển cẩm nang này. Chiều hôm qua, khi tôi đang trên đường đến Hồ Michigan để làm công việc thường ngày của mình là đóng cọc thì có người đã đưa nó cho tôi. Thế là tôi đọc. Nó khiến tôi phải lắng dịu lòng mình, gạt bỏ những lo toan thường ngày và suy ngẫm. Và giờ đây, tôi nhận ra anh chính là người có thể giúp tôi trở về con người thật của chính mình”.

Tôi ngược nhìn người đàn ông một lượt. Trông ông ta khá lôi thôi trong bộ quần áo cáu bẩn và nhàu nát. Dáng vẻ bên ngoài cho thấy ông không mấy quan tâm đến bản thân mình: bộ râu dài che gần hết gương mặt, bên dưới là đôi dép cũ đã sờn rách. Tuy nhiên, ông đã đến tìm tôi nhờ giúp đỡ và tôi không thể nào từ chối được. Tôi mời ông vào văn phòng. Thực ra, tôi không nghĩ ra cách nào để giúp ông, nhưng làm sao tôi đủ nhẫn tâm để nói với ông điều đó.

Tôi yêu cầu ông hãy kể chuyện của mình và chia sẻ với tôi điều đã khiến ông rơi vào trạng thái tuyệt vọng đến vậy. Rồi ông đã kể với tôi tất cả, một cách chân tình: trước chiến tranh, ông là một chủ xưởng giàu có bậc nhất ở bang Michigan. Chiến tranh nổ ra, toàn bộ nhà xưởng của ông đều bị phá hủy. Sự nghiệp sụp đổ, tất cả tiền dành dụm cũng không còn – ông trở nên trắng tay. Thất bại khiến ông mất hết niềm tin vào bản thân, ông đau buồn đến mức từ bỏ gia đình và đi lang thang khắp nơi như một kẻ hành khất.

Nghe xong chuyện, tôi chợt nảy ra kế hoạch giúp đỡ người đàn ông tội nghiệp này. Tôi nói: “Câu chuyện của ông khiến tôi rất xúc động, tôi ước mình có thể làm gì đó cho ông, nhưng quả thật tôi không thể làm gì được”.

Tôi lặng lẽ quan sát. Gương mặt ông đột nhiên chuyển sang tái nhợt. Tôi nói tiếp:

- Tuy nhiên, tôi biết một người trong tòa nhà này có thể giúp ông, và tôi sẽ giới thiệu ông với ông ấy. Nếu đặt lòng tin ở ông ấy, ông sẽ có thể vượt qua cú sốc này và tìm lại chính mình trong vòng chưa đến sáu tháng.

Người đàn ông vui mừng nói xen vào:

- Vì Chúa, hãy đưa tôi đến gặp ông ấy.

Tôi dẫn người đàn ông vào phòng thí nghiệm của mình và yêu cầu ông ngó đi khỏi mặt với một bức màn lớn được giăng ngang cửa. Đoạn tôi giơ tay kéo bức màn sang một bên. Phía sau bức màn là một tấm gương lớn, và người mà tôi đã hứa sẽ giới thiệu cùng ông – không ai khác, chính là hình ảnh phản chiếu của ông trong gương.

Tôi chỉ tay vào tấm gương rồi nói:

- Chỉ duy nhất một người trong cuộc đời này có thể giúp ông. Nếu ông không ngó đi đây và nhìn thẳng vào sự thật, không nhận ra sức mạnh tiềm ẩn của chính bản thân mình thì ông chỉ có mỗi việc là quay về và tiếp tục công việc đóng cọc ở Hồ Michigan. Bởi vì sao? Vì ông đã chứng tỏ mình là một kẻ vô dụng.

Người đàn ông tiến đến gần tấm gương lớn, áp sát gương mặt của mình vào. Rồi ông lùi lại, hai hàng nước mắt bắt đầu trào ra.

Tôi tiễn ông ta đến thang máy và nói lời chào tạm biệt. Tôi thầm nhủ mình sẽ không gặp lại người đàn ông đó một lần nữa.

Nhưng khoảng bốn ngày sau, tôi tình cờ gặp lại ông trên đường phố Chicago. Và tôi không thể tin vào mắt mình: người đàn ông đó đang bước khoan thai đầy vẻ tự tin. Bộ quần áo nhàu nát ngày



trước đã được thay bằng một bộ com-lê tươm tắ t. Đó chỉ có thể là dáng vẻ của một người thành công, và ông bước đi như thể ông cảm nhận được điề u đó. Trông thắ y tôi, ông tiế n đế n gầ n và bắ t tay chào lịch sự.

Ông nói:

- Anh Hill này, anh đã làm thay đổi cả phầ n đời còn lại của tôi đầ y. Anh đã cứu vớt đời tôi khi giúp tôi nhận ra đúng con người thật và giá trị thật của mình – những điề u mà trước đây tôi chưa từng biế t. Tôi đang dự định đế n gặp anh đây. Và tôi tin lâ n tới chúng ta gặp nhau, anh sẽ nhận ra ở tôi một con người khác với con người trước đây anh từng biế t. Tôi dự định gửi anh một tờ chi phiế u, tôi sẽ ghi tên anh ở đầ u và ký tên tôi ở cuố i tờ chi phiế u này. Phầ n số tiế n tôi không điề n, tôi muố n anh hãy tự điề n vào – điề u đó thể hiện tôi đã có thể làm chủ chính mình và rằ ng anh xứng đáng được như vậy.

Nói xong, người đàn ông quay đi và hòa mình vào dòng người tá p nập trên đường phố Chicago. Tôi nhìn theo ông á y, tự hỏi liệu mình còn có cơ hội gặp lại người đàn ông đó một lâ n nào nữa không, rằ ng ông có thật sự làm lại cuộc đời hay không. Tôi tự đặt ra cho mình thật nhiề u câu hỏi. Mọi việc diễn ra giồ ng như tôi vừa đọc một câu truyện cổ Ả Rập, và tâm trí bị búa vây bởi sự tò mò và hiế u kỳ.

Điề u cuố i cùng tôi muố n nói để làm lời kế t cho câu chuyện này chính là việc người đàn ông đó đã tìm gặp tôi một lâ n nữa – như lời ông đã hứa. Ông đã gầ y dựng lại sự nghiệp thành công. Né u tôi đề cập danh xưng của ông tại đây, á t hẳn bạn sẽ nhận ra ngay bởi vì người đàn ông mà tôi đang nói đế n đã được công nhận là một trong những thương gia hàng đầ u trên thế giới.

Tôi cố gắng thuyết phục ông chia sẻ câu chuyện đời mình để mọi người có thể noi gương và học hỏi. Tôi hy vọng mình sẽ thành công bởi vì ngoài kia, hàng triệu người đang đánh mất niềm tin vào bản thân và không hề nhận ra chỉ có bản thân họ mới có thể giúp họ - cũng giống như trường hợp của ông. Tôi tin họ sẽ tìm thấy hình ảnh của chính mình trong câu chuyện người thật – việc thật này.

Tiếp theo đây, tôi muốn giới thiệu với bạn một bài báo bàn về sự chuyển biến tâm trạng của một người vừa trải qua những biến cố lớn trong cuộc đời.

Bài báo sẽ giúp bạn nhận ra phương pháp ứng dụng nguyên tắc tự ám thị, tập trung phát triển những tố chất cần thiết để xây dựng lòng tự tin, hướng đến thành công.

Có hai mục tiêu quan trọng mà con người luôn khát khao tìm kiếm. Một là được hạnh phúc, hai là có một cuộc sống sung túc – nói khác đi là có thật nhiều tiền!

Để đạt được hai mục tiêu này, yếu tố cần và đủ chính là lòng tự tin, mà quan trọng hơn cả là phải tự tin vào chính bản thân mình; nếu không, bạn rất dễ mất đi điểm tựa và buông xuôi tất cả.

Như vậy, dù cố gắng đến đâu, bạn vẫn không thể có cuộc sống hạnh phúc nếu không tin vào bản thân mình!

Dù cố gắng làm việc trong lĩnh vực đúng khả năng và nguyện vọng của mình thì bạn vẫn không thể sung túc hơn, bạn chỉ có thể tạo ra một khoản vừa đủ để trang trải cho cuộc sống một khi bạn đã đánh mất lòng tin vào bản thân!

Không ai khác, chính bạn mới có thể giúp bạn thành công. Nếu nỗ lực phấn đấu, bạn sẽ có một cuộc sống hạnh phúc. Nếu nỗ lực

làm việc, bạn sẽ vững vàng hơn với nghề nghiệp cũng như cuộc sống của mình.

Ngay khi nhận ra và hiểu thấu sự thật này, bạn sẽ thấy có một nguồn sinh khí dồi dào đang lan truyền trong cơ thể, một nguồn sức mạnh mới mà bạn không thể ngờ rằng mình đã sở hữu nó từ rất lâu.

Khi đó, bạn sẽ đạt được nhiều hơn bởi vì bạn dám thử sức và đảm nhận nhiều trọng trách! Và bạn sẽ nhận ra – có thể là lần đầu tiên trong đời – rằng bạn có khả năng đạt được bất kỳ mục tiêu nào mà bạn mong muốn! Bạn sẽ nhận ra những thành tựu mà bạn đạt được có thể không có ý nghĩa gì nhiều đối với những người xung quanh nhưng lại có ý nghĩa đặc biệt đối với bạn bởi vì chúng thể hiện bạn là ai và bạn có giá trị như thế nào.

Chúng tôi khuyến khích bạn hãy tìm mua quyển sách *Những bài viết của Emerson*<sup>(1)</sup> và đọc chương nói về lòng tự tin. Bạn sẽ cảm thấy mình đang được tiếp thêm nguồn cảm hứng, lòng nhiệt thành và sự quyết tâm.

Sau khi đã đọc xong, bạn hãy tiếp tục đọc đến chương nói về quy luật của sự bù trừ. Trong hai phần này, chắc chắn bạn sẽ tìm thấy nhiều chân lý thú vị.

Trong quá trình xây dựng lòng tự tin, một trong những bước quan trọng đầu tiên là bạn phải loại bỏ hoàn toàn suy nghĩ rằng bạn không thể hoàn thành những việc mà mình đang đảm trách. Nỗi sợ chính là nhân tố cốt lõi khiến bạn đánh mất sự tự tin, và chúng tôi sẽ hướng dẫn bạn cách để vượt qua sự sợ hãi và rèn luyện lòng dũng cảm.

Bên trong mỗi con người đều tiềm ẩn một trí tuệ phi thường, nhưng đó sẽ chỉ là một phần tiềm thức mãi mãi ngủ yên nếu

không được đánh thức bản trực giác và sự tự tin của chính bạn. Một khi nhận ra mình nắm giữ trong tay chìa khóa của sự tự tin, bạn sẽ ngạc nhiên trước những thành quả mà mình đạt được. Mọi người cũng sẽ thán phục và ngưỡng mộ sự biến chuyển đầy thú vị đang diễn ra trong chính con người bạn. Khi đó, sự tự nhận thức về bản thân và lòng tự tin sẽ tạo thành sức mạnh khổng lồ giúp bạn vượt qua mọi trở ngại tưởng như không thể và tiến đến thành công.

Một cuộc phân tích về những người thành công trên thế giới đã chỉ ra rằng tố chất thành công của họ chính là sự tự tin.

Chúng tôi giới thiệu ngay sau đây “7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin” nhằm giúp bạn xây dựng ý tưởng và đạt được mục tiêu nhờ nguyên tắc tự ám thị và tập trung. Bạn cần liên tục truyền lửa cho những ý tưởng đó cho đến khi chúng được hiện thực hóa bằng hành động. Những nguyên tắc này đều mang tính khoa học. Các nhà khoa học hàng đầu trên thế giới đã nghiên cứu và xác minh những nguyên tắc này hàng nghìn lần để cho ra kết quả chuẩn xác nhất. Để thấy được giá trị của chúng, bạn chỉ cần ứng dụng ngay với chính bản thân mình, giống như hàng trăm người khác vẫn đang làm, bằng cách ghi nhớ những điều dưới đây:

1. Tôi biết tôi có khả năng hoàn thành mọi trọng trách được giao. Tôi cũng biết rằng để thành công, tôi chỉ cần luôn ghi nhớ nguyên tắc này và cương quyết thực hiện bằng những hành động cụ thể. Tôi sẽ tập cho mình quen với ý nghĩ đó.
2. Tôi biết rằng các suy nghĩ của mình cuối cùng cũng sẽ hợp thành một dạng vật chất và trở thành những hành động cụ thể trong thế giới thực. Chính vì vậy, tôi sẽ tập trung duy trì thói quen nghĩ về mẫu người mà tôi mong muốn trở thành, tôi sẽ phác họa chân dung con người đó vào tiềm thức, và dần chuyển hóa tư duy thành hiện thực. (Hãy miêu tả cụ thể mong muốn hoặc mục tiêu mà bạn đã xác định).

3. Tôi đang chú tâm rèn luyện những nguyên tắc cốt lõi mà thông qua đó, tôi có thể đạt được thành công trong cuộc sống. Suốt quá trình rèn luyện, tôi đang dần trở nên tự tin và phấn khởi hơn. Tôi học được cách biết thông cảm cho những người xung quanh, tôi đang dần trở nên mạnh mẽ hơn cả về mặt thể chất lẫn tinh thần. Tôi đang học cách mỉm cười bằng trái tim và thể hiện nụ cười đó trên gương mặt của mình.
4. Tôi bắt đầu kiểm soát và chế ngự thói quen bỏ dở công việc. Kể từ đây, tôi sẽ lên kế hoạch thực hiện tất cả những điều tôi mong muốn, hình dung cụ thể những việc mình sẽ làm và sẽ không để bất kỳ điều gì ngăn cản tôi hiện thực hóa những mục tiêu của mình.
5. Tôi vạch ra kế hoạch những việc mình sẽ làm tiếp theo trong vòng năm năm. Cứ mỗi năm năm như thế, tôi dự tính những cái được và mất trong quá trình thực hiện những mục tiêu của mình dựa trên việc tuân thủ nghiêm ngặt nguyên tắc phải đạt được kết quả tốt nhất!
6. Tôi nhận ra thành công chỉ thật sự đến nếu tôi biết ứng dụng những Nguyên tắc vàng. Chính vì vậy, tôi sẽ không đặt nặng vấn đề lợi ích như tất cả mọi người vẫn thường xem trọng. Tôi sẽ thành công chỉ bằng cách tập hợp và tận dụng những nguồn lực có sẵn. Tôi sẵn lòng giúp đỡ mọi người, và tôi tin mọi người cũng sẽ sẵn lòng giúp tôi. Tôi sẽ cho mọi người thấy tôi thân thiện và sẵn sàng làm bạn với họ, và tôi tin họ cũng sẽ kết bạn với tôi. Tôi sẽ loại bỏ mọi sự sợ hãi trong tôi và thay vào đó là sự quyết đoán và lòng quả cảm. Tôi sẽ củng cố niềm tin và loại bỏ sự hoài nghi. Tôi sẽ thay thế lòng thù hận bằng sự cảm thông và yêu thương con người.
7. Tôi sẽ học cách đứng vững trên đôi chân của mình và thể hiện suy nghĩ của mình thật rõ ràng, sử dụng ngôn từ sao cho thật chuẩn xác và khéo léo cùng với sự tự tin trong những trường hợp cần bảo vệ lý lẽ. Tôi đối xử tử tế với mọi người, và tôi hy vọng họ

cũng sẽ cảm thấy tin cậy, gần gũi với tôi. Tôi sẽ loại bỏ lòng đố kỵ và thay vào đó bằng sự sẵn lòng giúp đỡ người khác khi cần.

Chúng tôi đặc biệt muốn hướng sự chú ý của bạn đến phần thứ hai của luận thuyết xây dựng lòng tự tin. Sau lời trích dẫn bên dưới, bạn cần thiết phải xác định “mục tiêu cốt lõi” của mình một cách cụ thể và rõ ràng. Bằng cách hình dung và quy nạp mục tiêu đó vào tiềm thức, bạn đang áp dụng nguyên tắc tự ám thị; bằng cách ghi nhớ nội dung của “7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin” và liên tục tự nhắc nhở mình nhiều lần trong ngày, bạn đang rèn luyện nguyên tắc tập trung.

Cách phản ứng tốt nhất trước những lời bình phẩm là vững tin vào bản thân, không phản bác cũng không tranh cãi.

Hãy làm việc và cố gắng như một người quét đường tận tụy, rũ bỏ mọi tham vọng; cuộc sống sẽ trở nên nhẹ nhàng và bạn sẽ nhanh chóng tìm lại niềm tin của mình.

Phương pháp ấy chưa bao giờ thất bại.

Tâm trí của bạn được ví như tấm kính của máy chụp ảnh. Sau khi vận dụng “7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin”, bạn chủ động phác họa “mục tiêu cốt lõi” trong tâm trí - hình ảnh đó được ví như khi bạn nhắm mắt trước ống kính của máy ảnh và nhắm vào một tiêu điểm nào đó. Khi các chi tiết của “mục tiêu cốt lõi” được xâu chuỗi và lưu lại, bạn sẽ nhận ra mỗi cử chỉ và hành động của bạn đều có xu hướng chuyển hóa những hình họa mô phỏng đó thành sự thật.

Mọi việc diễn ra như sau: đầu tiên, tâm trí phác họa hình ảnh mà bạn đang mong muốn, sau đó nó tạo ra động lực thúc đẩy bạn phải

hành động để biến suy nghĩ thành hiện thực.

Đừng để sự sợ hãi chi phối bạn bởi vì đó chính là rào cản lớn nhất khiến bạn đánh mất lòng tin vào chính mình.

Sau khi bạn đã thật sự ghi nhớ “7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin”, hãy tạo thói quen thực hành nói to chúng ít nhất hai lần một ngày. Bản thân những suy nghĩ của bạn đều có xu hướng thúc đẩy cơ thể phải hành động, nhưng chỉ những suy nghĩ được xác nhận bằng lời nói mới tạo động lực khiến bạn thực hiện hơn là những suy nghĩ chợt thoáng qua. Nói rộng hơn, những suy nghĩ được ghi chép lại và được xác nhận bằng lời nói sẽ có tác dụng tạo động lực hơn những suy nghĩ chỉ được giữ kín trong lòng. Chính vì vậy, chúng tôi không những khuyến khích bạn ghi nhớ mà còn khuyên bạn hãy rèn luyện ít nhất hai lần một ngày trong ít nhất hai tuần. Bằng cách đó, bạn sẽ nắm vững ba bước quyết định giúp bạn đạt được mục tiêu:

**Bước 1:** Bạn thử phác họa và hình dung mục tiêu của mình.

**Bước 2:** Bạn đưa suy nghĩ đó vào hiện thực thông qua việc xác nhận mục tiêu bằng lời nói.

**Bước 3:** Bạn bắt đầu quá trình chuyển hóa suy nghĩ thành hành động cụ thể bằng cách ghi lại những mục tiêu ấy lên giấy.

Ba bước trên đây có thể giúp bạn hoàn thành mục tiêu theo nhiều cách, mà trước hết là bạn đã có trong tay một sơ đồ cụ thể về mục tiêu của mình. Như một kiến trúc sư thực thụ, bạn tạo ý tưởng, phác họa những đường nét đầu tiên trong tâm trí và rồi hiện thực hóa suy nghĩ của mình bằng hình vẽ trên giấy. Công việc của một kiến trúc sư đến đây là kết thúc!

Chúng tôi khuyến khích bạn đứng trước một tấm gương để nhìn rõ từng cử chỉ của môi khi bạn lặp lại những từ ngữ trong quá trình



rèn luyện lòng tự tin. Hãy nhìn thẳng vào hình ảnh phản chiếu của mình trong gương như thể bạn đang đối mặt với một người hoàn toàn khác, và đừng ngần ngại trò chuyện với chính mình trước gương. Điều quan trọng là bạn hãy thôi thúc họ - hay chính bạn phải nói và làm một điều nào đó.

Dần dần, bạn sẽ thấy cơ mặt của mình được giãn ra và thoải mái hơn. Bạn sẽ cảm nhận một nguồn động lực và cảm hứng sức sôi được thể hiện ngay trên gương mặt mà trước đây bạn chưa từng được thấy. Lẽ dĩ nhiên, sự thay đổi này sẽ được chính những người xung quanh xác nhận.

Bạn không cần đóng khung hành động của mình chính xác theo từng lời nói ở trên mà hãy chọn lựa những điểm phù hợp với mình nhất. Trên thực tế, bạn hoàn toàn có thể tự sáng tạo theo ý mình. Bạn hãy tự do phóng bút, miễn là câu chữ thể hiện rõ ràng những ý nghĩ mà bạn dự định thực hiện.

Hãy quan sát thật kỹ cảm nang này và xem đó như một bản thảo mô tả cụ thể hình mẫu của người mà bạn muốn trở thành. Đừng quên ghi chú lại những cảm xúc bạn muốn mình cảm nhận được cũng như những hành động bạn muốn thực hiện, và điều quan trọng là hãy có vài dòng mô tả về hình ảnh của chính mình – hình ảnh mà bạn mong đợi người khác thấy ở bạn. Bạn đừng quên đây cũng chính là một kế hoạch làm việc cụ thể của bạn, và sẽ đến một lúc nào đó – dù chỉ là một khoảnh khắc thoáng qua – bạn cũng sẽ có xu hướng làm theo những điều mình đã từng viết ra ngày hôm nay.

Hãy tập thói quen rèn luyện để những suy nghĩ trên ăn sâu vào tâm trí và coi đó như là một phương pháp cá nhân nguyện trong trường hợp bạn là một tín đồ mộ đạo. Nếu bạn tin vào những lời cá nhân nguyện – tin một cách tuyệt đối – thì sẽ không một phút giây nào bạn có thể nghi ngờ tính thực tiễn của những điều bạn ghi chép lại.

Chẳng lẽ bạn không nhận ra nguộ̀n cảm hứng và sức mạnh bạn có được từ bảy suy nghĩ trên là vô cùng đặc biệt? Chẳng lẽ bạn không cảm nhận được rặ̀ng niệm tin của bạn một khi được củng cố sẽ tác động tức thì đệ́n việc bạn hiện thực hóa những mong muộ́n và khát khao của mình? Chẳng lẽ bạn không nhận ra tính thực tiễn của phương pháp này độ́i với những thành tựu mà bạn đạt được nhờ vào việc sử dụng một nguộ̀n *sức mạnh phi thường* – lòng tự tin?

Phương pháp này không mâu thuẫn với bất kỳ tín ngưỡng nào. Những cá nhân thuộc các tôn giáo khác nhau đệu nhận ra cậu nguyện chính là hạt giộ́ng ươm mậ̀m cho quyệt tâm và hành động. Nệu phương pháp cậu nguyện đã được tặ́t cả tôn giáo tôn sùng, nó xứng đáng được vận dụng để hỗ trợ cho việc đạt đệ́n mục tiêu của con người. Việc xây dựng và củng cố lòng tự tin chính là một mục tiêu lớn mà chúng ta phải theo đuổi.

Chúng tôi không thể giải thích hệt sự kỳ bí trong những lời cậu nguyện, nhưng đệu đó không ngăn chúng tôi tiệ́p tục nghiên cứu và vận dụng nó vào cuộc sộ́ng con người – đặc biệt trong việc tạo động lực giúp con người chuyển hóa những suy nghĩ thành ngôn từ – từ ngôn từ thành hành động cụ thể thông qua “7 *suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin*”. Mục tiêu xây dựng và củng cố lòng tự tin trong mỗi người hoàn toàn không đi ngược với mục tiêu phát triển nhân loại của mọi tôn giáo.

Có mục tiêu nào xứng đáng hơn mục tiêu giải thoát con người khỏi mọi nỗi sợ và những lời nguyện rửa? Và bảy suy nghĩ cốt lõi giúp bạn xây dựng lòng tự tin sẽ giúp bạn xóa bỏ sự sợ hãi, để thay vào đó bặ̀ng sự tự tin và quyệt đoán.

Bặ̀ng cách rèn luyện như đã được hướng dẫn, người thực hiện sẽ được đặt vào tình thệ́ phải phát triển sự tự tin, và họ sẽ được thử thách niệm tin bởi chính những lời cậu nguyện do mình tạo nên.

Bạn có cảm nhận được những lời câ`u nguyện mang lại cho bạn một đức tin tuyệt đố`i – giúp bạn có cảm hứng và động lực để hoàn thành tất cả công việc dù khó khăn của mình?

Bây suy nghĩ được đề` xuấ`t ở trên không nhấ`t thiế`t chỉ dùng cho việc khơi dậy và phát triển lòng tự tin. Bạn hoàn toàn có thể thay đổi và dùng nó để củng cố` những tô` chấ`t khác, chẳng hạn như để theo đuổi xúc cảm hạnh phúc – bạn hãy yên tâm, nó sẽ giúp mang lại những điề`u bạn mong muố`n. Phủ nhận tác động từ những suy nghĩ này tức là bạn phủ nhận niề`m tin vào những lời câ`u nguyện.

Bạn đã nắ`m trong tay chìa khóa mở ra cánh cửa để đạt được những điề`u bạn mong muố`n. Hãy gọi tên chiế`c chìa khóa kỳ diệu này bằ`ng bắ`t bắ`t cứ tên gì mà bạn thích. Bạn có thể lý giải bằ`ng các luận cứ khoa học, hoặc có thể xem đây như một sức mạnh siêu nhiên liên quan đế`n một hiện tượng thầ`n bí mà con người vẫn chưa tìm ra lời đáp. Tuy nhiên, dù hiểu theo cách nào, cả hai trường phái này đề`u cho cùng một kế`t quả - đó là chúng sẽ mang đế`n sự thành công.

Nế`u câ`u nguyện mang lại những tác động tích cực trong mọi trường hợp, chắ`c rằ`ng phương pháp này sẽ được dùng làm bước đệm để phát triển một điề`u mà con người luôn khát khao tìm kiế`m – chính là xúc cảm hạnh phúc. Hạnh phúc dựa trên nề`n tảng của sự tự tin là hạnh phúc bền vững nhấ`t. Câ`u nguyện sẽ giúp bạn cảm nhận rằ`ng bạn không cô`độc, rằ`ng bạn luôn được chở che và bảo bọc bởi một đầ`ng quyề`n năng. Chẳng lẽ bạn không thấ`y rằ`ng phương pháp này đã mang lại cho bạn cơ hội rèn luyện sự tự tin? Chẳng lẽ bạn không nhận ra chỉ câ`n có niề`m tin, bạn sẽ không bao giờ thấ`t bại? Chẳng lẽ bạn không nhận ra hơn cả một thói quen, câ`u nguyện đã trở thành một đức tin mà bạn luôn trân trọng giữ gìn?

Niềm tin chính là nền tảng của văn minh. Mọi thứ đều có thể khi bạn đặt niềm tin làm viên gạch đầu tiên để xây dựng và phát triển lòng tự tin cho mình. Không gì có thể phá vỡ thế gọng kìm vững chắc đó, và bạn sẽ vượt qua được mọi trở ngại cũng như loại bỏ được mọi rào cản trên con đường tiến đến mục tiêu đã định. Một khi đã xác định vận dụng phương pháp này, bạn hãy vững lòng tin và đừng để mình lay chuyển. Nếu nghi ngờ thì chính bạn đang phủ nhận những tác động tích cực từ phương pháp nguyên bản.

Sự sợ hãi và thiếu niềm tin luôn là rào cản lớn nhất ngăn con người đến với những điều mình mong muốn. Một khi giải quyết được hai rào cản trên, bạn sẽ thấy sự chuyển hoá tức thì ngay chính trong con người mình để trở thành một người hoàn toàn khác – mạnh mẽ và chủ động. Bạn sẽ thấy mình có khả năng bỏ xa những kẻ yếu thế và ung dung sánh vai trong hàng ngũ những người dẫn đầu. Khả năng lãnh đạo chỉ xuất hiện khi bạn vững vàng một lòng tin dành cho chính mình, và bạn biết cách làm sao để nuôi dưỡng và duy trì niềm tin đó.

Hãy luôn ghi nhớ rằng bạn có thể trở thành bất kỳ ai mà bạn mong muốn. Hãy xác định rõ mục tiêu và điều gì khiến bạn khao khát nhất, sau đó, hãy đặt ra một nền tảng vững chắc giúp bạn đạt được mục tiêu. Một mục tiêu được khẳng định chính là viên gạch đầu tiên xây đắp thành công – đó cũng chính là hạt giống, là cội rễ của mọi thành tựu mà con người đạt được.

Hãy thổi bùng sức sống trong bạn bằng những mục tiêu, những khát vọng chính đáng. Ngay lập tức bạn sẽ cảm nhận được những chuyển biến trong chính cơ thể mình, giúp bạn ngày càng tiến gần hơn đến thành công.

## 7. Môi trường và thói quen

Bài học sau đây sẽ giới thiệu về một nguyên tắc phổ biến khác trong lĩnh vực tâm lý học.

*Môi trường:* Trí não con người được mặc định xu hướng phản ứng trước thay đổi của môi trường sống và tạo ra những hành động cụ thể nhằm thích nghi với môi trường đó. Trí não sẽ dần chuyển biến theo hướng gắn sát với những tác động của môi trường. Theo cách này, hoạt động bộ não con người được ví như sự thay đổi màu da của loài tắc kè hoa khi môi trường xung quanh thay đổi. Chỉ có những người có ý chí mạnh mẽ và kiên quyết mới có khả năng miễn nhiễm trước những tác động của môi trường bên ngoài.

*Thói quen:* Thói quen được tạo nên từ môi trường. Thói quen được định nghĩa là một hành động, một suy nghĩ được lặp đi lặp lại trong thời gian dài. Một khi thói quen được định hình thì rất khó để phá vỡ hay thay đổi bởi nó đã tạo thành một phản xạ không điều kiện trong tiềm thức.

---

Sức mạnh của giáo dục nằm ở chỗ chúng ta có thể tạo nên những khuôn mẫu nhân cách phù hợp cho thế hệ trẻ và gây dựng những thói quen tốt có sức ảnh hưởng lâu dài.

- Giám mục Francis Atterbury (1663-1732)

---

Bộ não con người tạo nên những phản ứng dựa trên các tác động từ môi trường bên ngoài. Thói quen chính là hệ quả của những phản ứng đó và nó được lưu vào tiềm thức.

Thói quen được ví như đường rãnh trên chiếc đĩa hát, bộ não con người lại được ví như đầu kim chạy trên rãnh đĩa. Khi một thói quen được tạo lập (dựa trên sự lặp đi lặp lại của một hành động hay suy nghĩ), bộ não có xu hướng gắn chặt vào thói quen đó và làm theo nó giống như việc đầu kim của chiếc máy hát sẽ chạy vòng quanh các rãnh của đĩa từ ngoài vào trong.

Như vậy, chúng ta có thể thấy được tầm quan trọng của việc chọn lựa môi trường sống phù hợp, bởi vì đó chính là nền tảng hình thành và phát triển nhân sinh quan của mỗi người.

Môi trường tạo ra những nhân tố tác động đến tư duy, và thói quen chính là hệ quả của những tác động này và biến chúng thành những hành động được lặp đi lặp lại.

Cũng vì lý do này mà hệ thống quản lý phạm nhân của chúng ta đang diễn ra theo chiều hướng ngày một tiêu cực: trái với mục tiêu cải tạo và giáo huấn phạm nhân trở thành những con người lương thiện, chúng ta đang góp phần tạo nên nhiều tội phạm hơn cho xã hội. Một khi vẫn để về môi trường và thói quen được mọi người hiểu cặn kẽ thì cách quản lý cũng như khung hình phạt của chúng ta sẽ được xem xét và điều chỉnh lại. Chúng ta sẽ chấm dứt việc nhốt nhiều phạm nhân trong cùng một nơi – trông không khác nào bạn đang giam giữ một bà y gia súc. Bên cạnh đó, việc bắt ép phạm nhân phải mặc những bộ quần áo tù nên được bãi bỏ - bởi chúng chỉ khiến họ nhớ đến việc họ là tội phạm! Thay cho cách quản lý cũ, chúng ta sẽ bố trí các phạm nhân sinh hoạt trong một môi trường mới tốt đẹp hơn, và mọi thứ ở đây sẽ luôn khiến họ cảm nhận được rằng họ đang từng bước được chuyển hóa để trở lại là những công dân bình thường. Trong thời đại phát triển với nhiều thành tựu vượt bậc của con người, nhà tù nên được xem như một loại hình bệnh viện đặc biệt mà ở đó, những con người trót lầm lạc sẽ được cải huấn và quay trở lại cuộc sống bình thường. Quan niệm trừng phạt kẻ phạm

tội trước đây cần được thay thế bằng một quan niệm mới đó là quan niệm tìm cách cải biến họ trở thành những con người lương thiện. Bằng cách vận dụng quy luật tương tác tâm lý, sự ám thị và tự ám thị, chúng ta sẽ dần xóa bỏ những khung hình phạt cứng nhắc và tiếp cận với nhiều phương pháp cải tạo phù hợp nhằm giúp phục hồi nhân phẩm cho các phạm nhân và sớm đưa họ trở về xã hội.

Việc giao phó cho các phạm nhân thực hiện một số công việc nhất định trong một chừng mực nào đó được xem là hướng đi đúng. Ngoài ra, những đợt ân xá phạm nhân cũng là một bước tiến bộ khác. Sẽ đến lúc những kẻ chôn rì pháp luật không còn bị giam giữ trong những nhà tù tối tăm, bẩn thỉu mà sẽ được trị liệu tâm lý tại các bệnh viện kết hợp với các phương pháp rèn luyện thể chất và tư duy.

Những cải cách như thế trong hệ thống quản lý phạm nhân là một trong những tiến bộ vĩ đại của thời đại ngày nay! Có được sự thay đổi này phần nhiều dựa vào những mặt khác nhau của lĩnh vực tâm lý học. Trên thực tế, sau khi tâm lý học trở thành một môn học chính thức được giảng dạy tại trường học, tỷ lệ tội phạm vị thành niên đã được giảm thiểu.

Tuy nhiên, chúng ta không nên bàn quá xa vượt khỏi chủ đề môi trường và thói quen trong bài học này. Một vài nhận định của nhà tâm lý vĩ đại Edward E. Beals sau đây về bản chất và những đặc điểm của thói quen sẽ cho chúng ta một cái nhìn cận cảnh về vấn đề khá thú vị này.

## **Thói quen**

Thói quen là một phản xạ thường thấy ở con người, tuy nhiên, nó thường được nhìn nhận dưới một góc độ trái ngược sau khi đã loại bỏ



các yếu tố tích cực. Nhiều quá trình nghiên cứu đã chỉ ra rằng con người là loài sinh vật chỉ “sống theo thói quen”, và “ngày qua ngày, chúng ta càng củng cố, vun đắp cho các thói quen khiến chúng trở thành những phản xạ không điều kiện rất khó thay đổi”. Tuy nhiên, lời nhận định trên chỉ đúng khi chúng ta nhìn nhận ở góc độ con người là những nô lệ của thói quen và luôn bị thói quen chi phối. Ở một góc độ khác, vẫn còn khá nhiều vấn đề cần xem xét xoay quanh khái niệm thói quen, và chúng ta sẽ cùng tìm hiểu trong chương này.

Nếu như thói quen có khả năng ức chế và chi phối hoạt động tư duy của con người trong nhiều trường hợp thì một câu hỏi được đặt ra là: liệu phản ứng này có thể được kiểm soát và điều chỉnh để phục vụ con người giống như những hiện tượng tự nhiên hay không? Nếu việc này là khả thi, con người có thể làm chủ thói quen cũng như ứng dụng những tác động tích cực của thói quen để làm lợi cho mình, thay vì phải bị động lệ thuộc vào thói quen và học cách chấp nhận. Những nhà tâm lý học hiện đại đã khẳng định với chúng tôi rằng thói quen hoàn toàn có thể được kiểm soát và điều chỉnh theo ý muốn của con người. Như vậy, con người có quyền phủ nhận sự thống trị tuyệt đối của thói quen lên hành động cũng như tính cách. Hàng nghìn người đã ứng dụng quan niệm mới này vào cuộc sống, để cảm nhận được rằng có nhiều trải nghiệm mới mẻ giúp khôi phục những giá trị vật chất và tinh thần mà con người đã gây dựng nên.

Thói quen là một dải đất tinh thần mà trên đó, mỗi hành động của chúng ta sẽ góp phần tạo nên một lối đi ngày càng trở nên rộng rãi và thân quen như con đường mình đi qua mỗi ngày. Nếu bạn phải làm việc trên một thửa ruộng hay trong một khu rừng, tôi chắc rằng bạn sẽ chọn lựa con đường mòn thông thoáng và dễ đi nhất, hơn là chấp nhận băng ngang thửa ruộng hoặc khu rừng và tự mình

tạo ra một lối đi mới. Phản ứng của bộ não con người cũng diễn ra như vậy – nó có xu hướng nghiêng về những phản ứng không đòi hỏi sự kháng cự cao và tuân theo những hoạt động đã sớm được định hình.

Thói quen được tạo nên từ những hành động lặp đi lặp lại, hình thành theo một quy luật tự nhiên, thể hiện ở tất cả các sinh vật sống và cả những vật vô tri vô giác. Xin lấy ví dụ về điều thứ hai như sau, tờ giấy một khi đã có nếp gấp thì khi mở nó ra, những lần gấp sau thường vẫn theo nếp gấp cũ ấy. Những người sử dụng máy may cũng như các máy móc, thiết bị khác đều biết rằng một khi máy móc, thiết bị được lập trình và khởi động, chúng sẽ tự động thực hiện lại quy trình như cũ vào những lần tiếp theo. Quy luật này cũng diễn ra tương tự đối với các loại nhạc khí. Quả nào áo hoặc găng tay sau khi sử dụng một thời gian sẽ hiện lên những nếp gấp trùng khớp với hình dạng cơ thể của người dùng, và những nếp gấp này sẽ càng lúc càng hiện rõ hơn nếu được sử dụng nhiều. Tuy phải băng qua núi đồi, các vùng miền khác nhau nhưng bao giờ sông, suối cũng sẽ tuân chảy theo một lộ trình nhất định. Chỉ cần để ý một chút, chúng ta có thể nhận thấy quy luật này đang diễn ra khắp nơi, ở tất cả các sự vật và hiện tượng xung quanh mình.

Những mô tả trên giúp chúng ta hiểu thêm về bản chất của thói quen, để định hình những dải đất tinh thần mới, những “nếp gấp” mới. Và hãy luôn nhớ rằng: cách tốt nhất (một số người cho là cách duy nhất) để loại bỏ thói quen cũ là hãy tạo ra một thói quen mới để che đậy và thay thế cho những thói quen không mong muốn. Tạo ra dải đất tinh thần mới sẽ khiến dải đất cũ không còn ở thế độc tôn nữa, và đến một lúc nào đó nó sẽ tự động biến mất. Những thói quen mới được hình thành, qua ngày ngày được rèn luyện sẽ trở thành một phản xạ tự nhiên. Việc tạo lập và định hình

những thói quen tốt rất quan trọng, nên tôi không có ý định hối thúc bạn phải bắt đầu ngay. Hãy đều đặn rèn luyện và rèn luyện – như thể một người làm đường kiên nhẫn và tận tụy.

Các nguyên tắc sau đây sẽ giúp bạn định hình cho mình những thói quen mới tốt hơn:

- 1. Bước đầu tiên của quá trình hình thành một thói quen mới là bạn hãy xác định thật rõ tính cách, từng suy nghĩ và hành động của mình. Hãy nhớ rằng bạn đang thực hiện những bước đầu tiên để tạo nên một dải dãi tốt tinh thần mới, vận sự khởi đầu nan, những bước đi đầu tiên bao giờ cũng khó khăn. Chính vì vậy, điều quan trọng là bạn phải xác định thật rõ hướng đi của mình để không phải ngỡ ngàng cho những lần thực hiện tiếp theo.*
- 2. Tập trung chú ý cao độ vào thói quen mới mà bạn đang tạo lập, cố gắng loại bỏ ngay những ý nghĩ khiến bạn gợi nhớ đến thói quen cũ. Lúc này, tâm trí bạn chỉ nhằm để phục vụ cho việc rèn luyện thói quen mới mà thôi.*
- 3. Hãy liên tục rèn luyện và thực hiện thói quen mới bất cứ khi nào có thể. Hãy chủ động tạo cơ hội để bạn có dịp rèn luyện. Thói quen mới sẽ dần trở thành một phản xạ bình thường nếu bạn kiên trì. Trong giai đoạn này, bạn hãy chủ động lên kế hoạch để điều chỉnh thói quen mới và vận dụng nó vào cuộc sống của mình.*
- 4. Lưu ý: Hãy kiên trì chống lại cảm giác muốn lặp lại thói quen cũ – phản xạ quá quen thuộc mà bạn đã định hình từ lâu. Cứ mỗi lần vượt qua được sự cám dỗ đó, bạn sẽ càng trở nên mạnh mẽ và kiên định hơn. Đến lần tiếp theo, bạn sẽ cảm thấy thoải mái và dễ dàng hơn khi phải đối mặt với sự cám dỗ một lần nữa. Ngược lại, mỗi lần bạn chao thua trước sự cám dỗ chính là một dịp để những phản xạ cũ làm chủ ý thức, khiến bạn trở nên yếu đuối, vô dụng. Ngay từ đầu, bạn phải thực sự kiên định.*

*Hãy chứng tỏ sự quyết đoán và kiên trì của mình, hãy tỏ rõ khả năng làm chủ của bạn – ngay bây giờ.*

- 5. Hãy chắc rằng bạn đang tạo lập một thói quen mới phù hợp và chuẩn bị đón nhận những thay đổi tích cực mà nó mang lại. Và khi đó, hãy tự tin để bản thân mình trải nghiệm những xúc cảm mới, đừng để bị chi phối bởi chút lưỡng lự hay nghi ngờ nào đó. Hãy vững tin sai bước trên con đường mình đã chọn, những điều đã trở thành quá khứ không thể ảnh hưởng đến bạn – hãy tin như thế. Chọn cho mình một mục tiêu, sau đó chủ động hoạch định ra một đường đi thật đúng đắn, nhất định bạn sẽ nhanh chóng đạt được trọn vẹn mục tiêu của mình.*

Chúng ta dễ dàng nhận thấy có một sự tương đồng rõ nét giữa thói quen và hành vi tự ám thị: thông qua thói quen, một hành động được lặp đi lặp lại nhiều lần theo cách thức nhất định sẽ có xu hướng trở thành một phản xạ mặc định khó thay đổi, và cuối cùng chúng ta thực hiện nó theo phản xạ mà không cần nhiều đến sự tập trung hay suy nghĩ. Chẳng hạn: khi chơi dương cầm, một người chơi đàn thuần thục vẫn có thể đánh một bản nhạc quen thuộc trong khi tâm trí của anh ta đang nghĩ về một việc khác.

Thông qua hành vi tự ám thị - như chúng ta đã cùng bàn luận ở chương trước – một ý nghĩ hay một mục tiêu nếu được lưu giữ trong não suốt thời gian dài sẽ có xu hướng trở thành một phản ứng tức thì của tiềm thức. Cứ như vậy, bộ não sẽ phát tín hiệu để cơ thể thực hiện những hành động cụ thể hướng đến mục tiêu đó và cuối cùng, những ý nghĩ hình thành trong đầu sẽ dần trở thành thói quen.

Chính vì vậy, tự ám thị là nguyên tắc đầu tiên chúng tôi đề xuất cho việc hình thành thói quen. Chúng ta hình thành thói quen thông qua hành vi tự ám thị, và cũng có thể sử dụng nguyên tắc này để loại bỏ những thói quen không mong muốn.

Tất cả những việc bạn cần làm khi muốn hình thành hay loại bỏ một thói quen chính là hãy kiên trì rèn luyện và vận dụng nguyên tắc tự ám thị. Để có thể chuyển một ý nghĩ hay một mục tiêu thành hiện thực, bạn cần thiết phải củng cố, duy trì những suy nghĩ về chúng trong tâm trí và kiên trì cho đến lúc chúng biến thành thói quen hành động.

Như vậy, yêu cầu quan trọng nhất là bạn cần kiên trì theo đuổi và tập trung vào mục tiêu đã chọn. Một khi đã tìm được cho mình một mục tiêu lý tưởng, cùng với việc phải biết cách theo đuổi đến cùng, bạn cần học cách kiên định trong suy nghĩ và hành động để hoàn thành mục tiêu ấy.

Kiên định với con đường mình đã chọn là điều không mấy dễ dàng. Rất nhiều người thông minh, tháo vát, cần cù nhưng vẫn không thể đạt đến mục tiêu chỉ vì họ còn thiếu sự kiên định và quyết tâm. Chính vì vậy, một khi đã xác định rõ mục tiêu, chúng ta cần nuôi dưỡng lòng kiên trì và quyết tâm, nhất định không để mình bị lung lay bởi khó khăn hay những tác động bên ngoài. Hẳn bạn biết rằng những người thợ săn miến Tây ngày xưa một khi đã xác định con vật trước mặt là miếng mồi ngon, họ sẽ không bao giờ rời mắt khỏi nó, thậm chí là phải lặn theo dấu con vật trong nhiều tuần liền và lắm lúc phải đối mặt với nguy cơ để vượt mồi nó. Một khi đã say mồi, những người thợ săn kiên quyết theo đuổi đến cùng, cho tới lúc con mồi chấp nhận thua cuộc và dâng hàng vô điều kiện.

Lòng kiên định có khi trở thành lực cản trong giao tiếp, nếu bạn gặp phải một người quá cứng rắn. Chúng ta có thể gọi những người như vậy là có “ý chí” mạnh mẽ và suy cho cùng, đó chính là sự theo đuổi đến cùng những điều mình đã tin tưởng và chọn lựa – cũng giống như việc người thợ điếu khấc giữ chặt dùi đục trong tay và

duy trì lực đẩy vào dụng cụ cho đến khi tạo được hình dạng như họ mong muốn.

Tuy nhiên, dù cho một người có kiên định đến mức nào nhưng nếu anh ta không học được cách vận dụng sức mạnh ý chí, hẳn anh ta sẽ không thể đạt được kết quả tốt nhất. Vì thế, chúng ta cần biết cách xác định mục tiêu và kiên trì theo đuổi đến cùng cho đến lúc mục tiêu đó được chuyển thành hành động như mong muốn. Việc này không chỉ xảy ra trong hôm nay hay ngày mai mà cần được thực hiện trong suốt cuộc đời của mỗi người.

Ngài Thomas Fowell Buxton đã nói: *“Càng trải nghiệm nhiều, tôi càng nhận ra điều tạo nên sự khác biệt lớn nhất giữa mọi người, giữa sự yếu đuối và lòng dũng cảm, giữa điều tâm thường và điều kỳ diệu chính là nghị lực hay lòng kiên trì - một khi đã xác định được mục tiêu thì dù sống dù chết nhất định phải đạt cho bằng được. Lòng kiên trì sẽ giúp chúng ta thực hiện tất cả mọi việc. Tài năng hay cơ hội chưa hẳn là yếu tố quyết định, một người nếu không có lòng kiên trì thì vĩnh viễn chỉ là một sinh vật có hai chân di động mà thôi”*.

Donald G. Mitchell lại cho rằng: *“Lòng kiên định thể hiện giá trị của mỗi người, không phải là những quyết tâm không vững vàng, những mục tiêu hời hợt mà chính là ý chí mạnh mẽ và tinh thần không hề mệt mỏi quyết tâm vượt qua mọi trở ngại – giống như hình ảnh một cậu bé trượt tuyết băng qua những sườn đồi nhấp nhô trong lớp tuyết dày sẽ ngã ngàng và thích thú khi trải nghiệm những xúc cảm mới trước một khung cảnh ngoạn mục như thế. Ý chí khiến con người trở nên phi thường”*.

Disraeli thì nói: *“Khi con người sống cùng mục tiêu của mình thì sớm muộn gì cũng sẽ đạt được mục tiêu đó, không trở ngại nào có thể ngăn cản ý chí và quyết tâm của con người”*.



John Simpson từng nhận định: *“Khát khao cháy bỏng và ý chí kiên cường sẽ giúp con người tạo nên những điều tưởng chừng như không thể”*.

Còn John Foster thì khẳng định: *“Những trở ngại trong cuộc sống đều tác động đến tinh thần mỗi người, và thật kỳ diệu khi thấy rằng chúng không thể đánh bại một tinh thần kiên định, mạnh mẽ. Nỗi lo về sự thất bại có thể xâm chiếm hết tâm trí, nhưng lập tức chúng bị đào thải bởi sự vững vàng và chín chắn trong suy nghĩ. Đó chính là lúc một tinh thần thép được công nhận. Khoảnh khắc quyết định là khi tâm trí xóa bỏ hoàn toàn những ý nghĩ tiêu cực, thay vào đó chỉ còn là sự bình yên và cảm giác tự do”*.

Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln từng có vài lời về tướng Grant – sau này trở thành Tổng thống thứ 18 của Mỹ: *“Ông ấy là một con người kiên định. Ông không dễ xúc động, và là người có tinh thần thép. Mọi việc Grant đã nói ra thì không gì có thể khiến ông lay chuyển”*.

Bạn có thể phản đối rằng những lời trích dẫn trên đều tập trung nói đến ý chí con người hơn là nói về lòng kiên định. Nhưng nếu ngừng lại để suy ngẫm một chút, bạn sẽ nhận ra điều ngụ ý ở đây chính là ý chí kiên định không hề bị lay chuyển của con người. Người có ý chí nhưng không giữ vững được quyết tâm sẽ không thể đạt được những mục tiêu mình đã đề ra. Ý chí chẳng khác gì một chiếc dùi đục, còn lòng kiên trì chính là lực giữ cho chiếc dùi ở ngay đúng vị trí cần chạm khắc. Bạn không thể nào diễn đạt thành công những câu trích dẫn của những nhân vật nổi tiếng mà không sử dụng giọng đọc đồng đều, môi mím chặt, hàm đánh lại – những biểu hiện nhằm nhấn mạnh ý chí, quyết tâm của người viết.

Nếu thiếu lòng kiên định, bạn cần bắt đầu tự rèn luyện cho mình theo hướng hình thành thói quen bám sát và theo đuổi mọi



vấn đề đến cùng. Động thái này giúp hình thành trong bạn một thói quen mới, đồng thời cũng sẽ kích thích những tế bào não mới phát triển để thích ứng với những thay đổi mà bạn đang nhắm đến. Hãy hướng trí não vào các hoạt động thường ngày như chuyện học hành, công việc, sở thích cho đến khi bạn thấy rằng mình có khả năng chống lại những tác động tiêu cực từ bên ngoài. Tất cả chỉ là vấn đề kiên trì rèn luyện và thói quen sẽ tự động được hình thành. Hãy luôn gọi nhớ hình ảnh chiếc dù được giữ ngay ngắn trên vị trí cần chạm khẩn cấp như ví dụ chúng tôi đã chia sẻ cùng bạn bởi nó sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều. Và hãy kiên trì đọc đi đọc lại chương này cho đến khi bạn dung nạp được nhiều ý tưởng mới và biến chúng thành hiện thực. Bằng cách này, bạn sẽ rèn luyện được lòng kiên trì và sớm nhận ra những kết quả tốt đẹp từ đó.

Nhẫn nại, kiên trì là phẩm chất được đề cao trong câu ca dao quen thuộc: “Nước chảy đá mòn”. Nếu ngẫm nghĩ lại, chắc chắn bạn sẽ nhận ra rằng lòng kiên trì luôn đóng một vai trò đặc biệt quan trọng với những thành công, và cả những thất bại mà bạn đã trải nghiệm.

Trong nhiều trường hợp, tài năng của con người có thể so kè cùng nhau, có thể hai người tài giỏi tranh tài với nhau và rất khó để phân định thắng bại. Nhưng chiến thắng chỉ dành cho một người; và chúng ta sẽ thấy người thành công chính là người có lòng kiên trì và nhẫn nại, còn người kia thất bại chỉ vì anh ta quá hấp tấp và vội vàng.

Hành vi tự ám thị, lòng kiên trì và thói quen là bộ ba các phản ứng, phản xạ của cơ thể. Lòng kiên trì chính là chất keo kết dính hành vi tự ám thị và thói quen cho đến lúc chúng hòa lẫn vào nhau và trở thành một phản xạ bình thường của cơ thể.

Chúng ta chỉ có thể rèn luyện lòng kiên trì thông qua việc củng cố và vun đắp niềm tin vào chính mình! Điều đó giải thích vì sao chúng tôi đã rất tâm huyết với bài học về lòng tự tin và nhân mạnh tâm quan trọng của nó trong lĩnh vực tâm lý học ứng dụng. Ý tưởng chủ đạo của bài học này chính là nó có thể chỉ ra chính xác cách vận dụng những khả năng tiềm ẩn của mỗi người, và làm thế nào chúng ta phát triển được những khả năng này với niềm tin mà mình luôn ấp ủ.

Hãy xem lại bài học về lòng tự tin và suy ngẫm!

Đã xong những trang viết này, bạn sẽ tìm thấy bí mật của sự thành công, nắm trong tay chìa khóa để có được ý chí kiên định. Bạn sẽ nhận thấy có một sức mạnh – khá mơ hồ đang định hình trong trí não và lan truyền khắp cơ thể – khiến bạn nảy ra ý muốn phải bước ra ngoài và làm một điều gì đó!

Việc làm ý nghĩa nhất mà bất kỳ người thầy nào cũng có thể làm cho bạn chính là giúp bạn nhận ra những khả năng tiềm ẩn của mình, đánh thức một phần tiềm thức đã ngủ quên trong bạn và truyền cảm hứng giúp bạn cảm nhận được sự cần thiết và quyết tâm hoàn thành những mục tiêu. Kiến thức sẽ không giúp ích nhiều nếu bạn không chủ động tìm nguồn cảm hứng và bắt đầu hành động.

Đến một lúc nào đó, lòng kiên trì sẽ đánh thức khả năng tiềm ẩn của bạn, và bạn có thể vượt qua tất cả trở ngại và thẳng bước trên con đường hướng đến mục tiêu. Bạn nhận ra mình đã và sẽ luôn sở hữu một sức mạnh vô hình, nhưng phải đến khi bạn chủ động đánh thức thì nó mới phát huy tác dụng.

Một khi khám phá ra nguồn sức mạnh bấy lâu nay đã ngủ quên trong tiềm thức, bạn sẽ trở thành một cá thể tự chủ và mạnh mẽ,

không ai có thể thô ng trị hoặc xem bạn như một phương tiện làm lợi cho họ. Khi đó, bạn sẽ nhận ra sức mạnh tinh thần của mình, cũng như con ngựa đến lúc bắt đầu cất vó mới biết nó có sức chạy như thế nào. Cứ như thế, bạn sẽ không để một ai hay một thế lực nào có thể ngăn cản bạn tiến về phía trước.

Nếu làm theo những chỉ dẫn đã trình bày, chắc chắn bạn sẽ khám phá thành công nguồn sức mạnh này. Đồng thời, bạn sẽ nhận thấy sức mạnh đó chính là yếu tố giúp cho loài người chúng ta đã, đang và vẫn luôn duy trì và phát triển so với những loài sinh vật bậc thấp khác.

Và có lẽ đây là thời điểm thích hợp để tôi giới thiệu cùng bạn một quyển sách khác sẽ làm giàu thêm cho tủ sách của bạn – nó sẽ giúp bạn khám phá nhiều điều thú vị về quá trình tiến hóa của loài người. Đó là quyển sách có tựa *The Ascent of Man (Sự lên ngôi của loài người)* của tác giả Henry Drummond.

Nếu có thể, bạn hãy tìm đọc cuốn sách này để tiếp cận với lĩnh vực tâm lý học thông qua việc phân tích quá trình tiến hóa của con người. Chương “*Khai sáng trí tuệ*” (*The Dawn of Mind*) được xem là chương giàu ý nghĩa và giá trị nhất của quyển sách. Chúng tôi khuyến khích bạn tìm đọc quyển này cùng một số quyển sách khác sẽ được giới thiệu ở những phần tiếp theo bởi vì chúng đều có liên quan đến một vấn đề mà chúng tôi muốn bàn luận ngay sau đây: Sự tác động của môi trường.

### **Sự tác động của môi trường**

Như đã nói, mỗi chúng ta đều bị tác động bởi các yếu tố từ môi trường sống xung quanh mình. Môi trường ở đây được hiểu với một nghĩa rất rộng. Nó bao hàm những quyển sách chúng ta đã đọc, những người chúng ta đã tiếp xúc, nơi chúng ta sống, công việc

chúng ta đang làm, đất nước chúng ta đang cư ngụ, đến cả những bộ quần áo ta đang khoác trên người, những bài hát chúng ta nghe và tất cả những dòng suy nghĩ đang ngự trị trong tâm trí chúng ta.

Mục đích của phần thảo luận về văn đề môi trường là để chỉ ra mối liên hệ trực tiếp giữa môi trường và tính cách mỗi người, đồng thời chúng tôi muốn nhấn mạnh tầm quan trọng phải tạo ra một môi trường sống lành mạnh mà ở đó, tất cả mọi người đều có thể tìm thấy lý tưởng và mục tiêu của cuộc đời mình!

Bộ não tiếp thu mọi tác động từ môi trường bên ngoài, chính vì vậy hãy để mỗi con người tự chọn lựa cho mình một môi trường sống phù hợp, có thể gọi lên nguyền cảm hứng và lòng nhiệt thành để chúng ta đạt đến lý tưởng và hoàn thành những mục tiêu đã định.

Nếu môi trường sống hiện tại không như bạn mong muốn, đừng ngần ngại thay đổi nó! Việc đầu tiên cần làm là hãy tự hình dung trong tâm trí mình hình ảnh của môi trường mới mà bạn tin rằng ở đó, bạn có thể phát huy mọi khả năng và có thể vun đắp những cảm xúc, những cốt lõi thật sự của mình để bạn ngày càng tiến gần hơn đến mục tiêu.

Bước đầu tiên bạn cần làm khi bắt đầu mọi việc chính là phát huy tính sáng tạo và liên tưởng. Bạn cần hình dung càng rõ ràng, cụ thể càng tốt những điều mà bạn dự định sẽ biến chúng thành hiện thực. Đây là bước quan trọng mà bạn không thể bỏ qua! Việc tạo dựng một môi trường sống như mong muốn hay việc đạt được những gì bạn hằng ấp ủ cũng không nằm ngoài nguyên tắc này.

Những đối tượng bạn tiếp xúc hằng ngày sẽ tạo thành một phần quan trọng trong môi trường bạn sống, ảnh hưởng lớn đến sự phát triển cũng như sự thất bại của bạn. Chính vì vậy, bạn cần phải chọn lựa những người đồng cảm để chia sẻ về mục tiêu và lý

tưởng số ng, bạn cũng cần tiếp xúc với những người mà quan niệm số ng của họ có tác dụng khuyến khích và tạo cảm hứng cho bạn. Nếu chẳng may có ai đó trong số những người mà bạn tiếp xúc hằng ngày chỉ nhìn thấy mặt tiêu cực của cuộc đời – một người chỉ luôn phàn nàn và than trách, chỉ nói về những thất bại và những khiếm khuyết của con người – hãy mạnh dạn loại bỏ người đó ra khỏi danh sách ngay khi bạn có thể.

Mỗi lời nói bạn nghe thấy, mỗi hình ảnh bạn chứng kiến, mỗi xúc cảm bạn có được từ môi trường đều sẽ đọng lại và tác động đến suy nghĩ của bạn. Như vậy, bạn có nhận ra tầm quan trọng của việc điều chỉnh và kiểm soát những yếu tố tác động đến tư tưởng của mình, hay nói đúng hơn là kiểm soát môi trường mà bạn đang sống? Bạn có thấy được ý nghĩa của việc tìm đọc các quyển sách liên quan đến mục tiêu và lý tưởng của bạn? Bạn có thấy tầm quan trọng của việc tiếp xúc với những người có cùng mục tiêu, cùng lý tưởng, những người sẽ truyền cảm hứng và khuyến khích bạn hành động để đạt được tâm nguyện của mình?

Thông qua nguyên tắc ám thị, mỗi lời nói bạn nghe thấy và mỗi hình ảnh bạn tận mắt chứng kiến sẽ tác động đến hành động của bạn. Dù cho bạn có nhận thức được hay không thì bạn vẫn đang tiếp nhận và thấm nhuần từng hành động, suy nghĩ và mỗi cử chỉ của những người bạn tiếp xúc hằng ngày. Tiếp xúc với một người xấu trong thời gian dài sẽ khiến tâm trí bạn bị chi phối bởi những ý nghĩ xấu xa của họ. Đó là lý do vì sao chúng ta cần tránh tiếp cận với những người không tốt. Sự thật là quan hệ với người xấu sẽ khiến bạn để lại hình ảnh không tốt trong mắt người khác – lý do này hẳn đã đủ để bạn cần xem lại mối quan hệ với những con người như vậy. Tuy nhiên, một lý do quan trọng hơn chính là không sớm thì muộn, bạn sẽ có xu hướng dung nạp những ý nghĩ không tốt của họ và biến chúng trở thành những suy nghĩ của chính bạn!

Chúng ta đang sống trong một môi trường mà ta vẫn gọi là nền văn minh hiện đại. Các nhà khoa học hàng đầu thế giới tin rằng môi trường thiên nhiên được hình thành cách đây hàng triệu năm và đến nay không ngừng biến đổi thông qua quá trình tiến hóa.

Chúng ta hãy nghĩ xem liệu trong vòng chưa đến hai mươi năm nữa, môi trường sống ngày nay sẽ trở nên như thế nào. Không cần chờ đến hàng nghìn năm như là quá trình tiến hóa, chỉ trong vòng chưa đến hai mươi năm nữa, chúng ta sẽ thấy được sức mạnh và tầm ảnh hưởng của môi trường đối với cuộc sống loài người. Một đứa trẻ được sinh ra và lớn lên trong thiên nhiên hoang dã sẽ vẫn giữ bản năng hoang dã; nhưng cũng đứa trẻ ấy nếu được nuôi dưỡng trong một gia đình học thức, nề nếp, được giáo dục tốt sẽ loại bỏ được hầu hết bản năng hoang dã và sớm thích nghi với môi trường sống văn minh.

Nói cách khác, giống nòi bị triệt tiêu cũng nhanh như khi nó tiến hóa thông qua tác động của môi trường sống.

Trang phục bạn khoác trên người cũng tác động đến tâm lý của bạn bởi vì nó phân nào nói lên môi trường xung quanh bạn. Những bộ trang phục nhàu nát, cũ kỹ khiến bạn trở nên thiếu sức sống và giảm tự tin. Ngược lại, trang phục lịch sự, gọn gàng, sạch sẽ lại giúp bạn cảm thấy tự tin và rảo bước nhanh hơn như đang đi trên con đường quen thuộc. Chúng tôi thiết nghĩ không cần phải giải thích cặn kẽ sự khác biệt giữa những bộ trang phục công sở của ngày thường và bộ trang phục xuống phố vào dịp cuối tuần bởi vì tự bản thân bạn đã quá quen với hai cảm giác này. Với bộ trang phục công sở, bạn dễ dàng cảm thấy tự ti ngay nếu ai đó ăn mặc chần chừ và bất mắt hơn bạn; còn với trang phục dạo phố, bạn tự tin khi được gặp gỡ bạn bè và những người cùng vị trí với mình. Chính vì vậy, không những người khác phán xét mình qua cách ăn mặc trong lần gặp đầu tiên, mà chính chúng ta cũng tự phán xét bản thân qua



những bộ trang phục mình khoác trên người. Để chứng minh cho điều này, bạn hãy thử nhớ lại cảm giác khó chịu và cáu gắt của mình khi chẳng may bộ quần áo bên trong của mình bị vấy bẩn, mặc dù những phần trang phục bên ngoài đều rất kín chu và hợp mốt, và dĩ nhiên phần trang phục lót thì người ngoài không thể nhìn thấy được.

Phụ nữ tiêu tốn khá nhiều tiền cho trang phục lót. Dù rằng không ai có thể nhìn thấy chúng ngoài họ thì phụ nữ cũng vẫn dành cả ngày, thậm chí hàng tuần để chăm chút cho chúng. Điều này chứng tỏ phụ nữ có lòng kiêu hãnh khá cao, nếu không nói là cao hơn rất nhiều so với đàn ông. Những phụ kiện trang trí thêm cho bộ trang phục và điệu bộ, tác phong của người phụ nữ cũng đóng một phần quan trọng giúp bước đi của họ thêm phần duyên dáng và uyển chuyển. Phụ nữ luôn được xem là phái đẹp cũng vì vậy.

Nhân nói về đề tài trang phục, tôi muốn chia sẻ một kỷ niệm đã giúp tôi hiểu rõ hơn tầm ảnh hưởng của trang phục đối với tâm lý con người. Một lần, một người bạn là chuyên gia trị liệu nổi tiếng mời tôi đến phòng khám của anh. Trong lúc ở đó, anh ta thuyết phục tôi cởi bỏ quần áo để giúp tôi tiến hành trị liệu miễn phí. Sau khi trị liệu xong, tôi được một phụ tá dẫn đến văn phòng của anh, trên người tôi chỉ có độc nhất chiếc quần cộc mà tôi đã mặc trong lúc tiến hành trị liệu. Ngồi đối diện phía bên kia chiếc bàn lớn màu gỗ là người bạn của tôi – chuyên gia trị liệu trong bộ đồ ng phục làm việc trang trọng và lịch sự. Sự đối nghịch về trang phục giữa hai chúng tôi khiến tôi vô cùng lúng túng và ngượng ngập. Tôi tưởng tượng ra cảnh một người đàn ông sơ suất bước ra khỏi phòng thay đồ và sững sờ nhận ra mình đang đứng trong một căn phòng dạ tiệc đông người mà cứ nghĩ rằng đó là một nhà kho chứa đồ cũ nát.

Đó là một sự cố khó quên của tôi! Người bạn của tôi cũng là một nhà tâm lý học, anh ta hiểu rất rõ tác động của tình huống này



đến khách hàng tiềm năng – là tôi khi đó. Việc đón tiếp tôi đã được “dàn dựng” sẵn, và tác giả không ai khác chính là người đang ngồi đối diện với tôi trong bộ quần áo trang trọng kia.

Chính lúc đó, người bạn của tôi chào mời tôi hãy mua dịch vụ trị liệu của anh, và tôi đồng ý. Sau khi quay về phòng, mặc quần áo và phân tích lại mọi chuyện, tôi nhận ra rằng chính bố cục cảnh được sắp đặt khéo léo đã làm cho tôi dễ dàng đồng ý với lời mời của anh ấy.

Những trang phục phù hợp sẽ tác động đến chúng ta theo hai cách. Thứ nhất: mang lại sự tự tin cho người mặc, thể hiện rằng chúng ta là những người lịch sự biết chọn lựa trang phục phù hợp, ngay cả trong những tình huống thông thường. Thứ hai: trang phục phù hợp sẽ tạo được ấn tượng tốt nơi người đối diện. Ấn tượng ban đầu của những lần gặp mặt đầu tiên xuất phát từ việc quan sát cách ăn mặc và tác phong người đối diện. Bằng cách này, chúng ta thường dễ nảy sinh những nhận định đầu tiên về đối phương: họ là người tốt, xấu hay là người tầm thường - trước cả khi đối phương chính thức mở lời. Như vậy, chỉ cần qua cách ăn mặc và tác phong trong lần gặp đầu tiên, chúng ta đã để lại ấn tượng – hoặc tốt, hoặc xấu – nơi người đối diện.

Số tiền đầu tư vào những bộ trang phục phù hợp không bị xem là khoản xa xỉ mà là một sự đầu tư đúng hướng và chắc chắn mang lại lợi ích. Chúng ta không thể thờ ơ với hình thức bên ngoài của mình, không chỉ vì các tác động của nó đối với tâm lý mà quan trọng hơn, nó còn thể hiện sự tôn trọng của chúng ta đối với mọi người trong mọi quan hệ xã hội cũng như công việc. Từng nhận định được trình bày ở đây đều dựa trên những nguyên tắc khoa học. Điều quan trọng nhất bạn cần nhớ chính là giá trị của con người cũng được đánh giá thông qua cách ăn mặc và tác phong của họ - đây là yếu tố tạo nên một môi trường giao tiếp lành mạnh, không chỉ

ảnh hưởng đến chúng ta mà đến tất cả những người chúng ta có dịp tiếp xúc.

Tiếp theo đề tài trang phục, chúng tôi muốn đề cập đến một nhân tố quan trọng khác góp phần tạo nên môi trường sống của con người - đó là nơi làm việc. Nhiều thử nghiệm đã chứng minh rằng môi trường làm việc ảnh hưởng rất lớn đến tinh thần và nhiệt tình làm việc của mỗi người. Một cửa hiệu hoặc một văn phòng bừa bộn, bẩn thỉu sẽ khiến các nhân viên sa sút tinh thần và mất cảm hứng làm việc. Trái lại, một nơi làm việc gọn gàng, ngăn nắp và sạch sẽ tất yếu sẽ mang lại những hiệu quả lao động cao.

Trong vài năm gần đây, những ông chủ biết cách ứng dụng các nguyên tắc tâm lý để thúc đẩy năng lực và nhiệt tình làm việc của nhân viên đều nhận lại nhiều kết quả tích cực. Cách họ làm rất đơn giản: thay đổi và sửa sang nơi làm việc sao cho thật thông thoáng, ngăn nắp và tạo không khí làm việc thoải mái, dễ chịu.

Bên cạnh những tiện nghi kỹ thuật mà một số nhà lãnh đạo thường trang bị cho nhân viên như một biện pháp thúc đẩy tinh thần làm việc và làm tăng tính hiệu quả cho công việc, giờ đây họ chú ý xây dựng những không gian mới như lắp đặt hồ cá, nhà nghỉ, sân tennis và cả thư viện có trang trí hình ảnh và các bức tượng điêu khắc nhằm mang lại cảm giác thoải mái và gần gũi cho nhân viên của mình.

Một ông chủ của tiệm giặt ủi nọ ở Chicago luôn đạt năng suất làm việc cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh của mình, đặc biệt vào những thời điểm mà rất khó nhờ cậy vào sự giúp đỡ của bất kỳ ai. Ông chỉ dùng một phương pháp hết sức bất ngờ: đặt trong phòng làm việc của mình một chiếc đàn dương cầm và thuê một cô gái ăn mặc trang nhã chơi đàn trong suốt thời gian làm việc. Phòng giặt ủi của ông nằm ở tầng trệt của một tòa nhà, sự xuất hiện của các

nhân viên nữ trong trang phục áo trắng, đội mũ và mang tạp dề cùng gương mặt tươi tắn đã thu hút được sự chú ý của rất nhiều người. Riêng đối với bản thân những người thợ giặt ủi, một không gian làm việc thân thiện và thoải mái như thế đã khiến họ gia tăng năng suất rất cao.

Trong khi đó, các đối thủ cạnh tranh của ông chỉ trang bị một phòng giặt ủi loại trung bình với đội ngũ nhân viên ăn mặc xuề xòa, không gian làm việc bệ bộn khiến khách hàng bước ra từ tiệm của họ mang nặng cảm giác là đến nhận về những thứ không mong muốn hơn là nhận về những bộ trang phục sạch sẽ, thơm tho. Qua đây, hẳn bạn đã nhận ra lợi ích của việc trang bị một dây chuyền làm việc có hệ thống và cả tầm quan trọng của việc vừa quan tâm đến mục tiêu lợi nhuận nhưng đồng thời cũng phải quan tâm đến cảm giác của các nhân viên cấp dưới.

Chẳng bao lâu nữa, âm nhạc sẽ trở thành một phần không thể thiếu trong các cửa hiệu và xí nghiệp lao động phổ thông. Âm nhạc giúp người nghe cảm thấy thư thái và có tác dụng truyền cảm hứng – cả hai yếu tố này đều rất cần thiết hỗ trợ người thợ đạt hiệu quả tối đa trong công việc. Một người thợ không thể đạt được hiệu quả công việc cao nếu anh ta không yêu thích công việc và cảm thấy không thoải mái với môi trường làm việc của mình. Chính vì vậy, âm nhạc là sự lựa chọn phù hợp – năng suất làm việc của người thợ có thể tăng từ 10% lên đến 50% mà họ không hề bị tiêu hao thể lực hơn bình thường.

Trong thời chiến, khi hầu hết công nhân Mỹ đều bị đưa vào các xí nghiệp sản xuất phục vụ chiến tranh, họ tìm thấy nguồn cảm hứng làm việc thông qua các bài hát sôi động như “Over There”, “Dixie” hay “Yankee Doodle”. Trong những trường hợp như vậy, một công nhân dây chuyền sản xuất có thể dễ dàng tăng năng suất của

mình lên gáp đôi và đôi khi cảm thấy mệt mỏi hơn khi làm việc vào ban đêm!

Nếu bạn nghi ngờ về tác dụng truyền cảm hứng của âm nhạc, bạn hãy thử quan sát những người đang khiêu vũ hoặc đang trượt băng theo âm nhạc. Một người sẽ có thể khiêu vũ và trượt băng đến tận mười hai giờ đêm dù rằng cả ngày hôm đó họ đã phải làm việc vất vả tại nơi làm việc và hoàn toàn duy trì được cảm hứng làm việc cho ngày hôm sau – tất cả chỉ nhờ vào tác dụng tuyệt vời của âm nhạc.

Chúng tôi tự hỏi vì sao các nhà lãnh đạo không quan sát các vũ công và các tay chơi trượt băng để ứng dụng liệu pháp âm nhạc cho nhân viên của mình nhằm kích thích họ làm việc hăng say hơn. Âm nhạc đã giúp các vũ công và các nghệ sĩ trượt băng có thêm nguồn cảm hứng và không cảm thấy mệt mỏi dù đã trải qua thời gian luyện tập rất dài và mất nhiều công sức!

Lợi ích và tầm quan trọng của việc cải tạo, thay đổi điều kiện và môi trường làm việc đã phần nào được khẳng định. Tính hiệu quả của bất kỳ công việc nào cũng xuất phát từ trí não con người! Con người có thể tạo ra những kết quả mới tốt đẹp hơn nếu như họ muốn như vậy! Do đó, vấn đề chính là chúng ta phải tìm ra phương pháp, cách thức, phương tiện cũng như tạo ra không gian phù hợp, cộng thêm các điều kiện làm việc ưu đãi nhằm khuyến khích mọi người cố gắng làm việc và làm việc hết mình!

Môi trường là một trong những yếu tố đầu tiên mà một nhà tư vấn cần phải lưu tâm và nghiên cứu. Và một người không thể trở thành nhà tư vấn hiệu quả nếu họ không thấu hiểu tâm lý con người.

Nhớ lại ước mơ thời thơ ấu của mình, tôi càng bị thuyết phục bởi lời nhận định trên. Vì giả sử tôi chọn công việc trong ngành nông trại và cùng làm việc với một nhóm bạn thì chắc chắn, tôi sẽ cho xây dựng một sân bóng chày hoặc trang bị sân bãi để chơi những trò mà bọn con trai thường thích. Cứ thế, sau khi chúng tôi hoàn thành những công việc được giao, chúng tôi sẽ chạy nhanh đến đó để thư giãn và tìm lại nguồn cảm hứng.

Có một động lực làm việc như vậy, một cậu bé (và ngay cả chúng ta – “những đứa trẻ nhiều tuổi”) sẽ tăng cảm hứng làm việc và xua tan cảm giác mệt mỏi. Mọi người vẫn thường nói “Làm mà không chơi phí hoài tuổi trẻ” – điều này hơn cả một chân lý, nó đã được khoa học chứng minh với những bằng chứng cụ thể.

Từ nhà lãnh đạo cho đến nhân viên cấp dưới sau khi đọc qua bài học này chắc chắn đều nhận ra giá trị của việc giải trí, thư giãn trong công việc cũng như tầm quan trọng của không gian và môi trường làm việc. Riêng với nhà lãnh đạo, đây không chỉ là một ý tưởng mang tính thực tiễn mà còn là một chiến lược giúp họ củng cố vị trí của mình trong lòng nhân viên.

Và bạn cũng không ngoại lệ!

Nếu bạn đã chuyên tâm rèn luyện bài học về lòng tự tin trong chương trước, tôi tin chắc bạn đang đi đúng hướng và mở ra cơ hội mới để phát huy vị trí lãnh đạo của mình. Điều cần thiết bây giờ là một ý tưởng lớn giúp bạn hoàn thành hành trình khám phá này. Và có lẽ, bạn sẽ tìm thấy chúng trong những trang viết sau đây!

Một ý tưởng lớn là điều mà tất cả chúng ta đều cần trong cuộc sống. Nhiều người trong chúng ta đi hết đời mình với biết bao suy nghĩ ngổn ngang trong đầu, nhưng không thể tìm ra một ý tưởng lớn có giá trị! Khi bạn nghiệm ra cho mình một ý tưởng lớn,

rất có thể đó sẽ là những điều có ích cho các thế hệ sau! Một ý tưởng lớn có thể là việc bạn tìm ra cách tiết giảm chi phí tiêu dùng cho mọi người, hoặc bạn khuyến khích mọi người tự khám phá sức mạnh tinh thần của mình và vận dụng nó vào cuộc sống, cũng có thể là ý tưởng giúp mọi người cảm thấy vui vẻ, dễ chịu trong công việc bằng cách cải thiện môi trường và điều kiện làm việc. Nếu những việc bạn làm không hướng đến những điều này, có thể đó chưa hẳn được xem là những ý tưởng lớn.

Trong nền văn minh hiện đại, con người thường quên đi nhu cầu nghỉ ngơi và thư giãn của mình, cũng như của mọi người. Vô nhân nạn mà con người đang đổ mồ hôi chính là xu hướng làm việc không ngừng nghỉ của lực lượng lao động. Đây chính là cơ hội tốt để bạn đưa ra những ý tưởng vượt trội. Nhu cầu cải thiện và thay đổi môi trường làm việc cho người lao động ngày càng trở nên bức thiết. Còn gì đáng trân trọng hơn việc bạn cống hiến cả đời mình để giúp cải thiện môi trường và không gian làm việc cho những người lao động? Nếu làm được điều ấy, bạn sẽ cảm nhận trọn vẹn sự mãn nguyện và hài lòng khi nhận ra mình có thể mang lại hạnh phúc cho những người đang cần đến sự quan tâm của xã hội!

Ích lợi từ việc làm này không hẳn chỉ được thể hiện ở mặt vật chất, mà chính là sự hài lòng của người lao động khi họ được tôn trọng, được hưởng những ưu đãi xứng đáng về môi trường cũng như các điều kiện làm việc khác. Và nhân đây, chúng tôi muốn bàn đến khía cạnh cuối cùng trong đề tài môi trường sống của con người – môi trường tinh thần.

Cho đến lúc này, chúng tôi đã bàn luận về những mặt nổi của vấn đề môi trường như trang phục, nơi làm việc và những người chúng ta tiếp xúc hàng ngày. Tuy nhiên, xét về khía cạnh môi trường tinh thần – tức những diễn biến tâm tư tình cảm diễn ra trong bản thân mỗi người – mới chính là vấn đề quyết định. Trang

thái tinh thần thể hiện những cung bậc tâm lý đã được não xác nhận. Nói tóm lại, những thay đổi của môi trường bên ngoài sẽ là chất xúc tác tạo ra những biến đổi tâm lý bên trong. Tác động từ môi trường bên ngoài sẽ được dẫn truyền đến não, được não xử lý và tạo nên xúc cảm tinh thần cho mỗi người.

Chúng ta có thể bỏ đi đáp những xúc cảm tinh thần tích cực bằng cách chủ động tạo ra chúng và loại bỏ tất cả những ý nghĩ tiêu cực ra khỏi tâm trí. Tuy nhiên, bạn không thể hoàn toàn tránh được những diễn biến tâm lý tiêu cực. Trạng thái tinh thần với các diễn biến nội tâm sẽ thôi thúc con người phải hành động. Tinh thần tốt giúp cơ thể thực hiện hành động một cách chính xác. Chính vì vậy, chúng tôi khẳng định trạng thái tinh thần là yếu tố quyết định chất lượng cuộc sống của mỗi người.

Tạo hóa mang trong mình một sức mạnh vĩ đại: “Hãy nói với ta người muốn gì, ta sẽ giúp người toại nguyện”. Vậy mà rất nhiều người đã không dám nhận ra ước muốn thực sự của mình, cũng không đủ dũng cảm mưu cầu ước muốn đó làm thứ hai. Đó cũng là lý do giải thích vì sao một số người không bao giờ có thể biến ước mơ của mình thành sự thật. Cho nên, cuộc sống là phải có lý tưởng, và hãy sống hết mình vì lý tưởng đó.



## 8. Rèn luyện khả năng ghi nhớ

Những nguyên tắc thúc đẩy hoạt động của trí não để tạo ra ký ức cho con người đã hình thành nên một phạm trù quan trọng của lĩnh vực tâm lý học – phạm trù trí nhớ. Sở hữu một trí nhớ tốt là bạn đang sở hữu một tài sản quý. Trí nhớ tốt được hiểu đơn giản là khả năng ghi nhớ tên họ, diện mạo của những người ta từng gặp hay khả năng hồi tưởng những cảm xúc mà ta từng trải nghiệm một lần.

Sau đây, chúng tôi muốn thảo luận cùng bạn ba nguyên tắc chính của phạm trù trí nhớ:

1. *Sự ghi nhớ*: Là việc tiếp nhận những tác động bên ngoài thông qua các giác quan và lưu giữ cảm giác đó vào tiềm thức. Quá trình này cũng giống như việc lưu hình ảnh vào tấm kính tăng độ nhạy của máy ảnh.
2. *Khả năng gợi nhớ*: Là việc hồi tưởng những cảm giác đã được lưu vào tiềm thức và làm sống dậy những cảm giác đó. Quá trình này được ví von như khi bạn rà soát một danh mục thẻ và chọn ra những thẻ đã được lưu trữ dữ liệu trước đó.
3. *Sự xác nhận*: Là khả năng nhận ra một cảm giác quen thuộc khi nó xuất hiện trong tâm trí. Bằng cách này, chúng ta có thể phân biệt được sự khác nhau giữa *trí nhớ* và *sự tưởng tượng*.

### **Vận dụng hiệu quả ba nguyên tắc của phạm trù trí nhớ**

Đầu tiên, bạn hãy cụ thể hóa cảm nhận của mình bằng cách tập trung phân tích, giống như một nhà nhiếp ảnh canh chỉnh ống kính để bắt được những hình ảnh đẹp. Cũng vì vậy, chúng ta cần cho bộ não của mình thời gian để xử lý và lưu lại những cảm giác, hình ảnh mà chúng ta mong muốn.

Thứ hai, hãy liên hệ điê`u bạn muo`n ghi nhớ với một vật thể, một cái tên hay một nơi mà bạn quen thuộc và có thể gọi nhớ nhanh chóng. Chẳng hạn: bạn có thể liên hệ đế`n quê nhà của mình, mẹ của mình hoặc một người bạn thân...

Thứ ba, hãy lặp đi lặp lại điê`u bạn muo`n ghi nhớ một cách tập trung. Lý do hâu` hết chúng ta điê`u không thể ghi nhớ được tên của người khác chính là do chúng ta không chủ động nhắ`c lại nhiê`u lần tên người đó trong lần gặp đầ`u tiên. Khi được giới thiệu với một người mà bạn mong muo`n nhớ tên, hãy dừng lại và lặp lại tên của họ từ hai đế`n ba lần và chắ`c rắ`ng bạn á`n tượng cũng như hiểu đúng tên của họ.

Bạn hoàn toàn có thể rèn luyện để có một trí nhớ tốt theo cách gio`ng như nhà nhiếp ảnh canh chỉnh tâ`m kính ảnh để thu được từng đường nét, độ sáng và mỗi chi tiế`t của bức ảnh; chỉ khác là bạn không làm việc với máy ảnh mà tập trung xử lý thông qua lăng kính của tiê`m thức.

Có rắ`t nhiê`u phương pháp để rèn luyện trí nhớ, gồ`m cả những cách thức phức tạp và đòi hỏi thời gian rèn luyện dài. Tuy nhiên, chỉ câ`n nắ`m vững một số` nguyên tắ`c cơ bản giúp rèn luyện bộ não, bạn sẽ sớm sở hữu một trí nhớ phi thường. Để làm được điê`u này, bạn không nhắ`t thiế`t phải tuân thủ nghiêm ngặt các công thức cứng nhắ`c mà hãy tự sáng tạo cho mình một phương pháp riêng. Một số` người đã rèn luyện trí nhớ thành công chỉ bằ`ng cách kiên trì vận dụng nguyên tắ`c tập trung.

Các công thức và quy tắ`c luôn khiế`n chúng ta phải lúng túng. Cách tốt nhắ`t chính là bạn hiểu rõ một vài nguyên tắ`c cơ bản giúp rèn luyện trí nhớ và tư duy, sau đó bạn vận dụng theo cách riêng của mình. Câu chuyện sau đây minh họa cho một phương pháp đơn giản giúp rèn luyện trí nhớ thành công.

## Khôi phục tinh thần

Năm nay tôi năm mươi tuổi. Suốt mười năm qua, tôi giữ chức trưởng phòng trong một nhà máy sản xuất lớn. Ban đầu, nhiệm vụ của tôi trong nhà máy khá đơn giản, nhưng sau đó, nhà máy mở rộng sản xuất nên tôi phải đảm nhận thêm một số trách nhiệm khác. Rất nhiều nhân viên trẻ trong phòng của tôi đã có những sáng kiến vượt bậc hỗ trợ đắc lực cho công việc – và cuối cùng, một nhân viên trong số họ đã có ý định thay thế vị trí của tôi.

Tôi đã gắn bó với nhà máy trong một thời gian dài và đã nghĩ về nghỉ cái tuổi về hưu. Tôi cho rằng tôi đã có thể nghỉ ngơi và an dưỡng tuổi già. Chính ý nghĩ đó đã khiến chiếc ghế trưởng phòng của tôi có nguy cơ rơi vào tay kẻ khác.

Khoảng hai năm trước, tôi bắt đầu nhận ra khả năng tập trung của mình đã sa sút nghiêm trọng, và công việc luôn khiến tôi phải đau đầu. Tôi bỏ mặc đồng nghiệp văn thư phải ký cho đến lúc tôi phát hoảng vì thư từ, báo cáo đã chập chững mặt bàn, và các nhân viên của tôi cũng bất bình vì sự ảnh hưởng này. Tôi ngờ vực người, đầu óc chìm trong suy nghĩ miên man.

Nhiều chuyện xảy đến giúp tôi nhận ra tôi không còn để tâm trí vào công việc nữa. Hậu quả là tôi đã quên mất phải tham dự một buổi họp quan trọng của cấp quản lý. Một trong những nhân viên của tôi đã phạm sai sót nghiêm trọng khi giao nhận hàng khiến giám đốc nổi giận.

Tôi bất ngờ và lo lắng, vậy là tôi xin phép nghỉ một tuần để đi thư giãn và suy nghĩ mọi chuyện. Tôi dự định hoặc sẽ nghỉ hưu, hoặc sẽ tìm cách giải quyết vấn đề cho tận gốc. Những ngày nghỉ dưỡng tại một khu du lịch trên vùng núi cao đã khiến tôi nhận ra tôi đang không tập trung và không kiểm soát được tâm trí mình. Những

công việc trong văn phòng của tôi quá lung tung và rời rạc, không có một mắ t xích nào nô i kếm giữa chúng. Tôi đã quá bắ t cần và vô trách nhiệm – tắ t cả chỉ vì tâm trí tôi không đặt hếm vào công việc. Khi nhận ra vắ n đềm của mình và quyếm tâm tìm cách tháo gỡ. Thực ra, tôi cầ n một thói quen làm việc mới, hiệu quả và cụ thể hơn – và tôi xem đây như một mục tiêu mình phải đạt được.

Tôi cầ m bút chì và lập tức ghi ra một kếm hoạch mới cho ngày làm việc của mình: đầ u tiên, tôi sẽ xử lý thư từ được giao trong buổi sáng, sau đó là đềm phân điềm văn thư, phân công công việc và hội họp với nhân viên. Cuối cùng, tôi sẽ hoàn thành một số việc linh tinh khác và dọn dẹp lại bàn làm việc trước khi rời khỏi văn phòng.

Tôi tự hỏi: “Vậy mình sẽ thực hiện thói quen mới như thế nào?” – Và tôi bắ t giác nhận ra câu trả lời: “Bắ ng cách kiên trì lặp lại và lặp lại thói quen đó không ngừng!”. Một phân trong con người tôi lên tiế ng: “Nhưng tôi đã làm những công việc này hàng nghìn lâ n rô i”. Và phân còn lại trong tôi liềm phản đố i: “Đúng, nhưng anh đã làm thiếm u tập trung và quá hời hợt”.

Tôi quay về văn phòng sau khi đã suy nghĩ thông suố t, và ngay lập tức tôi áp dụng kếm hoạch làm việc mới. Mỗi ngày, tôi thực hiện những công việc đó với cảm giác hứng thú. Ngay khi tâm trí tôi bắ t đầ u xao nhắ ng, tôi đã kịp kêu gọi nó trở về .

Bắ ng sức mạnh tinh thầ n và ý chí kiên địn, tôi đã từng bước rèn luyện cho mình khả năng tập trung. Cho đềm lúc không còn xa lạ với thói quen mới, tôi nhận ra tôi đã chiếm n thắ ng chính bản thân mình.

Thông qua việc nghiên cứu tư duy và trí não con người như một nhánh của lĩnh vực tâm lý ứng dụng, bạn đã có dịp nhìn lại căn nguyên của sức mạnh ý chí và lòng quyếm tâm của con người. Đây

chính là nguộ̀n gộ̀c và cũn̄g là viên gạch đậ̀u tiên xây đặ́p nên mọi thành công. Dù đã chọn cho mình một công việc hay quyệ́t tâm theo đượ̀i một lý tưởng nào đó, bạn cận thiệ́t phải vận dụng nhữn̄g nguyên tặ́c đã đượ̣c nêu tại chương này. Đó chính là nệ̀n tảng giúp bạn tiệ́n gặ́n hơn đệ́n thành công ở bặ́t kỳ lĩnh vực nào mà bạn đã chọn lựa.

Chúng tôi hy vọ̣ng bạn tiệ́p thu quan điệ̉m này bởi vì nó sẽ giúp bạn tìm thặ́y và quyệ́t tâm theo đượ̀i mục tiêu, lý tưởng của mình mãi cho đệ́n khi bạn sung sượ́ng dừng bước tại bện độ́i mong muộ̀n của đời mình.

Để khép lại chương này, chúng tôi xin trích dẫn một bài việ́t bàn vệ̀ lĩnh vực tâm lý ứng dụng của Tiệ́n sĩ Warren Hilton, tác giả quyển *Tâm lý ứng dụng (Applied Psychology)* và là chủ tịch *Hội các thành viên nghiên cứu lĩnh vực tâm lý ứng dụng (Society of Applied Psychology)*.

## **Hệ thộ́ng tư duy khoa học trong kinh doanh**

Chúng ta ghi nhớ mọi việc thông qua nhữn̄g chi tiệ́t có liên quan. Khi đã xác định rặ́ng mình phải ghi nhớ một thông tin, bạn không nên thúc ép bản thân mình phải lưu giữ và kiểm soát nó, hãy cố gặ́ng chủ động liên hệ điệ̀u bạn muộ̀n ghi nhớ với một hoặc nhiệ̀u nhữn̄g ký ức khác đã đượ̣c lưu trong bộ não.

Nhữn̄g sinh viên nhội nhét quá nhiệ̀u bài vở trước kỳ thi sẽ không thể dung nạp thêm kiệ́n thức nào vào trí nhớ của mình. Họ không thể ghi nhớ hoặc truy lục các kiệ́n thức đã học, và chính việc nhội nhét bài vở đã phá vỡ hoàn toàn nguyên tặ́c liên kệ́t tư duy để hình thành ký ức.

Nệ̀u bạn cảm thặ́y khó khăn trong việc nhớ lại một thông tin hoặc một cái tên thì cũn̄g đừng lãng phí sức lực của mình để cố

gắ ng lục lợi trí óc. Thay vào đó, hãy thử nhớ lại một vài chi tiế t về` không gian, thời gian hoặc vài cái tên có liên quan. Theo cách này, miễn là bạn mong muố n gợi nhớ điề u mình câ n nhớ, bạn sẽ thành công.

Nề u trí nhớ của bạn bao quát nhiề u lĩnh vực, nhưng chỉ duy nhấ t một lĩnh vực bạn không am tường thì đó chỉ là vì bạn không tìm thấ y sự hứng thú với lĩnh vực ấy, dẫn đế n việc bạn không tìm thấ y sợi dây liên kế t nào giúp bạn nhớ ra. Để cải thiện trí nhớ, bạn câ n thiế t phải nâng cao sự liên kế t, liên hệ ký ức với những vật thể hay hình ảnh bên ngoài.

Rấ t nhiề u phương pháp khoa học đã được vận dụng trong việc giúp con người ghi nhớ và rèn luyện trí nhớ. Những phương pháp này điề u dựa trên nguyên tắ c rèn luyện trí nhớ bằ ng cách liên kế t những ký ức trong não bộ với một nhóm các ý tưởng có liên quan.

Đây cũng là nguyên tắ c nề n tảng được áp dụng trong việc giảng dạy. Một giáo viên giỏi sẽ biế t cách liên hệ những kiế n thức mới với những kiế n thức mà sinh viên đã được học.

Với phương pháp này, giáo viên sẽ so sánh những điề u mới lạ với những kiế n thức nề n tảng và tìm cách làm sáng tỏ chúng thông qua các ví dụ chứng minh. Sau cùng, họ sẽ liên kế t tâ t cả trên cơ sở cân nhắ c khả năng tư duy và kiế n thức của học sinh. Chẳng hạn: nề u giáo viên muố n giải thích về` khoảng cách giữa mặt trời và trái đấ t, giáo viên sẽ nói thế này: “Nề u một ai đó ở mặt trời bắ n một phát đạn vào thẳng chúng ta thì các bạn sẽ làm gì?” – “Đi tìm chỗ trú ẩn” chính là câu trả lời nhận được nhiề u nhấ t. Tuy nhiên, giáo viên sẽ nói tiế p: “Không câ n phải như thế, các em có thể ung dung đánh một giấ c thật ngon và sáng hôm sau khi tỉnh dậy, mọi việc vẫn chưa có gì thay đổi. Các em có thể tiế p tục đi học, đi chơi cho đế n lúc bằ ng tuổi của cô và lúc đó, phát đạn kia mới tiế n đế n gầ n chúng

ta. Chỉ cần nhảy sang một bên là chúng ta đã có thể tránh được nó! Như vậy, các con đã hiểu mặt trời ở xa chúng ta như thế nào rồi nhé!”.

Sau đây, chúng tôi mong muốn giới thiệu cùng bạn cách áp dụng nguyên tắc trên vào việc rèn luyện trí nhớ và nâng cao khả năng tư duy của con người.

### **Nguyên tắc 1: Rèn luyện cách vận dụng phối hợp các giác quan**

Bạn có cảm thấy khó khăn khi phải ghi nhớ tên của một người mới quen? Đó là vì bạn chưa liên hệ tên của họ với ký ức của mình. Mỗi lần được giới thiệu với một người bạn mới, bạn không nên vội vã, hấp tấp. Hãy tập trung đối diện với người trước mặt và ghi nhớ càng nhiều những chi tiết của buổi gặp, hay những sự việc có liên quan. Hãy nghĩ về tên của người bạn mới, đồng thời quan sát gương mặt, trang phục và vóc dáng của họ. Nghĩ về cái tên mới và ghi nhớ khung cảnh nơi lần đầu hai người gặp mặt. Nghĩ về tên người bạn mới và người đã giới thiệu họ cho bạn.

Trí nhớ không phải là một đặc ân riêng biệt theo ý nghĩa người này có, người khác không có. Trí nhớ, được hiểu là khả năng gợi nhớ, đơn thuần chỉ là một chuỗi các thói quen tinh thần được rèn luyện trong một thời gian dài.

Trí nhớ của bạn cũng tốt như của tôi và của bất kỳ người nào, chỉ khác nhau ở chỗ mỗi chúng ta quan niệm khác nhau về “những ký ức thừa”. Chính vì vậy, bạn cần tập luyện thói quen quan sát những sự việc diễn ra xung quanh mình. Hãy đào sâu những chi tiết bạn muốn ghi nhớ bằng cách liên hệ chúng với những sự vật, sự việc bên ngoài và cần nhất là bạn phải luôn theo đuổi đến cùng. Đừng bao giờ bỏ dở mọi việc khi chưa hoàn thành.



Nhằm hỗ trợ bạn trong việc rèn luyện những thói quen giúp cải thiện và nâng cao trí nhớ, chúng tôi xin giới thiệu cùng bạn bài tập sau đây:

1. Hãy đi qua đi lại trong một căn phòng mà bạn chưa quen thuộc. Sau đó, hãy liệt kê một danh sách tất cả những điều mà bạn có thể ghi nhớ. Bạn nên thực hiện bài tập này mỗi ngày trong vòng một tuần, mỗi lần bạn nên thử nghiệm một căn phòng khác. Không nên thực hiện bài tập một cách miễn cưỡng mà hãy nghĩ rằng đây là một kỹ năng rất cần thiết cho cuộc sống của bạn. Sau một tuần, bạn sẽ cảm thấy ngạc nhiên trước sự tiến bộ về trí nhớ của mình.
2. Khi đi bộ dọc theo các con đường, hãy tập trung quan sát tất cả những sự việc diễn ra trong một khoảng không gian nhất định và tiếp nhận, lắng nghe những âm thanh đang phát ra. Sau thời gian hai giờ, bạn cũng hãy liệt kê danh sách tất cả những điều mà bạn có khả năng gọi nhớ. Bài tập này yêu cầu bạn thực hiện hai lần một ngày trong suốt mười ngày liên tiếp, sau đó, bạn hãy so sánh kết quả lúc đó với kết quả trước khi bạn thực hiện bài tập.
3. Tập thói quen kể lại chi tiết những sự việc đã diễn ra trong ngày vào buổi tối trước khi bạn chìm vào giấc ngủ. Bài tập này sẽ giúp bạn nâng cao kỹ năng quan sát, ghi nhớ có hệ thống.

Đây chính là phương pháp Thurlow Weed đã áp dụng để có một trí nhớ phi thường. Là một thanh niên trẻ với nhiệm vụ tham vọng chính trị, anh đã gặp nhiều khó khăn khi không thể ghi nhớ hết tên và gương mặt của những người anh có dịp tiếp xúc. Vì thế, anh bắt đầu rèn luyện thói quen kể lại cho người vợ của mình những sự việc chủ yếu diễn ra trong ngày trước lúc ngủ. Thurlow duy trì thói quen này trong suốt năm mươi năm, và sự kiên trì đã giúp ông sở hữu

một trí nhớ phi thường, một khả năng quan sát tinh tế bên cạnh những kiến thức am tường về chính trị.

4. Hãy nhìn lướt qua một tấm bản đồ về một tiểu bang nào đó. Tiếp theo, bạn để tấm bản đồ sang một bên và thử vẽ lại nó theo khả năng của bạn. Cuối cùng, hãy đối chiếu hai bản vẽ với nhau. Bạn được khuyến khích thực hiện bài tập này một cách thường xuyên.

5. Hãy tìm một người giúp bạn đọc lên một câu trong tờ tạp chí, và sau đó bạn sẽ cố gắng đọc lại. Bạn nên thực hiện bài tập này mỗi ngày và dần dần, bạn hãy nâng cao thử thách cho chính mình từ một câu sang một đoạn văn. Hãy kiên trì tập luyện và nâng cao khả năng nhớ của bạn so với các thành viên khác trong gia đình.

## **Nguyên tắc 2: Củng cố trí nhớ bằng những ký ức có liên quan**

Có rất nhiều việc mà chúng ta cần ghi nhớ bên cạnh những sự vật, sự việc quan sát được từ bên ngoài. Con người không chỉ hiện hữu trong thế giới thực, mỗi chúng ta đều có một đời sống nội tâm riêng. Tâm trí của bạn luôn làm việc ở cường độ cao để tiếp nhận và xử lý những ký ức đã có từ quá khứ và hiện tại nhằm tạo nên những viễn cảnh tương lai. Bạn luôn bị đặt trong guồng quay *khai thác ký ức, xử lý ký ức và đoán trước tương lai*.

Nếu quá trình này diễn ra hiệu quả, bạn ắt hẳn sẽ có khả năng gọi nhớ mọi việc khi cần. Giả sử bạn cảm thấy hạnh phúc – liệu bạn còn cảm nhận được điều này vào ngày hôm sau khi quá trình được tái hiện? Chỉ có một điều chắc chắn: bạn hoàn toàn có thể nếu hiểu rõ và biết cách vận dụng tính năng liên kết ký ức của bộ não.

Hãy nhớ lại chuỗi ký ức đã giúp bạn đi đến một kết luận nào đó. Tập trung chú ý và liên kết chúng với quyết định mà bạn đã đạt được. Hãy quan sát và cảm nhận phản ứng của bạn và hãy so sánh, đối chiếu với phản ứng của những người xung quanh bạn.

Bạn đừng quên ghi chú thật chi tiết những hình ảnh liên tưởng được tạo nên trong tâm trí của mình. Nói cách khác, để củng cố và rèn luyện trí nhớ, bạn nên tận dụng khả năng quan sát để nắm bắt kịp thời mọi sự vật, sự việc đang diễn ra.

Bài tập sau đây sẽ giúp bạn nâng cao khả năng gợi nhớ và liên tưởng:

1. Mỗi sáng đúng tám giờ, bạn hãy định ra một ý tưởng và kiên quyết lặp lại ý tưởng đó vào một thời điểm nhất định trong ngày. Hãy tập trung toàn bộ tư tưởng vào bài tập. Tiếp theo, bạn thử hình dung và tìm ra mối liên hệ giữa những hoạt động bạn sẽ làm vào lúc đó với ý tưởng bạn đã nêu. Cố gắng xâu chuỗi các chi tiết tạo thành một luồng suy nghĩ mạch lạc luôn sẵn sàng khi bạn cần gợi nhớ. Lúc này, bạn hãy quên đi ý tưởng bạn đã nêu mà mình đã xác định, cũng đừng cố gắng hay thúc ép bản thân phải luôn ghi nhớ nó. Cứ như vậy, rèn luyện bài này trong thời gian dài sẽ tập cho trí não của bạn một phản xạ tự nhiên và tạo thành ký ức. Chúng tôi khuyến khích nên duy trì bài tập trong ít nhất ba tháng.
2. Mỗi tối trước khi đi ngủ, bạn hãy xác định một giờ cụ thể để mình thức dậy vào sáng hôm sau. Hãy liên hệ với hoạt động thể thao mà bạn sẽ tham gia sau khi thức dậy và ghi nhớ mọi hình ảnh, âm thanh diễn ra xung quanh vào lúc đó. Sau khi đã xác lập luồng tư tưởng, bạn hãy đi vào giấc ngủ với quyết tâm sẽ tỉnh dậy vào đúng giờ đã định. Bất kỳ khi nào tỉnh giấc, bạn hãy lập tức ngồi dậy và bước ra khỏi giường. Bài tập này được khuyến khích

tập luyện thường xuyên, nó sẽ giúp bạn có thể chủ động thức giấ c vào đúng giờ mình mong muố n.

3. Mỗi buổi sáng, hãy đề ra một kế hoạch chung cho những việc bạn sẽ làm trong ngày. Điề u cần chú ý là bạn chỉ nên nêu ra những ý tưởng chính, không nên ghi chú quá chi tiế t. Hãy cố gắng sắp xếp công việc theo một trình tự hợp lý. Đừng tập trung quá nhiề u vào việc bạn sẽ thực hiện chúng như thế nào, mà hãy cố gắng tập trung vào hiệu quả công việc. Một khi đã lên kế hoạch, hãy kiên trì thực hiện theo đúng những điề u mình đã đề ra. Hãy làm chủ chính mình và đừng để bất kỳ điề u gì làm bạn xao lòng. Cố gắng rèn luyện để việc tự định ra kế hoạch làm việc trong ngày trở thành một thói quen và duy trì nó đến khi nào bạn có thể. Thói quen này sẽ giúp bạn nhanh chóng đạt được những điề u bạn mong muố n.

### **Nguyên tá c 3: Nghiên cứu có hệ thố ng**

Một khi đã bắt đầu nỗ lực để củng cố và rèn luyện trí nhớ, bạn hãy kiên trì và đừng bỏ cuộc. Những sự việc bạn muố n ghi nhớ đề u có mộ i liên hệ mật thiế t với nhiề u tình tiế t diễn ra trong đời số ng cũng như những suy nghĩ của chính bạn. Khả năng gọi nhớ chỉ đơn giản là bạn đặt một suy nghĩ trong mộ i quan hệ với các sự vật, sự việc khác. Như vậy, một khi đã nhớ ra một việc trong chuỗi tình tiế t đó, bạn sẽ tự khắ c nhớ ra tất cả sự việc. Vì thế, điề u quan trọng là bạn cần tập trung làm rõ một vấ n đề và xâu chuỗi nó với các sự việc có liên quan. Bạn phải tra soát tất cả những sự việc này hoặc bỏ qua và chờ đợi một tình tiế t khác xuấ t hiện. Quá trình này có thể diễn ra rấ t nhanh, cũng có thể khá lâu, nhưng nếu kiên trì thì bạn sẽ nhận được nhiề u kết quả tốt đẹp từ nó, đặc biệt là bạn sẽ nhận thấ y khả năng gọi nhớ của mình được cải thiện rấ t nhiề u.

### **Nguyên tá c 4: Hãy thực hiện ngay những dự định của bạn**

Mỗi suy nghĩ được lưu vào tiềm thức đều ẩn chứa một sức mạnh thôi thúc con người hành động theo sự dẫn dắt của nó. Nếu bạn không làm được như thế, có thể bạn sẽ không phải gánh chịu hậu quả gì nhưng trong trường hợp xấu nhất, mọi việc có thể đánh quật bạn.

Những xúc cảm tinh thần luôn có xu hướng khiến bạn phải hành động theo chúng, và nếu làm vậy, bạn sẽ không bị giày vò hay phải bận tâm vì mình đã suy nghĩ quá nhiều.

Đây là một thực tế đang diễn ra từng ngày. Và thời điểm bạn hành động dựa trên một ý tưởng đã được hình thành không phải là ngày mai, cũng không phải một lát nữa... mà là ngay bây giờ.

Những công việc bạn làm sẽ thể hiện nghề nghiệp của bạn là gì. Những ý tưởng chợt thoáng lên trong đầu bạn nên được so sánh với nhau trên cơ sở phân tích tầm quan trọng của chúng. Nhưng bạn hãy phân tích một cách khách quan và đừng để bị dao động bởi bất kỳ tác động nào từ bên ngoài. Sau khi đã xác định được ý nghĩa và tầm quan trọng của mỗi ý tưởng, hãy vận dụng nguồn sức mạnh từ chúng để tạo động lực giúp bạn hoàn thành và đạt được những mục tiêu đã đề ra.

Nếu, vì một lý do nào đó, bạn không có cảm hứng để hành động, hãy xem lại ngọn nguồn suy nghĩ của mình và chờ đợi một thời điểm khác thích hợp hơn. Trong lúc đó, bạn hãy tạm thời gác lại những suy nghĩ khác và chỉ tập trung vào một vấn đề mà thôi. Sau đó, tập trung toàn tâm toàn ý ghi nhớ từng môc thời điểm mang tính chất quyết định trong kế hoạch đó. Và điều cuối cùng và cũng là điều quan trọng nhất là hành động.

**Nguyên tắc 5: Tạo nên những dấu hiệu**

Dấu hiệu này có thể là bất kỳ điều gì bạn chọn, nhưng bằng cách nào đó, nó phải có liên hệ trực tiếp với sự kiện cần ghi nhớ.

Hãy nghĩ lại và tra soát các dấu hiệu cảm xúc mà bạn đã từng sử dụng. Sau đó, hãy dán nhãn và ghi nhớ những dấu hiệu mà bạn mong muốn ghi nhớ.

Hãy tạo thói quen làm những việc đáng làm và thực hiện theo một trình tự mà chúng nên như vậy. Những thói quen này chính là chất xúc tác tạo nên một trạng thái tinh thần tích cực: nếu thói quen được nuôi dưỡng bằng lòng kiên định, sự quyết tâm và tính chính xác, bạn sẽ sở hữu một trạng thái tinh thần lạc quan và có động lực để hoàn thành mọi công việc của mình.

Thành công trong công việc, thành công trong cuộc sống chỉ thực sự đến với những ai biết tập luyện cho mình những thói quen tốt. Một thói quen tốt có thể được rèn luyện chỉ bằng cách chủ động thực hiện một hành động cho đến khi nó trở thành một phản xạ tự nhiên và vô thức.

Mỗi con người, dù vô tình hay hữu ý, đều mặc nhiên có những thói quen tinh thần riêng – dù là tốt hay xấu. Hãy chủ động hình thành thói quen tinh thần cho mình dựa trên quy luật hoạt động của bộ não. Sẽ có lúc chúng trở thành những phản xạ tích cực giúp củng cố khả năng tư duy cũng như trí nhớ của bạn.

“Dưới bóng râm của những kim tự tháp vĩ đại, lịch sử 2000 năm đang nhìn vào chúng ta” – Bonaparte đã đồng dục tuyên bố trước đội ngũ binh lính của ông như vậy nhằm thôi thúc tinh thần chiến đấu của họ. Còn W. H. Grove lại nói: “Hàng chục thế kỷ đã qua của nhân loại, cả những điều bất diệt, Đức Chúa và vũ trụ đều đang trông chờ ở chúng ta, và đòi hỏi ở chúng ta sự vượt trội về thể chất, sự ưu việt về trí tuệ và sự tinh tế trong tâm hồn”.

Một trí nhớ tốt sẽ thuộc về bạn nếu bạn thật tâm mong muốn sở hữu nó. Nhưng không ai khác mà chính tự bản thân bạn phải chủ động đón lấy. Chúng tôi sẽ đưa cho bạn cần câu – nhưng bạn phải là người câu cá.

Quy luật liên kết ký ức là một sự kết hợp tài tình giúp bạn khám phá và nâng cao trí nhớ của mình. Hãy áp dụng quy luật này và làm giàu thêm trải nghiệm của bạn trong từng khoảnh khắc của cuộc sống.

Hãy tập trung sự chú ý của bạn vào những điều bạn mong muốn ghi nhớ, hãy phác họa hình ảnh trong đầu mình, xác nhận những hình họa mô phỏng bằng lời nói, và sau đó liên hệ chúng với một sự vật, sự việc quen thuộc mà bạn có thể gọi nhớ nhanh chóng và dễ dàng.



## 9. Chiến lược ám thị của Mark Antony đối với dân chúng thành Rome

Một vài năm trước, tôi nhận được một cuộc điện thoại từ thư ký của Câu lạc bộ Press. Anh ta nói: “Xin chào, tôi là Blank – thư ký của Câu lạc bộ Press. Tôi gọi để thông báo và chúc mừng anh đã được chọn trở thành thành viên của câu lạc bộ. Anh đã được bầu chọn tôi qua. Chúng tôi sẽ cử một người đến văn phòng của anh vào chiều nay lấy chữ ký để hợp thức hóa đơn gia nhập câu lạc bộ”.

Tôi cảm ơn anh ấy và không khỏi ngạc nhiên. Trong khoảng một giờ sau đó, một thanh niên trẻ đã đến gõ cửa phòng tôi. Anh ta bước vào và đặt đơn xin gia nhập câu lạc bộ trước mặt tôi.

Người thanh niên giữ chặt nón trong tay rồi nói: “Chủ tịch của Câu lạc bộ Press cử tôi đến đây để lấy chữ ký của anh”. Tôi đọc lướt qua mẫu đơn và toan cầm bút ký vào. Chợt tôi tự hỏi ai là người đã giới thiệu tôi với câu lạc bộ Press, tôi thật lòng muốn biết. Tôi quay sang hỏi người thanh niên đang đứng trước mặt mình. Anh ta bảo không biết. Anh ta nói đó có thể là một người bạn của tôi đã gia nhập vào câu lạc bộ từ trước. Người thanh niên vội nói rằng được trở thành thành viên của câu lạc bộ là một điều vinh dự. Tôi lại cầm bút lên và bắt đầu điền tên mình vào chỗ trống trong mẫu đơn. Mẫu đơn được in bằng một loại giấy rẻ tiền khiến bút của tôi không ăn mực và tôi phải cố ghi sang một chỗ khác. Phút lưỡng lự đó khiến tôi thêm thắc mắc về người đã giới thiệu tôi vào câu lạc bộ này. Vì vậy, tôi ngưng bút và yêu cầu người thanh niên hãy gọi cho nhân viên thư ký để xác định người bạn giàu mặt kia. Nhưng nhân viên thư ký trả lời rằng anh ấy thậm chí cũng không biết người đó là ai.

Không thể giải tỏa được những nghi vấn của mình, tôi nói với người thanh niên rằng tôi sẽ không ký tên vào đơn. Đồng thời, tôi đọc kỹ lại mẫu đơn một lượt. Trong đơn quy định phí gia nhập đội với mỗi thành viên là 150 đô-la. Tôi rất ngạc nhiên, con số này cao gần mười lần so với thông tin tôi nhận được từ đại diện câu lạc bộ qua điện thoại trước đây. Sự hoài nghi trong lòng tôi càng lớn. Tôi có cảm giác như đây là một khoản chi vô lý. Trước đó, tôi từng nghĩ mình đã được mời vào một câu lạc bộ danh tiếng thông qua một người bạn tốt nào đó - điều này chứng tỏ uy tín của tôi đã được mọi người biết đến. Nhưng trong lúc này, tôi bắt đầu tỉnh ngộ và nhận ra mình đang bị lừa. Ngay lúc đó, người thanh niên nói: “Sao anh lại không tin vào uy tín của câu lạc bộ chúng tôi? Chúng tôi chọn lựa rất kỹ và chỉ những ai được đề cử mới trở thành thành viên của câu lạc bộ. Anh đã nhận được một đặc quyền mà anh không thể nào từ chối”.

Những lời của người thanh niên khiến tôi xao lòng. Tôi lưỡng lự và bị thuyết phục rằng tôi đã quá đa nghi. Vậy là tôi lại cầm bút lên, nhưng trước khi tôi kịp cầm lấy bút, tôi vô tình nhìn thấy con số 150 đô-la một lần nữa. Một con số khá lớn. Cuối cùng, tôi quyết định trả lại mẫu đơn cho người thanh niên và nói: “Xin lỗi nhưng tôi cần vài ngày để suy nghĩ về việc này”. Và tôi tiễn người thanh niên ra cửa.

Ngày hôm sau, tôi kể với người bạn của mình rằng tôi đã được đề cử làm thành viên của Câu lạc bộ Press. Tôi nói với vẻ mặt hân hoan và tự hào. Bỗng nhiên người bạn của tôi bật cười lớn! Tôi chưa từng thấy bạn mình cười như vậy! Anh ấy nói: “Bạn tôi ơi, nếu cậu muốn tham gia Câu lạc bộ Press, tôi có thể giúp cậu gia nhập chỉ với 50 đô-la phí thành viên. Thật ra, tôi không tin cậu muốn tham gia nhưng nếu cậu muốn, tôi có thể giúp cậu tiết kiệm 100 đô-la”. Rồi anh nói tiếp: “Có một thông tin có thể cậu sẽ thích: câu lạc bộ

Press đang mở rộng quy mô và thu hút thành viên tham gia ngày càng nhiều, vì thế cậu không cần cảm thấy quá hãnh diện khi được chào mời như thế”.

Tôi thoáng bối rối! Cảm giác đó tôi vẫn còn nhớ mãi: tôi cúi mặt khi nhận ra mình quá khờ khạo, rồi tôi ngược nhìn anh bạn với cảm giác thật xấu hổ và lúng túng – dù rằng chúng tôi có tầm vóc tương đương nhau.

Bây giờ bạn đã biết câu chuyện mà tôi vẫn thường kể cho các thành viên trong lớp học *Quảng cáo và nghệ thuật kinh doanh* của mình. Dù rằng kể ra câu chuyện này khiến tôi cảm thấy khá xấu hổ nhưng tôi cho đây cũng là một bài học giá trị dành cho sinh viên về lĩnh vực tâm lý ứng dụng. Chính vì vậy, tôi không thể vì lòng kiêu hãnh của mình mà che giấu sự thật.

Nói cách khác, lòng kiêu hãnh của tôi chỉ đáng giá 150 đô-la. Nhờ nhận ra sự không chuyên nghiệp trong hình thức của mẫu đơn xin gia nhập câu lạc bộ Press mà tôi không bị lừa. Nếu cây bút trong tay tôi không bị tẩy mực do chất liệu giấy kém, rất có thể tôi đã rơi vào bẫy của họ! Đây chính là ví dụ điển hình cho hai trường phái phổ biến trong kinh doanh: một là để *khách hàng chủ động mua*, hai là khiến họ *bị động chấp nhận* một mức giá nào đó. Ở trường hợp này, tôi là người mua. Không ai yêu cầu tôi phải tham gia câu lạc bộ. Trong khi đó, tôi không những sẵn sàng chi 150 đô-la mà còn thêm cảm ơn người đã giới thiệu tôi. Đây là mẫu chốt giúp tôi sớm nhận ra mâu thuẫn trong vấn đề và cũng là điều sơ hở trong kế hoạch của phía bên kia. Họ đã không thể giải đáp rõ ràng về người đã giới thiệu tôi và vì vậy khiến tôi bắt đầu hoài nghi. Người soạn ra kế hoạch này gần như đã đạt được mục tiêu của mình, anh ta chỉ thất bại do bỏ sót một chi tiết về người giới thiệu. Mọi việc đều tiếp diễn tốt đẹp khi họ nói rằng câu lạc bộ đã theo dõi quá trình làm việc của tôi và quyết định kết nạp tôi vào câu lạc bộ; nhưng khi họ

từ chỗ i giải thích về người giới thiệu, tôi thật sự đánh mất lòng tin nơi họ, kể t quả là họ đã để vượt mất một khách hàng tiềm năng.

Thực ra, tôi không nhất thiết phải giải thích cặn kẽ câu chuyện này với bạn. Bài học kinh nghiệm từ nó rõ ràng đến mức một cậu học sinh cũng có thể hiểu được. Tuy nhiên, bạn hãy lưu tâm đến bài học này. Bạn có thể linh hoạt ứng dụng câu chuyện trên vào những tình huống khác nhau trong cuộc sống sao cho phù hợp với đối tượng khách hàng và loại hàng hóa bạn muốn trao đổi.

Mark Antony đã ứng dụng một nguyên tắc tâm lý tương tự trong bài diễn thuyết sẽ được chúng tôi trích dẫn ngay sau đây. Bạn sẽ nhận ra tài khéo léo của ông trong việc điề u phôi cảm xúc của người dân Rome. Thế Mark có chủ động dùng quan điểm của mình để áp đặt vào dân chúng không? Câu trả lời là không! Mark là một bậc thầy tâm lý. Bạn hãy chú ý bài diễn văn của Mark và suy ngẫm về bài học ẩn chứa trong đó. Bạn sẽ thấy Mark Antony rất khéo léo trong việc nêu bật vấn đề nhưng không tỏ ý công kích, và đến lúc thích hợp, ông sẽ chuyển hướng vấn đề như mình mong muốn.

Để có một mi-li-gam radium, chúng ta phải xử lý một nghìn tấn sắt và xỉ sắt! Quá trình tinh lọc sắt và xỉ sắt mất rất nhiều thời gian công sức, nhưng đó là cách duy nhất để sản xuất radium. Điều này giải thích vì sao radium rất đắt đỏ.

Để nghiệm ra một chân lý đơn giản, đôi khi chúng ta phải trải qua quá trình dài sàng lọc và tìm kiếm điều có thể từ những điều không thể, và đây chính là điều kiện cần thiết để luyện thành chất *radium trí tuệ*. Có một chân lý đơn giản trong lĩnh vực tâm lý học liên quan đến yếu tố thành công của những doanh nhân thành đạt, vì vậy, khi bạn đọc qua chương này, nếu cảm thấy rằng tôi đã giúp bạn nghiệm ra chân lý giản đơn đó, tôi tin bạn sẽ trân

trọng khoảng thời gian mình dành để nghiên cứu và chiêm nghiệm bài học cùng chúng tôi.

Tôi sẽ không nói cho bạn biết chân lý đó là gì. Tôi muốn bạn hãy tự cảm nhận. Tôi sẽ cố gắng truyền đạt bài diễn thuyết đáng nể phục mà Shakespeare gián tiếp gửi đến độc giả thông qua lời nhân vật Mark Antony lập luận về cái chết của Caesar. Với tôi, đây là bài diễn văn thể hiện những nguyên tắc tâm lý ứng dụng rõ nét nhất.

Những nguyên tắc rút ra từ bài diễn văn của Mark Antony trước linh cữu của Caesar được xem là một trong những thước đo của sự thành công và đến nay những giá trị của nó vẫn trường tồn cùng thời gian.

Trong bài diễn văn trích dẫn sau đây, tôi sẽ ghi chú nhận xét sau một số lời hội thoại nhất định nhằm mục đích đối chiếu và so sánh để bạn hiểu hơn về nghệ thuật hùng biện bậc thầy của Mark Antony.

### Cuộc tranh biện nổi tiếng lịch sử

Caesar đã bị sát hại, và Brutus vừa hoàn thành bài diễn văn trước toàn thể dân chúng giải thích về lý do ông và các đồng minh lật đổ Caesar. Lý do đã được mọi người chấp nhận, và dân chúng tin tưởng ông. Thời điểm đó, Brutus là người được nể phục và được lòng nhất ở thành Rome. Chính vì vậy, những điều ông nói được mọi người chấp nhận một cách dễ dàng.

Antony xuất hiện trong thế đối đầu với Brutus. Dân chúng tỏ ra nghi ngờ vì nghĩ rằng ông chống lại Brutus. Bước đầu tiên, ông cố gắng trấn tĩnh tinh thần của dân chúng và đưa họ trở về thế cân bằng, nếu không, ông rất khó để xoay chuyển cục diện và nể. Ông đồng thời cũng tránh tuyệt đối mọi động thái tỏ vẻ đối

đâu hoặc phản bác Brutus. Đây là những điều cần thiết trong nghệ thuật thuyết phục đám đông, bạn phải khiến người đối diện cảm thấy tự do trong một trạng thái mở; và tuyệt nhiên bạn không nên tỏ ý chống đối bất kỳ ai.

**Antony:** *Nhờ Brutus đáng kính, ta có mặt cùng với mọi người tại đây! (Tiến vào bục trung tâm).*

**Người thứ tư:** *Ông ta nói gì về ngài Brutus thế?*

**Người thứ ba:** *Ông ta nói nhờ Brutus, ông ta đang có mặt tại đây cùng tất cả chúng ta.*

**Người thứ tư:** *Chỉ ít ông ta cũng không nói lời xúc phạm ngài Brutus đáng kính.*

**Người thứ nhất:** *Caesar là một tên bạo chúa.*

**Người thứ ba:** *Đúng vậy, chúng ta cảm thấy thành Rome thật may mắn khi lão ta bị tiêu diệt.*

**Người thứ hai:** *Yên lặng! Chúng ta hãy nghe xem Antony sẽ nói gì nào!*

**Antony:** *Hỡi những thân dân yêu quý của thành Rome...*

**Dân chúng:** *Yên lặng nào! Hãy nghe ông ta!*

Những lúc thế này, một người nghiệp dư sẽ ngưng bài diễn văn của mình, tiến thẳng đến giữa bục, giơ cao nắm đấm và nói vang: “Hỡi thân dân Rome, các bạn là những người bạn của ta!”.

Nếu Antony hành xử như vậy, lịch sử Rome sẽ khác với những gì chúng ta biết ngày hôm nay. Để xoa dịu sự căm phẫn của mọi người, Antony đã nói điều gì?



**Antony:** *Hỡi dân chúng của thành Rome, những người bạn của ta, hãy nghe ta nói. Ta đến để chôn cất thi hài của Caesar, không phải để tán dương ông ấy. (Hòa giải). Tội ác của một người sẽ theo họ mãi mãi, nhưng những điều tốt đẹp thì dường như lại bị chôn kín cùng với sự ra đi của họ. Đố i với Caesar, âu cũng là như vậy! Brutus đã nói với mọi người rằng Caesar là một kẻ đầy tham vọng; nếu quả là như vậy, thì thật là một tội lớn, và Caesar phải đến tội nặng nề. Ta đến đây, được Brutus và những vị khác cho phép, - vì Brutus là một người đáng tôn kính, và tất cả những vị kia cũng vậy, đều là những người đáng kính - ta đến đây để có vài lời cùng các bạn trong tang lễ của Caesar. Ông ấy vốn là bạn của ta; đố i với ta, ông vốn trước sau như một và rất mực công bằng. (Dù đố i với mọi người, ông ấy có thể nào thì đố i với ta, ông ấy vẫn là một người bạn tốt, vì vậy ta trân trọng người bạn đó).*

*Nhưng Brutus nói rằng Caesar là một kẻ tham vọng, và Brutus là một người đáng kính. Caesar đã bắt giải về Rome biếm t bao tù nhân và làm giàu cho ngân khố bằng những khoản tiền chuộc; có phải vì vậy mà Caesar có vẻ tham vọng chăng? Khi những người dân nghèo than khóc, Caesar cũng rơi lệ - lòng tham vọng đáng lẽ phải sứt đá hơn mới phải. Nhưng Brutus bảo rằng Caesar là một kẻ tham vọng, và Brutus là một người đáng kính. Tất cả mọi người cũng đã chứng kiến tại Lupercal<sup>(1)</sup>, ta đã ba lần dâng vòng vương miện, và cả ba lần, Caesar đều từ chối. Như vậy có phải là tham vọng? Nhưng Brutus nói Caesar là một kẻ tham vọng, và chắc chắn Brutus là một người đáng kính. Những lời ta nói không có ý phản bác Brutus, nhưng ta ở đây để nói lên những điều ta biếm t. Các bạn đã từng yêu quý Caesar, vậy nguyên do nào khiến các bạn quay lưng với ông ấy? Ôi, trí thông minh phán đoán, người đã chạy trốn vào đầ u óc loài cầm thú vô tri, và con người đã mất cả lý trí rồi! Hãy lượng thứ cho ta, trái tim ta còn nằm trong chiếc quan tài kia, cùng với Caesar, và ta phải tạm dừng lời, đợi*



cho đến khi trái tim ta quay trở lại. (Đánh vào yếu tố tâm lý của mọi người).

Antony đã hoàn thành bước đầu tiên của nghệ thuật đánh vào tâm lý đối phương thường được dùng trong kinh doanh. Ông biết rằng họ không thể giữ im lặng quá lâu, và vì vậy, ông giúp họ có cơ hội phát ngôn và suy nghĩ. Tương tự, một nhà kinh doanh cần phải cho khách hàng tiềm năng của mình cơ hội trò chuyện trước cuộc phỏng vấn để có thể nắm bắt những điểm yếu của họ.

**Người thứ nhất:** *Tôi nghĩ ông ấy có lý do khi nói như thế.*

**Người thứ hai:** *Nếu cân nhắc kỹ, chúng ta sẽ thấy Caesar đã bị oan khuất lớn.*

**Người thứ ba:** *Phải vậy không, các bạn? Tôi e rằng kẻ thay thế lại còn tệ hơn Caesar nữa ấy chứ.*

**Người thứ tư:** *Các anh có để ý những lời ông ấy nói không? Caesar đã chẳng nhất quyết không nhận vương miện đó sao? Điều đó cho thấy ông ấy không phải là kẻ tham vọng.*

**Người thứ hai:** *Thật đáng thương cho Antony. Mắt của ông ấy đỏ hoe như hai cục than hồng. (Thương cảm).*

**Người thứ ba:** *Antony là người cao quý nhất thành Rome.*

**Người thứ tư:** *Hãy tiếp tục theo dõi, ông ấy sắp nói tiếp đây!*

**Antony:** *Mới hôm qua đây thôi, tiếng nói của Caesar còn khiến cả thế giới phải khuynh đảo, mà bây giờ ông ấy nằm kia, không có ai tỏ ý tiếc thương ông. Hỡi những con người thông thái (tâng bốc), nếu ta có ý kích động sự cuồng nộ của mọi người, nghĩa là ta đã gây bất lợi cho Brutus và Cassius – mà các vị đó,*

*như các bạn đã biết, điều là những con người đáng kính. Ta sẽ không quay lưng với họ. Ta thà xem nhẹ cái chết, quay lưng với chính mình và với các bạn còn hơn là quay lưng lại với những người đáng kính đó.*

Khi Antony nói rằng ông xem nhẹ cái chết, ông biết rằng điều đó sẽ khiến dân chúng mỉa mai; khi Antony nói sẽ quay lưng lại với chính mình, ông đánh thức lòng căm hận và sự ngưỡng mộ của người dân; và khi Antony nói rằng ông chọn quay lưng với mọi người vì quyền lợi của “những người đáng kính” đã sát hại Caesar, ông đã tạo nên một làn sóng phẫn nộ của dân chúng đối với kẻ sát nhân. (Hiện tại, Antony đang kích thích sự tò mò trong dân chúng).

**Antony:** *Đây là một cuộn giấy da có con dấu của Caesar mà ta tìm thấy trong phòng riêng ông ấy; đó là chúc thư của người. Nếu dân chúng được nghe bản chúc thư này, - mà xin lỗi các bạn, ta không có ý định đọc cho các bạn nghe, - thì tất cả sẽ kéo ụa lại, hôn lên những vết thương trên thi hài của Caesar và lấy khăn tay hứng lấy những giọt máu thiêng liêng của người. Vâng, họ sẽ nài xin một sợi tóc của Caesar để giữ làm kỷ niệm; và khi chết, sẽ ghi sợi tóc đó vào chúc thư để truyền lại cho con cháu như là một gia tài quý báu.*

**Người thứ tư:** *Chúng ta sẽ lắng nghe bản chúc thư của Caesar, xin ngài hãy đọc nó lên, Mark Antony. (Bản tính con người luôn muốn mọi chuyện rành mạch, rõ ràng).*

Tiếp theo, chúng ta hãy tiếp tục quan sát sự khôn khéo của Antony khi ông thực hiện bước thứ hai trong nghệ thuật chi phối tinh thần đối phương và cách ông đã làm để khơi dậy sự quan tâm và tập trung trong toàn thể dân chúng. Ông làm điều này bằng cách khơi dậy sự tò mò của họ. Lẽ dĩ nhiên, ông có ý định đọc bản

chức thư của Caesar, nhưng ông chú ý đặt vắ n đề` khiế` n mọi người phải yêu câ` u trước khi ông thực sự làm điề` u đó.

**Dân chúng:** *Bản di chúc, bản di chúc! Chúng ta muố` n đưọc nghe bản di chúc của Caesar!*

**Antony:** *Xin hãy dắ` n lòng, hời những người bạn của ta! Ta không nên đọc bản chúc thư này, không nên để các bạn biế` t rắ` ng Caesar yêu quý các bạn đề` n thề` nào. Các bạn không phải là gổ` đá, các bạn là những con người biế` t yêu thương, biế` t hờn ghét. Và chính vì có cảm xúc, khi nghe chúc thư của Caesar, các bạn sẽ rắ` t xúc độnğ. (Đây chính là điề` u Antony mong muố` n). Các bạn không nên biế` t rắ` ng mình chính là người thừa kế` của Caesar; bởi vì nê` u biế` t, thì hời ôi, cơ sự sẽ đề` n thề` nào!*

**Người thứ tư:** *Hãy đọc chúc thư, chúng tôi sẽ lắ` ng nghe, Antony. Ngài sẽ đọc cho chúng tôi nghe bản chúc thư đó – Bản chúc thư của Caesar!*

**Antony:** *Các bạn có dắ` n lòng đưọc không? Các bạn có khoan cho một lát đưọc không? Ta e rắ` ng mình đã đi quá xa khi nói với mọi người về` sự tồ` n tại của bản chúc thư này; ta e rắ` ng ta sẽ làm thiệt hại cho những người đáng kính đã câ` m dao sát hại Caesar. Ta e là như vậy. (Antony chú ý đề` cập đề` n kẻ giế` t người. Hãy chú ý quan sát dân chúng thành Rome phản ứng nhanh chóng trước lời đề` nghị này như thề` nào).*

**Người thứ tư:** *Đáng kính à? Họ là những kẻ phản bội!*

**Dân chúng:** *Chúng tôi muố` n đọc bản di chúc! Bản di chúc!*

**Người thứ hai:** *Họ là những kẻ ác, kẻ giế` t người. Hãy đọc bản chúc thư của Caesar!*

**Antony:** Mọi người nhất quyết muốn ta đọc bản chúc thư ư? Vậy thì các bạn hãy đứng thành vòng tròn quanh thi hài của Caesar và nghe ta nói về con người đã viết bản chúc thư này. Ta có nên xuống dưới không? Các bạn có vui lòng cho phép không?

**Dân chúng:** Hãy xuống gần chúng tôi.

**Người thứ ba:** Ngài lẽ ra đã phải làm điếu rồ i.

**Người thứ hai:** Mọi người hãy tránh sang một bên và nhường lối i cho Antony vĩ đại.

Antony bắt đầu cảm nhận được sức mạnh tiếng nói của mình, ông quyết định sẽ tiến gần đến dân chúng. Antony vượt qua hàng rào chắn trên khán đài và bước xuống. Hãy quan sát thái độ trân trọng của người dân khi Antony yêu cầu họ nhường lối i cho ông.

**Antony:** Mọi người hãy lùi lại nào.

**Dân chúng:** Tất cả lùi xuống và hãy nhường chỗ cho Antony.

**Antony:** Nếu các bạn yêu thương và quý trọng Caesar thật sự, hãy chuẩn bị để khóc thương cho ông ấy. Chúng ta hẳn còn nhớ chiếc áo choàng này, Caesar đã mặc nó lần đầu tiên vào một đêm hè tại khu trại của ông, ngày hôm đó Caesar đã đánh bại bộ lạc Nervii. (Antony đang khuây động cảm xúc, lòng trách ẫn và đề cao lòng yêu nước).

Như vậy, chúng ta thấy được rằng Antony đã tìm cách đánh thức những tình cảm của người dân thành Rome đối với Caesar. Những xúc cảm ban đầu không rõ ràng nhưng qua sự khéo léo của Antony, chúng đã sôi dậy và lan truyền trong khắp dân chúng.

**Antony:** *Hãy nhìn đây: chỗ này, mũi dao của Cassius đã xuyên qua; các bạn hãy trông, Casca hẳn học đã chọc thủng mảng này đây; và qua lỗ thủng này, Brutus sủng ái đã đâm Caesar một mũi gươm chí mạng. Khi hẳn rút lưỡi kiếm ra, máu của Caesar vọt ra theo, tựa hồ xông ra xem có phải Brutus hay không, vì Brutus, như các bạn đều biết, lại chính là người thân cận của Caesar. Hỡi các thần linh, các người hãy xét cho, Caesar đã từng trân trọng hẳn đến nhường nào! Nhát kiếm này cay độc hơn cả, vì khi Caesar cao thượng thấy Brutus sát hại mình, thì sự bội bạc kia tác động mạnh hơn cả cánh tay của những quân phản bội, làm cho người hoàn toàn sụp đổ. Trái tim cao cả của Caesar tan vỡ; kéo vạt áo che mặt, Caesar vĩ đại ngã gục xuống chân pho tượng Pompey đầm máu. Ôi, thật là trời nghiêng đất sụp, hỡi dòng bào của ta! Khi đó, ta và các bạn – tất cả chúng ta đều ngã xuống cùng với người, trong khi sự phản bội đâm máu tung búng hơn hở trên đầu chúng ta. Ôi, bây giờ các bạn đã khóc: ta thấy rõ là các bạn chạnh lòng thương cảm: đây là những giọt nước mắt hào hùng. Hỡi những tâm hồn nhân hậu! Chỉ mới trông thấy tấm áo bị thương của Caesar tội nghiệp mà các bạn đã khóc rồi ư? Các bạn hãy nhìn đây! Chính thân thể của người đây, rách nát toi bời, như các bạn thấy đó, bởi bàn tay những quân phản bội! (Dân chúng đã chấp nhận ba chữ “kẻ phản bội” và nghiêm nhiên kết tội những kẻ âm mưu sát hại Caesar, trong đó có cả Cassius và Brutus – những nhân vật “đáng kính”).*

**Người thứ nhất:** *Ôi, thật thương tâm!*

**Người thứ hai:** *Ôi! Caesar cao quý!*

**Người thứ ba:** *Ôi, một ngày tội tệ của thành Rome!*

**Người thứ nhất:** *Ôi, cảnh tượng đầm máu!*

**Người thứ hai:** *Chúng ta phải trả mô-i hận này.*

**Tấ t cả:** *Phải trả thù! Hãy đi tìm và giết những kẻ phản bội!  
Không thể để tên nào sống sót!*

Antony đã hoàn thành xuất sắc bước thứ ba – khơi dậy lòng ham muốn của đô i phương. Ngọn lửa hận thù đang sục sôi trong dân chúng thành Rome khi ấy – đúng như những gì Antony mong muốn ở họ. Chính tại giai đoạn này, rất nhiều người đã thất bại. Họ sai lầm khi vội vã tiến ngay đến bước thứ tư – áp đặt quan điểm của mình lên đô i phương – mà không thông qua bước thứ ba. Đám đông không thể sẵn sàng đón nhận quan điểm mà người khác dung nạp cho mình.

Tuy nhiên, Antony là một nhà hùng biện khôn khéo. Ông cố gắng thuyết phục dân chúng phải lắng nghe mình, ông kết thúc bài diễn văn đúng lúc nhằm tránh gây xáo trộn trong dân chúng, có thể khiến họ quay lưng với ông. Sự khôn khéo trong nghệ thuật điều u phôi cảm xúc đã giúp Antony giành trọn cảm tình của người dân thành Rome. Sau đây là phần kết thúc bài diễn văn rất khéo léo của Antony:

**Antony:** *Hãy yên lặng nào, hỡi những người bạn của tôi.*

**Người thứ nhất:** *Này, yên lặng! Hãy nghe Antony cao quý!*

**Người thứ hai:** *Chúng ta sẽ lắng nghe ngài. Chúng ta sẽ làm theo lời ngài, và chúng ta sẽ chết với ngài.*

**Antony:** *Hỡi những người bạn tốt, ta không có ý dấy lên một cuộc bạo động trong dân chúng. (Khơi gợi và nhân mạnh khát khao trả thù của người dân). Những người đã làm ra điều đó lại là những con người đáng tôn kính. Họ có những mô i hiêm riêng để làm chuyện đó, mà than ôi, ta không được biết. Họ là những người khôn ngoan và đáng kính, và ta chắc rằng họ có những lý lẽ xuôi tai để trả lời các bạn.*



Bạn hãy chú ý ngôn từ của Antony và thái độ cương quyết của ông ngay sau đó, khi nói về những kẻ phản bội.

**Antony:** *Hỡi những người bạn! Ta không đến đây để đánh cắp trái tim của các bạn. Ta không phải là một nhà hùng biện như Brutus, và các bạn biết ta là người thế nào rồi đấy – một người thẳng tính, đơn giản và yêu quý những người bạn của mình. Ta không phải kẻ mưu mẹo, không biết dùng những lời hoa mỹ, không phô trương, không có tài ăn nói để khuấy động tinh thần người khác. Ta chỉ nói những điều ta thấy và ta nghĩ. Ta chỉ nói những điều mà các bạn sẽ cảm nhận được, ta giúp các bạn hiểu về Caesar và mượn những điều thuộc về ông ấy để thay ta nói lên điều cần nói. Nhưng nếu ta được như Brutus, ta sẽ khuấy động tinh thần các bạn và làm rung chuyển cả thành Rome này.*

**Tất cả:** *Chúng ta sẽ vùng dậy.*

**Người thứ nhất:** *Chúng ta sẽ đốt nhà tên Brutus.*

**Người thứ ba:** *Sau đó, chúng ta sẽ đi truy đuổi những kẻ phản bội.*

**Antony:** *Mọi người, xin hãy nghe tôi nói!*

**Tất cả:** *Im lặng, kìa! Hãy nghe Antony, Antony rất cao quý!*

**Antony:** *Sao mọi người lại muôn lao đi làm ngay cái điều mà các bạn cũng chưa biết rõ ý nghĩa của nó? Thế nào, Caesar đã có công ơn gì để xứng đáng với lòng thương yêu của các bạn? Than ôi, các bạn cũng không biết! Thế thì tôi phải nói cho các bạn biết. Bạn đã quên mất bản chúc thư của Caesar rồi.*

Antony dự định sẽ đọc bức chúc thư của Caesar, nhưng ông đã chú ý trì hoãn cho đến lúc dân chúng thật sự tò mò và khao khát được



nghe nó. Bản chúc thư một khi được xướng lên sẽ giúp tháo gỡ nút thắt cho mọi vấn đề và giúp Antony đạt được nguyện vọng. Nó chính là quân bài chủ của Antony, và ông đã trì hoãn nó cho đến phút quyết định.

Rất nhiều nhân viên bán hàng do vội vã muốn trình bày những điểm vượt trội về sản phẩm của mình đã đưa ra con át chủ bài trước khi khách hàng kịp lắng nghe thật sự. Nếu con bài chủ không đủ sức tạo ấn tượng với khách hàng kịp thời ngay từ đầu, bạn sẽ rất khó thúc đẩy cho mọi việc về sau tiến triển, và có nguy cơ mất hợp đồng ngay trên bàn đàm phán. Quy trình bốn bước cần phải được đảm bảo, bỏ qua một bước nào cũng sẽ khiến bạn rơi vào thất bại.

Antony tiếp theo đánh vào lòng tham của dân chúng thành Rome - một bản tính và cũng là một điểm yếu của con người.

**Tất cả:** *Đúng rồi, bản chúc thư! Hãy ở lại và lắng nghe bản chúc thư!*

**Antony:** *Đây chính là bản chúc thư của Caesar có cả con dâu của ông ấy: Caesar gửi tặng mỗi người dân của thành Rome 75 đồng drachma<sup>(2)</sup>.*

**Người thứ hai:** *Caesar muôn năm! Chúng ta sẽ trả thù cho cái chết của ngài.*

**Người thứ ba:** *Caesar vạn tuế!*

**Antony:** *Mọi người hãy lắng nghe tôi nào.*

**Tất cả:** *Im lặng, mọi người!*

**Antony:** *Ngoài ra, ngài để lại cho các bạn những vườn cây, những lối đi dạo của riêng ngài, các vườn quả mới trồng bên cạnh con*

sông Tiber hiên hòa; người tặng vĩnh viễn những nơi đó cho các bạn và người thừa kế các bạn sau này, để dùng làm nơi vui chơi công cộng, để các bạn đến đó dạo chơi và giải trí. Đó chính là Caesar của chúng ta! Đến khi nào chúng ta mới có lại một Caesar thứ hai?

**Người thứ nhất:** Không bao giờ, không bao giờ chúng ta có được! Chúng ta sẽ hỏa táng thi hài của Caesar ở một nơi cao quý và dùng những thanh củi còn lại của lễ hỏa táng đi đốt nhà những kẻ mưu phản. Mọi người hãy nâng thi hài của Caesar lên nào!

**Người thứ hai:** Hãy mang lửa lại đây!

**Người thứ ba:** Hãy phá những chiếc ghế dài.

**Người thứ tư:** Phá ghế ngô, phá cửa sổ, phá hủy mọi thứ!

Antony đã tiến đến bước thứ tư. Thuyết phục thành công dân chúng thành Rome làm theo ý mình, Antony đã làm chủ được tình thế.

Nếu bạn lập kế hoạch bán hàng theo trình tự các bước mà Antony đã thực hiện trong bài diễn văn của mình, hãy cố gắng hoàn thành kế hoạch và đảm bảo trọn vẹn quy trình bốn bước. Bạn sẽ cảm nhận mọi việc dần tiến triển hơn sau mỗi giai đoạn, những lời nói của bạn cũng sẽ trôi chảy và phù hợp hơn, kết quả sau sẽ tốt hơn kết quả trước đó. Mọi sự chông đỗi đều sẽ được loại bỏ. Trên nền tảng mới, bạn sẽ phát triển lên một vị thế chắc chắn giúp bạn vững vàng trong suốt quá trình. Khi đó, thành công sẽ không còn là một điều xa vời đối với bạn.

## 10. Hoàn thiện bản thân và lãnh đạo tập thể

Những cuộc chiến tranh thế giới là một dấu ấn lớn trong lịch sử loài người khi nó giúp chúng ta hiểu rằng vũ lực không phải là phương tiện có thể kiểm soát và điều khiển con người. Dù không đi sâu phân tích và tường thuật chi tiết những cuộc chiến tranh thì chúng ta cũng biết rằng vũ lực, sự độc tài chính là nền tảng thống trị mà người Đức đã áp dụng và thất bại. Chủ nghĩa phát xít Đức đã tạo một ấn tượng mạnh trên toàn thế giới, nhưng nó lại tác động theo chiều hướng hoàn toàn tiêu cực. Đó là nguyên nhân dẫn đến sự sụp đổ của chủ nghĩa phát xít Đức.

Cơ thể của con người có thể bị cầm tù hoặc bị kiểm soát bởi vũ lực, nhưng tâm trí thì không. Không một ai trên trái đất này có thể kiểm soát tâm trí của một người bình thường và khỏe mạnh nếu như người đó không chủ ý bỏ quyền được tự chủ trong hành động và suy nghĩ. Tuy nhiên, có một sự thật là hầu hết chúng ta đều bị động làm theo sự sắp đặt của người khác mà không dám thể hiện rõ cái tôi của mình. Họ sống cùng mọi người, và dưới hệ thống giáo dục còn nhiều bất cập, họ không bao giờ nhận ra những sức mạnh đang ẩn sâu trong chính con người mình. Đôi lúc, một chuyện xảy ra ngẫu nhiên sẽ giúp họ thức tỉnh và khám phá ngọn nguồn khả năng của mình, từ đó biết cách sử dụng chúng để phát triển bản thân. Kết quả là: một thiên tài mới xuất hiện!

Tâm trí con người thường tồn tại một điểm giới hạn, ngăn chúng ta không thể nhận ra thế mạnh của bản thân; và chỉ khi một chuyện nào đó thật đặc biệt xảy ra thì nó mới có thể thúc đẩy con người vượt qua điểm giới hạn đó. Đối với một số người, điểm giới hạn này rất

thấp, nhưng đối với một số khác thì lại rất cao. Với không ít người, điểm giới hạn này không cố định mà sẽ di động giữa hai thái cực cao và thấp. Người nào biết cách kiểm soát và điều phối tâm trí của mình cũng như có khả năng vượt qua điểm giới hạn một cách thường xuyên sẽ nhận được những kết quả tích cực, miễn sao họ kiên trì nỗ lực và không ngừng rèn luyện bản thân.

Người nào biết cách truyền cảm hứng và thúc đẩy tinh thần người khác để họ có thể tự vượt qua điểm giới hạn của mình mà không để lại những hệ quả đáng tiếc sẽ trở thành người có công khai sáng nhân loại. Dĩ nhiên, chúng tôi không đề cập đến những loại chất kích thích hay hóa chất gây nghiện. Những chất này tuy tạo được cảm giác hưng phấn tức thì nhưng cuối cùng, chúng sẽ mất tác dụng khi thuốc tan đi. Chúng tôi muốn đề cập đến một trạng thái tinh thần thuần túy tạo nên cảm giác thôi thúc và phấn khởi như khi bạn đang theo đuổi một sở thích hay nuôi dưỡng một khát vọng...

Ai có khả năng làm được điều này sẽ có công rất lớn trong việc giải quyết vấn nạn tội phạm xã hội. Bạn có thể yêu cầu một người làm tất cả mọi việc nếu bạn biết cách tác động đến tâm trí của họ. Tâm trí con người cũng giống như một cánh đồng màu mỡ luôn sản sinh trên nó những vụ mùa tươi tốt, nhưng gặt hái được bao nhiêu còn phụ thuộc rất lớn vào loại hạt giống mà bạn gieo trồng. Cho nên, vấn đề chính là bạn cần học cách lựa chọn loại hạt giống phù hợp và cách gieo trồng để hạt giống mau chóng nảy mầm và bám rễ sâu vào đất. Mỗi ngày, chúng ta đều gieo vào cánh đồng tâm trí những loại hạt giống trong từng giờ, từng phút, thậm chí từng giây, nhưng quá trình đó lại diễn ra một cách vô thức và đôi khi không có hệ thống. Chúng ta phải học cách thực hiện quá trình thông qua một kế hoạch cụ thể và theo một khuôn mẫu nhất định! Nhiều loại hạt giống cùng gieo trồng trên một cánh đồng

sẽ sản sinh ra một vụ mùa không đồng nhất, và khi đó vừa khó phân loại mà thu hoạch cũng không dễ dàng!

Lịch sử loài người đã ghi dấu rất nhiều trường hợp một công dân tốt bụng, lương thiện bị biến chất trở thành một kẻ lang thang, một tên tội phạm nguy hiểm, ngược lại cũng có trường hợp những tên tội phạm hoàn lương trở thành một công dân tốt của xã hội. Trong mỗi trường hợp như thế, sự biến chuyển hành vi đều diễn ra ngay trong tâm trí con người. Từ một lý do nào đó, họ tạo ra trong tâm trí mình hình ảnh về điều mà họ ao ước, sau đó cố gắng hiện thực hóa chúng. Cho nên, nếu một người thật sự chú tâm và tập trung đủ lâu để hình thành trong tâm trí một hình mẫu nào đó đồng thời nuôi dưỡng chúng bằng lòng kiên trì và quyết tâm thì chắc chắn họ sẽ sớm biến suy nghĩ thành sự thật hoặc ít ra là định dạng một cách rõ nét ý tưởng trong đầu mình. Đó là nguyên tắc tự ám thị mà chúng ta đã cùng tìm hiểu ở những chương trước.

Ở phạm trù tập thể, Gideon H. Dially trong quyển *Psychology of the Aggregate Mind of an Audience (Tâm lý đám đông)* đã nhận định rằng trí tuệ tập thể sẽ thăng hoa dưới tác động của một diễn giả xuất sắc. Chúng tôi gọi quá trình này là sự hợp nhất ý tưởng khi mỗi cá nhân tạm quên đi cái tôi của mình và cùng hướng về cái chung để tạo thành một cá thể mới độc lập, thông nhất có khả năng đưa ra những ý tưởng vượt trội, nhưng đổi lại, rất khó tập hợp sức mạnh và ý chí của cá thể mới này. Nhà tâm lý học người Pháp Gabriel Tarde cũng đã đưa ra những lý luận tương tự.

Giáo sư Joseph Jastrow cũng từng nêu lên quan điểm của mình trong quyển *Fact and Fable in Psychology (Những phạm trù tâm lý học của con người)*:

Để đạt được giới hạn tâm lý này, cần thiết phải có sự xuất hiện của hiện tượng lan truyền cảm xúc – yếu tố đóng vai trò cốt lõi

trong quá trình trí tuệ tập thể thăng hoa. Giữa cái thiện và cái ác, bên nào vượt trội hơn sẽ vươn lên thống trị tâm lý chung của tập thể. Và dưới tác động của hiệu ứng lây lan cảm xúc, trí tuệ tập thể sẽ thăng hoa. Mọi hiệu ứng lây lan ban đầu đều không rõ ràng, chính vì vậy rất khó để phát hiện và chỉ đến thời khắc quyết định, những mầm mống cảm xúc đã được định hình sẽ phát triển thành một sức mạnh hết sức nguy hiểm – tương tự như trường hợp lan truyền cảm xúc những xúc cảm tiêu cực như sợ hãi, cuồng tín, hoài nghi, mê tín... Nói chung, để kiểm soát đám đông và tạo ra hiệu ứng dây chuyền như mong muốn, chúng ta phải cân nhắc bổ sung một chút mưu mẹo bởi vì tâm lý đám đông đã mất đi phần nào tính duy lý vốn có của nó. Những pháp sư, những người được mệnh danh là phù thủy đều biết cách kiểm soát tâm lý đám đông, bởi vì họ hiểu rằng rất dễ để khơi dậy từ đám đông lòng ngưỡng mộ và sự thông cảm, rất dễ để khiến người khác quên đi chính mình nếu đưa họ vào một thế giới tâm linh nhiệm màu. Có thể nói trong một số trường hợp, tiếng nói chung của tập thể lại xuất phát từ tiếng nói của một cá thể không mấy vượt trội nhưng biết cách kiểm soát và điều phối tâm lý đám đông.

Giáo sư Gustave Le Bon, trong quyển *The Crowd*, đã viết:

Khi những cảm xúc và ý tưởng của tất cả thành viên trong một nhóm hợp nhất và phát triển theo một hướng, ý thức riêng lẻ của mỗi người sẽ dần biến mất để cùng hòa vào trí tuệ tập thể hình thành dựa trên những cá tính nổi bật của đám đông. Lúc đó, đám đông sẽ trở thành một tập thể có tổ chức, hoặc gọi một cách chuyên biệt hơn là tập thể hợp nhất. Còn tập thể thì trở thành một khối chung độc lập và tuân theo quy luật tâm lý đám đông.

Nét đặc trưng của một tập thể có tổ chức, hay tập thể hợp nhất chính là: nếu tập thể được hình thành từ nhiều cá thể riêng biệt thì dù quan điểm của mỗi cá nhân có giống hay khác nhau thì khi hòa

mình vào tập thể hợp nhất, tất cả những người này sẽ là một mắt xích tạo nên hiệu ứng tập thể, họ sẽ nhận thấy rằng mỗi hành động, suy nghĩ và trải nghiệm xúc cảm lúc này khác xa so với khi họ là một cá thể độc lập. Họ sẽ nhận ra có những suy nghĩ, ý tưởng hay cảm xúc mà họ không thể nào đạt được trừ phi tham gia vào tập thể hợp nhất. Trong một tập thể, không có sự tồn tại của sự khờ khạo, cũng không xuất hiện một trí tuệ bẩm sinh nào, tư duy cá thể và cái tôi riêng lẻ của mỗi người sẽ dần biến mất khi trí tuệ tập thể thăng hoa.

Các quan sát đã chứng minh một cá nhân khi hòa mình vào tập thể trong khoảng thời gian đủ dài sẽ cảm nhận được trạng thái tinh thần giống như khi họ bị đặt vào trạng thái thôi miên. Cái tôi riêng lẻ của họ đã hoàn toàn biến mất, lập trường và ý chí cá nhân cũng không còn. Tất cả suy nghĩ và cảm giác đều phát triển theo hướng đi đều phổ biến của người thủ lĩnh. Dưới tác động của sự ám thị, cá nhân đó sẽ chú ý thực hiện một số hành động nhất định một cách dứt khoát. Và trong trường hợp trí tuệ tập thể thăng hoa, sự ám thị lại thôi thúc mỗi cá nhân hành động một cách dứt khoát mà không thể cưỡng lại. Lực ám thị tác động đến mỗi người là như nhau và sự tương tác sẽ khiến lực tác động ngày càng mạnh hơn. Hơn nữa, do mỗi cá nhân là một mắt xích của tập thể nên khi hòa mình vào một tập thể có tổ chức, họ sẽ không hoàn toàn là một con người duy lý. Nếu là một cá thể độc lập, họ có khả năng tư duy cao nhưng khi tồn tại trong tập thể, họ sẽ có xu hướng mất khả năng tự chủ và hành động theo bản năng, nghĩa là trong họ tiềm ẩn hai thái cực: cái thiện và cái ác. Dưới tác động của hiệu ứng lây lan cảm xúc, một người sẽ bắt phá và làm nên những việc khác xa với bản tính vốn có của họ - tất nhiên, việc làm đó sẽ vẫn xoay quanh hai thái cực hoặc tốt hoặc xấu. Mỗi cá nhân trong tập thể là một hạt cát, và luồng gió tâm trí sẽ có thể thổi bay hạt cát đó theo bất kỳ hướng nào.



Giáo sư Frederick Morgan Davenport trong quyển *Primitive Traits in Religious Revivals* đã nói rằng:

Trí tuệ tập thể có thể được so sánh với trí tuệ của một người nguyên thủy. Mọi cảm xúc, suy nghĩ của mỗi người trong nhóm có thể không giống nhau hoàn toàn, nhưng cuối cùng đều cho ra một kết quả tương tự. Lực tác động lập tức thôi thúc con người phải hành động, lý trí không còn là yếu tố kiểm soát hàng đầu. Người thủ lĩnh cần có khả năng trình bày tốt, nhưng quan trọng hơn, họ cần phải có khả năng dẫn dắt tâm lý đám đông. Đám đông thường tư duy bằng hình ảnh, vì vậy hãy chắc rằng bài thuyết giảng của bạn mang tính khơi gợi và thúc đẩy khả năng liên tưởng của mọi người. Những hình ảnh này không trực tiếp liên kết với nhau, nhưng chúng sẽ hoán đổi vị trí cho nhau như các mặt của một chiếc đèn lồng thắp kỳ xoay liên tục. Cứ như thế, trí tưởng tượng của con người sẽ không ngừng thăng hoa để tạo ra ngày càng nhiều những hình ảnh khác.

Mỗi cá nhân trong tập thể sẽ được liên kết với nhau phần lớn bằng yếu tố tâm lý chứ không phải bằng lý trí. Xúc cảm chính là sợi dây ràng buộc tự nhiên vì con người linh hoạt về cảm xúc hơn linh hoạt về tư duy. Chẳng hạn, trong một tập thể gồm một nghìn người, số lượng những cảm xúc thực được tạo ra trên thực tế gấp nhiều lần tổng số cảm xúc của từng người cộng lại. Kết quả này có thể giải thích là do tâm lý đám đông thay đổi vừa tùy vào hoàn cảnh môi trường, vừa dựa trên sự điểu khiển của người thủ lĩnh – tương tự như “sự cứu rỗi linh hồn” trong các buổi hội họp tôn giáo. Tâm lý mỗi cá nhân trong tập thể đều bị tác động nhưng chỉ một phần là do họ bị tác động thật sự, phần còn lại là do họ biết rằng những người khác cũng bị tác động và hành động như mình. Điều này càng tác động nhiều vào tâm lý của họ, tạo thành một lực vô cùng lớn tác động vào cả tập thể. Như đối với vấn đề tâm lý của

người nguyên thủy, sức tưởng tượng và khả năng liên tưởng không ngừng đã tạo nên những dòng cảm xúc mãnh liệt trong họ, có khi là trạng thái vui mừng phấn khích, có khi là sự điên loạn theo đúng nghĩa của những con người sơ khai.

Émile Durkheim đã đưa ra kết luận dựa vào những nghiên cứu tâm lý của mình rằng một người bình thường chịu tác động rất lớn từ môi trường tập thể xung quanh và những người có cá tính đặc biệt khác với họ. Họ không chỉ phản ứng với kiểu ám thị của những nhà truyền giáo mà còn chịu tác động của kiểu ám thị trực tiếp qua việc bắt chước những đồ vật tượng mà mình tiếp cận hằng ngày. Cả tiếng hô của người chèo cừ lẫn tiếng kêu leng keng của con cừ đầu đàn đều vang lên rõ ràng, và lần lượt đàn cừ có xu hướng làm theo những hành động mà con cừ phía trước đã làm cho đến tận con cừ cuối cùng. Như vậy, chỉ cần một con cừ đầu đàn làm một hành động thì cả đàn cừ sẽ làm theo một cách vô thức. Hiện tượng này cũng áp dụng tương tự như đối với con người – và thật sự không phải chúng tôi đang phóng đại mọi chuyện. Con người khi sợ hãi, lo lắng hoặc khi đang có một cảm xúc mãnh liệt nào đó đều có xu hướng bắt chước và nương theo hành động của những người xung quanh – giống như trường hợp những con cừ bắt chước hành động của con đầu đàn.

## II. Quy luật đền bù

Mục tiêu của chương này là giúp mọi người xâu chuỗi tất cả trải nghiệm, khó khăn và thất bại thành một lớp vỏ thực sự vững chắc để dệt thành quyết tâm hành động; và khi nhìn lại những sự việc đã qua, chúng ta có thể nghiệm ra bài học về cách đối mặt và vượt qua những thử thách trong đời.

---

Cái chết của một người bạn thân, người vợ, anh chị em trong gia đình, một người tri kỷ sẽ tác động rất lớn đến mỗi con người, bởi vì nó tạo nên những nút thắt trong cuộc đời. Đó là những bi kịch có thể để lại một vết thương suốt thời thơ ấu, làm tan vỡ một gia đình hoặc tước mất một công việc mà chúng ta hằng mong ước. Tuy nhiên, cùng với thời gian, cuộc sống sẽ mang lại cho bạn những sự đền bù thỏa đáng khi bạn biết chấp nhận và luôn vững tin.

- Emerson

---

Quy luật đền bù tác động đến tất cả mọi người không phân biệt sang hèn, không loại trừ bất kỳ ai. Nó bất biến và tồn tại vĩnh cửu cũng như định luật vạn vật hấp dẫn. Nếu không, hành tinh mà chúng ta vẫn gọi là Trái đất sẽ không thể chuyển động xoay quanh quỹ đạo của nó trong không gian và thời gian. Nói cách khác, quy luật đền bù tạo thế cân bằng giữa những hành tinh.

Quy luật đền bù không cho phép có bất kỳ khoảng trống nào trong vũ trụ. Cứ một vật thể mất đi thì sẽ được thay thế bởi một vật thể khác.

Chúng tôi khuyến khích bạn hãy đọc qua bài viết của Emerson về quy luật đền bù. Bài viết sẽ cung cấp cho bạn kiến thức nền

tảng vê` một khái niệm mà chúng tôi tạm gọi là “*tìm đến sự cân bằng*” – một tô` chấ` t cầ` n thiế` t cho những ai mong muố` n vươn đế` n những thành tựu cao trong nghề` nghiệp, trong công việc kinh doanh cũng như trong việc khắ`ng định mình.

Quy luật đê`n bù là người bạn đô`ng hành cùng thời gian, con người sẽ đón nhận cả *hình phạt và phâ`n thưởng* trong một khoảng thời gian dài. Một tai họa của kiế`p này sẽ được chuyển hóa thành một điề`m lành của kiế`p sau. Cuộc số`ng lấ`y đi của con người thứ gì thì cuố`i cùng sẽ trao trả lại nó cho các thê` hệ sau, có khi là trao cho cả một dòng tộc. Quy luật đê`n bù không phải là phép thử của sự lừa bịp. Nó tác động rõ ràng và dứt khoát đế`n sự việc, hành động và suy nghĩ theo nguyên tắ`c có thưởng có phạt với cùng một mức độ chính xác.

Tình yêu, tuổi trẻ, niề`m vui và sự tôn thờ được hình thành, phá vỡ rồ`i tái xây dựng như một quy luật vĩnh cửu trong tâm hồ`n mỗi người.

Tội ác và hình phạt luôn xuấ`t hiện từ cùng một cái gô`c ban đầ`u.

Chiế`n tranh thê` giới là một cú số`c lớn cho nhân loại, là thảm họa của toàn cầ`u, tuy nhiên, chúng ta có thể phân tích dưới một góc độ khác để thấ`y được những hệ quả tích cực của nó đố`i với thê` giới ngày nay.

Chẳ`ng hạn: Chúng ta hiểu rấ`t rõ cảnh tượng những kẻ tự cho mình là “đầ`ng bê` trên” áp đặt tư tưởng của mình lên người khác mà không cho họ cơ hội để nói lên quan điể`m riêng của mình. Chúng ta hẳn còn nhớ câu nói bắ`t hủ của Tổng thố`ng Lincoln khi ông đê` ra

quan điểm về một nhà nước mới – *nhà nước của dân, do dân và vì dân* – và quan điểm này đã trở thành một cuộc cách mạng thực sự.

Cũng như thế, chúng ta đã từng chứng kiến sự vùng dậy của con người đấu tranh chống nạn phân biệt chủng tộc, họ có thể sục sôi ý chí đấu tranh vì một đức tin, một lý tưởng của mình. Cuộc chiến – hay nói đúng hơn là mâu thuẫn giữa đạo Thiên Chúa và đạo Tin Lành, giữa người Do Thái và những người không theo đạo chính là ví dụ điển hình nhất. Họ – đại diện cho những tín ngưỡng tôn giáo khác nhau – luôn phủ định đối phương và trở thành những kẻ đối chọi lẫn nhau chỉ vì đức tin riêng của mỗi cộng đồng. Bằng cách nào đó, chúng ta có quyền tin rằng bên trong mỗi cá nhân thuộc các tôn giáo khác nhau luôn có một tinh thần bác ái cao cả, bởi vì họ là nhân chứng lịch sử từng đi qua chiến tranh, đủ trải nghiệm để hiểu rằng sự hòa hiệp giữa các cộng đồng người thuộc các tôn giáo, sắc tộc khác nhau trên thế giới là điều hoàn toàn có thể xảy ra, đồng thời đây cũng là ước muốn thiết tha của mọi người.

Một ví dụ khác: chúng ta vui mừng khi nhận ra sau chiến tranh, con người đã biết dung hòa mọi sự khác biệt, cùng chung sống hòa bình, và xem đây như một phần lý tưởng của cuộc sống. Như vậy, sự khốc liệt của chiến tranh đã mang đến một hệ quả tốt đẹp là con người chủ động xích lại gần nhau hơn, thay vì chờ đợi viễn cảnh tương tự nào đó sẽ đến trong một tương lai không chắc chắn. Trên tất cả, một thế giới chung được dựng xây trên nền tảng của tình yêu thương và sự bác ái luôn là khát khao của toàn nhân loại.

Còn ý tưởng nào vĩ đại hơn thế nữa? Có triết lý nào phù hợp hơn niềm tin rằng một phần hạnh phúc, sự mãn nguyện của con người sẽ thành hiện thực ngay lúc này bằng cách nhận diện quy luật để bù và biết cách làm chủ chính mình.

Quy luật đên bù luôn mang đến phần thưởng và hình phạt cho con người! Hình phạt cũng như phần thưởng đều xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, có khi là do mình tự tạo nên, nhưng cũng có khi nằm ngoài sự kiểm soát của con người. Tuy nhiên, có một điều chắc chắn là nó sẽ xuất hiện không bằng cách này thì bằng cách khác. Quy luật đên bù thể hiện rõ nhất thông qua lăng kính của lương tâm. Con người thường cảm nhận rõ nhất sự trừng phạt của lương tâm mỗi khi tìm về với chính mình. Để hiểu thêm về điều này, chúng tôi giới thiệu câu chuyện sau kể về một nhân viên ngân hàng đã biến thủ tiêu ngân quỹ và bỏ trốn. Và quy luật đên bù đã trừng phạt anh trong suốt mười tám năm sau đó không lúc nào nguôi.

Mười tám năm sau, người đàn ông trở lại Mỹ. Anh thanh niên lúc xưa nay đã bước qua tuổi trung niên. Ông cảm nhận lòng mình dâng lên một cảm xúc mãnh liệt: lòng can đảm từng giúp ông thực hiện những khát vọng tuổi trẻ nay đã biến dạng thành một thứ hoàn toàn khác. Ông nhớ lại tội ác của mình. Và cảm giác tội lỗi khiến ông dằn vặt, ông quyết tâm phải trở lại nơi bắt đầu để kết thúc mọi chuyện.

Một buổi sáng, người đàn ông đi đến cục cảnh sát địa phương và nói:

- Xin chào, tôi là Bill Johnes.

- Rất vui được tiếp ông, ông Johnes – Viên cảnh sát trả lời mà không buồn đứng dậy chào.

Người đàn ông thoáng vẻ bối rối.

-Tôi có thể giúp gì cho ông? – Viên cảnh sát hỏi một cách lạnh lùng.

- Anh không hiểu đâu. Tôi chính là tên tội phạm mà các anh đã truy đuổi từ rất lâu.

- Đây không phải chỗ để đùa đâu. – Viên cảnh sát nghĩ rằng người đàn ông này bị điên.

- Không, sự thật quả đúng như vậy. Mọi chuyện xảy ra cách đây đã rất lâu. – Người đàn ông vừa nói vừa đưa tay lau vệt hàng nước mắt – Tôi chính là người đã đánh cắp ba nghìn đô-la từ Ngân hàng Merchants Loan.

- Chuyện gì đây? – Viên cảnh sát tò mò – Suốt mười năm nay chẳng có vụ án nào liên quan đến một ngân hàng có tên như vậy cả.

Người đàn ông hoang mang hỏi liệu ông có thể ngờ gì xuống. Rồi ông miên man suy nghĩ khá lâu, trong lúc đó, viên cảnh sát chăm chú quan sát ông và tỏ ra khó chịu. Người đàn ông có vẻ như đang trải qua một cuộc đấu tranh nội tâm dữ dội khi cố gắng nói ra một điều bí mật lâu nay ông hằng che giấu.

### **Hình phạt của lương tâm**

- Anh có lưu hồ sơ của những tên tội phạm bị truy nã không? – Người đàn ông hỏi viên cảnh sát.

- Có.

- Liệu anh có thể tìm giúp tôi không?

- Được chứ.

- Vậy cảm phiền anh truy lục hồ sơ của vụ án xảy ra vào tháng Bảy mười tám năm về trước, và tìm xem có người thanh niên nào tên Bill Johnes bị phát lệnh truy nã vì tội cướp ngân hàng Merchants Loan không?



Viên cảnh sát bắt đầu truy lục hồ sơ nhưng chẳng có thông tin gì về trường hợp này. Thật ra, ngân hàng Merchants Loan đã che giấu vụ việc và gánh chịu toàn bộ tổn thất vì không muốn ảnh hưởng đến uy tín của mình.

Và người có tên Bill Johnes tuy đã cao chạy xa bay nhưng suốt mười tám năm sau đó, bóng ma của quá khứ không ngừng theo sát ông. Lẽ ra ông có thể sống an toàn tại một đất nước khác và không lo sợ bị ai phát hiện, vậy mà cuối cùng ông không thể trốn chạy khỏi tòa án của lương tâm. - Tôi đã tự trừng phạt mình trong suốt những năm qua. - Người đàn ông nói trong tiếng nấc. - Không lúc nào tôi không tự thét gào với chính mình!

“Tôi đã tự trừng phạt mình trong suốt những năm qua!”

Chúng tôi muốn bạn suy ngẫm câu mà người đàn ông đã nói trong lúc tỉnh táo nhất: “Tôi đã tự trừng phạt mình!”.

Mỗi người đều có sức mạnh và khả năng tìm về phần thiên lương trong con người mình để cảm nhận trọn vẹn mọi hạnh phúc hay khổ đau, khả năng ấy được thể hiện như thế nào là phụ thuộc chúng ta đã nỗ lực đến đâu để tin tưởng và làm theo quy luật đền bù hay bắt chấp tất cả để đi ngược lại quy luật ấy.

Mọi thứ đều có thể đến, có thể đi – duy chỉ sự thật là tồn tại mãi mãi.

Không có quy luật nào do con người đặt ra là nhất thành bất biến, cũng không có quy luật nào là tuyệt đối. Tuy nhiên, chưa có một trí tuệ nào đủ khôn ngoan để có thể tìm ra kẽ hở của quy luật đền bù. Nói cách khác, quy luật đền bù nằm ngoài sự kiểm soát của con người. Chính bản thân cuộc sống là minh chứng hùng hồn

nhất cho quy luật này. Mọi sự chấp vá hay gò ép đều không thể giúp chúng ta thoát khỏi sự tác động của luật đên bù, trừ phi chúng ta nghiên cứu thật kỹ lưỡng và làm theo những nguyên tắc của nó.

Ngược dòng lịch sử, chúng ta thấy rằng hầu hết vĩ nhân – những người mà tên họ đã sống mãi cùng thời đại – đều là những con người từng trải qua nhiều chông gai, thử thách, phải hy sinh rất nhiều, và cũng từng gánh chịu thất bại nặng nề... tuy nhiên, họ vẫn giữ được tinh thần lạc quan và một trái tim thanh thản và bình yên cho đến cuối đời.

Lịch sử loài người luôn ghi dấu những con người như thế, từ Socrates – triết gia Hy Lạp cổ đại, bậc thầy về truy vấn – cho đến nhà vật lý, nhà thiên văn vĩ đại Galilee và nhiều bậc vĩ nhân khác. Trong đó có một trường hợp đặc biệt đã gây chú ý cho chúng tôi bởi vì nó khẳng định rằng quy luật đên bù đến nay vẫn còn nguyên giá trị - đó chính là trường hợp của Knut Hamsun.

### **Giải Nobel Văn học dành cho một “cây bút lang thang”**

Giải Nobel Văn học trị giá gần 50.000 đô-la đã thuộc về Knut Hamsun<sup>(1)</sup> - một tên tuổi mà có lẽ không ít người Mỹ sẽ vẫn nghe nhắc đến trong nhiều năm nữa.

Hamsun đã có nhiều năm làm nghề soát vé xe điện ở Chicago và bốc vác tại bờ biển của thành phố New York. Ông từng là thợ rửa chén trong một nhà hàng, công nhân xúc than trong lò đun hơi, thợ sơn, cộng tác viên viết báo về đề tài khoa học, anh gác công trong khách sạn, và một người lau quét boong tàu...

Giống như O. Henry, ông từng sống trong sự cô độc, không bạn bè, không nhà cửa, phải lang thang khắp nơi trong nhiều năm. Không có tiền, không có thức ăn, Hamsun thường xuyên ngủ nhờ trên những chiếc ghế dài trong công viên.

Giờ đây, Hamsun đã vinh dự nhận được giải thưởng danh giá nhất trên thế giới - giải thưởng chỉ trao cho những thiên tài văn học sau một quá trình sàng lọc và xét tuyển cực kỳ gặt gao.

Hamsun từng bị đuổi việc khi còn là một nhân viên soát vé xe điện bởi vì ông *không thể nhớ tên các con đường*. Người quản lý đội xe ở Chicago nói rằng Hamsun quá khờ khạo đến mức ông không thể làm việc trên một tuyến xe điện bình thường. Vậy là Hamsun đi đến New York và làm việc nhiều tháng trên tàu như một người quét dọn. Sau đó, ông trở thành thủy thủ trên một tàu đánh cá và đi đến Newfoundland (tỉnh cực Đông của Canada). Đi đến đâu, Hamsun cũng luôn ghi nhận về môi trường và cuộc sống của những vùng đất mới.

Kết quả là ông cho ra đời quyển tiểu thuyết Pan mang đậm chất sử thi. Tác phẩm này đã được chuyển ngữ sang mười bảy ngôn ngữ khác nhau.

Hai tiểu thuyết nổi tiếng nhất của Hamsun là *Shallow Soil* và *Hunger*. *Hunger* là quyển tiểu thuyết không có cốt truyện, không mở đầu, không kết thúc, thậm chí nhân vật chính cũng được che lấp bởi danh xưng tôi mà không có một cái tên rõ ràng. Tiểu thuyết kể về một người đàn ông không thể bám trụ với cuộc sống ở một thành phố lớn dù đã miệt mài lao động cả về trí óc lẫn công việc tay chân, cuối cùng, ông trở thành trăn tay sau khi đã cầm cố hết quần áo và mọi vật dụng của mình. Tiểu thuyết đã miêu tả rất thực chân dung con người đó – không bạn bè, không gia đình, một kẻ vô danh. Bất kỳ ai từng đọc *Hunger* đều không thể nào quên được hình tượng nhân vật này. Bởi vì nó ghi lại chính cuộc đời thật của Knut Hamsun.

Ở tuổi 60, Hamsun trở thành một hiện tượng của thế giới. Ông năm giữ giải thưởng danh giá trị giá 50.000 đô-la và một điền

trang xinh đẹp ở Na Uy. Cánh cổng nhà Hamsun luôn là điểm túc trực của những kẻ săn tin.

Mark Twain đã nói: Điểm khác biệt duy nhất giữa sự thật và hư cấu chính là hư cấu phải bám sát và dựa trên nền tảng những điều có thật, còn sự thật thì không!

Con người đang bắt đầu nhận ra rằng họ không cần phải chờ đợi đến khi bước chân đến một thế giới mà mình không biết rõ - nơi mà người ta vẫn gọi là thiên đường - để tìm hạnh phúc.

Chúng tôi xin khẳng định: thất bại và thử thách sẽ khiến con người ngày càng mạnh mẽ hơn! Nghe có vẻ không thực tế nhưng những ai từng ở vào hoàn cảnh tương tự, từng nếm trải mùi vị thất bại ắt sẽ có một cái nhìn hoàn toàn khác.

Cuối cùng tôi cũng nhận ra sức mạnh và giá trị của chính mình, và tôi sẽ luôn ghi nhớ trong đầu rằng quy luật đến bù luôn luôn ứng nghiệm. Tôi biết rằng tuân theo quy luật này sẽ giúp bản thân tôi tìm được tiếng nói chung với con người và môi trường xung quanh mình.

Mười năm trải nghiệm đã dạy tôi nhiều điều về quy luật đến bù. Tôi từng chứng kiến nó đưa một người lên tận đỉnh thành công, và cũng từng chứng kiến nó kéo một người xuống tận đáy xã hội, trở về nơi họ đã bắt đầu.

Mười hai năm trước, tôi có quen một chủ ngân hàng ở Washington. Ông xuất thân là một nha sĩ, và số phận dường như rất ưu ái với ông. Ông bắt đầu bằng việc cho mọi người vay những khoản tiền nhỏ với lãi suất cao. Sự việc diễn ra tốt đẹp, ông

tiền để thành lập một ngân hàng và được bầu làm chủ tịch. Càng lúc càng có thêm nhiều uy quyền và danh vọng, ông tiếp tục dần sang lĩnh vực bất động sản, đồng thời nâng mức phí giao dịch qua ngân hàng lên khá cao. Mọi người bắt đầu phàn nàn về chi phí lãi cắt cổ và cách làm việc độc tài của ông. Bỏ ngoài tai tất cả, ông tiếp tục thu tóm quyền lực và sức mạnh tài chính.

Tôi là một khách hàng thường lui tới ngân hàng của ông. Khi tôi cần tiền, ông cho tôi vay, nhưng mức lãi suất luôn phù hợp và không quá chênh lệch so với những ngân hàng khác. Tôi thường tự hỏi vì sao ông lại phóng khoáng với tôi trong khi đối với người khác thì không hề như vậy. Tôi sở hữu một ngôi trường chuyên dạy về kỹ thuật, cơ khí đầy triển vọng. Và tôi dần dần tìm hiểu lý do giải thích cho sự phóng khoáng của người bạn này. Thật ra, ông rất có hứng thú với ngôi trường của tôi, và cuối cùng, ông đã chiếm được nó. Ông ưu ái cho tôi vay tiền với lãi suất thấp vì ông biết rằng trong trường hợp khẩn cấp, tôi sẽ phải gán nợ ngôi trường để thanh toán nợ cho ông. Và ông đã thành công.

Sự việc đó là một cú sốc lớn đối với tôi. Tuy nhiên, mãi về sau này, tôi nhận ra có khi đó lại là một việc tốt, và có lẽ đó là một trong những biến cố quan trọng nhất làm thay đổi cuộc đời tôi vì nó đã giúp tôi thoát khỏi một công việc đầy tính cạnh tranh và khắc nghiệt. Thay vào đó, tôi chuyển hướng cuộc đời mình sang một lĩnh vực khác có ý nghĩa hơn là giúp đỡ mọi người lấy lại được sự cân bằng và niềm tin yêu vào cuộc sống – như công việc tôi đang làm ngày hôm nay.

Tôi không thể chứng minh thất bại ngày đó là một phần chủ ý trong kế hoạch làm thay đổi cuộc đời mình theo hướng tích cực hơn, nhưng nếu tôi nhìn thấy một sức mạnh nào đó làm động lực cho kế hoạch trở thành hiện thực thì có lẽ cú sốc mà tôi phải đối mặt khi ấy đã hoàn thành xuất sắc vai trò của nó. Sự mất mát của tôi

mười năm về trước bằng cách nào đó đã được đề n bù xứng đáng, trong khoảng ba đén năm năm trở lại đây, tôi luôn được số ng giữa sự trân quý của mọi người. Quy luật đề n bù đã ứng nghiệm với tôi, và nó vẫn đang mang đén cho tôi nhiề u điề u thú vị mới.

Tuy nhiên, tôi muố n đề cập đén một khía cạnh khác về người bạn ngày trước. Hai năm trước, tôi trở lại Washington. Con người một khi quay về chỗ cũ thường tìm lại những nơi từng ghi dấu trong họ cả niề m vui lẫn nỗi buồn. Tôi dạo bước trên con đường số 14 và nghĩ rằng tôi sẽ tìm thông tin liên quan đén người bạn cũ khó quên này, vì dù sao chúng tôi cũng đã quen biế t nhau từ mười năm trước.

Bước vào ngân hàng, tôi nhận ra mọi thứ đã thay đổi. Ngân hàng đã làm ăn thua lỗ, và không gian sang trọng ngày xưa giờ đã biế n thành một phòng ăn tập thể!

Tôi đi ngược xuố ng đường số 14 đén khu nhà lớn trị giá 75.000 đô-la mà người bạn kia từng sở hữu, nhưng nó đã thuộc về một người chủ mới.

Từ những sự việc trên, có thể hiểu người bạn giàu có ngày xưa đã thất bại và biế n mất với những lý do khó có thể hiểu hết đượ c!

Với cách làm việc độc tài, ông đã không thể giữ vững sự nghiệp của mình, vậy là làm ăn ngày càng thua lỗ dù rằng ông sở hữu một cơ ngơi đồ sộ và những mô i làm ăn triển vọng. Đầ ng sau thất bại đó chính là sự bất mãn của những nhà đầ u tư từng đượ c ông lôi kéo gửi tiề n vào ngân hàng, là sự bất mãn của những người phụ nữ góa chồ ng khi nhận ra tài sản của mình bị bòn rút thông qua những vụ tịch biên tài sản, và là sự bất bình của những người có tài sản bị ngân hàng yêu cầu thế chấp để đảm bảo cho một khoản vay nào đó. Sự nghiệp sụp đổ, người đứng đầ u ngân hàng bỏ trốn, nhưng tiề ng xấ u thì vẫn còn lưu truyề n!

Emerson đã nói thế này:

Trong cái rủi có cái may, trong cái may lại tiềm ẩn cái rủi. Nên để mọi việc xuôi theo quy luật thông thường, nếu gò ép hoặc lạm dụng sẽ tạo ra những hệ quả tiêu cực và trái ngược. Trí khôn nếu bị lạm dụng sẽ tạo ra những quyết định khờ dại. Khi đánh mất một điều gì đó, bạn ắt hẳn sẽ được nhận lại một thứ khác! Bạn luôn phải đánh đổi một điều gì đó để có được thành công. Nếu có nhiều của cải, bạn sẽ có xu hướng tiêu dùng nhiều hơn. Nếu tham lam, bạn đâu bạn sẽ được thỏa mãn nhưng không sớm thì muộn, cuộc sống sẽ dằn lặt lại những thứ trong tay bạn và bạn sẽ không được yên ổn. Tạo hóa thường không thích đặc quyền hay ngoại lệ. Những con sóng trên biển không đua nhau tìm kiếm một đỉnh sóng mới khi chúng đã đạt đến độ cao tuyệt đối, những thay đổi tự nhiên cũng có xu hướng dung hòa mọi tác động. Những người giỏi nhất, mạnh nhất và giàu nhất luôn có cùng một xu hướng phát triển như mọi người!

Không có công việc nào ý nghĩa hơn việc giúp mọi người đem tất cả thất bại, sai lầm và khổ đau đúc thành vỏ bọc vững vàng của lòng quyết tâm và nỗ lực hướng đến thành công.

Trong quá trình tổ chức xuất bản *Tạp chí Những nguyên tắc vàng của Hill*, một đồng nghiệp của tôi đánh mất lý tưởng nghề nghiệp mà anh từng theo đuổi – lý tưởng hướng về những giá trị nhân bản của toàn nhân loại. Anh đã khuất phục trước sự cám dỗ của đồng tiền, và tôi thật sự thất vọng. Anh ấy đã khiến tôi đi đến quyết định từ bỏ một người bạn không cùng chí hướng. Trên thực tế, điều này có nghĩa là bao tình cảm cũng như những nỗ lực chúng tôi cùng chung sức thực hiện trong hai năm đều tan thành mây khói. Như vậy là tôi phải tìm kiếm những mối quan hệ khác



vững bền hơn, và tôi phải bắt đầu mọi việc lại từ đầu. Tuy nhiên, tôi chỉ mất ba tháng để khẳng định với cả thế giới rằng đồng tiền không thể che khuất tầm nhìn, lý tưởng, ước mơ của tôi. Tôi luôn đặt lợi ích tập thể lên trên hết. nỗ lực của tôi rồi cũng được đền bù khi những người biết chuyện đã chỉ trích và quay lưng lại với người bạn kia. Đồng thời, họ còn truyền cho tôi sức mạnh tinh thần và ủng hộ hết mình, giúp tôi rất nhiều trong việc xuất bản tạp chí này.

Từ những kinh nghiệm của chính mình và những bài học quý giá đúc rút được sau khi quan sát trải nghiệm mọi người, tôi có thể khẳng định một cách chắc chắn rằng những khi phải lưỡng lự giữa yếu tố vật chất và tinh thần, hãy chọn tinh thần; và trong trường hợp lợi ích cá nhân mâu thuẫn với lợi ích tập thể, hãy đặt lợi ích của tập thể lên đầu! Những ai muốn khẳng định mình trước hết hãy tạm thời trải nghiệm những mùi vị đắng cay, rồi đến một lúc nào đó, họ sẽ nhận được sự đền bù xứng đáng khi quy luật đền bù thực sự ứng nghiệm.

Một trong những cách hay nhất để dạy một đứa trẻ rằng cần tránh chạm vào những cốc nước nóng là giải thích cặn kẽ cho chúng hiểu rằng những bề mặt có nhiệt độ cao sẽ khiến bất kỳ vật thể nào chạm vào chúng bị bỏng. Sau đó, bạn hãy quay lưng đi và để mặc đứa trẻ làm một thử nghiệm nho nhỏ bằng chính ngón tay của chúng. Và chúng sẽ nhận ra ngay bài học kinh nghiệm cho bản thân. Đôi lúc, chúng ta - *“những đứa trẻ nhiều tuổi”* - cũng cần học hỏi theo cách như thế.

## 12. Chìa khóa vàng dẫn đến mọi thành công

Tôi nảy ra ý tưởng thực hiện chương này khi có dịp được trò chuyện với một nhà khoa học có tầm nhìn rất thực tế, sâu sắc. Nhận ra rằng ý tưởng của mình và nhà khoa học có nhiều điểm tương đồng, không do dự, tôi nhanh chóng phác thảo những luận điểm ấy ra giấy và tin rằng những điều được trình bày ở đây sẽ giúp bạn tìm thấy chìa khóa vàng dẫn đến mọi thành công cũng như hoàn thành những mục tiêu lớn trong đời.

Tôi gặp vị tiên bói thú vị này vào giờ ăn trưa ngày hôm qua. Trong khoảng hơn hai giờ, tôi đã rất thích thú khi được trò chuyện và lắng nghe những triết lý sống của ông.

Ông là một nhà khoa học nổi tiếng trên toàn thế giới.

Ông đã đưa ra hai nhận định đối lập nhau. Đầu tiên, ông khẳng định là không phương thuốc nào có thể trị dứt những căn bệnh hiện tại của thế giới loài người.

Sau đó, ông kể tôi nghe câu chuyện về cấu trúc cơ thể con người, bắt đầu từ sự phát triển của những tế bào nhỏ nhất. Ông tập trung nói về sự hình thành các tế bào cấu tạo nên cơ thể, và ông chỉ cho tôi thấy mối liên hệ mật thiết giữa hàng triệu triệu các cấu trúc tinh vi đó trong quá trình cùng đảm nhận chức năng chung là giữ cho cơ thể được khỏe mạnh. Tất cả phối hợp nhịp nhàng với nhau theo một quy luật thông nhất.

Câu chuyện của ông rất thú vị. Ông đã khéo léo truyền đạt quan điểm của mình thông qua các ví dụ minh họa và phép so sánh đối chiếu. Khi cuộc trò chuyện đến phần sôi nổi nhất, ông đưa ra một kết luận khiến tôi nảy lên ý tưởng phải thực hiện một bài viết

về chủ đề này. Ông nói rằng cơ thể con người sẽ bị hủy diệt nếu một số tế bào nội quan ngưng hoạt động hoặc không liên kết chức năng với các tế bào khác. Ông còn nói miễn là các tế bào duy trì hoạt động và hỗ trợ các nhóm tế bào khác, cơ thể con người sẽ phát triển toàn diện và luôn khỏe mạnh.

Trong một lúc, tôi cố gắng dung hòa hai quan điểm đối lập ấy: ông nói không có phương thuốc nào chữa được những căn bệnh của loài người, nhưng lại khẳng định cơ thể con người có thể duy trì được sự sống mãi mãi nếu các tế bào làm tốt chức năng của mình và hỗ trợ hoạt động cho các tế bào khác.

Tâm trí tôi khi đó liên tưởng đến một nguyên tắc cơ bản không chỉ ảnh hưởng đến các nhóm tế bào trong cơ thể con người, mà còn ảnh hưởng đến toàn bộ thế giới loài người. Những gì nhà khoa học trao đổi với tôi đã vô tình đánh thức ý tưởng mới trong tôi. Trước khi tạm biệt ông, tôi đã phác thảo trong đầu một luận điểm - chính là những điều tôi đang cố gắng truyền đạt đến bạn ở đây. Tôi muốn nói đến một phương thuốc có tác dụng chữa trị cho căn bệnh của loài người hiện nay. Nó cũng có vai trò tương tự như quy luật trọng trường giữ cho các hành tinh ở đúng vị trí. Nó cũng giống như nguyên tắc các nhóm tế bào trong cơ thể hoạt động phối hợp thống nhất với nhau nhằm tạo nên và duy trì một cơ thể khỏe mạnh, nếu một trong các tế bào ngưng làm việc, con người sẽ không có khả năng chống lại với bệnh tật.

Hy vọng các bạn không có cảm giác đây là một quan điểm trừu tượng hoàn toàn mang tính chủ quan của riêng tôi. Nhằm giúp bạn hiểu rõ hơn, tôi sẽ trình bày những suy nghĩ và nhận định mà tôi cảm nhận được trong lúc chuyện trò với nhà khoa học.

Trong trí tưởng tượng của tôi, tôi trông thấy loài người cùng tập hợp lại thành một khối thống nhất. Và nhìn từ xa – rất xa, khối

thông nhất đó tượng trưng cho một con người vĩ đại. Tôi có thể nhìn thấy con người vĩ đại đó khỏe mạnh, thành công và hạnh phúc khi tập hợp những cá nhân tạo nên con người đó chung sống hòa hợp và không xảy ra bất đồng. Tôi trông thấy một số người đang cày xới đất trong khi một số khác đang gieo trồng hạt giống và chuẩn bị thức ăn. Tôi lại trông thấy một số người đang may quần áo. Một số khác đang chơi nhạc để tạo niềm vui cho mọi người.

Trong bức tranh đó, con người chung sống với nhau một cách hòa hợp và yên bình.

Mỗi người đều có thật nhiều thức ăn và quần áo. Ai nấy đều tươi cười và mãn nguyện. Không thể tìm thấy bất cứ dấu hiệu nào của đau buồn hay thất vọng.

Bất chợt, trong dòng suy nghĩ của mình, tôi nhìn thấy mọi việc ở một góc độ khác – góc độ tương phản với câu chuyện về mối liên kết chặt chẽ giữa những tế bào trong cơ thể con người mà vị tiên bố i đã nêu. Trong *con người vĩ đại* không phải là không có điểm yếu – điểm yếu ở đây được hình dung như một bên bàn chân của *con người vĩ đại*. Từ góc khuyết này, tôi trông thấy hai con người đang tranh cãi. Họ bắt đầu to tiếng và xô xát. Và cuộc ẩu đả nhanh chóng lan truyền sang những người bên cạnh khiến cho khối thông nhất ban đầu bị phá vỡ. Những tế bào trong *con người vĩ đại* đã không còn hoạt động tốt, mọi người không hợp tác, không vì cái chung nên chia rẽ là hệ quả tất yếu.

*Con người vĩ đại* nhanh chóng mất đi thế cân bằng khi một bên chân đã gãy. Dù có cố gắng, bên chân đã gãy đó cũng không thể nhấc lên được. Dáng đứng của *con người vĩ đại* bắt đầu xiêu vẹo. Sự khập khiễng của bàn chân khiến con người vĩ đại không còn làm tốt những công việc của mình, và nó bắt đầu suy yếu.

Con người vĩ đại mất dần sức sống. Bạn có thể so sánh hình ảnh này với việc một con người chẳng may mắc bệnh, các tế bào trong cơ thể họ dần bị hủy diệt và cuối cùng, họ đổ i mặt với cái chết.

Có một phương thuốc được áp dụng trong trường hợp này và đạt nhiều kết quả tốt: chính là việc tái thiết lập sự liên hệ giữa các tế bào và cơ quan trong cơ thể cho đến khi chúng hoạt động hiệu quả trở lại.

Đó là cách duy nhất cứu sống con người và đưa con người trở về đời sống khỏe mạnh.

Nguyên tắc áp dụng cho những tế bào trong cơ thể con người cũng có tác động tương tự khi nhân rộng đổ i tượng là thế giới loài người, trong đó mỗi tế bào chính là đại diện cho một con người cụ thể.

Một triết gia đã nói rằng chúng ta không thể buộc tội cả nhân loại.

Nhưng, cũng không thể mong đợi một con người vừa là một nhà triết học vĩ đại, lại vừa là một doanh nhân thành đạt.

Những điều tác động đến một cá thể, xét trong chừng mực nào đó, sẽ tác động đến môi trường cá thể đó đang sống; và nếu hiểu rộng hơn, sẽ tác động đến toàn thế giới. Những bất hạnh, thua thiệt mà một gia đình phải gánh chịu không tác động trực tiếp đến một gia đình khác, nhưng bạn có thể tin chắc rằng sự hoán ngôi luôn có thể xảy ra.

Chiến tranh thế giới đã khiến con người tin rằng một quốc gia hoặc một nhóm người có thể bị diệt vong mà không ảnh hưởng

quá nhiều đến toàn thế giới. Chúng ta đang phải gánh chịu những hậu quả của chiến tranh, bất kể hậu quả đó xuất phát từ đâu, và do ai. Không chỉ gánh chịu những hậu quả thảm khốc do chiến tranh để lại, chúng ta còn đang đặt gánh nặng lên vai những thế hệ tiếp sau. Một khi con người không thể chung sống hòa bình thì tất cả chúng ta sẽ sớm bị diệt vong, cũng giống như các tế bào trong cơ thể con người có thể đình công và kết quả là chúng ta phải đối mặt với cái chết.

Tôi nghĩ những phép so sánh như vậy đã là quá đủ!

Chúng ta hãy quay về phương thuốc mà tôi đã đề cập – phương thuốc thần kỳ sẽ tạo nên sự hòa hợp giữa những con người cùng sinh sống trên một hành tinh để tạo thành một thể thống nhất và vững chắc. Phương thuốc này chính là một *Nguyên tắc vàng* giúp con người tìm thấy giá trị đích thực của cuộc sống.

Thật đáng tiếc khi một số trường học chưa ứng dụng *Nguyên tắc vàng* vào chương trình giảng dạy cho sinh viên. Và sẽ là một mất mát lớn khi chúng ta chỉ tiếp cận *Nguyên tắc vàng* như một mô lý thuyết suông mà không vận dụng nó vào thực tiễn cuộc sống để đón nhận thành công và hạnh phúc.

Các bác sĩ phẫu thuật, mỗi thầy thuốc chữa bệnh bằng thuật nắn xương cũng như mỗi bác sĩ tâm lý cần được truyền đạt về tầm quan trọng và ý nghĩa của việc giới thiệu *Nguyên tắc vàng* và áp dụng nó vào phương pháp chữa bệnh của mình.

Và mỗi luật sư cũng nên như vậy: bên cạnh việc học chuyên môn ngành luật, họ cũng nên được dạy cách ứng dụng *Nguyên tắc vàng* vào xử lý những vụ kiện trước tòa bất kỳ khi nào có thể. *Nguyên tắc vàng* cần được chuẩn hóa thành một bài giảng có hệ thống và đưa vào giảng dạy tại các trường luật trên thế giới bởi vì bất kỳ luật sư

nào không thể giúp khách hàng kiểm soát và điề u phó i những mô i bạn tâm của họ bằ ng Nguyên tắ c vàng sẽ bị quy kế t là những kẻ bắ t tài.

Cũng như vậy, mỗi giảng viên ngành thương mại câ n được huấ n luyện để giúp học sinh của mình ứng dụng *Nguyên tắ c vàng* trong tá t cả các tình huố ng kinh doanh, bởi vì sự am hiểu về *Nguyên tắ c vàng* sẽ giúp họ trụ vững và thành đạt trên thương trường.

Thật đáng tiế c nề u con người vẫn còn quá thờ ơ và chưa chịu xem *Nguyên tắ c vàng* là nề n tảng giải quyế t các vấ n đề trong cuộc số ng. Thê giới chỉ chấ p nhận nguyên tắ c này trên lý thuyế t. Tuy vậy, *Nguyên tắ c vàng* vẫn là phương thuố c trị bách bệnh của con người.

Trước khi bắ t tay vào viế t chương này, tôi vô tình đọc lướt một bài báo và lập tức bị cuố n hút ngay bởi cái tựa khá á n tượng:

### **Chú chó con được “tha bổng” sau khi khê liê m tay cậu bé**

Thẩm phán Daniel Mickey của thành phố Evanston đã tuyên bố trả án cho Spug – một chú chó mực không thuậ n chủng – trong vụ kiện Spug bị buộc tội xâm phạm cậu bé Arnold Martin mười hai tuổi. Spug đã cắ n Arnold.

Arnold Martin, con trai của ông John C. Martin số ng tại số 921 đường số 10, thành phố Evanston, đã thò tay qua cổng nhà ông C. F. Hess số ng tại số 1335 đại lộ Gregory để giao báo. Ngay khi Arnold rút tay lại, cậu cảm giấ c tay mình bị một thứ gì đó trì kéo lại – không ai khác đó chính là Spug.

Cậu bé hoảng hô t kêu cứu và sau đó chạy về nhà kể mọi chuyện với cha mình. Cảnh sát lập tức bắ t giữ Spug và ra lệnh yêu câ u Hess đế n làm giấ y bảo lãnh.



Tại phiên tòa, cha của Arnold bày tỏ sự tức giận của mình. Hess – chủ nhân của Spug – cũng tỏ ra bất bình. Cậu bé Arnold đã phàn nàn nào đó căng thẳng về chuyện xảy ra, trong khi Spug nằ m vẫy đuôi chờ đợi.

Arnold Martin bỗng nhiên cảm thấy chú chó Spug đáng yêu vô cùng. Spug nhanh chóng nhảy phóc vào lòng Arnold và liếm láp khắp gương mặt và tay của cậu bé. Arnold bật cười khúc khích, ông Martin – cha của Arnold – cũng thở phào. Trước cảnh tượng đó, Hess xúc động đến rơi nước mắt. Vụ kiện kết thúc.

Spug được trả ng án.

Tôi hy vọng bạn nhìn thấy bài học ẩn chứa trong câu chuyện trên, bởi vì nó thể hiện khá rõ Nguyên tắc vàng và chỉ ra chính xác hiệu quả của Nguyên tắc vàng một khi được áp dụng đúng.

Spug – một con vật bé nhỏ nhưng đã biết cách vận dụng nguồn sức mạnh của cả vũ trụ, sức mạnh giữ cho các chòm sao cố định ở một vị trí, sức mạnh quyết định số phận của loài người và kiểm soát từng chuyển động trong vũ trụ.

Hãy đọc lại câu chuyện trên thêm lần nữa, vì trong nó có ẩn chứa một nguyên tắc quan trọng giúp bạn tìm ra cách khắc phục khó khăn, vượt qua trở ngại, và cố gắng hiên sức mình vì lợi ích chung của xã hội.

Bao lâu nữa thì chúng ta – *những đứa trẻ trong vỏ bọc người lớn* – mới có thể vận dụng Nguyên tắc vàng vào cuộc sống của mình như những nhụy như chú chó nhỏ thông minh kia? Con người sẽ phải chịu đựng một cuộc sống đầy sự lừa lọc, ganh tỵ và thói tham lam đến bao giờ nữa?

Những thế hệ nô lệ tiếp chúng ta sẽ phải gánh chịu hậu quả này bao lâu trước khi chúng ta nhận ra Nguyên tắc vàng chính là chìa khóa dẫn con người đến bến bờ thành công và hạnh phúc?

Những tín đồ Thiên Chúa và Tin Lành, những người Do Thái và những người không theo đạo đều là anh em của nhau – và chúng ta không có lý do gì để xúi giục họ bất hòa chỉ vì vấn đề tín ngưỡng và tôn giáo.

Bất kỳ mâu thuẫn hay sự hiểu lầm nào xảy ra giữa hai con người đều có thể giải quyết ôn hòa bằng cách áp dụng *Nguyên tắc vàng*.

Hầu hết chúng ta đều thích thú với việc yêu cầu người khác thực hiện những điều mà chúng ta mong muốn. Chúng ta nằm trằn trọc cả đêm để nghĩ ra một kế hoạch mà nhờ đó, chúng ta sẽ thuyết phục người khác hành động theo ý mình. Chúng ta biết chính xác làm thế nào để kiếm một triệu đô-la, hoặc gầy dựng một công việc kinh doanh tốt, hoặc làm thế nào cắt giảm các khoản chi phí trong cuộc sống, hoặc làm sao để có được những dịch vụ tốt nhất. Và mọi việc đều trong tầm tay nếu – luôn luôn vẫn là một chữ “nếu” – chúng ta có thể thuyết phục người khác làm những việc ta muốn!

Và dường như chúng ta không thấy rằng điều này hoàn toàn có thể thực hiện được chỉ đơn giản bằng cách đối xử với mọi người như cách mình muốn được đối xử, và duy trì thái độ đó cho đến khi họ có sự phản hồi.

Bạn đã thấu hiểu hết mọi ý nghĩa từ những điều bạn vừa đọc rồi chứ?

Nếu như vậy, xin chúc mừng bạn bởi vì bạn sẽ không bao giờ phàn nàn vì sao mọi người lại không làm theo những điều bạn mong muốn ở họ. Bạn đã học được cách đón nhận bằng cách cho đi!

Hơn nữa, bạn sẽ không bao giờ gây ra lỗi lầm khiến người khác rơi vào cảnh khảnh kiệt, đau buồn hay tuyệt vọng, bởi vì bạn biết rằng nếu làm như thế thì một điều tương tự cũng sẽ đến với bạn trong tương lai gần.

Nếu bạn cảm nhận được hết tất cả ý nghĩa của những điều nói trên, bạn sẽ không bao giờ đặt người khác vào tình thế mà bạn không muốn chính bản thân mình rơi vào.

Nếu bạn hiểu và tin tưởng *Nguyên tắc vàng*, bạn sẽ giáo dục các con của mình về ý nghĩa cũng như cách áp dụng nguyên tắc này vào cuộc sống hằng ngày để chúng trưởng thành và ngày càng hoàn thiện cả về nhân cách lẫn tâm nhìn.

Tôi nhận ra thông điệp quan trọng về *Nguyên tắc vàng* không dành cho tất cả mọi người, nó chỉ dành cho những ai đã chiêm nghiệm và thấm thía ý nghĩa của *Nguyên tắc vàng* bằng chính sự trải nghiệm của mình và đối chiếu với những điều tôi đã nêu. Đó là những con người đã từng cố gắng và thất bại, rồi lại cố gắng và lại thất bại cho đến khi họ sẵn sàng dừng lại và tự hỏi bản thân mình đâu là lý do khiến họ không thành công.

Bạn có thể kiểm tra chính bản thân mình trước khi gập quyển sách này lại, rằng bạn đã thấm và thấm thía những điều được viết trong đây đến mức độ nào. Đừng bỏ qua suy nghĩ này và đánh giá thấp sự trải nghiệm. Muốn áp dụng *Nguyên tắc vàng* vào thực tiễn cuộc sống, bạn phải trải nghiệm từ chính những thất bại và đau khổ của bản thân, bởi vì bạn không thuộc số ít những người đã nhận ra chân lý rằng mọi việc xảy ra đều có lý do riêng của nó!

Tôi vẫn còn một quan điểm nữa muốn chia sẻ cùng bạn:

Chúng ta sẽ học được nhiều hơn khi chúng ta truyên đạt cho người khác, chính vì vậy, đừng tự bả`ng lòng với sự am hiểu hiện thời của bạn về *Nguyên tắc vàng*. Càng cố` gắng đào sâu tìm hiểu và vận dụng nó, bạn sẽ càng nghiệm được nhiều bài học quý giá cho bản thân, và đế`n một lúc nào đó bạn sẽ nhận ra rằ`ng: loài người sẽ bảo vệ được mình nếu biế`t cách áp dụng sức mạnh của *Nguyên tắc vàng*.

Ai sẽ là đố`i tượng hưởng lợi nhiều nhấ`t từ việc áp dụng Nguyên tắc vàng vào cuộc số`ng? Và làm thế` nào để một cá nhân có thể đón nhận được những kế`t quả tốt nhấ`t khi áp dụng Nguyên tắc vàng vào các mố`i quan hệ với mọi người xung quanh?

Đây là những câu hỏi chúng ta nên tự đặt ra cho mình và phải luôn nghiê`n ngẫm để tìm ra lời giải đáp. Một người kiế`m số`ng qua ngày bả`ng đò`ng lương ít ỏi của mình, luôn chịu cảm giác chán nản khi phải kiế`m tiề`n cật lực mà vẫn không đủ số`ng, thì sẽ rấ`t khó chấp nhận *Nguyên tắc vàng*. Hơn nữa, anh sẽ luôn bị ám ảnh rằ`ng cuộc đời bất công và đố`i xử tệ với mình. Anh cũng cho rằ`ng những điề`u anh nhận được không tương xứng với những gì anh đã làm. Anh luôn nhìn thấ`y tất cả những người khác đê`u được số`ng trong môi trường tốt hơn mình. Số` phận đã không mỉm cười và chưa bao giờ suôn sẻ với anh!

Bây giờ, bạn hãy thật sự chú tâm bởi vì điề`u tôi sắp nói sau đây là sai lầ`m cơ bản nhấ`t mà hàng triệu người đang mắc phải khiến họ không đạt được thành công và hạnh phúc lẽ ra thuộc về` họ. Nguyên do chính là họ đã không nắm bắ`t và ứng dụng một nguyên tắc cốt lõi – chìa khóa mở ra tất cả cánh cửa mục tiêu – đó là *Nguyên tắc vàng*.

Những người đã trải qua những biến cố lớn trong cuộc đời sẽ hiểu rất rõ thế nào là sự bất công. Và họ sẽ biểu hiện cảm giác đó ngay trên gương mặt của mình, thể hiện thông qua những động tác, cử chỉ của cơ thể, và trong cả mỗi thái độ hay cách phản ứng với mọi người xung quanh! Vô tình họ tự tạo cho mình một lớp vỏ bọc chai lì và gây cho người đối diện cảm giác e ngại, không an toàn. Chính vì điều này, họ thường là những người khá cô đơn vì không thể tìm được một người bạn thân đúng nghĩa. Trong lúc những con người tự cô lập mình thậm chí lên án những người chủ và cộng đồng những người mà họ đang phục vụ thì những người chủ và cả cộng đồng đang tìm mọi cách để những quan điểm tiêu cực về cuộc đời của họ không ảnh hưởng đến hiệu suất công việc và những người còn lại.

Hãy ghi nhớ điều này: chỉ tồn tại hai nguồn lực trong vũ trụ - một lực hút và một lực đẩy! Bản thân bạn là một nguồn lực, và bạn sẽ chịu sự chi phối của một trong hai nguồn lực đó. Bạn có thể tạo ra sức hút cũng có thể tạo ra sức cản đối với mọi người. Tương tự, hãy ghi nhớ rằng những người mà bạn tạo được sức hút sẽ đồng cảm với hầu hết quan điểm của bạn về cuộc sống. Điều này giải thích vì sao bạn gây được ấn tượng nơi họ. Những người giàu có và thành công luôn có sức hút lẫn nhau. Còn những kẻ lang thang và những người sống rày đây mai đó lại có xu hướng kéo nhau lại gần. Quy luật này ứng nghiệm với từng phân tử, từng hiện tượng xảy ra trên hành tinh này.

Yêu cầu được nhận thù lao làm việc trọn ngày trong khi bạn chỉ thật sự làm việc phân nửa thời gian, chỉ nghĩ về bản thân mình và những điều thuộc về mình mà quên đi mọi người không phải là sự áp dụng đúng đắn *Nguyên tắc vàng*. Yêu cầu người khác làm mọi việc mình mong muốn mà không đáp trả họ bằng những việc làm tương xứng cũng vậy.

Hãy tự vạch bản thân liệu bạn có đang phạm phải những sai lầm ở trên hay không, và nếu câu trả lời là có, bạn sẽ bắt đầu nhận ra nguyên do của những cảm giác bất an, nao núng và chán nản của mình. Nghĩa là bạn sẽ khám phá ra nguyên nhân giải thích cho sự thiếu may mắn của mình trừ phi bạn thuộc nhóm những người từ chối cơ hội vạch ngã để nhận ra giá trị của cuộc sống và của chính mình.

Bạn có thể thay đổi quan điểm của mọi người về bạn trước hết bằng cách thay đổi quan điểm của mình về mọi người!

Hãy dành thời gian đọc lại những dòng trên thêm một lần nữa!

Người đang viết những dòng này khẳng định với các bạn một lần nữa rằng hãy tự mình trải nghiệm cùng với *Nguyên tắc vàng*, và bạn sẽ thành công bởi đây chính là những lời tâm huyết được đúc rút từ trải nghiệm của chính bản thân tác giả. Bạn sẽ không bao giờ biết được nguyên tắc này có ứng nghiệm hay không nếu bạn chưa từng áp dụng nó. Bài học này có thể sẽ không được ghi nhận nếu bạn không thử ứng dụng nguyên tắc cốt lõi mà chúng tôi đã nêu. Và có lẽ, *Nguyên tắc vàng* cũng sẽ không tồn tại nếu bạn không ứng dụng nó vào thực tiễn các mối quan hệ với mọi người xung quanh.

Đừng quan tâm người khác đang làm gì, hoặc họ có đang ứng dụng *Nguyên tắc vàng* hay không. Đừng quan tâm đến những bất công hay sai trái còn đang hiện diện trên thế giới này. Đừng quan tâm đến những người không thể áp dụng *Nguyên tắc vàng* trong mối quan hệ với bạn. Nhiệm vụ của bạn là hãy tự rèn luyện và nỗ lực hết mình theo hướng mà bạn đã chọn lựa. Nếu mọi người xung quanh bạn không tuân theo *Nguyên tắc vàng* thì đó là sự sai lầm của họ, nhưng đổi ngược lại, một khi bạn cố ý vi phạm *Nguyên tắc vàng*, nghĩa là bạn đã đi chệch hướng và không thể được tha thứ.

Không một người hoặc nhóm người nào có thể nắm giữ thành công mãi mãi, trừ phi thành công đó được xây dựng trên nền tảng những nguyên tắc cơ bản. Bạn có thể tạm thời đạt được một quyên lợi bằng cách nào đó mà không cần áp dụng *Nguyên tắc vàng*, nhưng trạng thái đó không duy trì được lâu bởi sẽ có nhiều tác động làm phá vỡ những quyên lợi tạm thời đó.

Để nhận được những hiệu ứng tốt từ *Nguyên tắc vàng*, bạn không những phải hiểu mà phải còn ứng dụng nó vào thực tế. Bạn phải giới thiệu và truyền đạt *Nguyên tắc vàng* đến với mọi người. Bạn phải giúp mọi người nhận ra ý nghĩa và tầm quan trọng của việc ứng dụng và đón nhận những hiệu ứng tích cực từ nó. Một khi bạn tin tưởng và ứng dụng *Nguyên tắc vàng* trong tất cả các mối quan hệ xã hội, bạn sẽ cảm nhận được rằng bạn hoàn toàn có thể đón nhận những kết quả từ nó ở mức độ cao nhất.

Nếu bạn thấu hiểu và cảm nhận được nguồn sức mạnh tiềm ẩn trong *Nguyên tắc vàng*, bạn có thể tập hợp và duy trì sức mạnh đó trong vòng mười tháng tiếp theo để đạt được mục tiêu hạnh phúc. Bạn có thể cầu mong hạnh phúc và thành công. Bạn có thể vận dụng nó để biến kẻ thù thành bạn. Bạn có thể dùng nó để giúp bạn đạt được nhiều thành công hơn trong nghề nghiệp của mình. Bạn có thể dùng nó để kiếm được nhiều tiền hơn chỉ với một cái xeng, một cái cuốc và những công việc lao động đơn giản.

Tuy nhiên, bạn sẽ không đạt được những điều trên nếu bạn không thật sự hiểu và áp dụng *Nguyên tắc vàng* vào thực tiễn cuộc sống. Sự am hiểu trên lý thuyết không thể giúp bạn toại nguyện. Gần như tất cả mọi người đều tin vào nó, không chút nghi ngờ, nhưng vẫn để lại ở chỗ con người tỏ ra quá bị động. Để thành công, họ phải trở nên năng động và sẵn sàng ứng dụng nó. Đây là cách duy nhất giúp con người đạt được và nắm giữ mục tiêu trong tay mình. Nếu không ứng dụng *Nguyên tắc vàng* vào mỗi tình huống trong



cuộc sống, bạn sẽ không thể tin tưởng hoàn toàn và truyên đạt niềm tin của mình đến với mọi người.

Tôi nhận ra những tác dụng tích cực của *Nguyên tắc vàng* khi khám phá ra rằng đây chính là một phương tiện thiết thực giúp con người được toại nguyện trong cuộc sống. Nhìn từ góc độ kinh tế với những tiêu chuẩn rành mạch, bạn sẽ thấy *Nguyên tắc vàng* có tính ứng dụng rất cao, mang lại cả giá trị vật chất lẫn tinh thần cho những ai chịu tiếp nhận và ứng dụng nó.

Mỗi người đều có một diện mạo riêng trước ống kính quan sát của xã hội – nó có thể tốt, có thể xấu nhưng dù thế nào, nó cũng biểu trưng cho cách hành xử của bạn đối với mọi người. Một việc làm xấu, không lương thiện, gặp phải sự chống đối của nhiều người có thể khiến bạn chú ý nhưng không thể nào để lại dấu ấn sâu sắc trong tâm hồn bạn. Mọi người sẽ đánh giá bạn dựa vào nỗ lực của bạn khi đối diện với cái thiện và cái ác.

Khi bạn chủ ý thiết lập một tiêu chuẩn để đánh giá chính bản thân mình trong mối quan hệ với mọi người xung quanh, hãy chọn *Nguyên tắc vàng*, và bạn sẽ dần dần tạo dựng giá trị riêng cho mình thông qua việc nâng cao sự tự tin, rèn luyện ý chí và củng cố mối quan hệ với mọi người.

Hãy chú ý điều này, nếu bạn lấy định luật vạn vật hấp dẫn là cơ sở nền tảng để ứng dụng *Nguyên tắc vàng*, nghĩa là bạn sẽ cân nhắc, chọn lựa kỹ càng những người, những việc mà bạn quan tâm, có hứng thú rồi sau đó mới áp dụng *Nguyên tắc vàng* trong cách hành xử với những đối tượng này thì tôi khuyên bạn hãy đảo ngược quy luật và xây dựng danh tiếng của bạn bắt đầu từ những việc bé nhỏ, không tên – những việc tưởng chừng như không mang lại hiệu quả thiết thực nào đáng kể – với tinh thần vô tư và hào hiệp. Dần dần, những người xung quanh sẽ nhận thấy những giá trị cao đẹp

của bạn và như vậy bạn đã đặt những viên gạch nền tảng cho “danh tiếng” của mình. Một khi đã tạo được ấn tượng tốt ở người đối diện, đồng thời bạn cũng sẽ gây dựng được lòng tin nơi họ, điều đó cũng có nghĩa là bạn đang nâng cao khả năng thành công của mình.

Quy luật này chưa bao giờ sai!

Cuối cùng, và có lẽ là điều quan trọng nhất: nếu bạn am hiểu nguyên tắc tự ám thị, bạn sẽ nhận biết hiệu ứng từ mỗi việc làm của mình ngay từ khi chúng còn là ý tưởng trong đầu. Nếu trong tiềm thức, bạn luôn duy trì một niềm tin rằng bạn sẵn sàng áp dụng *Nguyên tắc vàng* trong mọi mối quan hệ, bạn sẽ sớm tạo dựng được sự tự tôn và củng cố lòng tự tin, và không có bất kỳ điều gì trên thế giới này có thể ngăn bạn đạt được những điều mình muốn.

Một khi *Nguyên tắc vàng* đã định hình và phát triển trong chính tiềm thức của bạn, nó sẽ mang đến cho bạn nguồn sức mạnh diệu kỳ. Sẽ không một ai hay bất cứ rào cản nào có thể ngăn cản con đường bạn đã chọn. Hãy vững tin mỗi bước để chinh phục những tầm cao!

(\*) Chữ Thần (Chén) trong tên Phong Bính Thần âm Hán Việt có hai cách đọc: Thần và Thèn. Trong cuốn Nữ hoàng tin đồn là Phong Bính Thèn, còn trong 1.000 nụ hôn nồng cháy là Phong Bính Thần vì theo như cách giải thích của chính nhân vật ở trang 32 là Phong trong xuân phong (gió xuân), Bính trong bính trú (sáng ngời) chứ không phải chữ Bính (ngôi thứ ba trong mười can), bởi vậy chữ Chén (Thần, Thèn) chúng tôi chọn chữ Thần (ngày) tên Phong Bính Thần với nghĩa là “Ngày gió xuân tươi sáng”.

(\*) Good Will Hunting là một bộ phim tâm lí tình cảm kể về một thanh niên tên Will mồ côi, ham đọc sách, có trí nhớ tốt, là một thiên tài về toán học, lớn lên trong một xóm xình của thành phố Boston, đánh bạn với những thanh niên không có tương lai, suốt ngày chỉ biết cong lưng với công việc phụ hồ, vào quán bar rồi quậy phá và phạm tội.

(\*\*) Oliver Twist (1838) của Charles Dickens là câu chuyện kể về cậu bé mồ côi, lớn lên trong trại tế bần, sau đó có một cuộc đời lang bạt nay đây mai đó, cho đến khi gặp được một tấm lòng cao cả nhận cậu về nuôi.

(\*) Đây là câu thơ trong bài thơ Vọng Lư sơn bộc bố (Xa ngắm thác núi Lư) của Lí Bạch - một trong những nhà thơ danh tiếng nhất thời thịnh Đường nói riêng và Trung Hoa nói chung, được hậu bối tôn làm Thi Tiên. Dịch nghĩa: Tưởng dải Ngân Hà tuột khỏi mây.

(\*\*) Josef von Sternberg (1894-1969) là đạo diễn người Mỹ gốc Áo nổi tiếng ở Hollywood.

(\*\*\*) Marlene Dietrich (1901-1992) là một diễn viên, ca sĩ người Mỹ gốc Đức từng được đề cử giải Oscar. Bà được coi là diễn viên Đức đầu tiên thành công ở Hollywood.

(\*\*\*\*) Greta Garbo (1905-1990) là một diễn viên người Mỹ gốc Thụy Điển và là một trong những diễn viên nổi tiếng nhất trong thời kì vàng son của Hollywood.

(\*)' Shanghai Express là bộ phim Mỹ nổi tiếng của đạo diễn Josef von Sternberg, do nữ diễn viên tài sắc Marlene Dietrich thủ vai chính.

(\*\*)' Đây là câu thành ngữ có nghĩa đen là: Một vị tướng khi đã tấn công vào thành trì thì sẽ dẫn đến cả vạn người chết. Ở đây được dùng để ví với tướng mạo của Phong Bính Thần đã đánh gục biết bao trái tim các cô gái.

(\*\*\*)' Runaway Bride (Cô dâu chạy trốn) là một bộ phim hài Mỹ của đạo diễn Garry Marshall, được công chiếu năm 1999.

(\*) Raúl González Blanco (1977) là một cầu thủ bóng đá người Tây Ban Nha chơi ở vị trí tiền đạo. Raúl có một kiểu ăn mừng bàn thắng riêng biệt. Sau mỗi bàn thắng anh đều hôn lên chiếc nhẫn cưới, với ý dành tặng bàn thắng cho vợ anh, Mamen Sanz.

(\*) Tuyết liên hoa (hoa sen tuyết) là một loại dược thảo truyền thống quý hiếm của Trung Quốc, xuất xứ từ Tân Cương. Nó phát triển trong các vách đá và giữa các kẽ nứt băng giá, nơi vô cùng lạnh và được bao phủ trong tuyết quanh năm.

(\*\*) Michelin là một hãng sản xuất vỏ (lốp) xe và nhiều thiết bị khác trong ngành giao thông của Pháp từ cuối thế kỷ 19. Từ đầu thế kỉ 20, vào tháng ba mỗi năm họ cho xuất bản một cuốn guide rouge (cuốn sách hướng dẫn có bìa màu đỏ) nổi tiếng về các khách sạn và tiệm ăn. Nhờ lối làm việc rất nghiêm túc và nhất là nhờ sự sắp hạng tương đối “chí công vô tư”, cuốn guide rouge từ lâu đã nghiêm nhiên trở thành một thứ “thánh kinh về nghệ thuật ẩm thực” ở Pháp và một số nước trên thế giới.

(\*) Đây là một bộ phim hành động hài rất nổi tiếng của Mỹ do David Shore đạo diễn.

(\*\*) U2 là một ban nhạc rock đến từ Dublin, Ireland, được thành lập năm 1976 khi các thành viên còn ở tuổi vị thành niên với một kiến thức âm nhạc còn nhiều giới hạn. U2 đã bán được hơn 140 triệu album trên toàn thế giới và đã giành được nhiều giải Grammy hơn bất kì ban nhạc nào khác.

(\*\*\*) Marguerite Duras (1914-1996) là một nhà văn, đạo diễn người Pháp nổi tiếng.

(\*)' Sidney Sheldon (1917-2007) là một tiểu thuyết gia người Mỹ từng đoạt giải của Viện Hàn Lâm nghệ thuật Mỹ, là một kịch gia và một người viết kịch bản phim và chương trình truyền hình chuyên nghiệp.

(\*\*)' OMG - Oh my God.

(\*) Na Tra là một vị thần trong thần thoại dân gian của Trung Quốc, do đánh chết Ngao Bính của Đông Hải Long Vương, nên gia đình Na Tra bị

bắt, ép phải đèn mạng để giữ trọn đạo hiếu, và không làm liên lụy tới gia đình, Na Tra đã lóc thị trả mẹ, lóc xương trả cha.

(\*) Alfred Hitchcock (13/8/1899-29/4/1980) một nhà làm phim nổi tiếng người anh. Ông được xem như một trong những đạo diễn lớn nhất của lịch sử điện ảnh.

(\*\*) William Hogarth (10/11/1697-26/10/1764) họa sĩ nhà phê bình và nghệ sĩ biếm họa người Anh. Hogarth được coi là người khởi xướng nghệ thuật biếm họa trong hội họa phương Tây.

(\*) Vì chim trống và chim mái rất chung thủy nên người xưa gọi là chim tương tư. Chúng còn có biệt danh là Hồng Chử Ngọc, Hồng Chử Lục Quan Âm, Liên Điếu. Người phương Tây gọi chúng là chim tình yêu. Chúng thuộc bộ Sẻ, họ Họa mi. Khu vực cư trú của chúng trải rộng từ lưu vực sông Trường Giang đến Giang Nam.

(\*) Dịch nghĩa: Một nhánh hoa lê đề lên hải đường. Đây là câu thơ trong bài thơ Nhất thụ lê hoa áp hải đường của Tô Đông Pha làm để nói đùa Trương Tiên lấy vợ trẻ. Trương Tiên đã tám mươi tuổi, lấy một người thiếp mười tám tuổi. “Lê hoa” là chỉ Trương Tiên, “hải đường” là chỉ thiếu phụ mười tám tuổi, “áp” là đề lên, áp cũng là áp đảo, vượt trội hơn hẳn.

(\*\*) Phong tao: Lả lơi, làm đóm, làm dáng.

(\*) Taobao.com là trang web bán lẻ trực tuyến lớn nhất Trung Quốc. Được tập đoàn Alibaba Group đầu tư thành lập năm 2003.

(\*\*) Tên Việt là Người đàn bà đẹp của đạo diễn Garry Marshall do diễn viên Julia Roberts thủ vai chính. Bộ phim là câu chuyện Lọ Lem thời hiện đại. Bối cảnh chính của phim là Hollywood thập niên 1990.

(\*\*\*) EQ là viết tắt của cụm từ Emotional Quotient - chỉ số cảm xúc.

(\*) Milan Kundera (1929) là một nhà văn Tiệp Khắc, hiện mang quốc tịch Pháp. Tác phẩm nổi tiếng nhất của ông là tiểu thuyết Đời nhẹ khôn kham.

(\*) Michelangelo (1475-1564) là một họa sĩ, nhà điêu khắc, kiến trúc sư, nhà thơ và kĩ sư thời kì Phục hưng ở Ý.

(\*\*) Keith Rupert Murdoch (1931), thường được biết đến với cái tên Rupert Murdoch, là một ông trùm truyền thông toàn cầu người Úc-Mĩ.

(\*\*\*) Cristiano Ronaldo dos Santos Aveiro (1985) là cầu thủ bóng đá người Bồ Đào Nha, hiện đang thi đấu ở giải vô địch Tây Ban Nha cho câu lạc bộ Real Madrid với vị trí tiền đạo và là đội trưởng của đội tuyển bóng đá Bồ Đào Nha. Cầu thủ này thích chơi trần, được coi là thành viên của đội chơi trần đẹp nhất Euro 2008.

(\*\*\*\*) Diệt Tuyệt Sư Thái là một nhân vật trong tiểu thuyết kiếm hiệp Ý Thiên Đồi Long Kí của nhà văn Kim Dung. .sup

(\*) “Dục tốc tắc bất đạt” là một vế trong câu nói nổi tiếng của Khổng Tử trích trong “Tử lộ” của Luận ngữ: “Vô dục tốc, vô kiến tiểu lợi. Dục tốc tắc bất đạt, kiến tiểu lợi tắc đại sự bất thành”. Nghĩa là: Chớ muốn mau, chớ thấy lợi nhỏ. Muốn mau thì không đạt, thấy lợi nhỏ thì việc lớn không thành. Ý này được đúc kết trong câu thành ngữ “Dục tốc bất đạt”.

(\*) Chu Khải Hoàn là một trong mười phụ nữ châu Á được tôn vinh trong lĩnh vực kinh doanh năm 2006.

1. Chỉ những nhà dòng dõi Nho học.

1. Vải nhuộm sáp là sản phẩm thủ công mỹ nghệ in nhuộm truyền thống của Trung Quốc.

1. Khu bảo tồn thiên nhiên nằm ở độ cao 4.000 mét so với mực nước biển, thuộc miền Bắc tỉnh Tứ Xuyên, Trung Quốc.

2. Audrey Hepburn (1929 - 1993): diễn viên điện ảnh huyền thoại thập niên 1950, 1960 của Anh. Qua các cuộc bầu chọn, bà thường được xem là một trong những phụ nữ đẹp nhất thế kỷ XX.

1. Trích trong bài thơ Gặp Lý Quy Niên tại Giang Nam của Đỗ Phủ. Trần Trọng San dịch.

1. Sakai Noriko, sinh năm 1971, nữ diễn viên, ca sĩ người Nhật nổi tiếng một thời.

1. Trích trong bài thơ Sương thiên hiểu giác của Phạm Thành Đại - thi nhân đời Nam Tống.

1. Một nhân vật trong huyền sử Trung Quốc. Tương truyền là một mỹ nhân nổi tiếng và là một trong những nguyên nhân chính gây nên sự sụp đổ của nhà Thương trong lịch sử Trung Quốc.

Con gái lớn, con vợ cả.

Con gái thứ, con vợ lẽ.

Thầy mo, thầy phù thủy.

Lầu hái sao.

Nơi cao không chịu nổi giá lạnh. Con người một khi đã lên tới những vị trí quá cao sẽ phải chịu nổi cô độc hơn hẳn người thường.

Bỉ ối

Nguyên văn: “Sơn hữu mộc hề mộc hữu chi, tâm duyệt quân hề quân bất tri” - Trích Việt nhân ca, bài ca dao lưu truyền ở nước Sở thời Xuân Thu.

Nguyên văn: “Kiêm hà thương thương, bạch lộ vi sương, sở vị y nhân, tại thủy nhất phương”, dịch nghĩa: “Rừng lau bạt ngàn, sương giáng trắng tinh. Người đẹp kia đó, bên bờ sông kia” - trích bài “Kiêm gia” trong Kinh Thi.

Trong tiếng Trung, “càn rờ” và “xòe bốn ngón tay” có cách phát âm giống nhau.

Nguyên văn: “Thiên trường địa cửu hữu thì tận, dĩ hận miên miên thử tuyệt kỳ”, hai câu cuối trong bài Trường hận ca của Bạch Cư Dị – nhà thơ đời Đường.

Lấy ý từ câu thơ “Lê hoa nhất chi xuân đái vũ” - cảnh hoa lê lấm tấm vài hạt mưa xuân, một câu thơ trong Trường hận ca của Bạch Cư Dị đời Đường, miêu tả vẻ đẹp của mỹ nhân khi khóc.

Triêu Dương: Ánh mặt trời buổi sớm. Ngoài ra chữ Triêu trong hiệu Triêu Dương có cùng âm đọc và chữ viết với chữ Triều trong họ của Triều Triệt. Trong tiếng Trung, từ “Hồ Lộ” - tên nhân vật và “hồ lô” - một thứ đồ vật có âm đọc giống nhau, khó phân biệt nên Diệp Khuynh Thành đầu óc đơn giản đã hiểu nhầm.

Từ “thụ” và từ “thú” có âm đọc giống nhau nên Diệp Khuynh Thành nghe nhầm.

Hay còn gọi là đèn chong, loại đèn được thắp sáng liên tục, thường dùng cho việc thờ cúng.

Tinh linh của cây đèn

Vui đùa giải trí để trút bỏ phiền muộn.

Chơi chữ, “tiêu khiển” và “Tiểu Thiển” đồng âm, “Cục thịch” hiểu nhầm.



Ý chỉ “nhục kế” hay “đỉnh kế” hoặc “Ushnisha” - búi tóc xoắn trên đỉnh đầu của Đức Phật Thích Ca.

Thuật “tâm ý tương thông”. Sau khi Tiểu Thiên uống máu Thương Hạo, hai người có thể liên hệ với nhau bằng ý nghĩ.

Lấy ý từ hai câu thơ trong bài Sử chí tái thượng của Vương Duy – người được mệnh danh là Phật Thi đời Đường. Câu thơ đại ý: Tại phong hỏa đài đốt một cột khói, bốc thẳng lên trời cao trên sa mạc rộng lớn. Con sông Hoàng Hà uốn khúc quanh co, càng làm nổi bật ánh chiều tà đỏ như máu. Trong tiếng Trung, từ “Tiểu Tiểu” – tên người, và “tiểu tiểu” tức là “cười lên” có âm đọc giống nhau, ban đầu Thiên Thiên hiểu nhầm.

Lấy ý từ trong Kinh Thi, Bân Phong. Tháng Năm, Đại hỏa (tinh) (sao Antares) mọc ở giữa trời vào lúc hoàng hôn, sau đó hạ dần xuống hướng Tây trong suốt tháng Sáu, cũng là tương ứng với thời điểm thời tiết đã dần bớt đi cái nóng của mùa hạ, bắt đầu bước vào mùa thu mát mẻ. Kinh Thi viết: “Thất nguyệt lưu hỏa” ý nói: sang tháng Bảy (thất nguyệt) trời mát dần, sao Đại hỏa xuống thấp, trời đất vào thu thôi.

Trong tiếng Trung “Chiêu Sài” (tên nam chính) và “Chiêu Tài” có âm đọc giống nhau nên cô bé này nghe nhầm.

Thuật ngữ Phật giáo, ý chỉ người lúc nào cũng từ bi đối đãi với tất cả chúng sinh.

Sau cơn mưa trời lại sáng.

Sống.

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

(2) Cuộc Đại khủng hoảng kinh tế thế giới 1929 - 1933.

(3) Mahatma Gandhi (1869-1948): Còn được người dân Ấn gọi là Thánh Gandhi, người chủ trương giành độc lập từ tay Anh quốc bằng con đường bất bạo động.

(4) Albert Schweitzer (1875-1965): nhạc sĩ, triết gia, lý thuyết gia, nhà hóa học người Đức được giải Nobel Hòa Bình 1952 với công trình triết học 'Reverence for Life', tạm dịch 'Sự kính trọng cuộc sống'.

- (5) inch: đơn vị đo chiều dài thông dụng ở Anh, Mỹ, 1 inch = 2,54 cm.
- (6) F. W. Woolworth (1852-1919): Cha đẻ của ngành bán lẻ thông qua hệ thống chuỗi cửa hiệu giá rẻ. Nhà sáng lập tập đoàn bán lẻ Woolworth trị giá 65 triệu đô la với hơn 1.000 cửa hiệu vào năm 1919.
- (7) Trong tiếng Anh: 'a can do attitude' có thể ví với câu 'nothing is impossible', tạm dịch 'không có gì là không thể'.
- (9) Boomerang: một loại vũ khí của thổ dân Úc, có hình bán nguyệt, khi được ném đi sẽ bay theo hình vòng cung và quay trở lại vị trí của người ném.
- (10) O. Henry: Bút danh của tác giả người Mỹ chuyên viết chuyện ngắn William Sydney Porter (1862-1910).
- (11) Jack London (1876-1916): Nhà thám hiểm, thủy thủ, tiểu thuyết gia lừng danh thế giới người Mỹ, nổi tiếng với tác phẩm Tiếng gọi nơi hoang dã (The Call of the Wild - 1903), Tình yêu Cuộc sống (Love of Life - 1905),...
- (12) Charles Dickens (1812 - 1870): Tiểu thuyết gia người Mỹ lừng danh thế giới với các tác phẩm David Copperfield (1849-1850), Little Dorrit (1857), A Tale of Two Cities (1859), Great Expectation (1861),...
- (13) Harry Truman (1884 - 1972): Tổng thống thứ 33 của Hoa Kỳ qua hai nhiệm kỳ (1945-1949; 1949-1953).
- (14) Những nhà tư tưởng, triết gia lớn của thế giới.
- (8) Civil War: Cuộc Nội chiến Mỹ 1861 - 1865.
- (1) Kiểu lều truyền thống của người Mông Cổ.
- (\*) “Phân vượn” đồng âm với “duyên phận”.
- (1) Trong tiếng Trung phiên âm của chữ “tình” là “qíng” và “cầm” là “qīn” đọc gần giống nhau.
- (2) Chữ “cầm” có chữ “kim” bên trên, chữ “y” bên dưới.
- (3) Niệm Cầm có nghĩa là nhớ đến, hoài niệm cái chẵn.
- (4) Bản dịch của Trác Văn Quân@thivien.net.
- (5) Tương truyền nhà thơ pháp thời Đông Tấn Vương Hiến Chi có một ái thiếp tên gọi Đào Diệp. Mỗi khi nàng qua lại hai bờ Tần Hoài, Vương Hiến Chi đều rất lo lắng, thường ra tận bến phà tiễn nàng, còn làm bài thơ Đào

Diệp ca. Từ đó bến phà trở nên nổi tiếng, lâu dần được gọi là bến Đào Diệp.

(1) Khẩu hình của từ “khung ảnh” và “nhớ tôi” khá giống nhau.

(1) Chữ “nhất” và chữ “y” phát âm giống nhau.

Gia đình Farkle: là gia đình nhân vật chính trong một show truyền hình của Mỹ bao gồm những mẫu truyện hài ngắn có tên Rowan & Martin’s Laugh-In. Trong đó, ông bố và bà mẹ Farkle có mái tóc sẫm và thị giác rất tốt, nhưng thật đáng ngạc nhiên khi tất cả những đứa con lại đều có mái tóc màu đỏ và đeo kính cận, giống hệt “người bạn hàng xóm tốt bụng và đáng tin”. Điều này ám chỉ giữa bà vợ nhà Farkle và ông hàng xóm có gì đó hơn là tình bạn, nhưng lại không bao giờ có lời giải thích nào về chuyện này.

Chứng hưng trầm cảm: một bệnh có 2 biểu chứng xuất hiện cùng một lúc ở người bệnh: hưng cảm và trầm cảm. Người mắc bệnh này thần kinh rối loạn, lúc thì quá hưng phấn, vui đến phát cuồng, lúc thì quá ưu sầu, quá suy sụp.

Amaretto: Một loại rượu của Ý làm từ quả hạnh nhân.

Enchilada: Món ăn Mexico, bao gồm bánh mì ngô cuộn thịt gà, pho mát, đậu... phủ bên ngoài là sốt cà chua, ớt hoặc sô-cô-la rồi nướng lên.

Mel Gibson: Diễn viên kiêm đạo diễn, nhà biên kịch, nhà sản xuất phim nổi tiếng của Mỹ.

Hannibal Lecter: Nhân vật phản diện trong bộ phim kinh dị Sự im lặng của bầy cừu. Lecter là một bác sĩ, bị giam giữ trong bệnh viện tâm thần

Maryland vì tội ăn thịt người. Nhờ sự giúp đỡ của hã mà sinh viên tập sự FBI là Claire Starling đã bắt được tên sát nhân giết người hàng loạt Buffalo Bill và giải thoát cho con gái bà Nghị sĩ. Kết thúc phim, Lecter thoát khỏi bệnh viện tâm thần và trở thành mối nguy hiểm cho xã hội.

một trong những kỳ thi chuẩn hóa cho việc đăng ký vào một số trường Đại học ở Mỹ

Một loại thuốc mọc râu, tóc

Nhân vật trong thần thoại Hy Lạp, vị vua đầy bi kịch của Thebes, đã vô tình giết chết cha đẻ và kết hôn với mẹ

Nguyên văn “short-sheet a bed”: một cách trải ga giường nhằm bẫy người nằm bằng cách gấp đôi tấm khăn trải giường lại sao cho nhìn từ bề ngoài thì giường đã được soạn sửa xong, nhưng thực ra người nằm không thể duỗi thẳng chân.

Alex chơi chữ. Nguyên văn Nina dùng từ “Turgid”, từ này phát âm có âm điệu giống tiếng Nga

nhân vật chính trong cuốn truyện Những cuộc phiêu lưu của Peter Pan, một truyện nổi tiếng trong mảng truyện thiếu nhi của Mỹ. Peter Pan là một cậu bé không bao giờ muốn lớn lên, lúc nào cũng chỉ muốn mình vẫn còn là trẻ con để được chơi đùa thỏa thích và không phải lo nghĩ

thuật ngữ y khoa, là triệu chứng ban đầu cho thấy tim có vấn đề chất Liti, một loại kim loại. Theo khoa học, pha liti vào nguồn nước uống sẽ có tác dụng điều hòa chứng rối loạn tinh thần cho những người mắc bệnh trầm cảm.

Charity: có nghĩa là Từ thiện.

Đẳng cấp Hưởng đạo Đại bàng là cấp hiệu danh dự cao nhất dành cho các hưởng đạo sinh căn cứ vào các thành quả đạt được về nghệ thuật chỉ huy, nghĩa vụ công dân, phát triển những đức tính tinh thần và rèn luyện thể chất.

Paul Gauguin: là họa sĩ người Pháp, thuộc hàng đầu của trào lưu hậu ấn tượng. Ông là người rất thích phiêu lưu, mạo hiểm và yêu hội họa. Thời còn trẻ, khi còn ở trong hải quân, ông đã đi vòng quanh thế giới trong vòng 13 tháng. Về sau ông đã bỏ nhiều công việc quan trọng ở hải quân, ngân hàng, chứng khoán để cuối cùng có thể tập trung hoàn toàn vào hội họa. Chơi chữ, trong tiếng Anh “guy” có nghĩa là “gã”, chỉ người đàn ông trong cách nói không trang trọng.

Loại mũ học sinh nam hoặc sinh viên năm nhất đại học thường hay đội.

“Mày gầm gừ tao á?” là câu thoại của diễn viên nổi tiếng Robert De Niro trong phim kinh dị Tài xế Taxi (Taxi Driver).

Nguyên văn là “Terrible Twos”: Một giai đoạn phát triển của trẻ nhỏ thường xuất hiện quanh độ tuổi lên hai, có khi là sớm hơn, biểu hiện là trẻ không chịu nghe lời và quậy phá.

Jell-O: một thương hiệu đồ tráng miệng vị trái cây của Mỹ được làm từ bột gelatin (dạng rau câu)

Du Pont: một công ty hóa chất nổi tiếng ở Mỹ (ở đây ám chỉ bộ ngực đã được phẫu thuật thẩm mỹ).

Nguyên văn là “play the devil’s advocate”: xảy ra trong tranh luận, khi một người giả làm người phe địch tấn công bạn mình, để bạn mình nghiên cứu cách chống đỡ. Các luật sư luôn làm việc này hàng ngày để xây dựng hệ thống lý luận vững chắc cho mình.

Sigmund Freud: nguyên là một bác sĩ về thần kinh và tâm lý người Áo. Ông được công nhận là người đặt nền móng và phát triển nghiên cứu về lĩnh vực phân tâm học.

Carl Jung: một bác sĩ tâm thần, một nhà tâm lý học người Thụy Sĩ. Ông là nhà tâm lý học hiện đại đầu tiên cho rằng: tinh thần con người là nền tảng của mọi tôn giáo. Tư tưởng của ông gây ảnh hưởng lớn đến nhiều nhà tâm lý học và các phong trào tâm linh hiện đại.

Chơi chữ. Trong tiếng Anh, trẻ trung là “young”, phát âm giống như Jung. Lassie là một chú chó – nhân vật chính trong bộ phim Lassie Come Home (Lassie về nhà). Đây là con chó rất thông minh, đã làm rất nhiều việc giúp chủ của mình (trong đó có cậu bé Timmy) vượt qua nhiều hoàn cảnh khó khăn và nghèo khó.

Alcoholics Anonymous: một tổ chức quốc tế cung cấp các dịch vụ hỗ trợ những người muốn cai rượu bia.

1\ Tên một điệu waltz của nhà soạn nhạc nổi tiếng người Áo Johann Strauss II (1825 - 1899), dịch ra tiếng Anh là Tales from the Vienna Woods (BTV).

1\ Trang web bán hàng online của Trung Quốc (BTV).

2\ Trong tiếng Trung, Lý và Lễ đồng âm. Phi Lễ, Mạc Sâu có nghĩa là vô lễ, đừng buồn (ND).

3\ Sadako là nhân vật trong bộ phim kinh dị có tên là 'The ring' của Nhật (ND).

1\ Trong tiếng Trung, Tạ Ý có nghĩa là lòng biết ơn. Vì thế Tiêu Tinh nói để bày tỏ lòng biết ơn của mình cũng có nghĩa là bày tỏ 'tạ ý' của mình

(ND).

1\ . Kế thứ nhất trong ba mươi sáu kế binh pháp Tôn Tử, có nghĩa là dùng những lời nói dối và sự nguy trang để che giấu ý định thực sự của mình (BTV).

1\ . Hoá thân của Lý Vũ Xuân, ca sĩ nhạc Pop nổi tiếng Trung Quốc, từng giành ngôi quán quân trong cuộc thi tiếng hát Super Girls năm 2005 (ND). Chơi chữ, “công trư” phát âm gần như “công chúa”. Công trư nghĩa là lợn đực, mẫu trư là lợn nái.

Có ba điều bất hiếu, trong đó không có con nối dõi là nặng nhất.

Băng giao là da cá mập hay sa ngư ướp lạnh dẹt thành vải.

Thích Nan Thiên: đáng cứu tinh.

Tức tổng tư lệnh.

Cách xưng tôi khiêm nhường thời cổ đại.

Chữ “Dật” (逸) có mấy nghĩa, trong đó có: (1) chạy trốn, (2) phóng túng, (3) vượt hẳn bình thường, siêu phàm, (4) nhanh, lẹ.

Hay còn gọi là Aksai Chin, hiện là khu vực tranh chấp giữa Trung Quốc và Ấn Độ.

“Á” có nghĩa là “câm”.

Dùng khỏe ứng mệt; trong chiến đấu dùng thế thủ bồi dưỡng lực lượng chờ quân địch mệt mỏi, mới tiến đánh.

Nước chảy yếu giữa dòng cát.

Bóng đá Trung Quốc thời cổ đại.

Triệu Quát là con trai của Triệu Xa – một danh tướng thời Chiến quốc – thời trai trẻ từng đọc rất nhiều binh thư, là một người khá thông minh, thích nói về quân sự, người khác không nói lại được, cha y đôi khi cũng không tranh luận nổi với y. Do đó, y tỏ ra kiêu ngạo, tự cho mình là giỏi nhất thiên hạ. Vua Triệu cử Triệu Quát ra tiền tuyến nghênh địch, hậu quả 40 vạn quân Triệu chỉ trong chốc lát đã bị tiêu diệt hoàn toàn, bản thân Triệu Quát cũng tử trận thê thảm.

Hòa thị bích: viên ngọc bích của nhà họ Hòa, một viên ngọc nổi danh trong lịch sử Trung Quốc.

“Thiên trì” là “hồ trời”, nằm trên núi Trường Bạch.

Chức quan được lập từ thời nhà Tần, giữ đến đời Hán. Đây là cận thần hoàng đế, phụ trách quản lý xe, kiệu, y phục, đồ dùng của hoàng đế, thậm chí còn chịu trách nhiệm việc chuẩn bị đồ cho hoàng đế, nhưng cũng tham gia cả việc trong triều, vì chức quan ở cạnh quân vương, cho nên thường hay phải chuẩn bị là cố vấn ứng đối, địa vị vì thế dần được cân trọng. Tên một bộ sách của Mặc Địch, là người nước Lỗ, thời Chiến Quốc chủ trương thuyết kiêm ái.

Thuyết kiêm ái là học thuyết của Mặc Địch, chủ trương yêu mọi người như nhau, không phân biệt thân và sơ.

Tức hồ Lop Nor, một hồ nước nổi tiếng ở Tây Vực.

Tức anh hùng tranh thiên hạ.

Khâu Từ: tên nước cổ, ở Tây Vực, nay là huyện Khố Xa, Tân Cương, Trung Quốc.

Ý nói nghèo không còn gì để ăn phải đi hít gió mà sống.

Tức Lý Quảng tướng quân.

Tướng quốc nước Tần trong thời Chiến Quốc.

Giao kiếm: “giao” nghĩa là “cắt”; ở đây có nghĩa là dùng một sợi dây màu hồng buộc vào hai đầu ngón tay, tạo thành nút thắt hai bên, sợi dây có thể co vào giãn ra tùy ý. Sau đó đem sợi dây này kê sát lên má tân nương, hai tay khẽ động, như thế là đang “cắt” vào mặt của tân nương. Người ta nói là các cô nương chưa lấy chồng, trên mặt có một lớp lông tơ mỏng, thời khắc được long trọng gả cho nhà chồng chính là thời điểm lớp lông tơ này kết thúc sứ mạng của mình.

Yên chi là từ chỉ chính cung của thiên vu Hung Nô.

Gái sang, trai cũng đua sang với, gái cùng trai thỏa mãn vui đùa, đem hoa thược dược tặng cho nhau.

Một vạn chín nghìn chín trăm chín mươi chín.

Hãn huyết bảo mã có nguồn gốc từ Turkmenistan, dai sức và có mồ hôi đỏ như máu.

Một loại hương liệu của vùng Trung Á, Đông Ấn, không giống thì là như ở Việt Nam.

Trong tiếng Trung, chữ Cẩn và Kim cùng đọc là jin.



Người xưa coi cây thù du là vật thờ cúng, trang sức, trừ tà. Trong sách Tây Kinh tạp ký của Cát Hồng thời Tấn có ghi, sủng phi của Hán Cao Tổ Lưu Bang là Thích phu nhân, mỗi năm đến ngày mừng chín tháng Chín, đầu cài cành thù du, uống rượu hoa cúc, ăn bánh ngọt, ra ngoài hoan yến.

Hán Văn Đế: hoàng đế thứ năm của nhà Tây Hán, trị vì từ năm 202-157 trước Công nguyên.

Hán Cảnh Đế: hoàng đế thứ sáu của nhà Tây Hán, kế nhiệm Hán Văn Đế, trị vì từ năm 157-141 trước Công nguyên.

Đất phong, lãnh địa ăn lộc được vua ban.

Câu nói của Trần Thăng, một thủ lĩnh khởi nghĩa nông dân thời Tần.

“Nghiên” nghĩa là “diễm lệ, xinh đẹp”

Đạo đức từ lễ nghĩa mà ra, lấy mũ áo làm gốc.

Ý nói nếu đốt đèn nổ càng to thì sẽ có chuyện vui đến

“Đào” có nghĩa là “tinh nghịch”

“Khiêm” có nghĩa là “khiêm nhường”

Hàm ý trắng đẹp lại thông minh, lanh lợi

Loại đàn thời xưa, ít nhất có năm dây, nhiều nhất có hai mươi lăm dây.

Tên một nước cõi Tây nhà Hán, vốn tên là Lô Lan, nay thuộc tỉnh Cam Túc

Tục gọi là Tiểu Phương Bàn, nằm khoảng 90km về phía Tây Bắc của thành phố Đôn Hoàng, tỉnh Cam Túc là một trong những cửa ải quan trọng nối liền con đường tơ lụa với địa phận Trung Quốc được thiết lập hai lần vào đời Hán và Đường.

Chức quan to nhà Chu thời xưa: Thiếu sư, Thiếu phó, Thiếu bảo, Trung tề, Tư Đồ Tông bá, Tư mã, Tư khấu, Tư không.

Ba chức quan lớn nhất triều đình thời cổ Trung Hoa, gồm Thái sư, Thái phó, Thái bảo.

Ý đoạn này là phàm trước khi khai chiến, đoán được thắng là do tính toán đầy đủ. Trước khi khai chiến đoán không thắng là do tính toán không chu đáo. Tính nhiều hơn tính ít, hướng hồ không tính gì. Quan sát đủ các mặt đó, ai thắng ai bại có thể đoán trước được.

Triệu Quát là con trai của Triệu Xa – một danh tướng thời Chiến quốc – thời trai trẻ từng đọc rất nhiều binh thư, là một người khá thông minh, thích nói về quân sự, người khác không nói lại được, cha y đôi khi cũng không tranh luận nổi với y. Do đó, y tỏ ra kiêu ngạo, tự cho mình là giỏi nhất thiên hạ. Vua Triệu cử Triệu Quát ra tiền tuyến nghênh địch, hậu quả 40 vạn quân Triệu chỉ trong chốc lát đã bị tiêu diệt hoàn toàn, bản thân Triệu Quát cũng tử trận thê thảm.

Hòa thị bích: viên ngọc bích của nhà họ Hòa, một viên ngọc nổi danh trong lịch sử Trung Quốc.

“Thiên trì” là “hồ trời”, nằm trên núi Trường Bạch.

Chức quan được lập từ thời nhà Tần, giữ đến đời Hán. Đây là cận thần hoàng đế, phụ trách quản lý xe, kiệu, y phục, đồ dùng của hoàng đế, thậm chí còn chịu trách nhiệm việc chuẩn bị bữa cho hoàng đế, nhưng cũng tham gia cả việc trong triều, vì chức quan ở cạnh quân vương, cho nên thường hay phải chuẩn bị là cố vấn ứng đối, địa vị vì thế dần được cân trọng.

Tên một bộ sách của Mặc Địch, là người nước Lỗ, thời Chiến Quốc chủ trương thuyết kiêm ái.

Thuyết kiêm ái là học thuyết của Mặc Địch, chủ trương yêu mọi người như nhau, không phân biệt thân và sơ.

Tức hồ Lop Nor, một hồ nước nổi tiếng ở Tây Vực.

Tức anh hùng tranh thiên hạ.

Khâu Từ: tên nước cổ, ở Tây Vực, nay là huyện Khố Xa, Tân Cương, Trung Quốc.

Ý nói nghèo không còn gì để ăn phải đi hít gió mà sống.

Tức Lý Quảng tướng quân.

Tướng quốc nước Tần trong thời Chiến Quốc.

Giao kiếm: “giao” nghĩa là “cắt”; ở đây có nghĩa là dùng một sợi dây màu hồng buộc vào hai đầu ngón tay, tạo thành nút thắt hai bên, sợi dây có thể co vào giãn ra tùy ý. Sau đó đem sợi dây này kề sát lên má tân nương, hai tay khẽ động, như thế là đang “cắt” vào mặt của tân nương. Người ta nói là các cô nương chưa lấy chồng, trên mặt có một lớp lông tơ mỏng, thời khắc

được long trọng gả cho nhà chồng chính là thời điểm lớp lông tơ này kết thúc sứ mạng của mình.

Yên chi là từ chỉ chính cung của thiên vu Hung Nô.

Gái sang, trai cũng đua sang với, gái cùng trai thỏa mãn vui đùa, đem hoa thược dược tặng cho nhau.

Một vạn chín nghìn chín trăm chín mươi chín.

Hãn huyết bảo mã có nguồn gốc từ Turkmenistan, dai sức và có mồ hôi đỏ như máu.

Một loại hương liệu của vùng Trung Á, Đông Ấn, không giống thì là như ở Việt Nam.

Trong tiếng Trung, chữ Cẩn và Kim cùng đọc là jin.

Người xưa coi cây thù du là vật thờ cúng, trang sức, trừ tà. Trong sách Tây Kinh tạp ký của Cát Hồng thời Tấn có ghi, sủng phi của Hán Cao Tổ Lưu Bang là Thích phu nhân, mỗi năm đến ngày mừng chín tháng Chín, đầu cài cành thù du, uống rượu hoa cúc, ăn bánh ngọt, ra ngoài hoan yến.

Hán Văn Đế: hoàng đế thứ năm của nhà Tây Hán, trị vì từ năm 202-157 trước Công nguyên.

Hán Cảnh Đế: hoàng đế thứ sáu của nhà Tây Hán, kế nhiệm Hán Văn Đế, trị vì từ năm 157-141 trước Công nguyên.

Đất phong, lãnh địa ăn lộc được vua ban.

Câu nói của Trần Thắng, một thủ lĩnh khởi nghĩa nông dân thời Tần.

“Nghien” nghĩa là “diễm lệ, xinh đẹp”

Đạo đức từ lễ nghĩa mà ra, lấy mũ áo làm gốc.

Ý nói nếu đốt đèn nổ càng to thì sẽ có chuyện vui đến

“Đào” có nghĩa là “tinh nghịch”

“Khiêm” có nghĩa là “khiêm nhường”

Hàm ý trắng đẹp lại thông minh, lanh lợi

Loại đàn thời xưa, ít nhất có năm dây, nhiều nhất có hai mươi lăm dây.

Tên một nước cõi Tây nhà Hán, vốn tên là Lâu Lan, nay thuộc tỉnh Cam Túc

Tục gọi là Tiểu Phương Bàn, nằm khoảng 90km về phía Tây Bắc của thành phố Đôn Hoàng, tỉnh Cam Túc là một trong những cửa ải quan trọng nổi

liền con đường tơ lụa với địa phận Trung Quốc được thiết lập hai lần vào đời Hán và Đường.

Chức quan to nhà Chu thời xưa: Thiếu sự, Thiếu phó, Thiếu bảo, Trung tề, Tư Đồ Tông bá, Tư mã, Tư khấu, Tư không.

Ba chức quan lớn nhất triều đình thời cổ Trung Hoa, gồm Thái sự, Thái phó, Thái bảo.

Ý đoạn này là phạm trước khi khai chiến, đoán được thắng là do tính toán đầy đủ. Trước khi khai chiến đoán không thắng là do tính toán không chu đáo. Tính nhiều hơn tính ít, hưởng hồ không tính gì. Quan sát đủ các mặt đó, ai thắng ai bại có thể đoán trước được.

Chơi chữ, “công trừ” phát âm gần như “công chúa”. Công trừ nghĩa là lợn đực, mẫu trừ là lợn nái.

Có ba điều bất hiếu, trong đó không có con nối dõi là nặng nhất.

Băng giao là da cá mập hay sa ngư ướp lạnh dẹt thành vải.

Thích Nan Thiên: đáng cứu tinh.

Tức tổng tư lệnh.

Cách xưng tôi khiêm nhường thời cổ đại.

Chữ “Dật” (逸) có mấy nghĩa, trong đó có: (1) chạy trốn, (2) phóng túng, (3) vượt hẳn bình thường, siêu phàm, (4) nhanh, lẹ.

Hay còn gọi là Aksai Chin, hiện là khu vực tranh chấp giữa Trung Quốc và Ấn Độ.

“Á” có nghĩa là “câm”.

Dùng khỏe ứng mệt; trong chiến đấu dùng thế thủ bồi dưỡng lực lượng chờ quân địch mệt mỏi, mới tiến đánh.

Nước chảy yếu giữa dòng cát.

Bóng đá Trung Quốc thời cổ đại.

HR: Human resources - Hành chính nhân sự

Ngưu âm: là một người không có khái niệm về âm thực. Từ này thường dùng để mang ra ví với những những người không biết cách thưởng thức đồ ăn.

1. Từ tiếng Pháp, nghĩa là bảo tàng.
2. Quốc ca của Cộng hòa Pháp.

3. Từ tiếng Pháp, nghĩa là pho mát.
4. Tàu điện ngầm.
5. Bánh sừng bò.
6. Một loại cà phê có nguồn gốc ở Ý.

(1) AA là ai trả phần người ấy.

Saori là nhân vật trong Pokemon.

Turnip Head bé nhỏ là nhân vật trong bộ phim Howl's Moving Castle, một bù nhìn ăn mặc rách rưới trên đầu là một cây cải.

Dùng để ví von người có tài hành tung bí ẩn, không lộ chân tướng.

QQ là chương trình chat của Trung Quốc, tương tự như zing của Việt Nam.

'Chi, hồ, giả, dã' là: trợ từ thường dùng trong cổ văn.

CET (Colleague English Test) là một kỳ thi tiếng Anh của Trung Quốc.

Manugham Tên đầy đủ: William Somerset Maugham : tiểu thuyết gia, kịch gia nổi tiếng của nước Anh.

Rượu xái là loại rượu khoảng 60-70% cồn.

Kinh: Bắc Kinh.

Plato là tình yêu thuần khiết, theo đuổi giao hòa về linh hồn, bài xích nhục dục.

Bình thư: một hình thức văn nghệ dân gian của Trung Quốc, khi kể chuyện câu chuyện dài dùng khăn, quạt làm đạo cụ.

Bệnh đi như rút tơ: xuất phát từ câu: Bệnh đến như núi lở, bệnh đi như rút tơ thể hiện bệnh đến nhanh, nhưng lâu khỏi.

Triêu Triêu Mộ Mộ: Có nghĩa là sớm sớm tối tối, sớm sớm tối tối.

1. Nữ sắc: cô nàng mê trai đẹp.
2. Trong tiếng Trung, hai từ “lạc” và “lỏa” phát âm giống nhau.
3. Vũ hóa phi tiên: lột xác thành tiên.
4. Coser: viết tắt của Cosplay-er, chỉ những người trong hội nhóm co-splay, hóa trang thành các nhân vật truyện tranh hoặc phim hoạt hình của Nhật Bản.
5. Chu dịch: sách dành cho phong thủy, xem quẻ, nó được coi là một phép biện chứng duy vật khá hoàn chỉnh, có logic và không phải mang phạm trù bói toán, mê tín dị đoan.

6. Baidu đại thúc: Baidu là trang tìm kiếm thông tin phổ biến nhất tại Trung Quốc, dân mạng thường gọi với cái tên Baidu đại thúc.
7. Địa Phược Linh: tinh linh dưới lòng đất.
8. Vở kịch Đậ Nga oan của Quan Hán Khanh kể về cảnh ngộ bi thảm của cô gái Đậ Nga, trong đó có chi tiết tuyết rơi giữa tháng Sáu, đến ông trời cũng thấu hiểu nỗi oan ức, khổ hạnh của Đậ Nga.
9. Chỉ sự tao nhã, phóng khoáng.
10. Cờ áo ngực.
11. Hội đạp thanh: hội trong Tết Thanh minh. Trước đây, nam nữ thanh niên nhân dịp này để du xuân nên mới có tên gọi hội Đạp thanh (tức là giẫm lên cỏ).
12. Ma sủng: quái vật thành tinh, nuôi làm sủng vật.
13. Java: một ngôn ngữ lập trình, rất nhiều ứng dụng công nghệ thông tin được viết bằng ngôn ngữ Java, trong đó có game. Ở đây, ý Lục Vi muốn nói mình đang rơi vào vương quốc game Java.
14. Câu này có nghĩa là: cái xấu luôn lấn át cái tốt nhưng cái tốt luôn vững vàng để chống lại. Thiện luôn luôn thắng tà.
15. Ý nói con người sống trên đời nhiều khi phải làm những chuyện trái với mong muốn của bản thân.
16. Phong trào Ngũ Tứ: phong trào đấu tranh rộng lớn của sinh viên, học sinh, công nhân, thị dân, tầng lớp trí thức Trung Quốc, vì nổ ra đúng vào ngày 4/5/1919 nên được gọi là phong trào Ngũ Tứ.
17. Một chương trình kể chuyện ma quỷ, liêu trai của Đài truyền hình tỉnh Tứ Xuyên.
18. Tên nhân vật trong bộ truyện tranh nổi tiếng của Nhật Bản - Thám tử lừng danh Conan.
19. Đây là một cách biểu thị trạng thái phổ biến trên mạng của giới trẻ, diễn đạt một trạng thái nào đó đang diễn ra.
20. Mặt đối mặt.
21. Phiên bản Q: hình vẽ Chibi đáng yêu.
22. Ngôn ngữ trên mạng được giới trẻ ưa dùng, bắt nguồn từ một icon của cư dân mạng Nhật Bản, ban đầu là ORZ, sau biến thể thành OTZ. Do

một bộ phận giới trẻ Đài Loan tỏ ra “sùng bái” văn hóa trẻ Nhật Bản nên ít nhiều họ cũng bị ảnh hưởng. OTZ có nghĩa là: “Trời ơi, tại sao lại như vậy?”

23. Một kênh truyền hình của tỉnh Hồ Nam, Trung Quốc.

24. 专 và 砖 đồng âm “zhuān” nhưng khác nghĩa, một là “chuyên môn, chuyên ngành”, một là “gạch, thứ có dạng viên gạch”.

25. Trong thần thoại Hy Lạp, sự tích về chiếc hộp Pandora kỳ bí đã để lại cho nhân gian những điều thú vị và hấp dẫn. Theo truyền thuyết, đó là một chiếc hộp mà các vị thần trên đỉnh núi Olympus đã tặng cho nàng Pandora - người phụ nữ đầu tiên đến thế giới loài người. Nàng Pandora đã được các vị thần dặn kỹ rằng không được mở chiếc hộp đó ra. Nhưng với sự tò mò của mình, Pandora đã mở chiếc hộp ra và tất cả những gì trong chiếc hộp kỳ bí đó đã khiến cho tất cả những điều bất hạnh tràn ngập khắp thế gian: thiên tai, bệnh tật, chiến tranh... Và chiếc hộp chỉ còn sót lại một chút “hy vọng” mang tên Pandora cho loài người để họ có thể tiếp tục sống.

26. Khu vực trên bề mặt trái đất mang đặc trưng riêng, có khối không khí mang nhiệt độ và độ ẩm trung bình.

27. Có nghĩa là “một cây hoa lê, một ánh trăng”.

28. Một điểm kinh doanh suối nước nóng.

29. Một bộ phim điện ảnh thuộc thể loại hành động, viễn tưởng của Mỹ.

30. Chim hồng.

31. Nói tiếng bụng.

32. Totem: vật tổ trong tôn giáo nguyên thủy.

33. Trời tạo điều ác, có thể không theo. Tự tạo điều ác, không thể được sống.

34. Tạm dịch: Hội ngộ mưa rào lất phất rơi.\ Vui thay khi thấy hoa lại cười\  
Trăng thanh gió mát là vô giá\  
Cận thủy viễn sơn đều hữu tình.

35. Cuộc tình tay ba.

1. Phim truyền hình lúc tám giờ tối: Vốn dĩ để chỉ chung loại phim thần tượng hoặc phim tình yêu đau khổ (BTV).

2. Cổ lên, những chàng trai tốt, một chương trình của đài truyền hình vệ tinh Đông Phương, là một cuộc thi lựa chọn thanh niên trong toàn quốc



(BTV).

3. Huỳnh Hiểu Minh, Trần Khôn, Lương Triều Vỹ: là ba diễn viên nam nổi tiếng của Trung Quốc.

4. Cà phê Blue Mountain: Một loại cà phê nổi tiếng được sản xuất ở Blue Mountain (Jamaica) (BTV).

5. Quỳnh Dao: Một tiểu thuyết gia nổi tiếng của Trung Quốc, chuyên viết những tác phẩm tình yêu bi lụy, sướt mướt (BTV).

6. Phạm Liễu Nguyên và Bạch Lưu Tô là nhân vật chính trong tiểu thuyết Tình yêu khuynh thành của Trương Ái Linh (BTV).

7. Ngõ hẹp gặp nhau: Thường để chỉ kẻ thù hoặc oan gia khi gặp nhau (BTV).

8. Trương Ái Linh: Một nhà văn hiện đại nổi tiếng của Trung Quốc (BTV).

9. Ánh sao đỏ rực sáng: Một bộ phim được quay năm 1974; nói về một cậu bé Phan Đông Tử mười tuổi, một lòng muốn tham gia vào Hồng quân (BTV).

10. Thím Tường Lâm: Một nhân vật trong tác phẩm Lễ cầu phúc của Lỗ Tấn (BTV).

1. Khánh Hỷ kỷ sự: Một tiểu thuyết võ hiệp của Trung Quốc nằm trong Top mười lăm tiểu thuyết hạng hay nhất, Top năm tiểu thuyết võ hiệp mạng hay nhất (BTV).

2. Lần đầu gặp mặt mà giống như là bạn cũ (BTV).

3. Nguyên là một câu trong bài từ Thước Kiều Tiên, “Nhục tình tự thủy, Giai kỳ như mộng” (Tình mềm tựa nước, Hẹn đẹp như mơ). Ý nói những khoảng thời gian tươi đẹp chỉ có trong giấc mơ mà thôi. Đây cũng là ý tưởng của tác giả khi đặt tên cho tác phẩm này. Trong đó tên Giai Kỳ trùng với cụm từ “thời khắc tươi đẹp” (BTV).

4. Từ “mộng” và chữ “mạnh” trong tiếng Trung Quốc phát âm giống nhau (BTV).

5. Khang sư phụ: Một nhãn hiệu mì ăn liền nổi tiếng của Trung Quốc (BTV).

6. Tây Đường: Một trong sáu thị trấn cổ lớn nhất Giang Nam, thuộc huyện Gia Thiên, tỉnh Chiết Giang (BTV).

7. Từ Tích Lân (1873 - 1907): Người Thiệu Hưng, Chiết Giang, một nhân vật nổi tiếng có đóng góp quan trọng trong công cuộc xây dựng nền giáo dục Trung Quốc (BTV).
8. Mikimoto: Một nhãn hiệu đá quý nổi tiếng của Nhật Bản, được thành lập vào năm 1893 (BTV).
9. “Lầu son rượu thịt thối, ngoài đường người chết lạnh”: Một câu nói trong một tiểu thuyết của Lỗ Tấn, phê phán sâu sắc sự tương phản giữa giàu và nghèo, cảnh giàu sang phú quý và nghèo đói (BTV).
10. Maybach: Một dòng xe nổi tiếng của Đức (BTV).
11. Tứ hợp viện: Là một hình thức cư trú của người Bắc Kinh, xây nhà trên cả bốn hướng, ở giữa là sân chung (BTV).
12. Thỏ khôn ba lỗ: Chỉ người thông minh thường có nhiều nơi ẩn nấp, nhiều người thoát (BTV).
13. Ngay gần mặt nước mà không biết vớt ánh trăng: Ý chỉ không biết nắm cơ hội, nắm bắt thời cơ (BTV).
14. Đài Điều Ngự: Là nhà khách chính phủ ở Bắc Kinh, một quần thể kiến trúc kết hợp giữa nhà khách chính phủ hiện đại và viên hoàng cung cổ đại (BTV).
15. Một câu thơ nổi tiếng của Mã Chí Viễn, câu thơ miêu tả cảnh nhưng thực chất là hoài niệm về những giờ phút tươi đẹp của đời người. Một cây cầu nhỏ, một dòng nước chảy và một mái nhà đã vẽ lên hơi ấm của gia đình và nỗi nhớ nhà (BTV).
16. Trần Dật Phi (1946 - 2005), người Chiết Giang. Ông chuyên về nghiên cứu và sáng tác tranh sơn dầu Trung Quốc, đạt được nhiều thành tựu, trở thành họa sĩ nổi tiếng cả trong và ngoài nước (BTV).
17. Hemès: Một nhãn hiệu thời trang nổi tiếng của Pháp (BTV).
18. Hiệu ứng cánh bướm (Butterfly effect) của nhà khí tượng học và chuyên gia về lý thuyết hỗn loạn Edward Norton Lorenz: là một cụm từ để mô tả khái niệm về độ nhạy cảm của hệ đối với điều kiện gốc (sensitivity on initial conditions). Vốn được sử dụng như một khái niệm đương đại, đặc biệt là trong các tác phẩm có đề cập tới quan hệ nhân quả hoặc nghịch lý thời gian. Tuy nhiên trong học thuyết “hiệu ứng cánh bướm” của Lorenz thì

“một con bướm vỗ cánh ở Brazil có thể gây nên cơn lốc ở Texas”. Có lẽ tác giả có chút nhầm lẫn về địa điểm (BTV).

1. JACK DANIELS: Một loại rượu nổi tiếng hàng đầu của Mỹ, ra đời từ năm 1866 (BTV).
  2. Dao Solingen: Một loại dao nấu ăn của người Đức (BTV).
  3. Hai câu thơ trong bài Mật sắc việt khí của Lục Quy Mông. Nghĩa là: Màu men của gốm trong như sương thu tháng chín, sắc xanh của ngàn ngọn núi cao cũng không bằng. Gốm Việt Diệu là loại gốm do các lò gốm ở vùng Thượng Ngưu, Từ Diệu, Thiệu Hưng... của vùng Việt Châu chế tác, nổi tiếng (BTV).
  4. Lục Quy Mông (?-881) một thi nhân đời Đường, tự Lỗ Vọng, người huyện Ngô, Tô Châu (BTV).
  5. Cây ngọc trước gió: Cùm từ dùng để miêu tả những người có dáng đẹp đẽ, khí chất phóng khoáng (BTV).
  6. Dương Quá: Nhân vật chính trong tiểu thuyết kiếm hiệp Thần điêu hiệp lữ của nhà văn nổi tiếng Kim Dung, nổi tiếng chung tình, chờ đợi người yêu là Tiểu Long Nữ suốt mười sáu năm mà không thay lòng, đối lập với Tiến ca là một anh chàng lãng nhãng đa tình (BTV).
  7. Hoa nhài bướm: Còn có tên gọi là hoa gừng, tên khoa học là *Hedychium coronarium*, có xuất xứ từ vùng nhiệt đới Á châu. Hoa có màu trắng, trông rất thanh cao và trang nhã (BTV).
  8. Hoa hồng anh: Còn được gọi là hoa Ngưu Mỹ Nhân, hoa Lệ Xuân, hoa Tiên Nữ... Người ta so sánh nó với mỹ nhân Ngưu Cơ thời cổ, nụ hoa cúi đầu như thiếu nữ trầm tư. Mỗi độ hoa nở, trăm hoa đua sắc như tiên giáng trần (BTV).
  9. Khi nhắn tin điện thoại bằng tiếng Trung, có nhiều cách để soạn tin, dùng pinyin (phiên âm) là một cách. Người ta sẽ bấm pinyin quốc t, và lựa chọn những ký tự phù hợp với ý muốn. Một pinyin có thể viết thành nhiều chữ, Giai Kỳ phải chọn chữ là vì thế (BTV).
  10. Rau tể thái: Một loại rau gần như rau má, có tác dụng giải nhiệt (BTV).
1. Tam đạo lục động: Trong băng đảng xã hội đen, khi làm một việc không thể tha thứ được, cầu xin sự tha tội từ đối phương, sẽ phải tự mình dùng

dao chém vào cơ thể ba nhất, từ đó gọi là “Tam đạo lục đông”. Đó là một hình thực tự trừng phạt (BTV).

2. Anna Karenina (tiếng Nga: Анна Каренина): Nhân vật chính trong cuốn tiểu thuyết cùng tên của nhà văn nga Lev Nikolayevich Tolstoy (BTV).

3. Kiêu hãnh và định kiến là tác phẩm nổi tiếng nhất của nhà văn Anh – Jane Austen (BTV).

4. Bộ phim hài Sư tử Hà Đông do diễn viên, ca sĩ Trương Bá Chi thủ vai chính (BTV).

5. Cô nàng ngỗ ngáo là một bộ phim rất nổi tiếng của Hàn Quốc, ở Trung Quốc cũng có phiên bản Cô nàng ngỗ ngáo (BTV).

6. Giáp cốt văn là thể chữ sớm nhất trong lịch sử hình thành chữ Hán, nó là các ký tự được khắc trên xương thú và mai rùa, Nguyễn Chính Đông dùng để đặt tên cho con chó của mình (BTV).

7. Bá Vương biệt Cơ: Một bộ phim nói về Kinh kịch nổi tiếng của đạo diễn Trần Khải Ca (BTV).

8. Trần Khải Ca: Đạo diễn nổi tiếng của Trung Quốc với các tác phẩm Bá Vương biệt Cơ, Vô cực, Mai Lan Phương...(BTV).

9. Ca Ca: Một tên gọi khác của Trung Quốc Vĩnh, diễn viên chính trong phim Bá Vương biệt Cơ (BTV).

10. Dịch nghĩa: Hương của hoa mai từ khổ sở, nét mướt mà ra, ý nói với việc phải trải qua nhiều gian khổ mới có được thành công. Câu thơ được trích từ bài Cảnh thể hiền văn (BTV).

11. Giấy Tuyên Thành: Một loại giấy sản xuất ở Tuyên Thành – An Huy, chuyên dùng để viết chữ và vẽ, chất lượng giấy mềm mà dai, khó bị rách và mối mọt, thích hợp dùng để bảo tồn lâu dài (BTV).

12. Trà Mao Tiêm Đô Quân, một trong thập đại danh trà của Trung Quốc, là trà xanh, có xuất xứ ở thành phố Đô Quân, tỉnh Quý Châu. Tương truyền trà được chính Mao Trạch Đông đặt tên (BTV).

13. Tòa tháp thương mại ở Thượng Hải, cao 420,5 mét là tòa tháp cao thứ hai ở Thượng Hải, cao thứ ba ở Trung Quốc đại lục, cao thứ tám trên thế giới (BTV).

14. Tresor: Một dòng nước hoa thuộc nhãn hiệu nước hoa Lancome nổi tiếng của Pháp (BTV).
15. Trong tiếng Trung Quốc phát âm của từ “anh Hòa Bình” và từ “chim bồ câu hòa bình” giống nhau (BTV).
16. Bạch Sùng Hy (1893 - 1966): Là người ở huyện Lâm Quế - Quảng Tây, là thượng tướng quân đội Quốc dân đảng Trung Quốc, là nhà quân sự, còn được gọi là “Tiểu Gia Cát Lượng” (BTV).
17. Bạch Tiên Dũng: Con trai của Bạch Sùng Hy, nhà văn Đài Loan nổi tiếng (BTV).
18. Moet Chandon: Một nhãn hiệu rượu nổi tiếng của Pháp (BTV).
19. Tiffany: Nhãn hiệu đá quý kim cương nổi tiếng ở Mỹ, được thành lập từ năm 1837 (BTV).
20. Cây du: Một loại cây phổ biến ở khu vực ôn đới thuộc bắc bán cầu, được dùng chủ yếu để khai thác lấy gỗ, còn có tên là cây hồng du (BTV).
21. Bến Thượng Hải: Một bộ phim nổi tiếng của Hồng Kông sản xuất năm 1980, với hai nhân vật chính là Hứa Văn Cường và Phùng Trình Trình (BTV).

1. Đồng ngôn vô ký: Theo phong tục mê tín cũ năm mới dán thêm bốn chữ này ở phòng khách, ý chỉ trẻ con nói chuyện không cần kiêng kỵ, cho dù nói những lời không may mắn cũng không ảnh hưởng gì (BTV).

Tràn xả lũ là công trình không thể thiếu ở các hồ chứa nước, có nhiệm vụ xả nước thừa để khống chế mực nước cao nhất có thể giữ ở hồ theo thiết kế, đảm bảo an toàn cho đập.

Tích Thất cầm Mạnh Hoạch: Mạnh Hoạch là một tộc trưởng đứng đầu các dân tộc phía Nam Thục Hán. Khổng Minh đã đích thân dẫn quân đến bắt và tha Mạnh Hoạch tổng cộng bảy lần để thu phục nhân tâm các bộ tộc khác. Mạnh Hoạch sau đó thề trung thành với Thục Hán.

Richard III là vở kịch của thi hào người Anh William Shakespear, kể về việc Richard sát hại Henry VI và sau cái chết của Edward IV, Richard đã âm mưu sát hại sáu người kế thừa ngôi vua hợp pháp và xúi bạo loạn để đưa ông ta lên làm vua.

Debug: Thuật ngữ tin học chỉ việc loại bỏ các lỗi trong một chương trình.

Nguyên văn “Ngã bản tương tâm bỉ minh nguyệt, Nại hà minh nguyệt chiếu câu cừ”, là hai câu thơ trong vở tuồng Tỳ bà ký của tác giả Cao Minh – vở tuồng nổi tiếng nhất cuối thời Nguyên đầu thời Minh.

“Caro blue” trong tiếng Trung đồng âm với cụm từ “cách cách bất nhập”, nghĩa là không hợp nhau.

Lý Bạch (701-762): Nhà thơ nổi tiếng Trung Quốc, được tôn xưng là Thi tiên.

Mộc Qua nghĩa là đu đủ.

Tên một bước nhảy bắt nguồn từ dân vũ Israel, gồm ba nhịp bước và một nhịp nghỉ.

Ý nói cố ngủ thêm. Trung Quốc có câu thành ngữ “đi gặp Chu Công” nghĩa là đi ngủ.

Một câu thành ngữ của Trung Quốc, ý nói việc thành hay bại cũng do một người. Xuất phát từ điển tích Tiêu Hà vốn là thừa tướng nhà Hán, là người tiến cử Hàn Tín cho Lưu Bang (Hán Cao Tổ) nhưng cũng là người lập mưu để giết chết Hàn Tín.

Trường Sinh Thiên (Mongke Tengri trong tiếng Mông Cổ) là vị thần tối cao của người Mông Cổ.

Tức vũ điệu dân gian Iste Hendek của Thổ Nhĩ Kỳ.

Do từ “đồng ý” phía trên tác giả dùng từ Khăng (肯) nên nguyên văn câu này là: “Lâm Khăng (Lincoln) cũng là Khăng mà Khăng Đức Cơ (KFC) cũng là Khăng.” Là một dạng chơi chữ, không có ý nghĩa về mặt nội dung nên người dịch xin được dịch thoát ý để người đọc dễ hiểu hơn.

Từ Mai Quế và từ Hoa Hồng đồng âm với nhau, nên nếu gọi là Mai Quế, vẫn có thể hiểu thành Hoa Hồng.

Trong tiếng Hán, chữ “thệ” 誓 gồm ba chữ 打, 折 và 言 ghép lại mà thành. 打折言 nghĩa là “lời nói đã giảm giá”.

Đập Đô Giang là công trình thủy lợi được xây dựng vào năm 256 trước Công Nguyên, thời nhà Tần, nằm ở Thành Đô, Tứ Xuyên. Lý Băng là vị quan lại nhà Tần phụ trách công trình này.

Nguyên văn “Thiên phủ chi quốc”, một tên gọi khác của Tứ Xuyên, Trung Quốc, ý nói nơi đất đai phì nhiêu, màu mỡ.

Vũ điệu cuối cùng.

Hai chữ “Nguyên Sam Tử” và “Viên Sơn Tử” đồng âm với nhau.

Chữ Mai trong từ Mai Quế đồng âm với chữ Một (nghĩa là không có), nên tác giả dùng chữ Hữu (trái nghĩa với Một) Quế để chơi chữ.

Nguyên văn: Diệp Một Miết. Chữ Quế trong từ Mai Quế đồng âm với chữ Quy là rùa, nên tác giả dùng từ Miết là con ba ba để chơi chữ.

Liệt Tử, tên thật là Liệt Ngũ Khấu, là nhà tư tưởng Trung Quốc thời cổ đại. Cuốn Liệt Tử là sách của ông và các đệ tử cũng như những người truyền học thuyết của ông soạn ra.

Ái Nhĩ Lan (phiên âm tiếng Trung của tên nước Ireland), nếu tách riêng từng chữ thì có thể hiểu là: Một bông hoa lan yêu thương bạn.

Nhại hai câu thơ cuối trong bài thơ “Kim lữ y” của nhà thơ Đỗ Thu Nương đời Đường: Hoa xinh phải bẻ liền tay, chớ để lâu ngày lại bẻ cành khô.

Tên tác phẩm đầu tay rất nổi tiếng của Thái Trí Hằng (bút danh Thái Đầu Gấu), được xem là tác phẩm mở màn cho trào lưu văn học mạng ở Đài Loan và Trung Quốc. Bài thơ trên nhại bài thơ trong truyện.

“Đồ gốc” trong tiếng Trung gọi là “bạch si”.

Cầu thủ ném bóng trong môn bóng chày.

Một Đài tệ vào khoảng 715VND (tại thời điểm năm 2013).

Trong tiếng Trung, từ Hoa hồng đêm và Diệp Mai Quế phát âm giống nhau. Một nhân vật trong kịch rối Đài Loan, gương mặt chia làm hai phần đen trắng.

Lý Kiến Thành và Lý Thế Dân là hai người con trai của Đường Cao Tổ - hoàng đế sáng lập nhà Đường. Trong cuộc đua tranh giành ngôi vị, Lý Thế Dân đã giết chết Lý Kiến Thành và một người em trai khác là Lý Nguyên Cát để được lên ngôi vua.

IC (Integrated circuit): Vi mạch, là mạch điện chứa các linh kiện bán dẫn và các linh kiện điện tử thụ động, được sử dụng trong lĩnh vực điện tử.

Ở đây tác giả sử dụng cách chơi chữ, nguyên văn câu nói phía trên là “không phải là gợi cảm, mà là ánh trăng bạc lay động giữa màn đêm”, tiếng Hán gọi tắt là “ngân đăng” (bạc: ngân, lay động: đăng), trong tiếng Trung từ “ngân đăng” đồng âm với từ “dâm đăng”. Người dịch xin được dịch



thoáng đi một chút để phù hợp với cách chơi chữ trong tiếng Việt cho người đọc dễ hiểu.

Theo truyền thuyết, vua Vũ là người sáng lập ra nhà Hạ trong lịch sử Trung Quốc cổ đại, nổi tiếng với việc trị thủy.

Nghĩa là: Không có người này.

Nguyên văn: “học tử”, là cách gọi người con gái học khóa trên, còn nhân vật nam được gọi là “học đệ”, là cách xưng hô dành cho người con trai học khóa dưới.

Ba họ Thi, Thạch và Sử đều phát âm là “shi”, chỉ khác về âm điệu.

Lâm Giác Dân (1887-1911), nhà hoạt động cách mạng Trung Quốc. Thư gửi vợ (Dữ thê thư) là tuyệt bút ông viết gửi cho vợ mình là Trần Ý Ánh trước khi tham gia cuộc khởi nghĩa Quảng Châu và hy sinh năm 1911.

Dịch nghĩa: Vợ hiền Ý Ánh, đọc thư như thấy người.

Từ Chí Hoành (志宏) trong tên nhân vật đồng âm với từ Trệ Hồng (滯洪) trong cụm từ Trệ hồng trì (Hồ chứa nước) .

Hiệp ước Mã Quan (còn gọi là Hiệp ước Simonoseki) được kí ngày 17.4.1895 giữa Nhật Bản (đại diện là Ito Hirobumi) và nhà Thanh của Trung Quốc (đại diện là Lý Hồng Chương), kết thúc chiến tranh Trung - Nhật lần thứ nhất.

Trịnh Sầu Dư: Nhà thơ Trung Quốc, sống và làm việc tại Đài Loan.

Mayim Mayim là điệu dân vũ Israel nổi tiếng. Trong tiếng Do Thái, mayim nghĩa là nước.

Nguyên văn “Thu phong, thu vũ, sầu sát nhân”, là một câu thơ của nhà thơ Đào Đàm Như thời Thanh, được nhà cách mạng Thu Cẩn (1875-1907) viết ra trước khi hy sinh.

Câu nói trong di ngôn của nhà lãnh đạo Tôn Trung Sơn.

Trận Trường Bản là trận chiến giữa Lưu Bị và Tào Tháo cuối thời Đông Hán. Trong trận chiến này, danh tướng Triệu Tử Long đã một mình tả xung hữu đột chống lại quân Tào, cứu được A Đẩu con trai Lưu Bị.

Sau khi Triệu Tử Long cứu được A Đẩu trở về, Lưu Bị đã ném đứa bé xuống đất rồi nói vì đứa bé này mà ta suýt mất một trung thần.

Từ Chí Ma (1896 – 1931), nhà thơ Trung Quốc nổi tiếng, vị chủ tướng của phong trào thơ tân cách luật. “Tạm biệt Cambridge” là một trong những bài thơ nổi tiếng của ông.

Tiếng Do Thái là Mayim - Vũ điệu nước.

Tên một bước nhảy có nguồn gốc Bohemian.

Số liệu các nước ngoài Trung Quốc đều dẫn theo số liệu của Nomura (2013)

Hành động đầu tiên nhằm cải cách hệ thống hành chính ngay sau khi lên cầm quyền tháng 3/2013, chính phủ của thủ tướng mới đã xóa bỏ Bộ Đường sắt và sáp nhập Bộ này vào một cơ quan khác, phản ánh tình trạng hoạt động vô cùng yếu kém của Bộ Đường sắt trong quá khứ.

Có một lượng trái phiếu được chính phủ thay mặt chính quyền địa phương để phát hành, nhưng số lượng không nhiều.

Số liệu nợ cùng thời gian của các bang của Mỹ là 16% GDP, của Brasil là 12% GDP, của Ấn Độ là 28% GDP

Xem báo cáo “Công tác chính phủ năm 2013”.

Mạng Tân Hoa: Đề cương quy hoạch năm năm lần thứ 12 về phát triển xã hội và kinh tế quốc dân của Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, ngày 6/3/2011.

Hồ Cẩm Đào: Báo cáo “Kiên trì đi theo con đường xây dựng Xã hội chủ nghĩa mang nét đặc sắc Trung Quốc phấn đấu xây dựng xã hội khá giả toàn diện” được đưa ra tại Đại hội đại biểu Đảng Cộng sản Trung Quốc lần thứ 18, Mạng Tân Hoa, ngày 19/11/2012.

Cố Tinh, Đô thị hóa sẽ biến Trung Quốc trở thành thủ lĩnh của thế giới, Mạng đô thị hóa, ngày 10/9/2010.

Mạng Tân Hoa: Sáu nhiệm vụ của kinh tế năm 2012 được nêu rõ trong hội nghị công tác kinh tế của Trung ương), ngày 16/12/2012.

Cục Thống kê Quốc gia: Tỷ lệ đô thị hóa năm 2011 đạt 51,27%, trang web của Cục Thống kê Quốc gia, ngày 17/8/2012.

Trương Kiện Tân, Đoàn Lộc Phong: “Thảo luận về vấn đề lựa chọn con đường đô thị hóa của đất nước tôi”, kỳ 10 năm 2010.

Trương Kiện Tân, Đoàn Lộc Phong: “Thảo luận về vấn đề lựa chọn con đường đô thị hóa của đất nước tôi”, kỳ 10 năm 2010.

Lý Hiếu Hải: “Tổng thuật nghiên cứu mô thức đô thị hóa Trung Quốc”, kỳ 10 năm 2010.

Trương Kiệt Tân, Đoàn Lộc Phong: “Thảo luận về vấn đề lựa chọn con đường đô thị hóa của đất nước tôi”, đăng tại “Thời đại công nghiệp” - kỳ 10 năm 2010.

Trước đây, đô thị hóa của Trung Quốc tập trung vào phát triển các thành phố (city). Hiện nay, chiến lược này chú trọng đến việc xây dựng và phát triển đô thị hóa dựa theo các thị trấn (township).

Xem thêm [http://www.chinadaily.com.cn/opinion/2012-02/20/content\\_14643432.htm](http://www.chinadaily.com.cn/opinion/2012-02/20/content_14643432.htm).

Xem thêm <http://www.ftchinese.com/story/001049719?full=y>.

Số liệu đơn vị hành chính của Trung Quốc dẫn theo NBS năm 2012.

Xem thêm Fang Huilei, Zhang Man, Yu Jing and Zhang Yuzhe, “Scary View from China’s Financing Platforms”, \*Caixin Magazine online\*, 5/2/2010.

Số liệu nợ cùng thời gian của các bang của Mỹ là 16% GDP, của Brazil là 12% GDP, của Ấn Độ là 28% GDP.

Số liệu nợ cùng thời gian của các bang của Mỹ là 16% GDP, của Brazil là 12% GDP, của Ấn Độ là 28% GDP.

Đến đây, tỉ lệ đòn bẩy tài chính là 51,4% GDP.

Trong cuộc họp Bộ trưởng Tài chính các nước G20 họp vào tháng 7/2013, Bộ trưởng Tài chính Trung Quốc Lầu Kế Vĩ cho biết dự tính thâm hụt ngân sách của Trung Quốc năm 2013 sẽ tăng lên mức kỷ lục 2,1% GDP.

Số liệu PboC.

Hệ số cho biết 1 đơn vị diện tích đất xây được bao nhiêu đơn vị diện tích nhà ở.

Khi tính toán các khả năng này, chúng tôi giữ nguyên tỉ lệ sở hữu nhà ở 80% tại các đô thị Trung Quốc như số liệu năm 2011 (xem thêm Barth và cộng sự, 2012). Bởi lẽ, nếu nâng tỉ lệ sở hữu nhà lên 100% thì vào năm 2011, Trung Quốc đã thiếu hụt 4,14 tỉ m<sup>2</sup> nhà ở, con số này đương nhiên sẽ được tính vào phía cầu nhà ở nếu tiếp tục giả định đến 2030 tỉ lệ sở hữu nhà tại các đô thị Trung Quốc tiếp tục ở mức 100%.

Tính theo giá không đổi năm 2009.

Trong chương này, số liệu được chúng tôi sử dụng lấy từ báo cáo “Triển vọng dân số thế giới (bản năm 2012)” của Liên hợp quốc. Các số liệu không phải lấy từ báo cáo này sẽ được trích nguồn riêng biệt.

Công thức tính dân số tăng gấp đôi:  $T = 70/\text{tỉ lệ tăng trưởng dân số}$ . Giai đoạn 1950 - 1955, tỉ lệ tăng trưởng dân số của Trung Quốc là 1,99%; theo công thức này, để dân số tăng gấp đôi, Trung Quốc cần 35,2 năm.

Tại kì họp thứ 4 Đại hội Đại biểu Nhân dân Toàn quốc khóa I (7/1957), Mã Dần Sơ đã công bố bài viết nổi tiếng của mình mang tên “Lí thuyết dân số mới”. Nội dung chính của bài viết này cho rằng với số liệu tổng điều tra dân số năm 1953 (dân số Trung Quốc là 601,94 triệu người) và tỉ lệ tăng trưởng dân số đạt 2% thì 50 năm sau dân số Trung Quốc sẽ đạt mức 2,6 tỉ người. Từ đây, ông đề nghị chính phủ cần thi hành chính sách kiểm soát dân số chặt chẽ. Quan điểm này ngay khi đó và cả sau này đều dẫn đến những tranh luận trái chiều gay gắt.

Tổng tỷ suất sinh (TFR) là tổng cộng các tỷ suất sinh đặc trưng theo từng nhóm tuổi và là số con trung bình của một bà mẹ tính đến hết tuổi sinh đẻ. TFR phản ánh chính xác nhất mức sinh của dân số ở một địa phương, một khu vực, một nước, vì không bị ảnh hưởng bởi cơ cấu tuổi.

C. P. Blacker: Nhà dân số học người Anh.

Khái niệm “Tỉ lệ tăng trưởng dân số” (Population Growth Rate) được chúng tôi sử dụng ở đây không phải khái niệm “Tỉ lệ tăng dân số tự nhiên” (Rate of Natural Population Increase).

Năm 2012, số liệu của NBS cho thấy tỉ lệ sinh thô của Trung Quốc vẫn duy trì ở mức thấp 12,1‰.

Số liệu năm 2012 là số liệu NBS

“Giai đoạn dân số vàng” là giai đoạn có số người trong độ tuổi lao động lớn hơn số người không trong độ tuổi lao động tùy theo mức quy định về tuổi lao động của các quốc gia.

Tỉ lệ này càng tiến sát tới 1 có nghĩa là số người tham gia tìm việc hoặc sẵn sàng tham gia vào thị trường lao động càng thấp hơn so với nhu cầu tuyển dụng của đơn vị sử dụng lao động.

Trung Quốc đầu năm 2013 mới bắt đầu thực hiện những bước đi đầu tiên trong nỗ lực cải cách chế độ hộ khẩu – một rào cản của quá trình đô thị hóa đã tồn tại từ năm 1958.

Tỉ lệ này chưa xét đến yếu tố “tỉ lệ tham gia lao động của mỗi nhóm tuổi” – điều này sẽ được chúng tôi phân tích kĩ hơn ở chương 9.

Người sản xuất hữu hiệu được tính bằng cách lấy quyền số của hiệu suất sản xuất phân theo nhóm tuổi; người tiêu dùng hữu hiệu được tính bằng cách lấy quyền số của mức tiêu dùng theo nhóm tuổi.

Do chưa có số liệu năm 2012 nên chúng tôi chưa kiểm chứng được mức độ bao phủ của năm này.

Người sản xuất hữu hiệu được tính bằng cách lấy quyền số của hiệu suất sản xuất phân theo nhóm tuổi; người tiêu dùng hữu hiệu được tính bằng cách lấy quyền số của mức tiêu dùng theo nhóm tuổi.

Nghiên cứu của Bloom và đồng nghiệp (2010) đối với Trung Quốc giai đoạn 1965 - 1970 và 1995 - 2000 đã chỉ ra rằng: “Tại các quốc gia châu Á, dân số già hóa hoàn toàn không cản trở sự tăng trưởng của thu nhập bình quân”. Cụ thể, trong 2 giai đoạn này, mức độ tăng lên của kì vọng về tuổi thọ trung bình và tăng lên của tỉ trọng nhóm người trong độ tuổi lao động đều đóng góp 1% đối với tăng trưởng GDP. Nhưng nghiên cứu này chưa tính đến sự suy giảm nguồn cung lao động của Trung Quốc, do đó, kết luận của nghiên cứu có thể không đúng đối với Trung Quốc trong tương lai.

Quy định này đến Hiến pháp sửa đổi năm 1975 thì bị xóa bỏ.

Xem Trần Kim Vĩnh: “Cải cách chế độ hộ tịch Trung Quốc và chuyển dịch dân số thành thị - nông thôn”, đăng trong Thái Phưởng, Bạch Nam Sinh (Chủ biên) (2006).

Xem Trần Kim Vĩnh: “Cải cách chế độ hộ tịch Trung Quốc và chuyển dịch dân số thành thị - nông thôn”, đăng trong Thái Phưởng, Bạch Nam Sinh (chủ biên) (2006).

Fragile nghĩa là dễ vỡ

Cổ phiếu ST là cổ phiếu có độ rủi ro cao nhưng lợi nhuận cũng cao

BOT là cụm viết tắt của Build – Operate – Transfer, nghĩa là Xây dựng – Kinh doanh – Chuyển nhượng

Tam Mao (1943 – 1991), tên thật là Trần Bình là một nữ nhà văn nổi tiếng của Đài Loan (sánh ngang với Quỳnh Dao). Một số tác phẩm nổi tiếng như: Câu chuyện Sahara, Bút ký của bù nhìn rơm, Ký sự về cuộc lưu lãng của Tam Mao...

Tiền Trọng Thư là một nhà thơ nổi tiếng Trung Quốc

Ở đây sử dụng hiện tượng đồng âm, “Nam Tâm” ở trước là tên một nơi vui chơi, “nam tâm” ở sau có nghĩa là “đàn ông tìm vui”

Trong tiếng Trung Quốc, từ “rau cải” đồng âm với “có tài”.

Trưởng phòng ký túc xá cố tình lái “ai thì” thành “sở hữu”, vì trong tiếng Trung cụm từ này có phát âm tương tự.

Cùng chung cảnh ngộ, dễ đồng tình cảm thông với nhau.

Trích hai câu trong bài “Ly tứ ngũ thủ” của nhà thơ Nguyên Chấn. Nguyên văn: “Đã ra biển, sông hồ coi nhẹ Mây Vu sơn khó có mây hơn Gặp giai nhân, ngó như không

Cách xưng hô của quan lại ngày xưa.

Chồng cũ.

Anh rể.

Câu chửi thề.

Câu nói “khét tiếng” tại Trung Quốc, là ví dụ cho việc con cháu quan chức lợi dụng vị thế “con ông cháu cha” để tung hoành.

Tiếng lóng, có nghĩa là ngốc nghếch, nhà quê.

Nguyên bản là SB, ám chỉ kẻ ngu ngốc. Phía dưới Vi Vũ dùng 2B

continued còn có thể hiểu là SB continued.

Ghi chép, nhật nhạn những chuyện xưa.

Màn hình cảm ứng.

Tử Hạo: Trong tiếng Hán, “Tử” có nghĩa là tím, “Hạo” nghĩa là lỏng lẻo, mênh mông.

MM: Chỉ phụ nữ nói chung. Ý Từ Vi Vũ trêu em trai Thanh Khê giống như con gái.

Ý nói việc hỏi han tỉ mỉ cho rõ đầu đuôi ngọn ngành.

Ám chỉ việc vừa có gia đình, vừa có tình nhân bên ngoài.

Tên của anh họ vốn là Từ Khuyết Đức.

Khẩu hiệu quảng cáo chocolate sữa viên M&M.

Khẩu hiệu quảng cáo kem dưỡng da Hazeline.

Khẩu hiệu quảng cáo nước tinh khiết Aquafina.

Khẩu hiệu quảng cáo dầu gội đầu Rejoice.

Khẩu hiệu quảng cáo viên ngậm Doublemint.

Khẩu hiệu quảng cáo bao cao su.

Cửa hàng kinh doanh bốn trong một, kinh doanh xe là chính, bao gồm các dịch vụ: bán xe, bán linh kiện lẻ, chế độ hậu mãi và thông tin phản hồi của khách hàng.

Mưa và sương, còn ví với ân huệ.

\* Vương triều hùng mạnh ở Thái Lan, tồn tại trong 150 năm (1782 - 1932).

1. Những năm 1960, luật pháp Thái Lan còn nhiều phân biệt đối với người Thái gốc Hoa, nhất là trong lĩnh vực quân sự, an ninh - ND.

\* Người Môn: Dân tộc thiểu số ở miền Nam Myanmar - ND.

1\ . Tại thời điểm cuốn sách được viết.

1\ . Broadway: sân khấu kịch lớn ở Mahattan, New York, Mỹ.

2\ . Thực tế ở Việt Nam máy fax kết hợp với máy điện thoại vẫn rất phổ biến dù xu hướng dùng máy fax tách rời đang tăng lên.

3\ . Pioneer: tập đoàn đa quốc gia Nhật Bản thành lập năm 1938. Ngày nay tập đoàn này nổi tiếng với các ứng dụng công nghệ tiên tiến trong ngành điện tử dân dụng.

4\ . Trận chiến Bulge: một trận chiến nổi tiếng trong Chiến tranh Thế giới thứ 2.

1\ . Enamelon: một nhãn hiệu kem đánh răng của Công ty Enamelon Inc. thành lập năm 1992 tại Mỹ.

1\ . Hesiod: nhà thơ, nhà văn cổ Hy Lạp có những tác phẩm được coi như nguồn tư liệu chính về thần thoại Hy Lạp, kỹ thuật trồng trọt, thiên văn cổ Hy Lạp và cách ghi lại thời gian thời cổ đại.

1\ . Michael Jordan: siêu sao bóng rổ Mỹ.

2\ . Betamax: định dạng băng video có cỡ 12,7 mm ra mắt năm 1975 của Sony



1. Theodore Levitt: nhà kinh tế học người Mỹ, giáo sư trường Harvard, biên tập tờ Harvard Business Review, là người đã tạo nên thuật ngữ “toàn cầu hóa”.

2\ Enron: là một tập đoàn về năng lượng có trụ sở tại Houston, Texas, Mỹ. Trước khi bị phá sản vào cuối năm 2001, Enron có đến 21.000 nhân viên và là một trong những Công ty hàng đầu thế giới về điện, khí tự nhiên, bột giấy, giấy và truyền thông, với thu nhập được công bố năm 2000 là 101 tỷ đô la. Tạp chí Fortune đã trao cho Enron danh hiệu 'Công ty có tính sáng kiến nhất nước Mỹ' trong suốt 6 năm liền. Enron đã trở nên nổi tiếng nhất vào cuối năm 2001, khi có tiết lộ rằng các điều kiện tài chính mà họ báo cáo chủ yếu đều được duy trì nhờ gian lận trong kế toán một cách có kế hoạch, có tổ chức và có hệ thống. Chi nhánh tại châu Âu của Enron đã nộp đơn xin phá sản vào ngày 30 tháng 11 năm 2001 và họ tìm kiếm sự bảo vệ hai ngày sau ngày 2 tháng 12. Lúc đó, đó là vụ phá sản lớn nhất trong lịch sử nước Mỹ và có đến 4.000 người bị mất việc. Vụ kiện chống lại giám đốc Enron tiếp theo vụ bê bối này đáng chú ý ở điểm các Giám đốc Enron đã thu xếp vụ kiện bằng cách trả những khoản tiền lớn để bồi thường. Ngoài ra, vụ bê bối đã gây ra sự tan rã của Hãng kiểm toán Arthur Andersen, việc này đã có ảnh hưởng lớn đến thế giới kinh doanh như được mô tả sau đây: Enron vẫn còn tồn tại, điều hành một số các tài sản quan trọng và chuẩn bị cho việc bán lại hoặc tạo lợi ích phụ của những gì còn lại. Enron tái xuất hiện từ sau khi phá sản vào tháng 11 năm 2004, sau một trong những vụ phá sản lớn nhất và phức tạp nhất trong lịch sử nước Mỹ. Kể từ đó, Công ty này đã trở thành một biểu tượng phổ biến về gian lận tập đoàn và tham nhũng.

1. 1 inch = 2,54cm.

2\ Chơi chữ qua phát âm.

1. FCC: Federal Communications Commission (Ủy ban Truyền thông Liên bang Mỹ), một tổ chức chính phủ độc lập chịu trách nhiệm điều tiết các hoạt động phát sóng truyền thanh và truyền hình không phải do chính quyền liên bang thực hiện, tất cả các hoạt động viễn thông giữa các bang

(viễn thông dây, vệ tinh và cáp) cũng như các hoạt động truyền thông liên lạc quốc tế bắt nguồn hoặc có đích đến là nước Mỹ.

2. Trong nhiều năm trở lại đây, mỗi năm Công ty tư vấn xây dựng nhãn hiệu Interbrand đưa ra một danh sách 100 nhãn hiệu hàng đầu thế giới. Theo danh sách mới nhất của năm 2006 thì Coca-Cola vẫn giữ vững vị trí số 1 (5 năm liên tiếp) với giá trị nhãn hiệu là 67 tỷ đô la. Nhãn hiệu đứng thứ 100 trong danh sách này là Levi's với giá trị nhãn hiệu là 2,689 tỷ đô la.

3. Swiffer: một dòng sản phẩm tẩy rửa của Procter & Gamble. Những nhãn hiệu nhỏ trong dòng sản phẩm Swiffer gồm có Swiffer WetJet và sản phẩm lau bụi Swiffer dusters. Có tuyên bố rằng người dẫn chương trình trước đây của TechTV là Catherine Schwartz chính là người tạo ra dòng sản phẩm này. Tuy nhiên, sản phẩm Swiffer nguyên thủy gần như là một bản sao trực tiếp của một sản phẩm của Nhật Bản, do vậy lời tuyên bố trên là không có căn cứ.

4. Google: xin xem thêm Google - câu chuyện thần kỳ, Alpha Books và NXB Tri thức, 2006.

5. Gatorade: một đồ uống thể thao không có carbonate do Quaker Oats, Co. tiếp thị. Lúc đầu được sản xuất để dành riêng cho các vận động viên, hiện nay đồ uống này được sử dụng rộng rãi.

6. Gulfstream: Tập đoàn máy bay Gulfstream Aerospace có trụ sở tại Savannah, Georgia, Mỹ, và kể từ năm 2001 là một phần của General Dynamics. Gulfstream được nhiều người coi là một 'Rolls Royce' về máy bay phản lực và máy bay riêng. Các phi công và những người sở hữu máy bay có xu hướng chọn máy bay của Gulfstream vì máy bay của tập đoàn này nổi tiếng vì được coi là “máy bay có công nghệ tiên tiến nhất hiện nay”.

1\.. Độc giả quan tâm có thể tham khảo cuốn “Con người phi thường và cỗ máy IBM”, Alpha Books, 2006.

2\.. Disney tụt xuống vị trí số 8 vào năm 2006, nhường vị trí số 7 cho nhãn hiệu Châu Á Toyota

3\.. Vị trí số 9 trong Danh sách 100 nhãn hiệu mạnh nhất năm 2006 theo xếp hạng của Interbrand thuộc về McDonald's với giá trị nhãn hiệu 27,501 tỷ

đô la, đây Marlboro với giá trị nhãn hiệu 21,35 tỷ đô la xuống vị trí thứ 12

4\ Công ty Mỹ UNIVAC khởi đầu là bộ phận máy tính doanh nghiệp của Remington Rand được hình thành nhờ việc mua Công ty Máy tính Eckert-Mauchly (EMCC) vào năm 1950. EMCC là công ty được thành lập và đặt tên theo hai kỹ sư phát minh ra ENIAC. UNIVAC là một từ viết tắt của cụm UNIVERSal Automatic Computer.

1\ Ritz-Carlton là nhãn hiệu các khách sạn và khu nghỉ sang trọng tại các thành phố lớn ở Mỹ và những nơi khác, cũng như những điểm nghỉ dưỡng phổ biến như Montego Bay, Jamaica, San Juan, Puerto Rico, Bali, Indonesia và Qatar. Chuỗi các khách sạn và khu nghỉ dưỡng này do The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C. sở hữu và quản lý. Không nên nhầm nhãn hiệu này với Khách sạn Ritz Hotel, một khách sạn ở London.

2\ Costco: Costco Wholesale Corporation là chuỗi các câu lạc bộ kho hàng với thẻ thành viên lớn nhất thế giới, có trụ sở tại Issaquah, Washington, Mỹ, kho hàng số 1 của họ ở gần Seattle.

1\ Tại thời điểm cuốn sách này được viết năm 2004.

2\ George Orwell: bút danh của Eric Arthur Blair (1903 - 1950), một tác giả, nhà báo người Anh. Là một nhà bình luận chính trị và văn hóa, cũng như là một tiểu thuyết gia thành công, Orwell là một trong những nhà viết luận bằng tiếng Anh được hâm mộ nhất thế kỷ XX. Ông nổi tiếng nhất với hai tiểu thuyết: Animal Farm và 1984 Nineteen Eighty-Four.

3\ Ally McBeal: một diễn viên Mỹ

4\ Vivendi Universal (VU) là tên cũ (2000-2006) của Công ty Pháp Vivendi SA, một tập đoàn hoạt động trong lĩnh vực truyền thông chuyên về âm nhạc, truyền hình và phim ảnh, xuất bản, viễn thông và Internet.

5\ Beagle: HMS Beagle là tên con thuyền mà Charles Darwin đã sử dụng để đi du lịch khắp nơi, trong các chuyến đi này ông đã có nhiều quan sát quan trọng có ảnh hưởng đến thuyết tiến hóa của ông.

1\ Tức là lối suy nghĩ theo kiểu tìm cách tích hợp nhiều thứ lại với nhau

2\ Swiss Army Knife: Dao Swiss Army là một công cụ cầm tay đa chức năng gồm dao, tuốc - nơ - vít và cái mở nút chai v.v... Tất cả nằm phía trong phần tay cầm màu đỏ có hình chữ thập, biểu trưng của Thụy Sĩ. Mẫu

dao này trên thực tế thật sự được sử dụng trong quân đội Thụy Sĩ. Cụm từ “dao Swiss Army” thường được hiểu là dao đa năng bỏ túi.

3\.. Thuyền trưởng Ahab: nhân vật chính trong phim Moby Dick dựa trên tiểu thuyết cùng tên của Herman Melville. Đó là một người đã cố gắng giết chết con cá voi Moby Dick ròng rã nhiều năm kể từ khi bị mất một chân trong cuộc chiến với nó. Ahab đã khiến các thủy thủ đoàn và con tàu của mình lâm nguy trong cuộc chiến đấu để giết con cá voi.

4\.. Fred Allen (1894 -1956): tên khai sinh John Florence Sullivan là một nhà hài kịch người Mỹ nổi tiếng nhờ chương trình radio kỳ quặc và sắc sảo từ 1934 đến năm 1949, chương trình đã khiến ông trở thành người khôi hài cấp tiến nhất trong kỷ nguyên cổ điển của truyền thanh Mỹ.

5\.. Forrester Research: Được George F. Colony sáng lập vào năm 1983, Forrester Research là một Công ty độc lập nghiên cứu thị trường và công nghệ. Công ty này cũng cung cấp các dịch vụ tư vấn tiên tiến và có tính ứng dụng cao về các ảnh hưởng của công nghệ tới doanh nghiệp và người tiêu dùng. Trong hơn 23 năm nay, Forrester đã là một nhà tư vấn đáng tin cậy, một nhà chiến lược hàng đầu, thông qua các chương trình nghiên cứu, tư vấn, sự kiện và điều hành đồng đẳng (peer-to-peer), hãng đã giúp các khách hàng trên khắp thế giới đạt được vị trí dẫn đầu trong các thị trường của họ. Forrester có trụ sở chính tại Mỹ. Đến tháng 6 năm 2005, tổng số nhân viên của Công ty đã là hơn 640 người và tổng số các Công ty khách hàng là hơn 1.900. Trong bảy năm liên tiếp, Công ty cũng nằm trong top 75 trong danh sách 200 Công ty nhỏ thành công nhất do tạp chí Forbes bầu chọn.

3\.. Số máy 911 tại Mỹ là số gọi hỗ trợ khẩn cấp.

1\.. Quyết định Carterfone: một quyết định của Ủy ban truyền thông Liên bang Mỹ dựa theo tên gọi của Carterfone, một thiết bị do Thomas Carter phát minh ra. Thiết bị này nối một hệ thống radio di động hai chiều với Mạng lưới Chuyển mạch Công cộng (PSTN)

2\.. IBM gần đây đã chính thức bước ra khỏi thị trường máy tính cá nhân cũng như máy tính xách tay với việc bán lại bộ phận phụ trách các sản

phẩm này cho Lenovo (công ty máy tính của Trung Quốc) vào tháng 12 năm 2004.

4\ Nickelodeon: (gọi tắt là Nick) là một mạng lưới truyền hình cáp dành cho trẻ em. Nơi có mạng lưới truyền hình Nickelodeon đầu tiên là Mỹ, tuy nhiên hiện nay nhiều nước khác cũng đã phát triển mạng lưới này: Nhật Bản, Australia, và Anh.

5\ Michael Eisner: CEO của hãng Walt Disney từ năm 1984 đến năm 2005

1\ Sam Walton và Wal-Mart: Xin xem thêm cuốn Sam Walton – Cuộc đời kinh doanh tại Mỹ, Alpha Books và NXB Tri Thức, 2006.

2\ Các diễn viên nổi tiếng của Hollywood (Mỹ).

3\ Người dẫn chương trình nổi tiếng của Mỹ có biệt danh “Nữ hoàng talkshow”.

4\ 50 Cent: ca sỹ nhạc rap của Mỹ.

Cô nương đi theo người có địa vị cao hơn sang nhà chồng làm thiếp, làm lẽ, giống như “của hồi môn”, giá trị thấp.

Các loài chim có thể bơi trên mặt nước, như ngỗng, vịt trời...

Tức thiết yến: Tiệc của hoàng cung, món chính là lười rút, ví dụ như món lười vịt.

Những từ ngữ thường được dùng trong văn chính luận cổ.

Một hình thức tiểu thuyết phát triển từ thời Tống.

Kỳ phổ: Sách dạy chơi cờ.

Người có kỳ nghệ giỏi nhất một nước.

Thiên nguyên: Điểm chính giữa bàn cờ, ai có sức chơi cờ rất mạnh mới dám đặt nước đầu tiên vào điểm này vì độ rủi ro cao, nhưng nếu chiếm được ưu thế thì thắng rất nhanh.

Mục: Điểm mắt, tượng trưng cho số đất chiếm được trên bàn cờ.

Đây là cách đoán cờ để quyết định người cầm quân đen công bằng nhất vì quân đen đi trước sẽ có ưu thế hơn. Nếu người đoán đoán sai thì người còn lại sẽ cầm quân đen và ngược lại.

Cỏ phụng vĩ: Còn có tên khác là cỏ kim tinh, cỏ seo gà.

Đồ ăn chuyên dùng cho vua, chúa trong cung.

Tiêu bán triều: Một nửa triều đình là họ Tiêu.

Thằng bé phụ trách trông coi ngựa.

Mũ đội đầu hoặc dùng để cố định tóc của đàn ông thời xưa.

Khắc: Đơn vị đo thời gian, một khắc bằng 15 phút.

Một thước bằng 0,33 mét.

Hỗ mắt xéch trán trắng: Loại hồ mắt giương lên, ở giữa trán có nhúm lông màu bạc, từng được miêu tả trong Thủy Hử đoạn Võ Tòng đánh hổ.

Chữ Quốc: 国.

Ghế thái sư: Một loại ghế dài của Trung Quốc, thường dành cho gia đình quyền quý (giống với ghế Quý phi).

Bách điều triều phượng: Hàng trăm con chim vây quanh, tôn vinh phượng hoàng.

Địa long: Đường hầm ngầm dưới từng cung điện, mỗi mùa đông đều đốt củi ở dưới đây để giữ ấm cho cả cung.

Giờ Hợi: 9 – 11 giờ đêm.

Một trong những kỹ thuật diễn tiêu biểu của thể loại tuồng kịch Tần Xoang.

Đào kép sẽ dùng roi, gậy ,chơi đùa' với hai chậu lửa được treo lên cao mà không để lửa tắt.

Bài Vô Y, trích trong tập Tần Phong – Kinh thi.

Dịch thừa: Quan làm việc ở trạm dịch.

Tết hoa: Ngày 15/2 âm lịch.

Giờ Tị: 9 – 11 giờ sáng.

Bộ Công: Một trong Lục bộ thời xưa, chuyên quản lý việc liên quan đến xây dựng công trình (thủy lợi, kiến trúc, giao thông...)

(1) Trong Thế chiến thứ nhất, khoảng 100.000 người Tiệp Khắc tình nguyện gia nhập quân đội Nga, chống lại Đức và Áo để giành độc lập cho Tiệp Khắc. Khi chính quyền Xô Viết được thành lập và ký kết hiệp định với Đức, cánh quân người Tiệp Khắc này bắt đầu di chuyển trở về miền Tây.

Anh, Pháp, và Hoa Kỳ muốn dùng họ để chống lại chính quyền Xô Viết.

(2) Một số người Việt Nam đã bị Pháp điều động gửi sang tham dự trong cuộc hành quân ở Vladivostock này.

(3) Trong Thế chiến thứ nhất, các cường quốc đua nhau chế tạo tàu chiến có tốc lực cao và trang bị súng lớn. Hải quân Nhật cũng bành trướng theo

xu thế đó.

(4) Do tình hình căng thẳng giữa Nhật và Hoa Kỳ, Hoa Kỳ không muốn Nhật dựa vào đồng minh Anh - Nhật (ký kết năm 1902 và triển hạn năm 1911) để chống lại mình. Để ngăn chặn khả năng đó, lúc đầu Anh đề nghị thêm Hoa Kỳ vào và cải thành hiệp thương giữa ba nước. Hoa Kỳ không chấp thuận đề án này, sau đó Anh thêm Pháp vào để trở thành hiệp định bốn nước.

(5) Có nghĩa là ví dụ nếu trọng tải chiến hạm chủ lực của Hoa Kỳ và Anh là 50.000 tấn thì trọng tải chiến hạm chủ lực của Nhật phải không quá 30.000 tấn, của Pháp và Ý không quá 16.700 tấn.

(6) Còn gọi là Hara Takashi hay Hara Satoshi.

(7) Nhật và Liên Xô ký thỏa hiệp về ngư nghiệp; Nhật cũng đồng ý rút quân khỏi miền Bắc đảo Sakhalin năm 1925 (Nhật chiếm vùng này vào lúc gởi quân sang Tây-bá-lợi-á).

(8) Hợp tác Quốc - Cộng (giữa quân đội của Tưởng Giới Thạch và của Mao Trạch Đông) xảy ra hai lần và đây là lần đầu tiên. Sau đó, Tưởng Giới Thạch bỏ chính sách hợp tác Quốc - Cộng và đặt ưu tiên vào việc chống lại Mao Trạch Đông. Hợp tác Quốc - Cộng lần thứ hai xảy ra vào năm 1936.

(9) Thủ phạm bị tuyên án tử hình, sau đó được đổi thành tù chung thân, và sau khi được ân xá năm 1940, trở thành một nhân vật hoạt động tích cực cho phong trào ái quốc cực hữu.

(1) Nakamura Takafusa, Nihon keizai: Sono seicho to kozo (Kinh tế Nhật Bản: Phát triển và cấu tạo), Tokyo, Tokyo Daigaku Shuppankai, 1985, trang 188 - 189.

(2) Tài liệu trong phần này dựa theo Nakamura Takafusa, sách đã dẫn, trang 174 - 209, và bài thuyết trình của Giáo sư Nakamura tại Đại học Alberta vào ngày 30 tháng 3, 1987, 'Japan in the 1950's and 1960's: Unprecedented Growth' (Nhật Bản vào hai thập niên 1950 và 1960: Một sự phát triển chưa từng có).

(3) Ảnh hưởng của chiến tranh Việt Nam đối với Nhật Bản là chủ đề của cuốn Fire Across the Sea: The Vietnam War and Japan, 1965 - 1975 (Đám cháy bên kia đại dương: Chiến tranh Việt Nam và Nhật Bản, 1965 - 1975),



một công trình nghiên cứu có giá trị của Thomas Havens (Princeton: Princeton University Press, 1987).

(4) Tiếng Nhật là Tsusan sho (Thông-sản-tĩnh), thường được gọi là MITI (đọc là mi-ti), chữ tắt của tiếng Anh Ministry of International Trade and Industry.

(1) Việc thành lập chính phủ Minh Trị thường được gọi là Goisshin (Ngự-nhất-tân), hoặc dựa theo sách cổ của Trung Hoa còn gọi là Ishin (Duy Tân). Gần đây, danh từ Meiji Ishin (Minh Trị Duy Tân) thường dùng để chỉ quá trình Nhật Bản trở thành một quốc gia cận đại bắt đầu từ cuối đời Tokugawa.

(2) Trong Ngục trung thư và Phan Bội Châu niên biểu, Phan Bội Châu có nhắc đến ông ta qua tên Đại-ôi Trọng-tín.

(3) Số huyện này đến năm 1889 được giảm xuống còn 45 (không kể Hokkaido và Okinawa) và giữ nguyên như vậy cho đến bây giờ.

(4) Năm 1907 cải thành 6 năm tiểu học, và sau Thế chiến thứ hai cải thành 9 năm, tức là xong trung học.

(5) Phan Bội Châu trong các trước tác của mình thỉnh thoảng có nhắc đến Fukuzawa qua tên Dụ-cát với tất cả sự kính trọng.

(6) Ngay từ khi mới đến Nhật, Phan Bội Châu có đến thăm trường Keio Gijuku. Trường Đông-Kinh Nghĩa thực do phong trào Đông du sáng lập ở Hà Nội dựa trên mẫu hình của trường này.

(7) Hiện nay ở trường Keio vẫn còn tòa nhà nơi Fukuzawa diễn thuyết lần đầu tiên (và sau đó các buổi diễn thuyết được tổ chức định kỳ), mang tên là Enzetsukan (Diễn-thuyết-quán).

(8) Kato sau này thiên về xã hội tiến hóa luận (Social Darwinism) và học thuyết quốc gia thống chế (statism) của Đức.

(9) Sau đó từ này được các học giả Trung Quốc đưa vào tiếng Hán, và khoảng đầu thế kỷ 20 du nhập vào tiếng Hán Việt.

(1) Dựa theo tên dịch tiếng Nhật Saikoku risshihen (Tây quốc lập-chí-biên) của cuốn Self-help do Samuel Smiles trước tác.

(2) Sách dịch của Chomin mang tên là Min'yaku yakkai (Dân-ước ước-giải), xuất bản năm 1882.

(3) Trong hai tự truyện của mình, Phan Bội Châu có nhắc đến sự giúp đỡ của Khuyển-dưỡng Nghị cho những sinh viên Việt Nam du học ở Nhật lúc bấy giờ. Khuyển-dưỡng Nghị cũng là người tài trợ cho Cường Để cho đến khi ông ta bị ám sát năm 1932.

(4) Ngày này được chính phủ Minh Trị quy định là Kigensetsu (Kỷ-nguyên-tiết), tức là ngày lập quốc. Theo thần thoại, Jinmu (Thần-vũ), Thiên hoàng đầu tiên của Nhật, cai trị bắt đầu từ ngày 11 tháng 2 năm 660 (trước Công nguyên). Sau khi Nhật bại trận, lễ kỷ niệm ngày này bị cấm (1948). Đến năm 1966, ngày 2 tháng 11 được đổi tên là Kenkoku kinenbi (Kiến-quốc kỷ-niệm-nhật) và lại trở thành một ngày lễ.

(5) Tức là quyền chỉ huy tối cao.

(6) Có nghĩa là dưới quyền thống trị của Thiên hoàng.

(7) Vào khoảng 1,24 % dân số toàn quốc.

(8) Dùng quặng sắt từ mỏ sắt Đại Trị (Trung Quốc) và mỏ than ở Chikuho (Kyushu).

(9) Thường được gọi là chính biến Giáp Thân.

(10) Nga ký mật ước với nhà Thanh để chống lại Nhật Bản, được quyền xây đường xe lửa xuyên Bắc Mãn Châu để nối liền cảng Vladivostok ở cực Đông, và sau khi lấy được bán đảo Liêu Đông làm nhượng địa (1898), nối dài đường xe lửa này về Nam xuống hải cảng Lữ Thuận và Đại Liên (Talien). Pháp bắt Trung Quốc nhượng quyền khai thác mỏ ở Tây Nam Trung Quốc và được quyền nối dài đường xe lửa từ Việt Nam (Hà Nội) cho đến Côn Minh (Kunming; hoàn thành năm 1910). Đức chiếm được Giao Châu (Chiaochow), một căn cứ hải quân, làm nhượng địa, được quyền xây đường xe lửa và khai mỏ ở Sơn Đông (1897). Để cạnh tranh với Nga, Anh chiếm Uy-hải-vệ, một căn cứ hải quân nằm đối diện với cảng Lữ Thuận, và bán đảo Cửu Long (Kaoloon) - vùng đất liền nằm cạnh Hương Cảng (Hong Kong) - làm nhượng địa.

(11) Theo Yamagata Aritomo, Mãn Châu và Đài Loan nằm ở trên riekisen (lợi-ích tuyến), Triều Tiên nằm trên shakensen (chủ-quyền tuyến) của Nhật Bản.

(12) Ito Hirobumi chủ trương là để Nga thao túng Mãn Châu, và để bù lại yêu cầu Nga công nhận quyền lợi của Nhật ở Triều Tiên.

(13) Nữ thi sĩ Yosano Akiko (Dữ-tá-dã Xương-tử; 1878 - 1942) làm bài thơ gửi cho người em trai trên chiến trường với những vần thơ yếm chiến như sau: Nguyên văn: A ototo yo kimi o naku Kimi shinitamafu koto nakare . . . . Ryojun no shiro wa horobu tomo Horobizu totemo nanigotoka Tạm dịch: Em ơi chị khóc cho em, Mong em đừng chết nỗi niềm chị đây . . . . Dù cho Lữ Thuận quy hàng, Hay không đi nữa, mơ màng làm chi. . .

(14) Bắt đầu từ năm 1897, Triều Tiên cải quốc hiệu là Đại Hàn. Trong sách này, danh xưng Triều Tiên được sử dụng để giữ tính liên tục (ngoại trừ văn kiện này).

(15) Tiếng Nhật gọi là Minami Manshu Tetsudo Kabushiki Kaisha (Nam Mãn Châu Thiết-đạo Châu-thức Hội-xã), hay gọi tắt là Mantetsu (Mãn-thiết).

(16) Số báo in trung bình hằng năm (thống kê năm 1898) của tờ Osaka Asahi Shinbun là 36 triệu và của tờ Tokyo Asahi Shinbun là 14,5 triệu.

(17) Ngày nay thường gọi là chủ nghĩa hiện thực.

(18) Tác phẩm này là mẫu hình đầu tiên của sự thống nhất văn viết và ngôn ngữ nói (genbun itchi: ngôn-văn nhất-trí).

(19) Sau lấy quốc tịch Nhật, cải tên là Koizumi Yakumo (Tiểu-tuyên Bát-vân).

(1) Tương truyền vào thế kỷ 13, khi Marco Polo qua giúp nhà Nguyên, đang đêm ra cầu này, vừa ngắm trăng vừa nhớ về quê mình ở Venice.

(2) Trích dẫn ở sách Ian Nish, Anglo-Japanese Alienation, 1919 - 1952 (Cambridge, 1982), trang 73.

(3) Xem Vĩnh Sính, Tokutomi Soho (1863 - 1957): The Later Career (Toronto: University of Toronto - York University Joint Centre on Modern East Asia, 1986), trang 147 - 148.

(1) Có người cho là Thiên hoàng Komei bị bỏ thuốc độc.

(2) Bởi vậy có thuyết cho rằng chiếu này do Iwakura tự ý viết ra.

1. Nhà văn Na Uy được trao giải Nobel vào năm 1920 với tác phẩm Markens Grode (Nhựa của đất, 1917).

1. “Doubting Thomas” (Thomas đa nghi): Theo Kinh thánh, Thomas đã nghi ngờ tin vui các môn đệ báo cho ông rằng Chúa đã phục sinh. Tên gọi “Thomas đa nghi” được dùng với hàm ý chỉ những người có tính hay nghi hoặc, không tin vào những chuyện không có bằng chứng rõ ràng, nằm ngoài sức tưởng tượng.

2. Tên một thành phố thuộc bang Pennsylvania, Hoa Kỳ.

3. Elbert Green Hubbard (1856 – 1915): Nhà báo, nghệ sĩ kiêm nhà sản xuất danh tiếng trong giới xuất bản ở Hoa Kỳ, tác giả bài viết gây tiếng vang: “A Message to Garcia”.

1. Tức là quyển The Psychology of Salesmanship của William Walker Atkinson.

1. Ralph Waldo Emerson (1803–1882) là nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ. Những bài viết của Emerson (Emerson’s Essays) ra đời năm 1841. Tuyển tập này có những bài tiểu luận được viết theo những chủ đề như lịch sử, tính tự lập, tình yêu, tình bạn, nghệ thuật...

1. Lupercal (theo tiếng La-Mã cổ đại có nghĩa là Thần chăn nuôi) được phát hiện trên đồi Palatine gần phế tích cung điện Hoàng đế của triều đại Augustus Caesar – thời đại rất hưng thịnh trong lịch sử La Mã cổ đại. Hang động có chiều cao khoảng 8 mét, được trang trí bằng vỏ sò, hình khảm và đá cẩm thạch. Theo người La Mã cổ đại, đây chính là nơi một con sói cái đã nuôi dưỡng cặp song sinh Romulus và Remus – người sáng lập thành Rome.

2. Drachmas (số nhiều): Đơn vị tiền tệ của La Mã cổ.

1. Tổng chưởng lý (Attorney General): Người đứng đầu cơ quan tư pháp của một địa phương, ở cấp độ cao hơn là Bộ trưởng Bộ Tư pháp của một quốc gia; một chức vụ cao cấp, hoạt động với tư cách người cố vấn pháp lý cho chính phủ.

2. Andrew Carnegie (1835-1919): Ông “vua thép” của Mỹ, sinh tại Scotland. Từ một người không một xu dính túi, ông trở thành tỷ phú và tạo cơ hội cho rất nhiều người khác trở thành triệu phú trong ngành công nghiệp thép.

3. First News đã dịch và xuất bản ở Việt Nam với tựa Cách Nghĩ để Thành Công.

4. Thời kỳ Đại khủng hoảng: Thời kỳ suy thoái kinh tế đầu tiên diễn ra từ năm 1929 đến năm 1933, bắt đầu sau sự sụp đổ của thị trường chứng khoán phố Wall vào ngày 29 tháng 10 năm 1929 (còn được biết đến như Thứ Ba Đen tối). Nó bắt đầu ở Hoa Kỳ và nhanh chóng lan rộng ra toàn châu Âu và khắp nơi trên thế giới.

5. First News đã dịch và xuất bản ở Việt Nam với tựa Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công.

(1) Hedge fund: quỹ đầu tư tư nhân không có tính đại chúng cao, linh hoạt trong đầu tư, ban đầu nhằm mục đích phòng ngừa rủi ro biến động giá cả húng khoán trên thị trường. Còn gọi là quỹ phòng hộ, quỹ phòng vệ /ngừa rủi ro hoặc quỹ đầu cơ. (Toàn bộ chú thích trong sách của Ban biên tập tiếng Việt).

(2) Đây là thành phố ở bang Massachusetts, Hoa Kỳ, nơi có Đại học Harvard, không phải thành phố cùng tên ở Anh (nơi có Đại học Cambridge).

(3) Futures: hợp đồng mua bán hàng hóa theo giá tương lai, được ấn định ngay khi ký hợp đồng và được thanh toán vào ngày giao hàng trong tương lai. Là một loại hợp đồng kỳ hạn (forward contract).

(16) Tổng thống thứ 26 của Hoa Kỳ.

(17) Tổng thống thứ 32 của Hoa Kỳ.

(18) Một thương hiệu thời trang Ý

(19) Công nghệ thông tin

(20) Một loại dụng cụ để bàn lưu trữ thẻ thông tin giao dịch (tên họ người giao dịch, số điện thoại, địa chỉ,...) xoay vòng quanh một trục.

(21) Mass là cách gọi tắt của Massachusetts.

(22) Nguyên văn: Faculty of Liberal Arts and Sciences. Liberal arts bao gồm cả các ngành khoa học xã hội, nhân văn như ngôn ngữ, văn chương, triết học, lịch sử, kinh tế... và khoa học tự nhiên như toán học, vật lý, hóa học, sinh học,... nhằm đến việc truyền đạt kiến thức tổng quát, phát triển khả năng tri thức, do đó được dịch là các môn khoa học khai phóng.

- (23) Tên Trường Đại học ở bang California.
- (24) Ống tiêm chống sốc phản vệ.
- (25) Tên thật của Người Dơi.
- (26) Doanh nghiệp thanh toán điện tử vào loại lớn nhất thế giới.
- (27) Tasmanian Devil: Nhân vật truyện tranh nổi tiếng ở Mỹ, lấy theo tên một loài thú túi tuyệt chủng ở đảo Tasmania (Australia).
- (28) Viết tắt của Los Angeles.
- (29) Viết tắt tiếng Anh: công ty trách nhiệm hữu hạn.
- (4) Vùng chỏm đông bắc nước Mỹ, gồm 6 bang: Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island và Vermont.
- (5) Alpha Epsilon Pi (AEPi hay Epsilon Pi): Hội sinh viên đại học người Do thái ở Mỹ và Canada, thành lập năm 1913.
- (6) Một chương trình (phần mềm) phụ đi với chương trình chính để mở rộng thêm các tính năng đặc biệt, “theo yêu cầu” của người sử dụng.
- (30) Nguyên là nhân vật trong vở kịch của James Barrie, được chuyển thành truyện và phim.
- (31) Vua của Công quốc Monaco.
- (32) Jack Kelly (1889–1960), người Mỹ, là ông ngoại của Công tước Albert, từng bị từ chối thi đấu tại giải này năm 1920.
- (33) Khoảng 56km
- (34) Quái vật giống như khủng long trong nhiều phim giả tưởng khoa học, hình tượng đầu tiên do điện ảnh Nhật Bản tạo ra năm 1954.
- (35) Khoảng 48 km/h.
- (35) Khoảng 48 km/h.
- (37) Phim nói về vụ hỏa hoạn khởi phát ở tầng 81 đúng vào lễ khánh thành tòa cao ốc 135 tầng ở trung tâm San Francisco.
- (38) Tập đoàn bán lẻ đồ đạc rẻ tiền của Hà Lan.
- (39) Trong phim giả tưởng khoa học Star Trek (Đường tới các vì sao).
- (40) Tên tắt của California.
- (8) Một dặm = 1609 m.
- (9) Nhóm tám trường đại học có uy tín về mặt học thuật và xã hội: Harvard, Brown, Cornell, Yale, Princeton, Đại học bang Pennsylvania, Dartmouth

[College], Columbia. Nghĩa đen là Hội Thường xuân.

(41) Crimson chỉ màu đỏ thẫm, là màu của trường Harvard, và cũng là tên các đội thể thao của trường. Tờ báo của trường có tên là The Harvard Crimson.

(42) Biệt hiệu của Đại học Yale, gọi theo tên của Elihu Yale.

(10) Tác giả chơi chữ: “Greeks for Geeks”.

(11) Đại học Harvard (Harvard University) có nhiều trường con và khoa, trong đó có Trường Đại học Harvard (Harvard College), nên chức President của Harvard University được dịch là Giám đốc, còn chức Dean của Harvard College là Hiệu trưởng.

(12) Viết tắt của Practical Extraction and Report Language, một loại ngôn ngữ lập trình và xử lý văn bản.

(13) Một ngôn ngữ lập trình cho máy chủ, để lập các trang web động.

(14) Giống người vượn cổ sống cách đây hàng trăm nghìn năm.

(15) Java là một ngôn ngữ lập trình ứng dụng trên Internet; sql (Structured Query Language, Ngôn ngữ truy vấn có cấu trúc) là một ngôn ngữ truy vấn để truy cập cơ sở dữ liệu quan hệ.

1. Khu chăm sóc đặc biệt.

2. Nhân vật trong tiểu thuyết võ hiệp Tiểu ngạo giang hồ của nhà văn Kim Dung, vốn là một lãng tử mê rượu, giỏi kiếm thuật, từng được Phong Thanh Dương truyền thụ kiếm pháp, về sau yêu Nhậm Doanh Doanh, Thán cô của Ma giáo.

3. Nhân vật trong tiểu thuyết võ hiệp Thần điêu hiệp lữ của nhà văn Kim Dung, nổi tiếng đẹp trai, chung tình.

1. American born Chinese, chỉ người Trung Quốc sinh ra và sống nhiều năm ở Mỹ.

1. Nhân viên công sở.

1. Dán báo tường: Một hình thức phát biểu của dư luận, thịnh hành vào những năm 50 cho đến đầu những năm 80 thế kỷ trước, nhất là trong thời kỳ Cách mạng Văn hóa.

1. Đại diện y dược là người phụ trách công tác mở rộng phát triển mạng lưới cung cấp dược phẩm, có những người phụ trách bệnh viện, bạn hàng



của họ là bác sĩ, có những người phụ trách hiệu thuốc, bạn hàng của họ là người bán thuốc.

1. Vị trí gen trong nhiễm sắc thể.

1. Người bán ra giá cao, người mua trả giá thấp nhất có thể.

1. Một quần đảo lớn ở Indonesia.

1. Thành ngữ nói đến các tráng sĩ khi bị răn cản vào cổ tay thì phải chặt đứt đi để ngăn chặn nọc độc lan ra toàn thân, là phép ẩn dụ ý chỉ hành động dứt khoát, không do dự.

1. Câu trong bài từ Hoán kê sa của Nạp Lan Tính Đức (1655 - 1685), tưởng niệm người vợ đã mất.

Tương đương với 30 triệu đô la Mỹ hiện nay. - ND

Một hình thức văn xuôi cổ, gò bó của Trung Hoa và cả ở Việt Nam thời phong kiến còn gọi là Văn bát cổ - ND

Được Nguyễn Du chuyển thành câu: “Con tằm đến thác vẫn còn vương tơ” trong truyện Kiều -N.D.

Có nghĩa: Khi nển tàn thành khói, giọt nển cũng khô -N.D.

Dấu (?) là của người dịch.

Còn gọi là cảng Rioyun ở Mãn Châu, bị Nhật và Nga chiếm ngày 2 tháng giêng năm 1905- ND.

Ý nói tướng giặc cờ đen Lưu Vĩnh Phúc sang giúp triều đình nhà Nguyễn chống Pháp chăng? - N.D

Không rõ cây gì, các từ điển đều không có - ND.

Nhân vật chính trong vở Kinh kịch cổ Hoa mộc lan của Trung Hoa.

1. Trích từ bài từ Điệp luyện hoa của Âu Dương Tu (đời Tống).

1. Rượu vang Laleur: Một loại rượu vang rất đắt, nổi tiếng thế giới của Pháp

1. An là “bình an”, Duyệt là “vui vẻ”, Sinh là “sinh ra”, vì thế Phong Bình mới cảm thấy tên của An Duyệt Sinh mang đầy niềm vui.

2. Tiểu thư táo: Biệt danh của Phong Bình khi còn nhỏ, người bạn thân Phương Quân Hạo và anh họ cô Bình hìn đều gọi như vậy.

3. Lolita: Nhân vật trong tiểu thuyết nổi tiếng cùng tên của nhà văn Nga Vladimirs Nabokov, kể lại câu chuyện một giáo sư đại học yêu một cô gái

mười hai tuổi. Từng được dựng thành phim, trong phim nhân vật Lolita được sửa thành mười lăm tuổi. Về sau, những nhân vật chính trong phim có khí chất đặc biệt thì được gọi là Lolita hoặc Loli.

1. Vua Salomon trong Kinh thánh nổi tiếng là một người khôn ngoan, thông thái, là người xây dựng ngôi đền đầu tiên của người Do thái ở Jerusalem, sở hữu một kho vàng khổng lồ. Kho báu của Salomon đã được viết thành tiểu thuyết, dựng thành phim

1. Câu thơ Kinh Kha đã ngâm khi tiễn biệt bên bờ sông Dịch, vào nước Tần để hành thích Tần Vương. Kinh Kha một đi không trở lại, nhưng tác giả mượn điển tích và ví von một cách thật hài hước: Phong Bình sẽ quay trở lại nơi này để “rửa hận”.

2. Zoro: Nhân vật người anh hùng trong bộ phim bom tấn Mặt nạ của Zoro.

1. Tiền Chung hự, tên thật là Ngưỡng Tiên, tự là Triết Lương, hiệu là Hòe Tụ, từng dùng bút danh Trung hự Quân, là nhà văn, nhà nghiên cứu văn học nổi tiếng của Trung Quốc.

2. Oscar Wilder (1854-1900) là nhà soạn kịch, nhà thơ, nhà văn nổi tiếng người Ireland.

1. Một hãng kem nổi tiếng - thuộc tập đoàn Nestlé

2. Carat là đơn vị đo khối lượng sử dụng trong ngành đá quý, nó tương đương với 200miligam.

1. Diệc hự (1946 - nay) là nữ nhà văn nổi tiếng người hượng Hải, còn có bút danh khác là Y Sa Bối. Bà tinh thông nhiều lĩnh vực, kiến thức uyên bác nên được mọi người tôn là “sư thái” - mang hàm ý vui đùa, thân thiết.

1 Tiểu lý tàng đao: trong nụ cười ẩn giấu lưỡi dao.

1 Trong tiếng Trung, Cai Cai (猜猜) phát âm gần giống với Thái Thái (菜菜).

1 Có nghĩa: đời người không thiếu chốn để gặp nhau.

1. Tống Ngọc (301-240TCN), đại phu nước Sở thời Xuân Thu Chiến Quốc nổi tiếng vì rất đẹp trai và tài hoa. Dịch nghĩa: Đêm qua gió thổi vào phòng, gột rửa trái tim con người, xóa hết mọi ưu phiền.

1. Trần Thế Mỹ - một nhân vật trong tích Bao Thanh Thiên xử án, thi đỗ trạng nguyên, vì được chọn làm phò mã, ham vinh hoa phú quý nên đã vứt

bỏ vợ con chốn quê nhà.

1. Đồ vật vì ít nên mới trở nên quý hiếm (BTV)

2. Bồn địa Talimu nằm ở Tân Cương, là bồn địa có diện tích lớn nhất Trung Quốc (BTV).

1. 16. Câu chuyện ngọc bích họ Hòa được chép trong sách Hàn Phi Tử.

Người họ Hòa từng dâng khối đá có ngọc quý đến cho Vệ Vương nước Sở và Vũ Vương, nhưng gặp người thợ không biết xem ngọc, coi đó là đá thô, nên bị chặt hai chân. Đến thời Văn Vương, họ Hòa lại ôm đá ngọc khóc ở núi Sở, khóc chảy cả máu mắt. Văn Vương cho xem lại, quả là ngọc báu, mới đặt tên là Ngọc bích họ Hòa. Về sau, nó trở thành quốc bảo của nước Sở và được khắc thành ngọc tỉ truyền quốc (BTV).

1. Biện pháp chiết trung: Biện pháp điều hòa, đứng ở giữa không theo bên nào. (BTV)

1. Ca sĩ giọng cao nổi tiếng người Nga (BTV).

2. IKEA: Một thương hiệu đồ nội thất nổi tiếng thế giới, có xuất xứ từ Thụy Điển (BTV).

3. Bài từ Ngu mỹ nhân của nhà thơ Tần Quán (1049-1100) – một tác gia nổi tiếng thời Bắc Tống. Dịch nghĩa: Bích đào vốn trồng trên thượng giới, không phải loại hoa bình thường. Nhưng giờ lại nở ở chốn rừng sâu núi thẳm, không biết cành hoa như họa ấy nở vì ai? (BTV)

4. Dịch nghĩa: Rét mướt mưa bay tình vô hạn, chớ nói xuân khó màng, vì chàng thiếp say đâu có sao, chỉ sợ đến khi tỉnh rượu, lại tan nát cõi lòng (BTV).

5. Ca sĩ nổi tiếng Đài Loan (BTV).

6. Vu Đan: Phó viện trưởng Học viện Nghệ thuật và Truyền thông, Đại học sư phạm Bắc Kinh, thạc sĩ văn học cổ đại Trung Quốc, tiến sĩ văn học... Bà có các tác phẩm tiêu biểu như “Luận ngữ tâm đắc”, “Trang tử tâm đắc”... Chương trình “Cuộc đời nghệ thuật của bà được đông đảo khán giả truyền hình mến mộ.

9. Xe Smart là loại ô tô cỡ nhỏ hai chỗ. Xe Karting là loại xe đua cỡ nhỏ có đặc điểm là bánh xe hở, một chỗ ngồi, rất thấp (BTV).

1. Trong mười loại tạng, đằm (mật) là trước tiên (BTV).

1. Nhị thập ngũ hiếu: Giới trẻ Trung Quốc hay nói, nhị thập tứ hiếu là hai mươi tư tấm gương hiếu thảo với cha mẹ, còn trường hợp thứ hai mươi lăm là “hiếu thuận” với người yêu (BTV).

1: Linus Torvalds (1969): nhà khoa học máy tính người Phần Lan, nổi tiếng với việc phát triển hệ điều hành Linux, một ví dụ nổi bật về phần mềm tự do và phát triển mã nguồn mở. Anh từng là sinh viên trường Đại học Helsinki.

4. Một kiểu bánh mì không có bột nở, khô, đặc và ít ngọt hơn, thường được ăn với bơ và mứt.

5. Pháo đài phòng thủ đầu tiên được xây dựng chạy ngang nước Anh dưới thời trị vì của hoàng đế Hadrian năm 122 sau Công Nguyên.

6. Nguyên văn câu trước Charles nói là “... have a nip”, có nghĩa là uống ngụm nhỏ, nhưng Ellie chơi chữ, dùng “nip” là động từ, có nghĩa là cấu, véo.

7. Bài xì lát (xì dách).

1. Nguyên văn tiếng Pháp: Ngược lại.

2. Lụa Đa-mát (damask) là loại lụa nổi tiếng thời kỳ Trung cổ, tên bắt nguồn từ thành phố Damascus - một thành phố lớn và náo nhiệt (là một phần của con đường tơ lụa) chuyên sản xuất và trao đổi buôn bán tơ lụa.

3. Oliver Cromwell (25/4/1599 - 3/9/1658) là một nhà lãnh đạo chính trị và quân sự người Anh, đóng vai trò quan trọng trong việc thành lập nền cộng hòa ở Anh và sau đó là Huân tước bảo hộ của Anh, Scotland và Ireland.

Bài từ nổi tiếng của Lục Du (1125-1209), nhà thơ thời Nam Tống. Bài từ xuất phát từ bi kịch của cuộc đời ông. Ông kết hôn với người em họ Đường Uyển. Mẹ ông không thích Đường Uyển và cũng không tán thành cuộc hôn nhân này nên đã chia cách họ. Mười năm sau, hai người gặp lại nhau ở Thâm Viên, Lục Du viết lên tường một bài từ rất bi phần là Thoa đầu phượng. Không lâu sau, Đường Uyển chết, Lục Du vẫn còn lưu luyến mãi, viết bài thơ tình nổi tiếng Thâm viên được truyền tụng đến nay.

Bài thơ của Tô Thức (Tô Đông Pha) (1037-1101), nhà văn, nhà thơ nổi tiếng Trung Quốc đời Tống.

Tên tập truyện của nữ văn sĩ nổi tiếng Quỳnh Dao.

Còn gọi là Nguyệt Lão, vị thần chuyên quản việc hôn nhân theo truyền thuyết Trung Quốc.

Nhà vật lý học nổi tiếng, người Hoa đầu tiên được nhận giải Nobel. Ông kết hôn với Ông Phàm (28 tuổi) năm ông 82 tuổi.

Liễu Hạ Huệ (720-621 TCN): người nước Lỗ, thời Xuân Thu, nổi tiếng là một chính nhân quân tử.

Nhân vật nữ không có thực trong Xạ điêu tam bộ khúc (Anh hùng xạ điêu, Thần điêu hiệp lữ, Ý thiên Đồ Long ký) của Kim Dung.

Một hình phạt dã man thời phong kiến: tứ chi của phạm nhân bị cột vào bốn sợi dây buộc vào bốn con ngựa, con ngựa thứ năm cột vào cổ phạm nhân.

rai : 1 ha = 6,25 rai, 1 rai = 1.600m<sup>2</sup>

tapioca : Các sản phẩm sơ chế từ sắn (như sắn lát, bột sắn...)

giáp: Một cách đo lường thời gian ở một số nước Á Đông, 1 giáp bằng 12 năm

Soi : Hẻm

easy open : Loại hộp có móc khoén ở trên nắp, ẽ giật lên và mở hộp dễ dàng

Kinh lạc là đường khí huyết vận hành trong cơ thể, đường chính của nó gọi là kinh, nhánh của nó gọi là lạc, kinh với lạc liên kết đan xen ngang dọc, liên thông trên dưới trong ngoài, là cái lưới liên lạc toàn thân.

Nửa khắc: Tâm mười lăm phút.

Mắt hạnh: Mắt hình quả hạnh đào, là kiểu mắt tròn và có phần đuôi mắt dài, hình mẫu mắt lý tưởng của các cô gái.

Nguyên mạt: Chiếc khăn lụa dính máu của người con gái trong lần đầu tiên vào đêm động phòng.

Bình thê: Trong chế độ một chồng nhiều vợ, có từ hơn một chính thất trở nên thì gọi là bình thê. Có nghĩa là cả hai (hoặc nhiều) bà vợ đều là vợ cả, chính thất.

Chữ “Hầu” trong Hầu phủ đọc đồng âm với từ “con khi”.

Nhu động: Cử động như giun đất bò.

Chữ Xuyên tiếng Trung viết là: 川|.

Tức là gọi trai bao.

A hoàn bồi giá: Là a hoàn của nhà mẹ đẻ được gả đi theo khi tiểu thư lấy chồng.

Đường huynh: Anh họ đằng nội.

Trong tiếng Trung, Sính Đình có nghĩa là tha thướt (chỉ người con gái xinh đẹp thướt tha).

Khế đất: Văn tự ruộng đất.

Cáo mệnh: Phụ nữ được phong hiệu.

Văn phòng tứ bảo là bốn vật dụng thiết yếu của người học thư pháp, bao gồm: Bút, nghiên, giấy và mực.

Bệnh tiêu khát: Trong Đông y chỉ chứng uống nhiều nước, tiểu tiện nhiều, bao gồm các bệnh đái đường, tháo nhạt... Thời cổ đại chưa có khái niệm về bệnh tiểu đường.

Viên phòng: Chỉ việc bắt đầu cuộc sống vợ chồng.

Đây là hai câu thơ trong bài “Ý Hoài” kỳ thứ mười lăm của Hoàng Cảnh Nhân (Nhà thơ thời Thanh). Dịch nghĩa là: Sao đêm nay đã không còn là sao của đêm trước, vì ai mà vẫn đứng trong gió sương này?

kinh lạc: Đông y chỉ mạch chủ và mạch nhánh.

Hung hữu thành trúc: Làm gì cũng phải có tính toán kĩ càng.

Quý nhĩ tiện mục: Trọng những gì mình nghe thấy hơn là nhìn thấy.

Mục vô dư tử: Chỉ trong mắt không có ai, là người tự cao tự đại.

Tử hư ô hữu: Chỉ chuyện tào lao, chuyện bịa.

Hữu mục cộng đồ: Chuyện ai cũng biết, ai có mắt cũng thấy.

Đồ vật tư nhân: Nhìn vật lại nhớ tới người.

Nhân trung kì kí: Chỉ người tài, người xuất chúng.

Kí tự long văn: Chỉ thần đồng, anh tài.

Văn chất bản bản: Nho nhã, lễ phép.

Bản bản hữu lễ: Cũng cùng nghĩa với văn chất bản bản.

Cầm(琴)sất(瑟)tỳ(瑟)bà(瑟) là bốn loại nhạc cụ, phía trên bốn chữ này đều có bộ hai chữ vương, tổng cộng là tám chữ Vương (Bát đại vương).

Đào phi kí: Phi tần bỏ trốn.

Thứ tử: Con của thiếp thất.

Đích tử: Con của chính thất.

Bả tổng: Một chức quan.

Sát có nghĩa là hung dữ.

Quế Cầm: Tên của Vương thị.

Lôi Phong: Một chiến sĩ của Quân giải phóng Nhân dân Trung Quốc, anh được miêu tả là người vị tha, khiêm tốn, hết lòng vì Đảng và chủ tịch Mao Trạch Đông, anh còn trở thành đề tài cho cuộc vận động toàn quốc có tên “Noi theo tấm gương đồng chí Lôi Phong”.

Tức năm hành tinh: Kim, Mộc, Thủy, Hỏa, Thổ xếp thẳng hàng. Hay còn gọi là ngũ tinh tụ.

biên tu: Là một chức quan.

Hai câu đầu trong Hậu đình hoa (Hoa nở sân sau) của Triệu Mãnh (Đời Nguyên). Nghĩa là: Một chiếc thuyền lá trên khe suối, bên bờ phù dung nở rộ.

Đây là một câu đối với ý là: “Ánh trăng trên mặt nước khiến màn đêm trở nên đẹp lung linh, hoa mai bên suối như được trang điểm nhẹ nhàng.”

Đông xưởng là một trong bốn cơ quan giám sát được Hoàng đế thời nhà Minh thành lập nhằm giám sát hành vi, cử chỉ của các quan lại thuộc mọi cấp. Bốn cơ quan đó gồm: Cấm y vệ, Đông xưởng, Tây xưởng và Nội hành xưởng. Danh từ chung để gọi bốn cơ quan đó là Xưởng vệ.

Ngỗ tác: Tên một chức lại để xét nghiệm tử thi.

Tống Từ (tiếng Trung: 宋慈) (1186 - 1249), tự Huệ Phủ, người huyện Kiến Dương, tỉnh Phúc Kiến thời Tống. Ông là nhà pháp y học trứ danh đời cổ xưa của Trung Quốc và cũng là của thế giới. Ông viết quyển “Tẩy Oan Tập Lục” (洗冤集录), một quyển sách chuyên môn về pháp y học sớm nhất trên toàn thế giới.

Phong quan: là vân ngang nằm giữa đốt thứ nhất và đốt thứ hai của ngón cái trong lòng bàn tay.

Nhị công chúa An Ninh.

Ý chỉ việc lập gia đình riêng sau khi hủy hôn.

Chữ 好Hào (Tốt) được ghép bởi hai chữ 女(Nữ, con gái) và chữ 子 (Nam, con trai).



Chủng đậu: Nghĩa là cách chủng ngừa đậu mùa.

Quan phu: Ở đây chỉ người góa vợ.

Là câu nói của Triệu Vân trong Tam Quốc Diễn Nghĩa. Cả câu là: “Đại trượng phu chỉ hoạn công danh bất lập, hà hoạn vô thế”. Ý muốn nói rằng: Thứ mà đàn ông cần quan tâm là công danh sự nghiệp, chứ không phải việc thành gia lập thất.

Văn Tử Hăng đọc phiên âm giống với Văn Tử Hanh. Mà Văn Tử trong lời của Tử San có nghĩa là con muỗi, còn “hanh” là kêu rên. Nên Tưởng Nhược Nam mới ví von như vậy.

Là chứng bị khí hư và ngoại tà xâm nhập, biểu hiện trên lâm sàng đều có triệu chứng khí hư như thở gấp, ngại nói, tự chảy mồ hôi và biểu chứng sốt rét, đau mình, đau đầu, ngạt mũi.

Trong y học cổ truyền, bệnh viêm tắc động mạch chi dưới được mô tả trong phạm vi các chứng “Thoát thư”, “Thoát cốt thư”, “Mạch tỳ”, “Thập chỉ linh lạc”.

Tam phục thiên: Khoảng thời gian từ tháng Sáu đến tháng Chín dương lịch. Đông y gọi các thứ bệnh đau buồn trong lòng là can khí.

Tương phi trúc: Trong lịch sử Trung Quốc, vào thời Ngũ Đế có Nga Hoàng và Nữ Anh đều là con gái của Đế Nghiêu và cùng là vợ của Đế Thuấn. Lần Đế Thuấn đến đất Thương Ngô bên bờ sông Tương thì ngã bệnh qua đời, hai bà ngồi cạnh mộ bên bờ sông Tương khóc ròng rã suốt bảy ngày bảy đêm. Chỗ nước mắt của hai bà rơi xuống mọc ra bụi trúc nên người đời gọi luôn đó là “Tương phi trúc”, sau khi khóc than thì Nga Hoàng cùng Nữ Anh đều trầm mình xuống sông để tuẫn tiết theo chồng.

Loại cảm ứng này là...

Sự kiện Phong trào Nghĩa Hòa Đoàn năm 1900. Sau khi Liên quân tám nước Anh, Pháp, Nhật, Nga, Đức, Mỹ, Italia, Áo đánh vào Bắc Kinh, Từ Hy Thái Hậu đã bất lực, chấp nhận ký bản Hiệp ước Tân Sửu với 11 nước Anh, Pháp, Nhật, Nga, Đức, Mỹ, Italia, Áo, Tây Ban Nha, Bỉ, Hà Lan. Đây là một hiệp ước bất bình đẳng, là hiệp ước bán nước nhục nhã xưa nay chưa từng có của xã hội Trung Quốc.

Điều may mắn không đến hai lần cùng lúc, tai họa không bao giờ đến một mình.

Pardon: là “Xin lỗi?”, ý hỏi một cách lịch sự đối phương vừa nói gì khi không nghe rõ.

Bandari: nhóm nhạc nổi tiếng của Thụy Sĩ được thành lập vào năm 1990. Bandari tạo riêng cho mình một nét nhạc rất độc đáo: đưa thiên nhiên vào âm nhạc.

Shakespeare (1564-1616): nhà văn, nhà viết kịch vĩ đại người Anh.

Wordsworth (1770-1850): nhà thơ lãng mạn người Anh.

Chỉ vợ chồng không hợp nhau.

Valentin Louis Georges Eugène Marcel Proust (10/7/1871 - 18/11/1922): nhà văn người Pháp, được biết đến nhiều nhất với tác phẩm Đi tìm thời gian đã mất (À la recherche du temps perdu).

Chính xác.

Vì điều gì?

Hiểu không?

Thì sao cơ?

Nhân Vương kinh, hay còn gọi là Bát Nhã Nhân Vương kinh, tên đầy đủ là Bát Nhã Nhân Vương hộ quốc thần bảo ký kinh, là một bộ kinh bao gồm khoảng 40 bài kinh Đại thừa được gọi chung dưới tên này với nội dung, mục đích hướng dẫn hành giả đạt được trí Bát Nhã, thành tựu Bát Nhã Ba La Mật Đa. Bộ kinh này là một phần quan trọng của bộ Kinh Phương đẳng, được ghi lại từ thế kỷ thứ nhất trước công nguyên đến khoảng thế kỷ thứ năm trước công nguyên.

Thiên diều: là một loại cây thân thảo, có nguồn gốc từ các nước miền Nam châu Phi và châu Mỹ nhiệt đới. Hoa bao gồm ba lá đài màu da cam rực rỡ, ba cánh hoa màu lam ánh tím. Tràng hoa màu lam sẫm, nhụy màu trắng. Hai trong số ba cánh hoa hợp lại thành tuyến mật hình mũi tên.

Vương Lão Cát: một loại đồ uống giải nhiệt của Trung Quốc, thành phần gồm: tiên thảo, đàn hoa, hoa cúc, kim ngân hoa, hạ khô thảo, cam thảo.

Bài hát chủ đạo trong một bộ phim truyền hình về tình yêu học đường lần đầu tiên được làm theo thể sitcom, có trong album Mùa đông ở Bắc Kinh

do hãng Warner Music phát hành vào 1/1/2010.

“Lá sen xanh biếc liền trời thăm. Nắng chiếu hoa sen lạ sắc hồng.” Hai câu thơ trích trong Hiếu xuất Tinh Từ Tự tổng Lâm Tử Phương (Buổi sớm ra chùa Tinh Từ tiền Lâm Tử Phương) của nhà thơ Dương Vạn Lý thời Nam Tống, Trung Quốc.

“Hồng nhan thắm thoát xuân qua, Hoa tàn người vắng ai mà biết ai.” Trích bài Táng hoa từ (Bài từ chôn hoa) trong tiểu thuyết nhà của Tào Tuyết Cần đời Thanh, Trung Quốc.

Blue trong tiếng Anh vừa có nghĩa là màu xanh da trời vừa có nghĩa là nỗi buồn.

Sherry, cô không sao chứ?

CBD: viết tắt của Central Business District, khu trung tâm hành chính và thương mại của một quốc gia hay một thành phố.

Immanuel Kant (1724 - 1804): triết gia nổi tiếng người Đức.

Câu lưu: một hình thức bắt giữ tạm thời, trong khoảng một thời gian ngắn để điều tra.

Cây cầu độc mộc: chỉ chiếc cầu làm từ thân cây khô, bắc qua sông, qua rạch.

Viêm Đế: một vị vua huyền thoại của các dân tộc, chịu ảnh hưởng của nền văn hóa Trung Hoa, một trong Tam Hoàng và được coi là anh hùng văn hóa Trung Hoa. Câu nói này ý chỉ Trung Hoa là một đất nước trọng văn hóa, lễ nghĩa.

Tiếng địa phương của người Tứ Xuyên, tương đương với “kiểu quái gì”.

Penthouse là căn hộ nằm trên tầng cao nhất của một tòa nhà, người ta còn gọi là căn hộ thông tầng.

Sát thủ chuyên nghiệp.

Tử kinh: là một loài cây thân gỗ, các lá to và dày cùng các hoa đỏ ánh tía nổi bật. Hoa tử kinh cũng là biểu tượng trên lá cờ Hồng Kông.

Đã bất hạnh rồi thì cũng phải bất hạnh một cách tốt nhất.

(1) Một kiểu nhân vật trong truyện manga, bề ngoài hiền lành nhưng trong lòng rất xấu xa.

(2) Ý chỉ khái niệm “ngược” trong truyện ngôn tình.

- (3) Viết tắt của Central Business District: khu trung tâm hành chính và thương mại của một quốc gia hay thành phố.
- (4) Một vị thuốc giúp thanh nhiệt, giải độc, lợi yết hầu.
- (5) Ý của câu thành ngữ này là chỉ lâu đài gần bờ nước sẽ được ánh trăng chiếu sáng trước tiên, thường dùng để ví với việc ở gần thì được ưu tiên. Hiện nay, người ta vẫn thường dùng câu: “Cận thủy lâu đài” để ví với việc ở gần thì được ưu tiên trước.
- (6) Grandet: nhân vật chính trong cuốn tiểu thuyết 'Eugénie Grandet' của Honoré de Balzac, nổi tiếng vì sự giàu có, khôn ngoan và đặc biệt là vô cùng keo kiệt.
- (7) Trong thần thoại Hy Lạp, Medusa là một con quỷ trong ba chị em quý có tên chung là Gorgon.
- (8) Có nghĩa là cảm giác không chân thực.
- (9) Ý chỉ người có nhiều tài năng.
- (10) Nữ nhà văn Trung Quốc với những tác phẩm tiêu biểu như: 'Bá vương biệt cơ, Thanh xà, Cây cầu sinh tử...'
- (11) Có nghĩa là: sống ngày nào vui ngày ấy.
- (12) Viết tắt của tên Cố Bình An: Gu Ping An.
- (13) Có nghĩa là: Cố công chúa, / Em đồng ý lấy anh nhé? / Thăm
- Thu Cúc: Tên nhân vật chính trong bộ phim Thu Cúc đi kiện của đạo diễn Trương Nghệ Mưu.
- Chu Bát Bì: Tên địa chủ gian ác trong tác phẩm Bán dạ kê khứu của nhà văn Cao Ngọc Bảo. Tên địa chủ này thường giả tiếng gà gáy để bắt người ở dậy sớm làm việc.
- Nhân vật “Tiểu Thanh” trong Bạch xà truyện.
- THỐI SÁO Vua Tuyên Vương nước Tề thích nghe sáo, và lúc nào muốn nghe, bắt ba trăm người cùng thổi một loạt. Trong ba trăm người ấy, có Đông Quách tiên sinh không biết thổi sáo, nhưng cũng lạm dự vào đây để kiếm lương ăn. Đến khi vua Tuyên Vương mất, vua Mẫn Vương nối ngôi, cũng thích nghe sáo. Nhưng chỉ muốn nghe riêng từng người một mà thôi. Đông Quách tiên sinh thấy thế, tìm đường trốn trước. (Hàn Phi Tử)

Lâm Ngữ Đường (10/10/1895 – 26/3/1976), tên chữ Ngọc Đường, là nhà văn nổi tiếng của Trung Quốc. Ông được xem là người có công lớn trong việc giới thiệu văn hóa Trung Quốc ra thế giới, với những cuốn sách bằng tiếng Anh, nói về nghệ thuật, văn hóa và nhân sinh quan của người Trung Quốc.

“Such a fruitcake! ” là một câu chữ có nghĩa là “Đồ gay!” hoặc “Đồ điên!”  
Thái tang tử - Tân Khí Tật Nguyên văn Niên thiếu bất thức sâu tư vị, ái thượng tầng lầu. Ái thượng tầng lầu, vi phú tân từ cường thuyết sâu. Nhi kim thức tấn sâu tư vị, dục thuyết hoàn hữu. Dục thuyết hoàn hữu, khước đạo thiên lương hảo cá thu Văn dịch Người đang còn trẻ thì không rõ cảm giác ưu sầu, thích đăng cao nhìn về nơi xa. Thích đăng cao nhìn về nơi xa, vì ngâm phú tân từ mà miễn cưỡng nói sâu. Mà hiện tại nếm hết cảm giác ưu sầu muốn nói rồi lại không nói gì. Muốn nói mà không nói gì, lại chỉ nói: “Mùa thu mát mẻ làm sao!”

Tương: Tên gọi khác của tỉnh Hồ Nam, Trung Quốc

Công tước xứ Windsor: Chuyện tình của Edward VIII nước Anh và những ngày hạnh phúc bên người phụ nữ của mình - Wallis Simpson.

“Ngư Dương bề cổ động địa lai” trong tác phẩm “Trường hận ca” của Bạch Cư Dị. Vu Dương và Ngư Dương đều có phiên âm là Yu Yang.

Raphael, Titian là những họa sỹ nổi tiếng thời kì phục hưng ở Tây Âu.

Albrecht Dürer (1471 - 1528): Họa sỹ người Đức

Năm sản xuất của xe.

Tên viết tắt của loại xe Thunderbird do hãng Ford sản xuất.

Dòng xe ô-tô đặc trưng của Mỹ có vẻ ngoài được thiết kế nam tính và mạnh mẽ, là biểu tượng và phong cách của người Mỹ những năm 70-80 thế kỷ trước, tiêu biểu với các dòng Ford Mustang, Chevrolet Camaro và Dodge Challenger/Charger...

Một loại dầu chống gỉ.

Một môn thể thao được cải biên từ bóng chày để dành cho trẻ con chơi.

Thú có vú thuộc họ Dasypodidae ở miền nam Bắc Mỹ và Nam Mỹ.

Một cách gọi xe Cadillac.

Chỉ những người ở khu vực Đông Bắc của Mỹ

Một ban nhạc rock của Mỹ được thành lập vào năm 1995, đã từng có ba albums liên tiếp xếp hạng nhất trên Billboard 200.

Chữ cái đầu của một từ chữi bậy trong tiếng Anh, còn dùng để chỉ hành động quan hệ tình dục.

Ở đây Nathan dùng câu nói “If it harelips the governor” có nghĩa là bất chấp hậu quả, một câu mà người Texas hay nói.

Nekkid Boobs and Butts Club (tiếng Anh)

Kiểu tóc chia nhọn giữa đầu, hai bên được cạo sạch tóc.

Tên một công ty của Canada được thành lập năm 1930, cung cấp miễn phí dịch vụ chào đón những gia đình sắp có sự thay đổi trong lối sống, như là chuyển nhà, tổ chức đám cưới, sắp sinh con, v.v...

Một loại nút thắt có thể trượt đi trên dây để điều chỉnh độ rộng của vòng dây.

Kí hiệu của Thang độ Fujita hay Thang độ Fujita–Pearson, một thang đo sức gió và khu vực ảnh hưởng của lốc xoáy được lập bởi nhà khí tượng học Fujita Tetsuya của Đại học Chicago năm 1971. Chúng gồm 6 cấp độ từ 0 đến 5. Cấp 0 là cấp thấp nhất.

Internal Revenue Service: Tổng cục thuế Mỹ

Một loại thuốc kháng sinh dành cho trẻ em

Big D: biệt danh của Dallas

Mullet có nghĩa là cá đối (tiếng Anh)

Đơn vị km/h

Một món ăn Mexico làm từ ngũ cốc, thịt băm, ớt, dầu, rồi đem hấp.

Một loại xe ô-tô mà các hàng ghế sau ghế lái xe có thể bỏ ra hoặc gấp lại, và khoang chứa đồ sau ghế hành khách cũng được nới rộng hơn so với các loại xe khác, mục đích ban đầu của dòng xe này là để chở đồ.

Điểm khác biệt giữa trò bóng bầu dục cờ và bóng bầu dục thông thường là thay vì giành bóng trực tiếp từ đối thủ, người ta gỡ lá cờ trên thân người cầm bóng.

Một kiểu ghi điểm trong môn bóng bầu dục.

Một ban nhạc Alternative rock của Mỹ.

(1) Một số người sẽ nhầm lẫn khái niệm cổ tức với khái niệm lợi nhuận mà chúng ta đang thảo luận trong chương này. Lợi nhuận là số tiền mà công ty kiếm được hàng năm sau khi đã trừ đi tất cả các chi phí và thuế. Cổ tức là khoản tiền mà công ty trả cho các cổ đông trên cơ sở lợi nhuận chia theo cổ phần mà họ đóng góp. Một công ty có thể có lợi nhuận khổng lồ tuy nhiên không nhất thiết phải trả cổ tức.

(1) Đây là một chỉ số quan trọng trong chính sách kinh tế - tiền tệ của một quốc gia.

(1). Stephen King: nhà văn chuyên viết truyện kinh dị nổi tiếng của Mỹ.

(\*) Danh sách này không bao gồm các công ty đã sáp nhập vào công ty khác.

(1) Home run: khái niệm trong bóng chày, cú đánh cho phép người đánh chạy quanh ghi điểm mà khỏi phải dừng lại.

(2) Trong cuốn sách này, chúng ta sẽ gặp một số vấn đề phức tạp xuất hiện khi các công ty chia nhỏ cổ phiếu của họ - chia một cổ phiếu thành hai cổ phiếu, chia một cổ phiếu thành ba, v.v... Nếu bạn đầu tư 1.000 đô la vào 100 cổ phiếu của công ty X, mỗi cổ phiếu có giá 10 đô la, sau đó một cổ phiếu được chia nhỏ thành hai cổ phiếu, và bạn ngẫu nhiên có 200 cổ phiếu với giá 5 đô la một cổ phiếu. Hai năm sau, giả định giá cổ phiếu tăng lên 10 đô la và bạn sẽ có số tiền lớn gấp đôi. Tuy nhiên, với một người không biết gì về chia nhỏ cổ phiếu, anh ta sẽ cho rằng bạn chẳng được thêm gì, vì cổ phiếu bạn mua với giá 10 đô la lại bán ra với giá 10 đô la. Trong trường hợp của Subaru, cổ phiếu thực sự chưa bao giờ được bán với giá 312 đô la. Cổ phiếu đã được chia nhỏ từ một cổ phiếu thành tám cổ phiếu trước khi giá tăng, vì vậy thực chất giá cổ phiếu tại thời điểm đó chỉ có 39 đô la (312:8). Để phù hợp với mức giá này, tất cả các số liệu trước khi chia nhỏ đều phải chia cho 8. Đặc biệt mức giá thấp 2 đô la vào năm 1977 sau khi được “điều chỉnh chia nhỏ” chỉ còn 25 xu một cổ phiếu (2:8=0,25 đô la), mặc dù thực chất cổ phiếu không bao giờ bán ở mức giá 25 xu. Các công ty nói chung không muốn giá cổ phiếu của họ tính theo đô la quá cao, đó là lý do vì sao các công ty chia nhỏ cổ phiếu.



(1) Trong nguyên văn tiếng Trung là “Hạ ca”, cách gọi này thường dùng để chỉ tôn trọng trong các bậc đàn anh, chính vì thế khi Phúc Sinh nghe thấy liền có cảm giác Hạ Trường Ninh là xã hội đen (BTV)

(2) Vương Hy Phượng, còn gọi là Phượng ót – một nhân vật nổi tiếng sắc sảo, ghe gớm trong tiểu thuyết Hồng lâu mộng của Tào Tuyết Cần (BTV)

(3) Thím Tường Lâm là nhân vật trong truyện ngắn Lễ cầu phúc của Lỗ Tấn (BTV)

(1) Trong hệ thống giáo dục Trung Quốc có một trường dạy cho những người trưởng thành. Đối tượng đến học là những người đã thành niên nhưng chưa có đầy đủ kiến thức của các cấp. Trường này dạy đủ trình độ các cấp như cao đẳng, đại học, thạc sĩ (BTV)

(2) Tôm chân mềm: Chỉ người nhát gan (BTV)

(1) Nạp Tây: Một dân tộc thiểu số ở vùng Lệ Giang, sống chủ yếu ở khu vực thành cổ của thành phố Lệ Giang, tỉnh Vân Nam (BTV)

(2) Đào Tiềm (365-427) từng than rằng: “Ngã khởi năng vị ngũ đầu mễ chiết yêu” (Sao ta lại có thể vì năm đấu gạo mà chịu khom lưng). Người đời sau dùng điểm này để chỉ việc người quân tử không chịu vì lợi lộc mà luồn cúi kẻ tiểu nhân, có quyền thế, hoặc con người luôn phải canh cánh nỗi lo cơm áo gạo tiền (BTV)

(3) Biện Hòa: Xưa nước Sở có người tên Biện Hòa, tìm được viên đá ngọc quý bèn dâng cho Sở Lệ Vương, Lệ Vương đưa cho thợ làm ngọc xem, thợ nói: “chỉ là đá”. Vương bèn sai chặt chân trái Hòa. Lệ Vương mất, Hòa lại dâng lên Vũ Vương, Vũ Vương đưa cho thợ làm ngọc, lại nói rằng: “chỉ là đá”. Vũ Vương sai người chặt chân phải của Hòa. Vũ Vương chết, Văn Vương kế vị, Hòa ôm đá ngọc đến chân núi Sở khóc ba ngày ba đêm, lệ cạn mà chảy ra máu. Văn Vương nghe thấy, sai người hỏi nguyên do, bèn cho thợ làm ngọc xem kỹ, gia công được kho báu, bèn cho đặt là Ngọc Biện Hòa. Về sau, những viên ngọc tuyệt thế đều được gọi là ngọc Biện Hòa (BTV)

(4) Thổ ty: Chức quan thế tập của thủ lĩnh các dân tộc thiểu số ở Trung Quốc thời Nguyên, Minh, Thanh; ở Việt Nam thời trước cách mạng tháng Tám (BTV)

(1) Trích trong sách Liệt tử, thiên Hoàng đế, có nghĩa là: Ai coi trọng bề ngoài thì nội tâm nhất định sẽ kém cỏi (ND)

(1) Trích trong “Thư gửi Trần Bá Chi” của Khưu Trì (464-508, tác gia thời Nam Bắc Triều) dịch nghĩa: Mùa xuân tháng ba, cỏ cây Giang Nam tươi tốt, hoa cỏ sinh sôi, bầy oanh chao liệng (BTV)

(2) Trà viên thường có hai loại, một là nơi trồng trà, hai là nơi uống trà giải trí. Trà viên ở trong truyện bao gồm cả hai hình thức trên (BTV)

(3) Trích trong bài từ Thoa đầu phong của Lục Du, nghĩa là: Đôi tay xinh đẹp của nàng nâng chén rượu ngon. Bài từ được làm khi Lục Du và người vợ bị bắt ép phải ly biệt là Đường Uyển trùng phùng ở vườn thăm, ông đề bài từ lên tường, Đường Uyển cũng họa lại một bài, không lâu sau nàng u uất mà chết (BTV)

(4) Thâu đặc phù sinh bán nhật nhân: Câu thơ trong bài Đề Hạc Lâm tự bích (Đề trên tường chùa Hạc Lâm) của nhà thơ đời Đường, Lý Thiệp, nghĩa câu thơ là giải thoát bản thân khỏi sự phiền não, buồn chán để bản thân tới một nơi thoát tục, tu dưỡng tâm hồn (ND)

(1) Trích trong sách Mạch Tử, thiên Cáo Tử thứ mười lăm, có nghĩa là: Phàm những người nhận nhiệm vụ của trời ban thì bản thân phải chịu vất vả, tôi rèn tâm chí trước tiên (ND)

(2) Super Boy: Một cuộc thi giọng hát hay dành cho nam giới của đài truyền hình Hồ Nam, tổ chức hai năm một lần (ND)

(1) Những trợ từ trong Hán văn cổ (BTV)

(2) Ba Y: Trong tiếng của dân tộc Duy Ngô Nhĩ và Kazakhstan có nghĩa là tài chủ, chỉ những người tiêu tiền (ND)

(3) Túy Ông đình ký: Một bài văn nổi tiếng của Âu Dương tu (BTV)

(4) Effendi: Một nhân vật nổi tiếng thông minh, tài trí trong truyền thuyết của dân tộc Đột Quyết ở Tân Cương (BTV)

(1) Lúc này tình cảm và cách nhìn nhận của Ninh Phúc Sinh đối với Hạ Trường Ninh có sự thay đổi, nên người dịch cũng thay đổi ngôi thứ ba (ND)

(1) Là ép thành từng bánh hình tròn (BTV)

(1) Trong tiếng Trung, cụm từ “ăn đậu phụ” còn chỉ hành vi thân mật nam và nữ (BTV)

(1) Nghĩa là sau khi thất bại liền cảm thấy bất lực. Sau này dùng để chỉ tính cách mạnh mẽ, ương ngạnh trở nên dịu dàng, mềm mỏng (ND)

(1) Trong tiếng Trung, từ “cố lên” có nghĩa đen là “thêm dầu”(BTV)

(2) Diệt Tuyệt sư thái: Chương môn phái Nga My trong tiểu thuyết Ý Thiên Đồ Long Ký của Kim Dung. Trong ngôn ngữ giới trẻ Trung Quốc phụ nữ được gọi là Diệt Tuyệt sư thái thường có học vị Tiến sĩ, tính tình nghiêm khắc (BTV)

(3) Đê Tô Công là một trong mười cảnh đẹp của Tây Hồ. Con đê rộng ba mươi sáu mét, phong cảnh rất đẹp (ND)

(4) Đôn Hoàng: Là một thị xã thuộc thành phố Tửu Tuyền, tỉnh Cam Túc (ND)

(5) Tả quyển là những sách vở còn lại ở di chỉ Đôn Hoàng. Tục văn hay còn gọi là thông tục văn, thường là những sáng tác thơ, văn, ca phú (ND)

(6) Đoàn từ: Một hình thức nghệ thuật dân gian vừa hát vừa nói, lưu hành ở các tỉnh miền Nam, Trung Quốc vào thời Thanh (ND)

(1) Em Lâm: Ý chỉ Lâm Đại Ngọc, một nhân vật trong tiểu thuyết Hồng Lô Mộng là tri âm tri kỷ của Giả Bảo Ngọc (ND)

(2) Châu Bát Bì: Là một địa chủ ác bá, một nhân vật phản diện điển hình dưới ngòi bút của nhà văn nổi tiếng Cao Ngọc Bảo, tên thật là Châu Xuân Phú (ND)

(1) Câu thơ của Ngô Xương Thạc – bậc thầy về thơ pháp, kim thạch thời cận đại; nghĩa là “hoa mai mười dặm thơm cả biển thuyết, giữa chốn đầy hoa mai, tựa mình như nhành lan” (BTV)

(2) Ninh Phúc Sinh xử xiên dáng vẻ Chanh Đa giống như Phan Kim Liên chờ Tây Môn Khánh (BTV)

(3) Hoàng phong vĩ hậu châm, tối độc phụ nhân tâm: Ong vàng kim châm sau đuôi, còn ác độc nhất chính là trái tim phụ nữ (ND)

(4) Vương Bảo Xuyên, nhân vật thời cổ đại, là con gái của tể tướng Vương Doãn dưới triều Đường ý Tông, không nghe lời cha mẹ dạy, lấy Tiết Quý Bình nghèo khó. Sau khi bị đuổi ra khỏi nhà, Tiết Quý Bình xung quân,

Vương Bảo Xuyên một mình sống khổ cực suốt mười tám năm ở Hàn Dao. Sau này Tiết Quý Bình trở thành quan lớn trong triều đã đón Vương Bảo Xuyên về phủ, nhưng nàng chỉ hưởng cuộc sống hạnh phúc đúng mười tám ngày thì chết (BTV)

(5) Chữ bằng do hai bộ nhục tạo thành, ở đây Hạ Trường Ninh chơi chữ, nhục có nghĩa là thịt (ND)

(1) Bàn giặt quần áo: trước đây khi chồng có lỗi với vợ thường bị vợ phạt quỳ trước bàn giặt quần áo

(1) Tahiti: Tahiti là đảo lớn nhất của của Polynésie thuộc Pháp, nằm ở phía nam Thái Bình Dương. Đây là trung tâm kinh tế văn hóa và chính trị của Polynésie thuộc Pháp (ND)

(1) Cho tôm vào rượu, tôm sẽ say cho đến chết (ND)

(1) Câu chuyện về ngư phủ và vị thần trong Nghìn lẻ một đêm (BTV)

(2) Rượu nước hai: Rượu nước đầu là loại 75 độ, rượu nước hai có nồng độ nhẹ hơn

(3) Trong tiếng Trung từ “mất mặt” có nghĩa là không biết xấu hổ, không có thể diện, nghĩa mặt chữ là “đánh mất mặt” vì thế Phúc Sinh mới mắng Hạ Trường Ninh là đồ không cần mặt mũi, không cần da (BTV)

(1) Ngụ ý câu này là: Phật là bậc đại từ, đại bi và đại năng, là đấng giác ngộ, vì thế đâu cần nén hương của con người. Trong trường hợp này, Ninh Phúc Sinh vừa tự cổ vũ bản thân, vừa thăm mắng Ngũ Nguyệt Vy không xứng để cô phải tranh giành (BTV).

Quasimodo: Anh gù trong tiểu thuyết Nhà thờ Đức Bà Paris, còn được biết đến với tên “Thằng gù ở nhà thờ Đức Bà”.

Hai nữ minh tinh nổi tiếng của thập niên 80, 90 thế kỷ trước.

Hai người phụ nữ được biết đến với gương mặt không mấy xinh đẹp.

Nê và Nghê là hai từ đồng âm.

Nam uống hoócmon và chuyển đổi giới tính thành nữ.

“Ăn dấm” còn có nghĩa bóng là “ghen”.

“Trường hận ca” của Bạch Cư Dị.

Vong Xuyên: dòng sông dưới Địa ngục.

Gia, nghĩa gốc là ông, ở đây dùng để chỉ người có địa vị cao.

Dùng thủ đoạn phi pháp đối phó với chuyện phi pháp.

Người mặc áo xanh.

Đệm cói.

Cái bóng, ở đây ý chỉ về cái bóng đã xuất hiện bên Tinh Hồn lúc mới tới thế giới này.

Phòng gác, phòng bên.

Kẻ biết võ.

Nam chính trong bộ phim “Bá Vương Biệt Cơ”, thừa nhỏ Trình Điệp Y bị bán tới đoàn kịch, trưởng đoàn đã đào tạo Trình Điệp Y thành hoa đán (diễn viên nam đóng vai nữ trong kinh kịch).

Vật dụng trong thư phòng: Giấy, nghiên, bút, mực.

Bài thơ “Oán tình” của Lý Bạch, Tản Đà dịch.

Một tổ hợp gồm nhà, sân, vườn.

Loại cây song tử điệp ở miền Đông Bắc, Trung Quốc.

Ông ngoại.

Trích đoạn trong bài “Liên vũ độc âm” của Đào Uyên Minh.

Tử khí đông lai nghĩa là “Mây tía từ phía đông đến”, mây tía chỉ sự may mắn phúc Trạch.

Câu này ám chỉ những người con trai chuyên sống dựa dẫm vào con gái, là một câu mang nghĩa xấu.

Người điên.

Cách gọi anh em thân thiết trong nhà.

Con do chính thất sinh ra.

Tiểu di: Dì út.

Chỗ ngồi đặc biệt sang trọng.

Con trai của thân vương hay con trai của Thái tử cũng đều gọi là “Thế tử”.

Y phục theo hình con rắn dùng cho các vị thân vương, hoàng tử.

Trang phục hoàng cung.

Cây ngọc đón gió.

Trúng tiếng sét ái tình.

Mãng bào tứ trảo: Áo bào theo hình mãnh xà bốn vuốt, biểu thị cho địa vị thân vương.

Trước đây Vĩnh Dạ xưng hô không rõ giới tính là dụng ý của tác giả.

Mình chàng đi xuống sông. Vĩnh Dạ có trăng song hành.

Đình xây giữa hồ.

Loại côn trùng có độc.

“Hồng” trong “hồng bài”, “quan” trong “tiểu quan”, “hồng quan” được hiểu là nam kỹ có địa vị nhất.

Hồng Hạnh là một nhân vật thời cổ đại của Trung Quốc đã trèo tường ra ngoài ngoài tình.

Người không có con là bất hiếu với tổ tiên.

Người bỏ tiền ra thuê.

Tiểu đình nằm cách cổng thành mười dặm.

Thái tử phi tương lai.

Trích bài thơ “Giang tuyết” của Liễu Tông Nguyên.

Miếng ngọc tròn, ở giữa rỗng như đồng xu, từ tâm hướng ra có một khe hồng.

Chữ “phẩm” 品

Thiếp ghi ngày tháng năm sinh.

Chữ Tù: 囚

Chữ Khốn: 困 (nghĩa là “nhốt”).

Bảng 1/10 của một đấu.

Cầm sống: Vãn chuộc lại được; Cầm chết: bán đứt.

Người thuê mình.

Y phục ngày xưa thường có nhiều lớp, trung y là lớp áo mặc ở giữa.

Dịch nghĩa: Ráng chiều rơi xuống, cùng cánh cò đơn chiếc đều bay.

Cúng tế vào mùa thu.

Những vật tổ được coi như biểu tượng của một gia đình hoặc một tộc người.

Kim kê độc lập: Một thế võ mà người thi triển co một chân, đứng trên một chân.

Y phục mang lại sự may mắn.

Nhân vật Lỗ Chí Thâm trong Thủy Hử.

Lầu Hái Sao.

Thời phong kiến, họ đặt ra thất xuất đối với một người vợ để bó buộc người phụ nữ trong khuôn khổ gia đình. Thất xuất gồm có: Không con, tà dâm, không thờ cha mẹ chồng, lăm điều, trộm cắp, ghen tuông, bị bệnh khó chữa.

Mình chàng đi xuống sông. Vĩnh Dạ có trăng song hành.

Mãng phục: Một thứ phẩm phục, trên áo thêu như rồng nhưng kém rồng một vuốt.

Chữ ‘hồi’: 回

Nơi ngắm mặt trời lặn.

Cách gọi trang trọng.

Lều bày tỏ lòng hiếu kính với Tiên hoàng dành cho các quan.

Ngõ phía Đông.

Nơi giặt quần áo.

(1) Dụng tâm lương khổ: thành ngữ, ý muốn nói đến việc lao tâm khổ tứ, chịu khó suy nghĩ về chuyện gì đó.

(1) BA: người quản lý.

(1) Thành ngữ “thêu hoa trên gấm”: ý chỉ việc làm thừa thãi.

(2) Estée Lauder và Shiseido là hai nhãn hiệu mỹ phẩm nổi tiếng của Mỹ và Nhật Bản.

(3) Đồng sự: thành viên hội đồng quản trị.

(4) Sữa tươi tươi lên đầu: nguyên văn là “thế hồ quán đỉnh”, trong Phật giáo chỉ sự giác ngộ một cách triệt để.

(5) Thiên thượng thiên hạ duy ngã độc tôn: là thuyết trong Phật giáo, có nghĩa là: Trên trời, dưới đất chỉ một mình ta mà thôi.

(1) Tổng giám tài vụ: tiếng Anh là CFO, trong tiếng Việt là giám đốc tài chính.

(1) Brunch: bữa ăn giữa bữa sáng và bữa trưa.

(2) CBD viết tắt của từ Central Business District, khu trung tâm hành chính và thương mại của một quốc gia hay một thành phố.

(3) Bộ phim này có tên là \_Cuộc sống tươi đẹp (Life is beautiful),\_ tác phẩm điện ảnh kinh điển của Ý năm 1998. Phim đoạt ba giải Oscar và năm mươi hai giải thưởng khác.



(1) Thế thái viêm lương: lòng người thay đổi, thói đời đen bạc.

CBD: viết tắt của Central business district. Ngày nay, CBD được hiểu là khu vực có xu hướng phát triển mang tính chuyên môn hóa cao, là trung tâm bán lẻ, trung tâm thương vụ, trung tâm dịch vụ và cũng là trung tâm văn hóa, hành chính, thông tin...

(1) Đập nổi chìm thuyền có nghĩa “quyết đánh đến cùng”, dựa theo điển tích: Hạng Vũ đem quân đi đánh Cự Lộc, sau khi qua sông, ông ra lệnh chìm hết thuyền, đập vỡ hết nổi niêu để binh sĩ thấy không có đường lui, phải quyết tâm đánh thắng.

(1) Kỳ kinh bát mạch: Theo người xưa, bốn khí dương từ trên đi xuống (thiên khí) và bốn khí âm (địa khí) từ dưới đi lên, tám dòng khí hóa trên giao lưu qua cơ thể con người, tạo thành tám kinh, gọi là “kỳ kinh bát mạch”. Kỳ kinh bát mạch gồm: Nhâm mạch, Đốc mạch, Dương duy mạch, Âm duy mạch, Dương kiều (kiểu) mạch, Âm kiều (kiểu) mạch, Xung mạch và Đái (Đới) mạch. Trong tám mạch, trừ hai mạch Nhâm và Đốc có huyết riêng, còn sáu mạch khác không có huyết riêng, có thể dùng một số huyết của các kinh chính (huyết hội với tám mạch) để điều hòa mạch khí của sáu mạch này.

(1) Long Island là một hòn đảo nằm ở phía đông nam New York, Hoa Kỳ.

(2) Cửa hàng flagship: Trong lĩnh vực thời trang, flagship có vai trò như một lời tuyên ngôn và thể hiện rõ nhất tính cách thương hiệu. Flagship thường có mặt bằng rộng hơn hẳn các cửa hàng trong cùng hệ thống. Bên cạnh việc bán hàng, vai trò quan trọng hơn của flagship chính là thể hiện sức mạnh, cá tính thương hiệu qua show window, trưng bày sản phẩm, hiệu ứng âm thanh, ánh sáng, kiến trúc nội, ngoại thất...

(1) Địa lão thiên hoang: dài đằng đẵng.