

JIM ROHN

Thủy Hương dịch



TRIẾT LÝ

C U Ộ C Đ Ồ I



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG



THAI BOOKS
Phụng sự để dân đầu

THỰC HÀNH LUẬT HẤP DẪN

THU HÚT TIỀN BẠC, TÌNH YÊU, SỨC KHỎE,
MỐI QUAN HỆ..



MIỄN PHÍ



Dành tặng cho tất cả những người đã đồng viên tôi chia sẻ thông điệp của mình trong suốt 30 năm qua. Cuốn sách này là dành cho các bạn.

Những lời khen tặng dành cho Jim Rohn

“Jim Rohn là một trong những nhà diễn thuyết tài ba, sâu sắc và nhiệt huyết nhất mà tôi từng gặp. Phong cách cùng khả năng truyền tải độc đáo đã khiến ông luôn vượt trội hơn tất cả những người còn lại.”

- **Havey Mackay**, tác giả *Bơi cùng cá mập trước khi bị nuốt chửng*

“Tôi không tin có một diễn giả Mỹ nào ngày nay lại có thể diễn tả sự thật một cách sống động như Jim Rohn. Sách vở và băng đĩa của ông đã duy trì chúng tôi và những hội thảo của ông đã truyền thêm sức mạnh cho chúng tôi.”

- **Harlan Ritter**, CEO của *Houston Belt & Terminal Railway*

“Jim Rohn được ví như Will Rogers của thời hiện đại. Cách nhìn của ông về thành công đã mở ra một hành trình tuyệt vời, có tác dụng thay đổi cuộc đời, cho hàng ngàn người đi tới thành công và hạnh phúc. Bạn phải gặp Jim Rohn.”

- **Tom Hopkins**, Chủ tịch *Tom Hopkins International*

“Jim Rohn là nhà diễn thuyết về cách thức thành công trong kinh doanh và lãnh đạo có ảnh hưởng nhất trong thời đại của chúng ta. Ông ấy khiến mọi người hành động.”

- **Rod Troutman**, Giám đốc bán hàng và đào tạo, *United Consumers Club*

“Tuyệt vời! Tôi đã nghe Jim Rohn nói nhiều lần và hiện vẫn tiếp tục nghe rất chăm chú từng lời ông nói. Khả năng truyền đạt của ông

là hoàn hảo còn ý tưởng của ông là vĩnh cửu.”

- **Tiến sĩ Tony Alessandra**, *Alessandra & Associates*

“Một số diễn giả có thông điệp tuyệt vời, một số diễn giả có cách truyền tải tuyệt vời. Jim Rohn là một trong số ít những diễn giả sở hữu cả hai điều này. Tôi tin rằng Jim Rohn sẽ trở thành diễn giả giỏi nhất trong số những người giỏi nhất.”

- **George T. Jochum**, *Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm CEO của Mid Atlantic Medical Services, Inc.*

“Jim Rohn là một bậc thầy về ngôn ngữ, người luôn truyền tải ý nghĩa và sự rõ ràng qua những bữa ăn tinh thần cực kỳ đáng nhớ.”

- **Gerhard Gschwandtner**, Trích dẫn của nhà xuất bản từ cuốn *Personal Selling Power*

“Thông điệp mà Jim Rohn gửi tới luôn trường tồn với thời gian và đầy sức thuyết phục. Ông là nhà truyền thông đại tài. Trí tuệ sâu sắc của ông luôn có tác động lớn và khiến bạn chỉ muốn chinh phục những đỉnh cao mới.”

- **Gordon Andrews**, *Giám đốc Trung tâm Giáo dục Cao cấp*

“Jim Rohn quá xuất sắc! Ông ấy là một trong những diễn giả chuyên nghiệp và sáng giá nhất của Mỹ, luôn mang theo thông điệp mà ai cũng cần lắng nghe.”

- **Brian Tracy**, *Chủ tịch Hệ thống học tập Brian Tracy*

LỜI NÓI ĐẦU

KHI TÔI ĐƯỢC TẬP ĐOÀN xuất bản WRS đề nghị viết cuốn sách *Những diễn giả vĩ đại nhất mà tôi từng được nghe*, Jim Rohn là diễn giả đầu tiên xuất hiện trong đầu tôi.

Thông điệp mà ông gửi gắm rất có ý nghĩa không chỉ đối với cuộc đời và sự nghiệp của tôi mà còn với hàng ngàn diễn giả mà tôi biết thông qua Tổ chức Diễn giả Quốc tế Walters về động lực mà ông đã tạo ra cho chúng tôi.

Khi bắt tay vào viết cuốn sách của mình, tôi đã hỏi từng diễn giả, ai là người đã khơi dậy sự sáng tạo và thành tựu trong cuộc đời họ. Nhiều người đã trả lời: “Dottie, đó là Jim Rohn.”

Lần đầu tiên nghe Jim nói, tôi đang trong giai đoạn xây dựng một doanh nghiệp về quảng cáo để trợ giúp chồng. Chúng tôi có nguy cơ mất nhà và một cơ sở giặt là nhỏ vì suy thoái kinh tế. Tôi có ý tưởng viết một mục quảng cáo giống như đã làm ở trường trung học.

Tôi bắt đầu đi bộ, đẩy chiếc xe nôi cũ kỹ có một bánh xe suốt ngày bị long ra, bên trong có hai bé con nhà tôi, trên những con đường làng không có vỉa hè ở Baldwin Park, (California), một thị trấn chuyên nuôi gà.

Vừa đi vừa đẩy xe đã thật khó khăn, nhưng phải nghe những lời nhận xét của bạn bè, cha mẹ, hàng xóm thì còn khó khăn hơn nhiều. Họ toàn nói, “Con/cậu/cháu nghĩ mình là ai vậy? Con/cậu/cháu không làm được đâu, con/cậu/cháu còn chưa tốt nghiệp đại học.”

Sau đó, một người bạn mời tôi tới nghe Jim Rohn. Chúng tôi được sắp xếp vào bàn có 10 người. Ngồi cạnh tôi là một phụ nữ trung niên có vẻ như đang lo âu với hành động ngược ngở của đứa con trai ở tuổi thiếu niên. Nếu có con đang ở độ tuổi thiếu niên, thì bạn sẽ hiểu một thiếu niên sẽ cư xử thế nào nếu bị ép tới một nơi mà nó không thích.

Thằng bé nằm dài trên ghế, cổ tựa vào lưng ghế. Hai chân duỗi dài ra, vắt chéo nhau khiến không ai có thể đi qua bàn chúng tôi mà không phải bước qua chân cậu ta hay bị vấp. Cậu bé khoanh tay trước ngực, môi dưới trề ra rất khiêu khích. Rồi Jim bắt đầu nói. Jim có một phong cách nói rất nhẹ nhàng, hóm hỉnh, dễ chịu nhưng cũng rất mạnh mẽ, nội dung chứa đựng nhiều câu chuyện khó quên.

Ông kể cho chúng tôi nghe những câu chuyện ngụ ngôn về những điều đơn giản như loài kiến và cách mà chúng không bao giờ bỏ cuộc. Jim giải thích rằng chúng ta cần phải hành động trước, rằng Thượng đế nói với chúng ta: “Nếu các con không làm gì cả, ta cũng không làm gì cả.”

Ông nói: “Nếu bạn gieo hạt, bạn sẽ được gặt hái. Nhưng trước hết, bạn phải gieo hạt đã.” Và “Hãy thay đổi con người mình, nếu không bạn sẽ luôn chỉ nhận được những gì bạn đã nhận được mà thôi.”

Những lời của ông ấy nhanh chóng dập tắt những ồn ào từ những kẻ có thái độ tiêu cực. Jim chỉ cho tôi thấy rằng những gì họ nói chẳng có gì quan trọng bởi vì chỉ bạn mới biết bạn là ai và có khả năng làm gì.

Jim nói: “Từ khi còn là một đứa trẻ, tôi đã đọc 6 cuốn sách mỗi tuần, chủ yếu là sách tiểu sử. Tất cả những người thành công cũng

như những nhân vật có ảnh hưởng mà tôi có liên hệ đều rất thích đọc sách. Tất cả những nhà lãnh đạo đều thích đọc sách.”

Cậu bé lập tức hỏi mẹ bút và giấy. Sau đó, cậu tì người vào bàn và bắt đầu ghi chép càng nhanh càng tốt những gì cậu nghe được. Cậu không ngừng ghi chép trong suốt chương trình đó. Khoảnh khắc nhận thức kỳ diệu đã xảy ra.

Cậu bé đã bắt được ánh sáng trong những ý tưởng của Jim. Cậu nhận ra những điều đó là chân lý bởi cậu hiểu chúng bằng chính trái tim và trí óc của mình. Thông qua ánh sáng của chúng, cậu biết mình là ai.

Tôi ao ước có được cuốn sách về những triết lý của Jim Rohn từ lâu rồi. Thế nên với tôi, cuốn sách này thật quý giá. Bạn sẽ thấy nó mở ra cho bạn những cánh cửa để đi tới thành tựu mà bạn tưởng rằng mình sẽ không bao giờ đạt tới. Hãy lật từng trang. Jim đã bật sẵn đèn cho bạn rồi.

- **Dottie Walters**, Chủ tịch Tổ chức Diễn giả Quốc tế Walters, tác giả cuốn sách *Những diễn giả vĩ đại nhất mà tôi từng được nghe*.

LỜI GIỚI THIỆU

NGÔN NGỮ GIÚP CHÚNG TA truyền tải suy nghĩ và ý tưởng từ bên trong tâm trí của chúng ta sang tâm trí của người khác. Chúng có sức mạnh thay đổi lịch sử, miêu tả quá khứ, cũng như mang tới ý nghĩa và mục đích cho hiện tại.

Ngôn ngữ giống như những màu sắc trên bảng màu của người họa sĩ có nhiều màu sắc, chúng ta càng dễ dàng vẽ được một bức tranh sống động; thực hành nhiều với các màu sắc đó một cách phù hợp và độc đáo, chúng ta càng có nhiều cơ hội tạo ra một tuyệt phẩm thể hiện đúng con người mình.

Người ta đồn rằng Winston Churchill đã sắp xếp lại ngôn ngữ Anh và đưa nó vào cuộc chiến. Chính sự lựa chọn ngôn từ độc đáo của ông cùng sức mạnh đằng sau chúng đã kích thích tâm trí, khơi dậy tinh thần và mang tới một quyết tâm mới cho dân tộc Anh trong thời kỳ họ gặp đại khủng hoảng. Nếu thiếu đi tài hùng biện của con người phi thường này, có lẽ lịch sử đã rất khác.

Có rất nhiều lý do lý giải vì sao khả năng thể hiện bản thân là một kỹ năng quan trọng cần nắm vững. Suy cho cùng, chất lượng cuộc sống chủ yếu được quyết định bởi khả năng thuyết phục người khác cũng như khả năng truyền tải chính xác những suy nghĩ và cảm giác của chính mình tới người khác. Giao tiếp hiệu quả là một thách thức không nhỏ. Kỹ năng này không dễ thành thực bằng cách tiếp cận thông thường. Thay vào đó, chúng ta phải tận dụng mọi cơ hội mà cuộc đời này cho chúng ta để thực tập khả năng ảnh hưởng tới người

khác của mình.

Sau ba thập niên chia sẻ ý tưởng với mọi người, tôi vẫn luôn bị ấn tượng bởi sức mạnh của những lời nói uyển chuyển. Cuộc đời của chính tôi cũng đã thay đổi hoàn toàn nhờ những lời động viên đầy cảm hứng của một người đàn ông đã nhìn thấy những khả năng tiềm ẩn trong tôi. Suy cho cùng, đó chính là những gì lớn lao nhất mà chúng ta có thể đóng góp cho cuộc sống của những người khác – khiến họ có thêm hy vọng, cảm nhận được những xúc cảm mới mẻ, và nhìn thấy những cơ hội mới.

Cuốn sách này là tổng hợp một vài ý tưởng mà tôi đã viết, đã nói trong nhiều năm qua. Nhưng tôi khó có thể được coi là người sáng tạo ra bất kỳ một ý tưởng nào trong số đó. Những hiểu biết về cuộc đời và kinh doanh mà tôi có là kết quả của một quá trình lâu dài được tiếp cận với nguồn ý tưởng phong phú và dồi dào từ những người khác, chính họ là nguồn cảm hứng để tôi có khả năng diễn đạt những ý tưởng cũ theo những cách mới.

Tôi hy vọng rằng thông qua những trang sách này, bạn sẽ tìm thấy động lực để đứng dậy và đi tiếp. Suy cho cùng, chỉ một vài từ đơn giản mà một người mẹ sắp chết nói với người con trai của mình đã làm thay đổi cả cuộc đời cậu và cả đất nước của chúng ta. Những từ đó là “Hãy trở thành một cái gì đó, Abe.” Chúng truyền cảm hứng đến nỗi chàng trai trẻ đến từ Illinois đã quyết tâm và sau đó trở thành tổng thống thứ mười sáu của Hoa Kỳ.

Tôi cầu chúc bạn sẽ có một chuyến du hành tương tự như thế, từ nơi bạn đang đứng, tới nơi mà bạn muốn tới và trở thành người bạn muốn trở thành.

Câu chúc bạn sẽ sống một cuộc đời ý nghĩa và đáng nhớ.

- **Jim Rohn**

HÀNH ĐỘNG/LAO ĐỘNG

BẠN CẦN PHẢI HỌC cách biến trí tuệ và những cảm xúc mạnh mẽ thành hành động.

Sự kỳ diệu của hạt giống và đất trồng không phải được tạo ra bởi lời nói khẳng định, mà chỉ được tạo ra thông qua lao động.

Hãy coi nghỉ ngơi là một điều cần thiết, chứ không phải là một mục tiêu. Chỉ nghỉ ngơi đủ để hồi phục sức khỏe.

Nếu thiếu những hành động liên tục thì những mối đe dọa của cuộc sống sẽ sớm lấn át những giá trị.

Số ít những người hành động luôn bị số đông những người chỉ ngồi nhìn ghen tỵ.

YÊU CẦU/TIN CẬY/ QUYẾT TÂM

YÊU CẦU LÀ BƯỚC ĐẦU của việc được nhận một điều gì đó. Hãy chắc rằng bạn không đi ra biển với một cái thìa. Ít nhất hãy mang theo một cái xô kéo bọn trẻ sẽ cười vào mũi bạn.

Không có cơ hội nào để được nhận tốt hơn là biết ơn những gì bạn đang có. Lòng biết ơn sẽ mở ra cánh cửa cơ hội để những ý tưởng tràn vào con đường của bạn.

Quyết tâm nói: “Tôi sẽ làm.” Hãy nói: “Tôi sẽ chinh phục đỉnh núi này. Họ nói rằng nó quá cao, quá xa, quá dốc, quá lởm chởm, quá khó. Nhưng đó là ngọn núi của tôi. Tôi sẽ chinh phục được. Bạn sẽ sớm thấy tôi, hoặc là vẫy tay trên đỉnh núi, hoặc là chết trên đường sau khi nỗ lực hết mình.”

Cảm phấn và quyết tâm là hai cảm xúc mạnh mẽ có tác dụng tạo nên sự thay đổi.

NHỮNG ĐIỀU CƠ BẢN/NHỮNG NỀN TẢNG

THÀNH CÔNG CHẮNG PHẢI là phép màu cũng không phải là điều thần bí. Thành công là kết quả tất yếu của việc kiên trì áp dụng những nguyên tắc nền tảng cơ bản.

Chẳng có nguyên tắc nền tảng nào là mới cả. Bạn có quyền nghi ngờ một chút nếu có người nói : “A, tôi phát hiện ra một nguyên tắc mới.” Điều này giống như ai đó mời bạn đi tham quan một vòng nhà máy sản xuất đồ cổ vậy.

Có những điều bạn cần phải làm hàng ngày. Ăn bảy quả táo vào tối thứ Bảy thay vì mỗi ngày một trái sẽ không giải quyết được vấn đề gì cả.

Thành công không gì khác hơn là thực hiện một số kỷ luật đơn giản hàng ngày; còn thất bại đơn giản là lặp đi lặp lại một vài lầm lỗi trong đánh giá từ ngày này qua ngày khác. Chính sức mạnh tích lũy của kỷ luật và đánh giá sẽ dẫn dắt chúng ta tới thành công hay thất bại.

SÁCH/THƯ VIỆN/ĐỌC

HẦU HẾT NHỮNG NGÔI NHÀ có giá trị trên 250 ngàn đô-la Mỹ đều có thư viện. Sự thật đó có khiến bạn suy nghĩ điều gì không?

Hãy bỏ bữa nếu cần thiết, nhưng đừng bỏ qua một cuốn sách.

Một số người tuyên bố rằng có thể đọc vài cuốn tiểu thuyết rẻ tiền bởi vì đôi khi bạn vẫn tìm thấy vài điều ý nghĩa trong đó. Bạn cũng có thể tìm thấy mẩu bánh mì trong thùng rác, nếu bạn tìm kiếm đủ lâu. Nhưng có cách khác tốt hơn mà.

Một số người đọc ít đến nỗi họ bị thoái hóa.

Vấn đề không nằm ở giá của cuốn sách, vấn đề nằm ở giá bạn sẽ phải trả nếu không đọc nó.

Giờ đây tôi đã có thư viện tốt hơn. Tôi phải thú nhận rằng tôi không đọc hết các cuốn sách trong thư viện của mình, nhưng chỉ cần bước đi bên trong thôi là tôi đã cảm thấy thông minh hơn rồi.

Tất cả những gì bạn cần để tạo nên tương lai tốt đẹp hơn và thành công hơn đã được viết hết ra rồi. Và hãy đoán xem: Chúng luôn sẵn có cho bạn. Tất cả những gì bạn cần làm là tới thư viện. Nhưng bạn có tin rằng chỉ 3% người Mỹ là có thể thư viện không? Ồ, chắc phải rất đắt? Không, chúng miễn phí! Và luôn có thư viện ở mỗi khu dân cư. Thế mà chỉ có 3%.

Sách dễ tìm và dễ mua. Một cuốn sách thông thường hiện nay có giá khoảng 70-80 ngàn đồng/cuốn. Bạn có thể vay các con mình ấy chú! Đừng chỉ đọc những sách dễ. Bạn có thể giải trí với chúng nhưng

không thể trưởng thành nhờ chúng.

Cuốn sách mà bạn không đọc thì chẳng có ích gì.

SỰ NGHIỆP/THỊ TRƯỜNG

CHA TÔI LUÔN DẠY tôi phải làm việc nhiều hơn mức mình được trả công vì đó giống như một sự đầu tư cho tương lai.

Dù bạn ở lại sáu tuần, sáu tháng hay sáu năm, thì khi rời đi, nó phải luôn tốt hơn lúc bạn mới tới.

Đừng mang nhu cầu của bạn ra thị trường, hãy mang kỹ năng của bạn. Nếu thấy không khỏe, hãy nói với bác sĩ, không phải thị trường. Nếu cần tiền, hãy đến ngân hàng, không phải thị trường.

Chúng ta được trả tiền để đưa những thứ có giá trị ra thị trường. Để làm được điều đó cần mất nhiều thời gian, nhưng chúng ta được trả tiền cho những thứ có giá trị, không phải cho thời gian bỏ ra.

Bạn không cần phải ở mãi nơi bạn bắt đầu khởi nghiệp trên thị trường.

Một sai lầm tai hại trong nỗ lực làm giàu là: Bạn không thể trở nên giàu có chỉ bằng cách đòi hỏi.

Nếu bạn bán được hàng, bạn có thể kiếm sống. Nếu bạn đầu tư thời gian và dịch vụ tốt cho một khách hàng, bạn có thể tạo nên một gia tài.

Đừng chỉ để hoạt động kinh doanh hay công việc của bạn làm điều gì đó cho bạn; hãy để nó làm điều gì đó thay đổi bạn.

Những ngày tồi tệ nhất của những người yêu thích công việc mình làm vẫn tuyệt vời hơn những ngày tốt đẹp nhất của những người không như vậy.

Tình trạng không làm “bài tập về nhà” cũng bộc lộ rõ trên thị trường cũng như trong lớp học.

THAY ĐỔI/LỰA CHỌN/QUYẾT ĐỊNH

TÔI TỪNG NÓI: “Tôi tin là mọi thứ sẽ thay đổi.” Sau đó, tôi học được rằng mọi thứ chỉ thay đổi khi chính tôi thay đổi.

Đừng nói: “Nếu đã có thể thì tôi đã làm rồi,” mà hãy nói: “Nếu có thể thì tôi sẽ làm.” Đôi khi, việc bạn chọn cái nào không quan trọng. Quan trọng là bạn phải chọn! Bạn không thể tiến lên nếu không chịu đưa ra quyết định.

Chúng ta thường thay đổi bản thân vì một trong hai lý do: niềm cảm hứng hoặc nỗi tuyệt vọng.

Nếu không thích hiện tại thì hãy thay đổi nó! Bạn đâu phải một cái cây.

Một trong những cách tốt nhất để bắt đầu thay đổi cuộc đời là làm bất cứ điều gì xuất hiện ở danh sách “Tôi nên làm” trong tâm trí bạn.

Mọi dạng thức sống đều nỗ lực vươn tới cực hạn ngoại trừ con người. Một cái cây sẽ mọc cao đến chừng nào? Cao đến hết mức có thể. Trong khi đó, con người lại được trao đặc quyền chọn lựa. Bạn có thể chọn là tất cả hoặc ít hơn. Vậy sao không nỗ lực đến cực hạn trước các thách thức và xem mình có thể làm được những gì.

Đôi khi quá trình ra quyết định giống như một cuộc chiến nội tâm.

Đích đến của bạn không thể thay đổi sau một đêm, nhưng hướng đi đến đó thì có thể đấy!

Sự thiếu quyết đoán là kẻ đánh cắp những cơ hội.

GIAO TIẾP/THUYẾT PHỤC

GIAO TIẾP HIỆU QUẢ là hướng tới việc người nghe nói: “Tôi cũng vậy” thay vì nói: “Rồi sao?”

Học cách bày tỏ chứ không phải phô trương.

Bạn che giấu bao nhiêu không quan trọng, mà quan trọng là cách bạn che giấu.

Hãy nói ngắn gọn phần lý lẽ và lô-gic trong bài thuyết trình của mình. Có thể có khoảng 1.000 thông tin về một chiếc xe ô tô nhưng bạn không cần biết tất cả để đưa ra quyết định. Chỉ cần nửa tá mà thôi.

Nói giảm tốt hơn là nói quá. Hãy để mọi người thấy bất ngờ vì nó tốt hơn và dễ hơn bạn nói.

Để giao tiếp hiệu quả, hãy súc tích. Jesus nói: “Hãy đi theo ta.” Thật ngắn gọn. Ngài có thể nói như vậy vì chính những phẩm chất bên trong mà Ngài không cần phải nói ra.

Bạn không thể nói những điều bạn không biết. Bạn không thể chia sẻ những cảm xúc bạn không có. Bạn không thể giải thích những điều bạn không hiểu. Và bạn không thể cho đi những thứ bạn không sở hữu. Để cho đi và chia sẻ điều gì đó một cách hiệu quả, trước hết bạn phải có điều đó. Giao tiếp tốt bắt đầu từ sự chuẩn bị tốt.

Giao tiếp hiệu quả là 20% những điều bạn biết và 80% cách bạn cảm nhận về những điều bạn biết.

Lời nói có sức lay chuyển là khi những điều bạn nói so với những

điều bạn biết chỉ giống như phần nổi của tảng băng chìm.

Nếu chỉ giao tiếp đơn thuần, bạn có thể sống được. Nhưng nếu giao tiếp tài tình, bạn có thể tạo ra những phép màu.

Nếu không cẩn trọng, bạn rất dễ nhầm lẫn khi diễn đạt. Giả sử ý bạn là: “Điều gì làm anh phiền muộn vậy?” nhưng bạn lại nói là: “Anh bị làm sao thế?”

Khả năng thuyết phục thực sự xuất phát từ việc bạn đặt cả bản thân mình vào mọi điều bạn nói. Ngôn từ có sức ảnh hưởng. Ngôn từ mang trong mình những xúc cảm có sức ảnh hưởng mạnh mẽ.

Giao tiếp là khả năng tác động đến người khác bằng ngôn từ.

Tận dụng mọi cơ hội rèn luyện kỹ năng giao tiếp để khi những dịp quan trọng xảy đến, bạn sẽ có tài năng, phong cách, sự sắc sảo, rõ ràng và xúc cảm để tác động đến người khác.

Đừng ngại bắt chước lời người khác nếu bạn thấy họ nói hay. Winston Churchill có câu: “Sự thật thì không thể phủ nhận. Sự hiểm độc có thể tấn công nó và sự ngu dốt có thể chế nhạo nó, nhưng cuối cùng, sự thật vẫn là sự thật.” Nói rất hay. Bạn có thể thức cả đêm mà vẫn không nghĩ ra được câu đó.

TẬP TRUNG

LỜI KHUYÊN SÁNG SUỐT nhất mà tôi biết về chủ đề tập trung là:
Dù đang ở đâu, hãy ở đó.

Làm ra làm, chơi ra chơi. Đừng vừa làm vừa chơi.

Dù bạn là ai, dù bạn đang làm gì thì cũng hãy chú tâm vào con người và hành động của mình.

Trên đường đi làm, hãy tập trung vào con đường – không phải công việc.

Hãy chú tâm. Đừng cả ngày ngồi nghĩ vẩn vơ.

TRANH LUẬN

CÓ RẤT NHIỀU THỜI GIAN để tranh luận về những ý tưởng mới. Mấu chốt là ghi chép kỹ càng trước rồi tranh luận sau.

Tranh luận giúp tinh lọc một ý tưởng hay. Vậy nên chúng ta mới có hai Đảng trong Quốc hội. Một người nói: “Tôi có một ý tưởng tuyệt vời cho đất nước này.” Chúng ta nói: “Tuyệt vời! Nêu ra đi để mọi người cùng tranh luận.” Và chúng ta bắt đầu tranh luận bằng cách đặt câu hỏi cho người đưa ra ý tưởng. Sau câu hỏi thứ ba, anh ta nói: “Tôi rút lại ý tưởng tuyệt vời của mình. Tôi chưa nghĩ đến ba câu hỏi này.”

Chúng ta cần dạy cho trẻ biết cách tranh luận về những vấn đề quan trọng trong cuộc sống. Tranh luận củng cố lòng tin của trẻ và giúp chúng tự bảo vệ mình trước những hệ tư tưởng khác mà chúng sẽ gặp trên đường đời.

Luôn chủ động xem xét cả hai phía của một cuộc tranh luận. Thấu hiểu quan điểm bên đối lập là cách tốt nhất để củng cố quan điểm của mình.

KHAO KHÁT/ĐỘNG LỰC

CON NGƯỜI CÓ NĂNG LỰC phi thường để đạt được đúng thứ mà họ phải có bằng được. Nhưng thứ mà ta phải có bằng được và thứ ta muốn có là hai thứ khác nhau.

Động lực mạnh mẽ nhất chính là động lực từ chính bản thân. Có người nói: “Giá mà có ai đó giúp tôi thay đổi.” Nếu không có ai thì sao? Bạn sẽ phải có một kế hoạch tốt hơn cho cuộc đời mình.

Khi bạn biết mình muốn gì và mong muốn đủ mạnh, bạn sẽ tìm ra cách để có được nó.

Động lực không thôi chưa đủ. Nếu bạn có một gã ngốc và bạn truyền động lực cho gã thì bạn sẽ có một gã ngốc tràn đầy động lực.

Nếu thiếu tinh thần khẩn trương, niềm khao khát sẽ mất đi giá trị.

KỶ LUẬT

TẤT CẢ CHÚNG TA đều phải chịu đựng một trong hai nỗi đau: nỗi đau do kỷ luật hoặc nỗi đau do hối tiếc.

Sự khác biệt là kỷ luật nhẹ tựa lông hồng còn hối tiếc nặng tựa núi cao. Kỷ luật là cây cầu kết nối giữa mục tiêu và thành quả.

Một kỷ luật này luôn dẫn đến một kỷ luật khác.

Khẳng định mà thiếu kỷ luật là sự khởi đầu của ảo tưởng.

Bạn không cần phải thay đổi quá nhiều để tạo ra sự khác biệt lớn lao. Một vài kỷ luật đơn giản có thể tác động lớn đến cuộc sống của bạn chỉ trong 90 ngày thôi, chưa nói đến 12 tháng hay 3 năm.

Một chút thiếu kỷ luật là đủ để bắt đầu bào mòn lòng tự trọng của bạn.

Mọi kỷ luật đều tác động lẫn nhau. Người ta hay nhầm lẫn thế này: “Tôi chỉ buông thả ở mỗi chỗ này thôi.” Không đúng. Mọi sự buông thả đều gây ảnh hưởng đến những điều khác. Đừng suy nghĩ ngây thơ như vậy.

Kỷ luật là nền móng của mọi thành công. Thất bại là điều không thể tránh khỏi nếu thiếu kỷ luật. Kỷ luật mang trong mình tiềm năng tạo ra những phép màu trong tương lai.

Thời điểm tốt nhất để bắt đầu một kỷ luật mới là khi ý tưởng còn đang mạnh mẽ.

GIÁO DỤC/SỰ HỌC

HỌC CHÍNH QUY chỉ giúp bạn có thu nhập. Tự học mới giúp bạn có được một gia tài.

Chúng ta phải học cách áp dụng mọi điều chúng ta biết để có thể thu hút mọi điều chúng ta muốn.

Sự học là khởi đầu của thịnh vượng, sức khỏe và tinh thần. Tìm tòi và học hỏi là nơi bắt đầu tất cả quá trình kỳ diệu.

Nếu ai đó lầm đường lạc lối, anh ta không cần động lực để tăng tốc. Anh ta cần giáo dục để quay đầu.

Đừng nhìn nhận trí óc nhiều hơn nó vốn có, nhưng cũng đừng hiểu lầm nó với tất cả những gì nó có thể trở thành.

Nuôi dưỡng niềm đam mê của bạn với hai lĩnh vực chính: cuộc đời và con người. Bạn chỉ có thể thu nhận thông tin từ những điều mình đam mê.

Giáo dục phải đi trước động lực.

Khi còn ở trường học, hãy cố thu nạp thông tin. Bạn nghĩ thế nào về chúng thì tùy. Bạn định làm gì với chúng thì, sớm thôi, cũng tùy bạn. Nhưng khi còn ở trường học thì hãy cố thu nạp chúng. Nói thẳng, lời khuyên của tôi là: Đừng rời khỏi trường học mà chưa có thông tin.

Đừng bao giờ tiếc tiền cho việc học.

Nếu bạn bước lên đường cong tự học, bạn sẽ bắt gặp nhiều câu trả lời hơn cả những gì bạn cần.

CẢM XÚC

CẢM XÚC, một là phục vụ bạn, hai là thao túng bạn, tùy thuộc xem ai là người làm chủ.

Cảm xúc cũng cần được giáo dục như trí tuệ. Biết cách cảm nhận, biết cách phản ứng, biết cách đón nhận cuộc sống để nó có thể chạm đến bạn là rất quan trọng.

Phụ nữ có năng lực tài tình trong việc bắt sóng tín hiệu cảm xúc. Chẳng hạn, có những con sói ma mãnh học được cách đội lốt cừu. Đàn ông nói: “Trông như một con cừu. Kêu như một con cừu.” Phụ nữ nói: “Đó không phải cừu!”

Vấn minh là quản lý cảm xúc con người một cách thông minh.

Hãy trông chừng cảm xúc của mình. Bạn không cần nổi cơn tam bành chỉ vì một chuyện nhỏ nhặt.

THẦU HIỂU/CHĂM SÓC

HÃY THỂ HIỆN SỰ khinh miệt với rắc rối và bày tỏ sự quan tâm với con người.

Hãy nhạy cảm với hoàn cảnh của người khác. Bạn cần phải biết về những bi kịch cũng như những chiến tích, những thất bại cũng như những thành công.

Làm cách nào để dựng một cây cầu kết nối tuổi 12 và tuổi 40? Bằng cách ghi nhớ.

Món trong những món quà vĩ đại nhất mà bạn có thể dành tặng cho bất kỳ ai là sự chú ý của bạn.

Bạn càng quan tâm đến người khác, bạn càng có thể trở nên mạnh mẽ hơn.

TINH THẦN DOANH NHÂN

CÓ TINH THẦN doanh nhân thì tốt hơn là nhàn hạ.

Lợi nhuận thì tốt hơn là tiền lương. Tiền lương giúp bạn đủ sống, lợi nhuận tạo cho bạn một gia tài.

Con người có năng lực phi thường trong việc biến không thành có. Ta có thể biến hạt giống thành một khu vườn và biến những đồng xu lẻ thành cả một gia tài.

Có lợi nhuận có nghĩa là tiếp cận được một cái gì đó và khiến nó trở nên tốt hơn trước đây.

Tinh thần doanh nhân là niềm hy vọng cho tương lai của chúng ta.

KINH NGHIỆM

HÃY DÀNH THỜI gian tổng kết lại quá khứ để có thể rút ra được những kinh nghiệm và đầu tư chúng cho tương lai.

Đừng mất quá nhiều thời gian để học từ những kinh nghiệm của bản thân. Nếu bạn đã sai lầm suốt mười năm qua thì đã đủ lâu rồi đó!

Cuộc sống không chỉ là thời gian dần trôi. Cuộc sống là tập hợp những kinh nghiệm và sức mạnh của chúng.

Rất dễ coi quá khứ là gánh nặng thay vì là trường học. Rất dễ để nó lấn át thay vì để nó dạy dỗ.

Hãy giống như một miếng bọt biển mỗi khi gặp một trải nghiệm mới. Nếu muốn thể hiện tốt trải nghiệm đó, trước hết phải hấp thụ tốt nó đã.

THẤT BẠI

CÔNG THỨC CỦA thảm họa là: Có thể làm + Nên làm + Không làm

Thất bại không phải là một biến cố đơn lẻ. Bạn không thất bại sau một đêm. Thay vào đó, thất bại là việc lặp đi lặp lại từ ngày này qua ngày khác một vài sai lầm trong đánh giá.

Đừng sống một cách tùy tiện. Sự tùy tiện sẽ dẫn đến những tai họa.

Thật đáng tiếc khi không có những cuộc hội thảo về thất bại. Hội thảo đó có giá trị không à? Nếu bạn gặp một người đã phá hỏng cuộc đời mình trong 40 năm, bạn chỉ phải nói: “John, nếu tôi mang số và hứa ghi chép cẩn thận, liệu anh có thể dành cho tôi một ngày không?”

Bất lực là khi ngồi trên một chiếc thuyền nhỏ thả trôi còn cách thác Niagara khoảng 60m mà không có động cơ hay mái chèo.

PHẤN KHÍCH

PHẤN KHÍCH LÀ NẮC CAO hơn của hứng thú. Khi hứng thú, người ta muốn biết cái đó hoạt động được không. Khi phấn khích, người ta muốn biết cái đó hoạt động thế nào.

Học cách biến sự khó chịu thành sự phấn khích. Khi phấn khích với cuộc sống, bạn sẽ học được nhiều hơn là khi bạn khó chịu với cuộc sống.

Tôi đang trên đường đến sân bay để lên một chuyến bay khởi hành trong 45 phút nữa. Đường tắc đến nỗi không thể nhúc nhích. Lúc đó tôi thấy phấn khích - không khó chịu, mà phấn khích. Nhưng tôi thừa nhận không phải lần nào cũng được như vậy.

Hãy phát triển niềm phấn khích như một đứa trẻ với cuộc sống và con người.

SỢ HÃI/HOÀI NGHI/TIÊU CỰC

TẤT CẢ CHÚNG TA đều phải tham gia một cuộc chiến căng thẳng và dai dẳng với kẻ thù là trạng thái tiêu cực luôn chực chờ kéo chúng ta xuống bất cứ lúc nào. Nếu chúng ta lơ lửng, sâu bọ và cỏ dại của sự tiêu cực sẽ tràn vào khu vườn và lấy đi mọi thứ có giá trị.

Nếu bạn bỏ năm phút để than vãn thì bạn đã lãng phí năm phút đó. Nếu bạn tiếp tục than vãn thì sớm thôi bạn sẽ bị đẩy đến một sa mạc khô cằn và ở đó, bạn sẽ uất nghẹn vì bụi cát của nỗi hối tiếc.

Bạn không được nương tay với đám cỏ dại trong vườn. Bạn phải căm ghét chúng đến mức có thể tiêu diệt chúng. Cỏ dại không phải là thứ để kiểm soát, chúng phải bị quét sạch.

Khiêm nhường là một đức tính tốt, nhút nhát là một căn bệnh.

TÀI CHÍNH/THỊNH VƯỢNG

TRIẾT LÝ SỐNG của người giàu và người nghèo trái ngược nhau ở chỗ: Người giàu đầu tư tiền bạc và tiêu xài những đồng còn lại, còn người nghèo tiêu xài tiền bạc và đầu tư những đồng còn lại.

Tôi từng nói: “Mọi thứ đắt quá.” Thầy của tôi đã khiến tôi tỉnh ngộ khi ông nói: “Vấn đề không phải là đắt mà là em không có đủ tiền mua.” Đó là lúc tôi hiểu rằng vấn đề không nằm ở “giá” mà là ở “tôi”!

Chúng ta đều biết nhiều cách khác nhau để kiếm tiền. Nhưng điều còn tuyệt vời hơn là tìm ra những cách để có được một gia tài. Kinh Thánh nói rằng rất khó để người giàu được lên thiên đường nhưng không nói đó là điều bất khả thi.

ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH

ĐỂ TRỞ NÊN ĐỘC LẬP tài chính, bạn phải biến một phần thu nhập thành tiền vốn, biến tiền vốn thành hoạt động kinh doanh, biến hoạt động kinh doanh thành lợi nhuận, biến lợi nhuận thành vốn đầu tư và biến vốn đầu tư thành độc lập tài chính. Một phần di sản của bạn trong xã hội này là cơ hội để trở nên độc lập tài chính.

Nếu bạn phó mặc việc hưu trí của mình cho công ty, thu nhập tương lai của bạn sẽ bị giảm đi năm lần. Tự chủ động lo liệu thì bạn có thể tăng thu nhập tương lai lên gấp năm lần.

Tôi nhớ từng nói với thầy tôi: “Nếu có nhiều tiền hơn, em sẽ có một kế hoạch tốt hơn.” Ông liền nói: “Tôi nghĩ là nếu cậu có một kế hoạch tốt hơn thì cậu sẽ có nhiều tiền hơn.” Bạn thấy đó, quan trọng không phải là bao nhiêu tiền, quan trọng là kế hoạch như thế nào.

Nếu bạn cho tôi xem bản kế hoạch tài chính hiện tại của mình, liệu tôi có thấy phấn khích đến mức đi khắp đất nước để rao giảng về nó không? Nếu câu trả lời là không thì đây là câu hỏi của tôi: Tại sao không? Tại sao bạn lại không có một bản kế hoạch tài chính siêu hạng giúp bạn vươn xa đến bất cứ nơi nào bạn muốn?

Độc lập tài chính là có thể sống dựa vào thu nhập từ những nguồn lực riêng của bản thân.

Không lâu sau khi quen biết, thầy tôi hỏi tôi: “Anh Rohn, suốt sáu năm qua, anh đã tiết kiệm và đầu tư được bao nhiêu tiền?” Tôi trả lời: “Không đồng nào ạ.” Ông liền hỏi: “Ai đã bán cho anh bản kế hoạch đó vậy?”

Làm một người cho vay tốt hơn là một kẻ tiêu xài.

CHO ĐI/CHIA SẺ/HÀO PHÓNG

TỐT NHẤT LÀ NÊN bắt đầu hào phóng với một số tiền nhỏ. Khi có 1 đô-la, ta có thể dễ dàng cho đi 10 xu; nhưng khi có 1 triệu đô-la thì việc cho đi 100 nghìn đô - la hơi khó hơn một chút.

Cho tốt hơn là nhận vì cho khởi động quá trình nhận.

Không gì rèn luyện đức hạnh tốt hơn tính hào phóng.

Điều thú vị của việc chia sẻ ý tưởng với người khác là: Nếu bạn chia sẻ 1 ý tưởng mới với 10 người, họ sẽ được nghe ý tưởng đó 1 lần còn bạn được nghe 10 lần.

Chia sẻ khiến con người bạn trở nên lớn lao hơn. Bạn càng cho đi nhiều thì cuộc sống càng có thể cho bạn nhiều.

Có người nói: "Tôi không thể nào quan tâm đến người khác. Điều tốt nhất tôi có thể làm là chăm lo cho bản thân mình." Tốt thôi, vậy thì anh sẽ mãi mãi túng thiếu.

Những gì bạn cho đi giống như một khoản đầu tư mà một lúc nào đó trong tương lai sẽ lời lãi gấp bội. Khi một người chia sẻ, tất cả mọi người đều được lợi.

Bạn cho đi bao nhiêu không quan trọng, quan trọng là chúng đại diện cho cái gì trong cuộc sống của bạn.

Chỉ bằng cách cho đi, bạn mới có thể nhận lại nhiều hơn những gì bạn đang có.

MỤC TIÊU/ĐẶT MỤC TIÊU

MỤC TIÊU. Không cần phải nói về những điều bạn có thể làm khi bạn được chúng truyền cảm hứng, khi bạn tin vào chúng. Và cũng không cần phải nói về những điều sẽ xảy ra khi bạn hành động dựa trên chúng.

Nếu bạn nỗ lực hướng tới những mục tiêu của mình, những mục tiêu đó sẽ nỗ lực hướng tới bạn. Nếu bạn nỗ lực hướng tới những kế hoạch của mình, những kế hoạch đó sẽ nỗ lực hướng tới bạn. Bất kể điều gì tốt đẹp mà chúng ta gây dựng, cuối cùng đều sẽ quay lại gây dựng chính chúng ta.

Đừng đặt mục tiêu quá thấp. Nếu bạn không khát khao nhiều, bạn không thể trở thành một điều đáng kể được.

Chúng ta đều có hai lựa chọn: Sống qua ngày đoan tháng hoặc thiết kế nên một cuộc đời

Chúng ta đều cần có những mục tiêu dài hạn mạnh mẽ để vượt qua những trở ngại trước mắt.

Lý do quan trọng của việc đặt mục tiêu là nó tạo ra những biến chuyển trong bạn để giúp bạn đạt được nó. Những cái đó mãi mãi đáng giá hơn nhiều so với những gì bạn nhận được.

Lý do tối thượng của việc đặt mục tiêu là nó khích lệ bạn trở thành con người bạn phải trở thành để hành động và đạt được nó.

Khi Andrew Carnegie qua đời, người ta tìm thấy một tờ giấy, trên đó ông viết một trong những mục tiêu lớn của đời mình: dành một

nửa cuộc đời để tích lũy tiền bạc và dành nửa đời còn lại để cho đi tất cả.

Có những người bị đè nặng vì những ngày khổ cực bởi vì họ chỉ nghĩ về những ngày đó. Họ không hướng tới ngày mai hay phác họa tương lai.

HẠNH PHÚC

HỌC CÁCH HẠNH PHÚC với những gì bạn đang có trong khi theo đuổi tất cả những gì bạn muốn.

Hạnh phúc không phải là sự việc xảy ra ngẫu nhiên. Cũng không phải là mong ước. Hạnh phúc là thứ bạn tạo ra.

Nguồn bất hạnh lớn nhất đến từ bên trong.

Hạnh phúc là nghệ thuật học cách có được niềm vui từ giá trị của bạn Hạnh phúc không phải là thứ trong tương lai mới có được, hạnh phúc là thứ bạn tạo ra ngay ở hiện tại.

SỨC KHỎE

CÓ NHỮNG NGƯỜI không làm tốt đơn giản là vì họ không thấy khỏe.

Có những người chăm sóc thú cưng chu đáo hơn cả chăm sóc bản thân. Thú cưng của họ có thể chạy như bay còn họ chỉ leo mấy bậc thang là đã thở hồng hộc.

Đối xử với cơ thể như một ngôi đền, không phải một kho chứa củi. Tâm trí và cơ thể phối hợp với nhau. Cơ thể phải là một hệ thống hỗ trợ hữu ích cho tâm trí và tinh thần. Nếu bạn chăm sóc cơ thể tốt, nó có thể đưa bạn đến bất cứ đâu bạn muốn, cho bạn năng lượng, sức mạnh và sinh lực bạn cần để đến được đó.

Hãy chăm sóc tốt cho cơ thể của mình. Bạn chỉ sống duy nhất ở nơi đó mà thôi.

Ý TƯỞNG

NẾU BẠN MUỐN có ý tưởng, bạn phải tìm tòi. Hiếm khi ý tưởng hay không mò mà đến.

Ý tưởng có thể thay đổi cuộc đời. Đôi khi tất cả những gì bạn cần để mở ra một chân trời mới chỉ là có thêm một ý tưởng tuyệt vời nữa.

Ý tưởng là thông tin đã được định hình.

Khi có một ý tưởng mới xuất hiện, chúng ta phải đặt nó lên bàn cân và định lượng kỹ càng trước khi quyết định giá trị của ý tưởng đó.

Không gì đem lại cho tương lai của bạn nhiều lợi ích hơn việc thu thập thông tin và những ý tưởng tốt. Người ta gọi đó là làm bài tập về nhà.

NGU DỐT

NGU DỐT KHÔNG PHẢI là niềm vui. Ngu dốt là nghèo khổ. Ngu dốt là phá hoại. Ngu dốt là bi kịch. Và ngu dốt là bệnh tật. Tất cả đều nảy sinh từ ngu dốt.

Điều bạn không biết sẽ làm hại bạn.

Sự kiêu ngạo tai hại nhất là sự kiêu ngạo do thiếu hiểu biết.

Có một văn thư cổ viết rằng: “Kẻ nào ước được ngu dốt, mặc hẳn trở nên ngu dốt.” Nhưng tôi bỏ mấy chữ cuối, để thành câu thế này: “Kẻ nào ước được ngu dốt, mặc hẳn.”

ẢNH HƯỞNG/KẾT GIAO

CÓ HAI ĐIỀU về ảnh hưởng: Một, ảnh hưởng rất mạnh mẽ; và hai, ảnh hưởng rất vi tế. Bạn sẽ không để người khác xô bạn ra khỏi con đường bạn đang đi nhưng bạn có thể để họ huých nhẹ bạn từng chút một mà không hề nhận ra.

Chúng ta cần nhiều đầu vào, nhiều ảnh hưởng và nhiều tiếng nói khác nhau. Bạn không thể có mọi câu trả lời về cuộc đời và hoạt động kinh doanh từ chỉ một người hay chỉ một nguồn.

Thái độ chịu tác động rất lớn bởi những ảnh hưởng và những mối kết giao.

Đừng phí phạm thời gian cho những tiếng nói không có giá trị. Bỏ qua những tiếng nói thiên cận để bạn có nhiều thời gian hơn cho những tiếng nói có giá trị.

Bạn phải thường xuyên tự hỏi mình những câu sau: Mình đang ở gần ai? Họ đang làm gì mình? Họ khiến mình đọc những gì? Họ khiến mình nói những gì? Họ khiến mình đi đâu? Họ khiến mình nghĩ những gì? Và quan trọng nhất, họ khiến mình trở thành gì? Rồi tự hỏi mình câu hỏi lớn: Như vậy có được không?

Nói “Không” tạo ra khoảng cách giữa bạn và những ảnh hưởng xấu

Đừng gia nhập một đám đông dễ dãi; bạn sẽ không phát triển được. Đến những nơi mà việc thể hiện bản thân được kỳ vọng và yêu cầu cao.

Hãy quan hệ với những người có điều gì đó giá trị để chia sẻ với bạn. Những ảnh hưởng của họ sẽ còn tác động sâu đậm đến cuộc đời bạn kể cả khi họ không còn ở bên.

Có những người bạn được phép dành vài phút, chứ vài giờ thì không.

NHẬT KÝ

HÃY LUÔN THU THẬP những ý tưởng tốt, nhưng đừng trông cậy vào trí nhớ. Nơi cất giữ tốt nhất những ý tưởng và thông tin mà bạn bắt gặp là nhật ký.

Lý do tôi chi nhiều tiền để mua nhật ký là để ép mình tìm ra những thứ có giá trị để viết vào.

Có ba thứ đáng để truyền lại hậu thế: Ảnh của bạn, thư viện của bạn và nhật ký của bạn. Những thứ đó chắc chắn có giá trị đối với hậu thế hơn là đồ nội thất của bạn.

Đừng sử dụng trí óc như một tủ đựng hồ sơ. Dùng trí óc để giải quyết vấn đề và tìm ra giải pháp, còn cất giữ những ý tưởng tốt vào nhật ký.

TRẺ CON

TRẺ CON RẤT HIẾU KỶ. Chúng ngồi ngắm nhìn đàn kiến trong khi người lớn thì giẫm đạp lên.

Một đứa trẻ có thể học được bao nhiêu ngôn ngữ? Bao nhiêu cũng được, miễn là bạn dành thời gian để dạy chúng.

Kể cả trẻ con cũng có thể bắt đầu tập trở nên độc lập tài chính. Trẻ con có thể tạo ra lợi nhuận từ rất lâu trước khi chúng đủ độ tuổi lao động.

Tất nhiên rồi, trẻ con cũng cần đóng thuế. Hãy bảo với nhóc nhà bạn là nếu nó muốn đạp xe trên vỉa hè thay vì trên đất bùn thì khi mua thanh kẹo, nó phải trả thêm 3 xu.

Trẻ con nên có hai chiếc xe đạp: một chiếc để đi và một chiếc để cho thuê.

Trẻ con không thiếu năng lực, chỉ thiếu giáo viên.

Tôi dạy lũ trẻ cách để trở nên giàu có vào năm 40 tuổi; 35 tuổi nếu chúng thông minh kiệt xuất. Hầu hết lũ trẻ nghĩ rằng chúng thông minh kiệt xuất, nên chúng chọn 35 tuổi.

Một đứa trẻ nên làm gì với 1 đô-la? Có quan điểm thế này: Chỉ là một đứa trẻ và 1 đô-la thôi mà, có ý nghĩa gì đâu? Một quan điểm quá thiên cận! Anh cho rằng tương lai sinh ra từ đâu cơ chứ? Chính là từ đây – từ một đứa trẻ và 1 đô-la. Anh nói, “Nó chỉ được làm trẻ con có một lần. Để nó tiêu hết đi!” Vậy thì anh cho là chuyện này sẽ chấm dứt khi nào? Khi nó 50 tuổi và túng thiếu như anh à!

Nếu trẻ con thấy lời hứa một cách rõ ràng, chúng sẽ vui sướng trả giá.

LÃNH ĐẠO/QUẢN LÝ

THÁCH THỨC CỦA VIỆC lãnh đạo là phải mạnh mẽ mà không khiếm nhã, tốt bụng mà không yếu đuối, táo bạo mà không cửa quyền, thấu đáo mà không lười nhác, khiêm nhường mà không nhút nhát, kiêu hãnh mà không tự phụ, hài hước mà không ngu ngốc.

Chúng ta phải học cách giúp đỡ những người đáng được giúp đỡ, chứ không chỉ những người cần được giúp đỡ. Cuộc sống đáp lại những người xứng đáng, không phải những người cần.

Thầy tôi thường nói: “Chúng ta hãy làm việc này,” không phải “Cậu hãy làm việc này.” Thật mạnh mẽ khi ai đó nói: “Chúng ta!”

Những người giỏi được tìm ra, chứ không phải được thay đổi ra. Gần đây, tôi đọc được một tiêu đề trên báo là: “Chúng tôi không dạy người của chúng tôi tốt bụng. Chúng tôi đơn giản là chỉ thuê những người tốt bụng.” Tuyệt vời! Đúng là một câu tóm gọn thông minh.

Một mục tiêu đúng đắn của việc lãnh đạo là giúp những ai đang còn làm việc yếu kém thành làm việc tốt và giúp những ai đang làm tốt thành làm tốt hơn.

Nếu bạn chia sẻ một ý tưởng tốt đủ lâu, cuối cùng nó sẽ đến được với những người phù hợp.

Lãnh đạo là thử thách trở thành một cái gì đó hơn mức thông thường.

Người lãnh đạo, dù là trong gia đình, doanh nghiệp, chính phủ hay nhà trường, thì cũng không được cho phép bản thân nhầm lẫn

giữa ý định với thành tựu.

Học cách giúp đỡ mọi người không chỉ trong công việc mà cả trong cuộc sống.

Đôi khi người cần nhất lại muốn ít nhất.

Về lãnh đạo, chúng tôi dạy rằng: Đừng gửi những con vịt của bạn đến trường chim ưng vì chẳng có tác dụng gì. Vịt tốt nghiệp trường chim ưng, gặp con thỏ đầu tiên và kết bạn với nó.

Hãy bắt đầu với vị trí hiện tại của mọi người trước khi bạn tìm cách đưa họ đến vị trí mà bạn muốn họ đến.

Những người lãnh đạo phải hiểu rằng có những người không thể cưỡng lại việc bán linh hồn cho quỷ dữ. Đừng phí thời gian tự hỏi tại sao; dành thời gian tìm ra đó là những ai.

Lãnh đạo bằng cách làm gương từ chính bản thân mình và triết lý sống của mình.

Nhà lãnh đạo không được phép ngây thơ. Hồi xưa tôi hay nói: “Những kẻ dối trá không nên nói dối.” Những câu chữ buồn bã mà phí hoài làm sao! Tôi nhận ra những kẻ dối trá tất nhiên là phải nói dối. Đó là lý do tại sao chúng ta gọi họ là kẻ dối trá – vì họ nói dối! Bạn còn mong chờ gì ở họ nữa cơ chứ?

Nhà quản lý giúp mọi người nhìn ra được chính bản thân họ. Nhà lãnh đạo giúp mọi người nhìn thấy bản thân họ tốt đẹp hơn.

Khi trao đổi với người khác, tôi thường chọn cách tiếp cận thẳng thắn. Khi ai đó nói: “Chuyện này luôn xảy đến với tôi, chuyện kia luôn xảy ra với tôi. Tại sao những chuyện đó cứ luôn rơi vào đầu tôi?” Tôi chỉ đáp đơn giản thế này: “Tôi không biết. Tôi chỉ biết là

những chuyện kiểu như vậy dường như luôn xảy đến với những người như anh.”

LỐI SỐNG

LỐI SỐNG LÀ nghệ thuật khám phá ra những phương thức sống độc đáo.

Cứ để những người khác sống cuộc đời nhỏ bé, bạn thì không. Cứ để những người khác tranh cãi về những điều nhỏ nhặt, bạn thì không. Cứ để những người khác than khóc vì những vết thương nhỏ xíu, bạn thì không. Cứ để những người khác phó mặc tương lai của họ vào tay kẻ khác, bạn thì không.

Có những người học được cách kiếm tiền giỏi nhưng họ không học được cách sống tốt.

Lối sống không phải là một con số, đó là sự thực hành.

Kiểm tiền nhiều nhất có thể và càng nhanh càng tốt. Bạn càng sớm không phải bận tâm về tiền bạc, bạn càng sớm có thể giải quyết những vấn đề còn lại trong lối sống.

BỎ BÊ

MỘT TRONG NHỮNG lý do mà nhiều người không đạt được những gì họ muốn là do họ bỏ bê.

Chúng ta ai cũng từng nghe đến câu: “Một quả táo mỗi ngày, khỏi cần đến bác sĩ.” Tôi có câu hỏi thú vị này cho bạn đây: “Nếu điều đó là đúng thì sao? Có dễ dàng không – mỗi ngày ăn một quả táo?” Vấn đề nằm ở đây: Cũng dễ để không làm việc đó.

Sự bỏ bê bắt đầu như vết nhiễm trùng rồi tiến triển thành một căn bệnh

Chỉ riêng vấn đề tim mạch cũng đã khiến hơn nghìn người chết mỗi ngày ở Mỹ và 90% vấn đề là do bỏ bê.

LÀM CHA MẸ

KHÔNG CÓ THỬ THÁCH lãnh đạo nào lớn hơn làm cha mẹ.

Nếu nói chuyện với con cái, bạn sẽ giúp chúng sống có chừng mực. Nếu nói chuyện với chúng một cách khéo léo, bạn sẽ giúp chúng dựng nên những ước mơ về tương lai.

Lãnh đạo là thử thách lớn của thập niên 1990 trong các lĩnh vực khoa học, chính trị, giáo dục và công nghiệp. Nhưng thách thức lớn nhất đối với lãnh đạo là trong mọi lĩnh vực làm cha mẹ. Chúng ta cần làm nhiều hơn là chỉ giúp công ty sẵn sàng cho những thách thức của thế kỉ XXI. Chúng ta cũng cần giúp con cái chúng ta sẵn sàng cho những thách thức của thế kỉ XXI.

Có những người chu đáo với khách hàng nhưng bê tha với con cái.

KIÊN TRÌ/BỀN BỈ

CẦN THỜI GIAN để tạo ra một công ty tuyệt vời. Cần thời gian để xây dựng một cuộc sống. Và cần thời gian để phát triển và lớn mạnh. Nên hãy cho bản thân, công việc kinh doanh và gia đình của bạn khoảng thời gian xứng đáng và khoảng thời gian cần thiết.

Người Mỹ cực kỳ thiếu kiên nhẫn. Có người từng nói khoảng thời gian ngắn nhất ở Mỹ là khoảng thời gian từ lúc đèn giao thông chuyển sang tín hiệu xanh đến khi bạn nghe thấy tiếng còi xe đầu tiên.

Cặp sát thủ song sinh chuyên tiêu diệt thành công là tính thiếu kiên nhẫn và lòng tham vô độ.

Có những người gieo trồng vào mùa xuân và bỏ đi vào mùa hè. Nếu bạn trồng một vụ mùa hãy chờ hết vụ mùa. Bạn không cần phải ở lại mãi mãi, nhưng ít nhất cũng chờ qua vụ mùa để xem kết quả đã.

PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

THU NHẬP HIỂM khi vượt quá năng lực bản thân.

Những gì bạn trở thành sẽ tác động trực tiếp đến những gì bạn đạt được.

Chúng ta có thể có nhiều hơn những gì chúng ta đang có vì chúng ta có thể trở thành con người tốt hơn con người chúng ta ở hiện tại.

Thử thách lớn là trở thành tất cả những gì bạn có khả năng trở thành. Bạn không thể tin được chuyện gì sẽ xảy ra với tinh thần của bạn khi tối đa hóa tiềm năng con người mình và đẩy bản thân đến vô hạn đâu.

Hãy cảm thấy tội nghiệp cho chàng trai được thừa kế 1 triệu đô-la nhưng không phải là triệu phú. Đó là điều thật tội nghiệp: Thu nhập của bạn tăng trưởng còn bạn thì không.

Để thu hút những người quyền rũ, bạn phải quyền rũ. Để thu hút những người mạnh mẽ, bạn phải mạnh mẽ. Để thu hút những người thành tâm, bạn phải thành tâm. Thay vì tìm kiếm họ, bạn phải thay đổi bản thân. Khi bạn thay đổi, bạn sẽ thu hút được họ.

Câu hỏi quan trọng nhất khi ứng tuyển một công việc không phải là “Tôi sẽ được những gì?” mà là “Tôi có thể trở thành ai?”

Thật khó để giữ những thứ không phải đạt được thông qua sự phát triển cá nhân.

Sau khi trở thành triệu phú, bạn có thể cho đi toàn bộ tiền bạc của mình bởi vì điều quan trọng không phải số tiền 1 triệu đô-la, điều

quan trọng là con người bạn đã trở thành trong quá trình trở thành triệu phú.

TRIẾT LÝ CÁ NHÂN

YẾU TỐ MẪU CHỐT quyết định khả năng tài chính trong tương lai của bạn không phải nền kinh tế mà là triết lý của bạn.

Đừng vay mượn kế hoạch của người khác. Tự gây dựng triết lý cho riêng mình và điều đó sẽ đưa bạn đến những nơi độc nhất vô nhị.

Nếu bạn học cách định hướng chuẩn xác, ngọn gió sẽ thổi bạn đến giấc mơ mà bạn muốn, thu nhập mà bạn mong ước, đến kho báu của tâm trí, tiền tài và tinh thần mà bạn hằng mong.

Triết lý quyết định bạn sẽ sống có kỷ luật hay tiếp tục mắc những sai lầm.

Triết lý là tổng hòa của tất cả những gì bạn biết và những gì bạn quyết định là có giá trị.

Thảm họa kinh tế xuất phát từ triết lý làm ít hơn nhưng muốn nhiều hơn.

Nếu muốn sửa chữa những sai lầm, bạn phải bắt đầu từ việc sửa chữa triết lý của mình.

Điều duy nhất tồi tệ hơn việc suốt 90 ngày không đọc một cuốn sách nào là suốt 90 ngày không đọc một cuốn sách nào và cho rằng điều đó không có vấn đề gì.

Triết lý cá nhân là yếu tố mẫu chốt nhất quyết định cuộc sống của bạn sẽ như thế nào.

Phản ứng ban đầu của một người thể hiện khá rõ triết lý của họ.

Chỉ có loài người mới có thể sắp đặt lại cuộc sống của mình bất cứ

ngày nào họ muốn bằng cách cải tiến triết lý của mình.

TRÁCH NHIỆM CÁ NHÂN

ĐỪNG TRỞ THÀNH nạn nhân của chính mình. Hãy quên đi tên trộm đang rình rập nơi ngõ hẻm và để tâm đến tên trộm trong tâm trí bạn.

Không phải những chuyện xảy ra quyết định phần lớn tương lai của bạn. Những chuyện đó xảy ra với tất cả chúng ta. Cách bạn phản ứng với những chuyện đó mới là điều quan trọng.

Bạn nói: “Đất nước loạn rồi.” Điều đó giống như nguyên rửa đất đai, hạt giống, nắng mưa, tất cả những gì bạn có. Đừng nguyên rửa tất cả những gì bạn có. Khi có hành tinh của riêng mình, bạn có thể sắp xếp lại toàn bộ. Còn khi ở hành tinh này, bạn phải chấp nhận nó.

Tách ra khỏi 97% đám đông. Đừng sử dụng những lời bào chữa của họ. Tự chịu trách nhiệm cuộc đời mình.

Nhận lời khuyên chứ không nhận mệnh lệnh. Hãy chỉ ra lệnh cho bản thân. Abraham Lincoln từng nói: “Từ khi không còn là nô lệ của người khác, tôi cũng không là chủ của người khác.”

Bạn phải chịu trách nhiệm với bản thân. Bạn không thể thay đổi hoàn cảnh, mùa màng hay gió bão, nhưng bạn có thể thay đổi bản thân. Đó là thứ bạn có thể chịu trách nhiệm. Bạn không thể quyết định các chòm sao nhưng bạn có thể quyết định cuốn sách bạn đọc, phát triển kỹ năng mới và tham dự các lớp học mới.

Tiền lương của bạn không phải trách nhiệm của ông chủ bạn mà là trách nhiệm của bạn. Ông chủ của bạn không có quyền hành gì với

giá trị của bạn, nhưng bạn thì có.

Thật dễ để đổ lỗi cho chính phủ thay vì đổ lỗi cho triết lý của mình.

LÊN KẾ HOẠCH

TÔI THẤY THÚ VỊ khi hầu hết mọi người lên kế hoạch cho kỳ nghỉ mát chu đáo hơn kế hoạch cho cuộc đời họ. Có lẽ trốn tránh thì dễ dàng hơn là thay đổi.

Nếu bạn không vạch ra kế hoạch cho cuộc đời mình, nhiều khả năng bạn sẽ rơi vào kế hoạch của người khác. Và đoán xem họ có lên kế hoạch gì cho bạn không? Không nhiều lắm đâu.

Lý do hầu hết mọi người e sợ tương lai thay vì háo hức là vì họ chưa lên một kế hoạch đúng đắn.

Có người nói: “Nếu làm ở chỗ tôi, tối khuya bạn mới về đến nhà. Ăn vội ăn vàng, xem lướt ti-vi, nghỉ ngơi rồi đi ngủ. Bạn không thể ngồi cả đêm để lên kế với chủ hoạch.” Và đây chính là người luôn trễ hạn thanh toán hóa đơn!

TÍCH CỰC/TIÊU CỰC

HỌC TỪ SỰ TIÊU CỰC cũng như học từ sự tích cực, từ những thất bại cũng như từ những thành công.

Cuộc sống, trong tính duy nhất của nó, không phải là cuộc sống nếu thiếu đi sự tiêu cực và sự tích cực. Vậy nên việc học hỏi nghiêm túc cả hai thứ đó là điều quan trọng.

Cuộc sống một phần là tích cực và một phần là tiêu cực. Giả sử bạn đi nghe một buổi hòa nhạc và nếu họ chỉ chơi toàn những nốt cao, vui tươi, nhỏ nhẹ thì sao? Bạn có bỏ về sớm không? Hãy cho tôi nghe tiếng rền vang của những nốt trầm, tiếng lanh lảnh của cái chũm chọe và các âm thứ.

Cuộc sống là một quá trình tích lũy. Chúng ta hoặc tích lũy nợ nần hoặc tích lũy giá trị, hoặc tích lũy nỗi hối tiếc hoặc tích lũy tài sản.

GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

ĐỂ GIẢI QUYẾT MỌI vấn đề, bạn cần tự hỏi mình ba câu: Đầu tiên, tôi có thể làm gì? Thứ hai, tôi có thể đọc gì? Và thứ ba, tôi có thể hỏi ai?

Vấn đề thực sự thường chỉ bộc lộ sau hai hoặc ba câu hỏi. Nếu bạn muốn biết vấn đề của người khác, hãy nhớ là hầu hết mọi người sẽ không giải bày vấn đề thực sự họ đang gặp phải chỉ sau một câu hỏi.

Neil Amstrong từng nói: “Bạn chỉ phải giải quyết hai vấn đề để có thể đặt chân lên mặt trăng: đầu tiên, làm cách nào để lên đó; thứ hai, làm cách nào để quay về. Mấu chốt là đừng bỏ đi cho đến khi bạn giải quyết được cả hai vấn đề.”

Đừng bao giờ tấn công vào một vấn đề mà chưa có được một giải pháp.

Chỗ tốt nhất để giải quyết vấn đề là trên giấy.

MỐI QUAN HỆ

MỘT NGƯỜI QUAN TÂM đến người khác chính là thứ giá trị nhất của cuộc sống

Gia đình và những người thân yêu cần phải được chăm sóc như một khu vườn. Thời gian, công sức và trí tưởng tượng phải được tập trung liên tục để giữ cho các mối quan hệ ngày càng đậm chồi nảy lộc.

Món quà lớn nhất bạn có thể trao cho một người là việc bạn tự phát triển bản thân. Xưa tôi nói với vợ rằng: “Nếu em quan tâm chăm sóc anh, anh sẽ quan tâm chăm sóc em.” Giờ tôi nói: “Vì em, anh sẽ quan tâm chăm sóc bản thân mình; nếu vì anh, em hãy quan tâm chăm sóc bản thân em nhé.”

Bức tường chúng ta dựng lên quanh mình để ngăn chặn những nỗi buồn cũng sẽ ngăn chặn cả những niềm vui.

Bạn không thể tự mình thành công. Thật khó để tìm ra một nhà ẩn dật giàu có.

DANH TIẾNG

MỖI NGƯỜI PHẢI CAM KẾT bảo vệ danh tiếng cho tất cả mọi người. Và tất cả mọi người phải cam kết bảo vệ danh tiếng cho mỗi người.

Sự chính xác tạo ra sự tín nhiệm.

Chỉ cần một lời nói dối là toàn bộ lời nói của bạn trở nên mất giá trị.

Kinh Thánh cho chúng ta một danh sách những câu chuyện về những con người ở cả hai phía. Một phía là những câu chuyện được dùng để minh họa về những việc chúng ta nên làm theo. Một phía là những câu chuyện để cảnh báo về những việc chúng ta không nên làm. Vậy nên, nếu câu chuyện của bạn một lúc nào đó được ghi vào trong cuốn sách này, hãy đảm bảo đó là một câu chuyện để minh họa chứ không phải để cảnh báo.

THÀNH QUẢ

VÀO CUỐI NGÀY, bạn nên xem lại biểu hiện trong công việc của mình hôm đó. Thành quả hoặc sẽ khen ngợi bạn hoặc sẽ nhắc nhở bạn.

Thời gian thu hoạch là thời điểm sự trưởng thành đạt đến đỉnh cao nhất. Đó là lúc chúng ta học cách thu hoạch mà không ca thán nếu sản lượng thấp và không thấy có lỗi nếu sản lượng cao.

Cuộc sống yêu cầu chúng ta có những tiến bộ cụ thể trong khoảng thời gian hợp lý. Đó là lý do ghế cho học sinh lớp bốn rất nhỏ - để khi 25 tuổi, bạn không thể ngồi vừa nữa.

Có những thứ bạn không cần phải biết nó hoạt động như thế nào, chỉ cần biết là nó hoạt động. Có những người học từ gốc rễ, những người khác chỉ hái quả. Điều đó phụ thuộc vào mục đích cuối cùng mà bạn hướng tới.

BÁN HÀNG

ĐỂ BÁN HÀNG HIỆU QUẢ, mỗi ngày bạn chỉ cần nói chuyện với thật nhiều người. Điều thú vị nằm ở chỗ: có rất nhiều người.

Thực hành cũng giá trị chẳng kém một vụ giao dịch thành công. Một vụ giao dịch thành công cho bạn một khoản thu nhập; kỹ năng cho bạn một gia tài.

Bán hàng là hình thức kinh doanh giữa người với người. Bạn không thể cử một cuốn sách hướng dẫn bán hàng đi giao dịch được. Nó không có chân và không có giọng nói.

Những người bán hàng nên học hỏi từ con cái mình. Từ “không” có ý nghĩa gì với một đứa trẻ? Gần như chẳng có ý nghĩa gì!

Kể cả bạn mới đi bán hàng, bạn có thể bù đắp những kỹ năng còn thiếu bằng số lượng.

PHỤC VỤ

PHỤC VỤ TẬN TÌNH một khách hàng có thể còn giá trị hơn cả quảng cáo tốn 10.000 đô-la.

Thái độ phục vụ tốt sẽ làm tăng gấp bội doanh thu. Nếu bạn chăm sóc tận tình khách hàng của mình, họ sẽ mở cho bạn những cánh cửa mà bạn không bao giờ có thể tự mở.

Làm thế nào để bạn xứng đáng với một gia tài tiền bạc? Hãy trao đi thật nhiều gia tài phục vụ.

Bạn phải làm nhiều hơn cả những gì bạn được trả công vì đó là nơi gia tài được sinh ra.

Bất cứ ai hết lòng phụng sự sẽ tự đưa mình đến với sự lớn lao: tiền tài dư dả, muôn vàn đền đáp, toại nguyện đong đầy, danh tiếng lẫy lừng và niềm vui khôn xiết.

KỸ NĂNG

ĐỪNG ƯỚC MỌI CHUYỆN trở nên dễ dàng hơn, hãy ước mình giỏi giang hơn. Đừng ước bớt đi những vấn đề, hãy ước có thêm những kỹ năng. Đừng ước có ít đi những thử thách, hãy ước có thêm nhiều hiểu biết.

Bạn hoặc phải thay đổi giấc mơ, hoặc phải tăng cường kỹ năng.

Bạn có thể đốn một cái cây bằng búa, nhưng phải mất 30 ngày. Nếu bạn đổi chiếc búa lấy một chiếc rìu, bạn có thể đốn cái cây trong khoảng 30 phút. Sự khác biệt giữa 30 ngày và 30 phút là kỹ năng.

Chìa khóa của cuộc sống là có đủ kỹ năng để có thể làm những việc đáng làm.

Học cách che giấu đi những đòi hỏi và thể hiện những kỹ năng.

SỰ TINH TẾ

HẦU HẾT MỌI NGƯỜI chỉ cố sống qua ngày. Những người tinh tế học cách thu nhận được điều gì đó mỗi ngày.

Tinh tế là phân biệt được những thứ quý báu và những thứ rẻ tiền.

Đừng bỏ số tiền lớn cho những thứ nhỏ nhất. Trong mười năm, một người đàn ông đã mua 2 tấn bánh và chỉ mua hai cuốn sách, mà hai cuốn sách lại chủ yếu toàn là hình.

Người tinh tế không bỏ về sớm. Có người nói: “Nhưng tôi muốn tránh tắc đường.” Liệu đó có phải một kỹ năng đáng giá không – tránh tắc đường? Không cần đến 1 triệu đô-la để học cách phân biệt một chai rượu ngon và một lon Pepsi. Sự tinh tế là một môn học, không phải một con số.

Một trong những biểu hiện sớm của sự tinh tế không phải là mở đường cho tất cả những xu hướng mà là gửi các cảm xúc tới trường để học cách cư xử.

Tiền bạc không khiến bạn trở nên tinh tế, bạn phải trải qua học tập và thực hành. Vì vậy cả những người không khá giả cũng có thể sống tinh tế. Vé cho một đêm hòa nhạc hết bao nhiêu? Khoảng 30 đô-la. Bạn nói rằng: “Những người nghèo không thể có đủ 30 đô-la để đi xem hòa nhạc được.” Có, họ có thể đấy. Chỉ 30 thanh kẹo Hershey thôi mà!

Chúng ta phải dạy con cái không được tiêu mỗi lần 1 đô-la. Nếu làm vậy, bạn sẽ chỉ có toàn những thứ rẻ tiền thay vì những thứ quý

giá. Bạn không thể mua được những thứ có nhiều giá trị chỉ với 1 đô-la mỗi lần.

GIEO/GẶT

BẠN PHẢI LÀM TỐT một trong hai việc sau: gieo hạt vào mùa xuân hoặc ăn xin vào mùa thu.

Chúa đã làm phần khó khăn của công việc rồi. Sẽ ra sao nếu thay vì gieo hạt, bạn phải tạo ra một cái cây? Điều đó sẽ khiến bạn thao thức hàng đêm để tìm cách.

Hãy trông trọng, đừng tưng niệm.

Một trong những người bạn tốt của tôi luôn nói rằng: “Mọi thứ không xảy ra ngẫu nhiên, mà xảy ra thích đáng.”

Đất nói rằng: “Đừng mang đến cho tôi những đòi hỏi của bạn, mang đến cho tôi hạt giống.”

QUẢN LÝ

BẠN NÊN KIẾM bao nhiêu tiền? Nhiều nhất có thể. Miễn là bạn đã dốc hết tâm sức thì không quan trọng là bạn kiếm được 10.000 đô-la một năm hay 1.000.000 đô-la một năm.

Có người nói: “Nếu có một gia tài, tôi sẽ quản lý nó thật tốt. Nhưng tôi chỉ có vài đồng bạc và tôi chẳng biết chúng đã đi đâu.” Liệu bạn có muốn người như vậy quản lý công ty của mình?

Nếu bạn muốn có quyền lực và ảnh hưởng đến nhiều người, hãy trung thành (một cách có kỷ luật) khi bạn chỉ có một vài người. Nếu bạn chỉ có một vài nhân viên, một vài nhà phân phối, đó là lúc bạn nên hoàn toàn gắn kết và lưu tâm tới họ – khi bạn chỉ có một vài người.

Hãy bắt đầu từ nơi bạn đang đứng và với những gì bạn đang có.

HỌC TRÒ

HÃY LÀ HỌC TRÒ của cái đẹp, chứ không chỉ cái trần tục và nhỏ nhặt hàng ngày để duy trì cuộc sống của chúng ta. Tất cả chúng ta đều cần trở thành học trò của sự tinh lọc, chứ không chỉ sự tồn tại.

Hãy luôn ham học hỏi, cho dù bạn đang thành công đến đâu. Trong câu lạc bộ của các triệu phú, chúng tôi thỉnh thoảng mời một nhà tỷ phú đến và ông ta nói: “Các bạn đang làm tốt rồi, nhưng nếu các bạn thực sự dốc hết tâm sức thì sao?”

Hãy là người học trò, không phải người bắt chước. Đừng chỉ làm theo những gì người khác nói. Lưu tâm đến những điều họ nói, rồi tranh luận, suy ngẫm và nhìn nhận từ nhiều góc độ.

Đừng đọc sách và bắt chước theo; hãy đọc sách và học hỏi.

THÀNH CÔNG

THÀNH CÔNG KHÔNG PHẢI là thứ để theo đuổi, thành công là thứ sẽ bị cuốn hút bởi con người mà bạn trở thành.

Thành công không hẳn là những gì chúng ta có, mà là những gì chúng ta trở thành.

Thành công là 20% kỹ năng và 80% chiến lược. Thành công nằm ở hướng ngược lại của chiều kéo thông thường.

Thành công là ngành học về sự hiển nhiên. Bất cứ ai cũng nên học lớp Hiển nhiên 1 và Hiển nhiên 2 ở trường.

Người bình thường tìm cách trốn tránh, người thành công tìm cách tiến lên.

QUẢN LÝ THỜI GIAN

THỜI GIAN LÀ TÀI SẢN lớn nhất của chúng ta nhưng chúng ta lại thường phí phạm nó, giết nó, tiêu tốn nó mà không chịu đầu tư nó.

Chúng ta không nên tiêu tốn phần lớn thời gian vào những việc nhỏ cũng như chỉ dành phần nhỏ thời gian cho những việc lớn.

Thời gian quý giá hơn tiền bạc, bạn có thể kiếm thêm tiền nhưng không thể kiếm thêm thời gian.

Đừng bắt đầu một ngày khi nó chưa được hoàn thiện trên giấy.

Hãy học cách từ chối, đừng để cái miệng làm khổ cái thân.

Thời gian là bí mật được giữ kín nhất của những người giàu.

Có chủ thì phải có tớ hoặc bạn quản lý một ngày của bạn hoặc một ngày của bạn quản lý bạn; hoặc bạn quản lý công việc của bạn hoặc công việc của bạn quản lý bạn.

Hãy học cách phân biệt việc nhỏ và việc lớn, nhiều người không thành công vì họ hao tổn công sức cho những việc nhỏ.

Đừng nhầm lẫn hành động với thành tựu. Rất dễ bị lừa bởi sự bận rộn. Câu hỏi là: Bạn rộn việc gì?

Mỗi ngày đều đáng giá. Khi bạn tiêu phí một ngày, bạn mất một ngày. Hãy chắc rằng bạn sử dụng mỗi ngày một cách khôn ngoan.

Đôi khi bạn cần giữ liên lạc nhưng ở ngoài tầm với.

SỰ THẬT

CHỈ CÓ VÀI NGƯỜI trong chúng ta được biết sự thật. Điềm gần nhất mà bất cứ ai trong số chúng ta có thể đạt đến chỉ là hy vọng hoặc nghĩ rằng đó là sự thật. Cho nên cách tiếp cận tốt nhất đối với sự thật là nói rằng: “Theo tôi thì...”

Khẳng định không có gì sai cả, miễn rằng điều bạn đang khẳng định là đúng sự thật. Chẳng hạn như bạn đang túng thiếu, điều tốt nhất để khẳng định là: “Tôi đang rỗng túi!”

Nếu sự thật là chưa đủ thì bạn cần phải trình bày sự thật đó một cách mạnh mẽ hơn nữa.

Sự chân thành không phải là thước đo sự thật. Chúng ta không nên mắc sai lầm này: Chắc anh ta nói đúng vì anh ta rất chân thành. Có thể là sai một cách chân thành mà! Chúng ta chỉ có thể đánh giá sự thật bằng sự thật và sự chân thành bằng sự chân thành. Tìm ai đó sẵn sàng chia sẻ sự thực với bạn.

GIÁ TRỊ

HÃY TÍNH ĐẾN cái giá phải bỏ ra trước. Đừng trả một cái giá quá cao để đổi lấy những giá trị nhỏ.

Giá trị lớn trong cuộc sống không phải là những gì bạn có mà là bạn trở thành cái gì. Do đó, tôi muốn trả cái giá công bằng cho mọi giá trị. Nếu tôi phải bỏ công sức để giành được hoặc phải trả giá cho một thứ gì đó thì tôi đã học hỏi được thêm. Nếu tôi có một cách miễn phí thì tôi không đạt được gì cả.

Mọi giá trị đều phải được cạnh tranh để giành lấy và sau khi đã giành được thì phải được bảo vệ.

Đừng bán đức hạnh và giá trị của bạn vì một thứ mà bạn nghĩ mình muốn. Judas có tiền nhưng ông ta đã ném chúng đi và treo cổ vì cảm thấy quá chán ghét bản thân.

Những thứ có giá trị đều có cái giá của nó; nếu không, chắc chắn chúng ta sẽ không trân trọng chúng.

NGÔN TỪ/TỪ NGỮ

HAI TỪ CỔ XƯA vĩ đại là “quan sát” và “cẩn thận”.

Từ ngữ giúp chúng ta diễn giải và biểu đạt. Nếu bạn có vốn từ hạn chế, bạn sẽ có cái nhìn hạn chế và một tương lai hạn chế.

Những từ ngữ được lựa chọn cẩn thận kết hợp với những cảm xúc chừng mực là yếu tố cơ bản để tạo ảnh hưởng đến người khác.

Gửi hoa cũng tốt thôi, nhưng đừng để những bông hoa làm hết công việc của lời nói. Những bông hoa có vốn từ rất hạn chế. Điều tốt nhất mà những bông hoa có thể nói thay bạn đó là “Tôi vẫn nhớ”.

Từ ngữ có hai công dụng chính: Nuôi dưỡng tâm trí và soi sáng cho hiểu biết và nhận thức.

TƯ LỢI VỊ THA

Một đoạn trích từ “Hội thảo cuối tuần”

BẢN NĂNG BẢO VỆ bản thân thường dẫn đến đói nghèo. Nếu bạn muốn lãnh đạo nhiều người thì hãy trung thành khi bạn chỉ có vài người. Có người nói: “Nếu có một tập đoàn lớn, tôi sẽ dốc hết tâm lực, nhưng tôi chỉ có một vài người thôi và tôi chẳng biết họ đang ở đâu.” Nếu chỉ có một vài nhân viên, một vài nhà phân phối, đó là lúc để bạn hoàn thiện các kỹ năng giao tiếp của mình. Khi bạn chỉ có một vài người, hãy dốc hết tâm sức vào họ.

Bạn phải đầu tư vào bản thân ở hiện tại để sẵn sàng cho tương lai. Đầu tư vào giáo dục, vào kỷ luật, vào khám phá, vào việc làm một phụ huynh tốt. Phải đầu tư từ sớm để có thể tự đặt mình vào vị trí là người có thể được tin tưởng giao cho những tài sản cũng như con người và vốn liếng lớn hơn.

THIỆN/ÁC

Một đoạn trích từ “Hội thảo cuối tuần”

TẤT CẢ CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO cần hiểu câu chuyện về con ếch và con bọ cạp. Truyện là thế này: Ếch và bọ cạp gặp nhau trên bờ sông. Ếch chuẩn bị nhảy xuống sông và bơi sang bờ bên kia. Bọ cạp nói với ếch: “Anh Ếch, tôi thấy anh đang định nhảy xuống sông và bơi sang bờ bên kia. Tôi là một con bọ cạp và không biết bơi, anh có thể cho tôi cưỡi lên lưng và chở tôi sang bờ bên kia không? Tôi sẽ rất biết ơn.”

Ếch nhìn bọ cạp và nói, “Không đời nào. Anh là bọ cạp, bọ cạp chích ếch và giết ếch. Bơi được nửa đường là anh sẽ chích tôi và tôi sẽ chết. Anh nghĩ tôi điên sao? Không đời nào.”

Con bọ cạp nói: “Khoan đã nào. Với bộ não ếch của anh, anh đang không thực sự suy nghĩ. Nếu tôi chích anh ở giữa sông, chắc chắn anh sẽ chết, nhưng như vậy tôi cũng sẽ chết theo vì tôi không biết bơi. Nên tôi sẽ không làm như vậy đâu. Tôi chỉ muốn sang được bờ bên kia.”

Con ếch thấy có lý và nói: “Cũng phải, nhảy lên đi.” Con bọ cạp nhảy lên lưng con ếch. Chúng bắt đầu qua sông và đến giữa sông thì bọ cạp chích ếch. Ếch không thể tin nổi và nó nói với bọ cạp: “Tại sao anh lại làm điều đó? Bây giờ cả tôi và anh đều chết đuối.”

Con bọ cạp liền nói: “Bởi vì tôi là một con bọ cạp.”

Trên đời này có người chặn cừu, cừu và sói. Các nhà lãnh đạo khôn ngoan cần biết rằng một số con sói thông minh đã học được

cách đội lốt như một con cừu. Nhưng đừng bỏ qua sự muôn màu muôn vẻ của cuộc sống có tên là thiện ác. Đó là một phần trong bài kiểm tra về kỹ năng lãnh đạo.

THÀNH CÔNG THẬT DỄ DÀNG

Một đoạn trích từ “Hội thảo về những thách thức để thành công”

MỌI NGƯỜI THƯỜNG hỏi tôi làm thế nào tôi đã trở nên thành công trong sáu năm trong khi nhiều người khác thì không. Câu trả lời rất đơn giản: Những điều tôi thấy có thể làm một cách dễ dàng, họ thấy thật dễ để không làm. Tôi thấy thật dễ dàng để thiết lập các mục tiêu nhằm thay đổi cuộc sống của mình, họ thấy thật dễ để không làm. Tôi thấy thật dễ dàng để đọc những cuốn sách có thể tác động đến suy nghĩ và ý tưởng của tôi, họ thấy thật dễ để không làm. Tôi thấy thật dễ dàng tham dự các lớp học và các buổi hội thảo, quan hệ với những người thành công khác, họ nói rằng điều đó không quan trọng. Tóm lại, những gì tôi thấy có thể dễ dàng làm, họ thấy dễ dàng để không làm. Sáu năm sau, tôi là một triệu phú còn họ vẫn đang đổ lỗi cho nền kinh tế, chính phủ và chính sách công ty mà không chú tâm làm những điều cơ bản dễ dàng.

ĐỘNG LỰC

Một đoạn trích từ “Hội thảo về những thách thức để thành công”

ĐỘNG LỰC LÀ MỘT thứ bí ẩn. Tại sao một nhân viên bán hàng nhìn thấy khách hàng triển vọng đầu tiên của mình vào bảy giờ sáng còn một nhân viên khác đến 11 giờ mới rời khỏi giường? Tôi không biết. Đó là một phần bí ẩn của cuộc sống. Giảng cho một ngàn người. Một người ra về và nói: “Tôi sẽ thay đổi cuộc sống của mình.” Một người khác ra về với một cái ngáp dài, lẩm bẫm: “Mấy cái này biết hết rồi.” Tại sao vậy? Tại sao cả hai không bị ảnh hưởng theo cùng một cách? Thêm một điều bí ẩn khác. Một triệu phú nói với một ngàn người: “Tôi đã đọc cuốn sách này và nó là động lực để tôi làm giàu.” Đoán xem bao nhiêu người tìm mua cuốn sách? Rất ít. Không kỳ diệu sao? Tại sao tất cả mọi người không tìm mua cuốn sách? Một bí ẩn của cuộc sống. Lời khuyên của tôi là hãy tách khỏi 90% những người không hành động và gia nhập 10% những người hành động.

LỐI SỐNG

Một đoạn trích từ “Nghệ thuật sống phi thường”

KHÔNG KHÓ ĐỂ HỌC nghệ thuật sống tốt. Kể cả những người có khả năng kinh tế khiêm tốn cũng có thể trải nghiệm lối sống tinh tế. Họ chỉ cần tiết kiệm một vài lon nước ngọt để dành tiền mua một chai rượu ngon. Giảm bớt số lần đi xem phim ở rạp để đến nhà hát. Tiết kiệm tiền cả năm là đủ cho một chuyến du lịch châu Âu hay tham dự một cuộc triển lãm nghệ thuật.

Đừng lúc nào cũng tiêu xài hết tiền. Hãy tiết kiệm để mua cái gì đó đặc biệt, cái gì đó tốt, cái gì đó có giá trị lâu dài hoặc cái gì đó cho bạn những kỷ niệm đáng nhớ suốt đời. Hãy nhớ rằng tiền để mua kẹo có thể góp lại thành một gia tài nhỏ. Đối với con người tinh tế thì chất lượng quan trọng hơn số lượng. Một vài kho báu còn hơn là một ngôi nhà toàn rác.

HÀNH ĐỘNG

Một đoạn trích từ “Chịu trách nhiệm với cuộc đời mình”

ĐÔI KHI CHÚNG TA không đòi hỏi năng suất ngay lập tức. Điều đầu tiên chúng ta đòi hỏi là hành động. Thật dễ dàng để kiểm tra hành động. Nếu một người vừa gia nhập một công ty bán hàng và anh ta cần thực hiện 10 cuộc gọi trong tuần đầu tiên, thật dễ dàng để hỏi vào ngày thứ Sáu: “John, anh đã gọi được bao nhiêu cuộc?” John trả lời: “À, tôi...” Bạn nói: “John, ‘À, tôi...’ sẽ không điền vừa cái ô trống nhỏ ở đây”. Và sau đó John bắt đầu trình bày một câu chuyện. Bạn nói: “John, lý do tôi làm ô trống này rất nhỏ là để không thể điền vừa một câu chuyện. Tôi chỉ cần một con số chỉ lượng hành động thôi, từ 1 đến 10.”

Nếu kết quả hoạt động sau tuần đầu tiên không khả quan, đó là một dấu hiệu. Bạn có thể thử thêm một tuần. Sau cùng, bạn sẽ phải là người quyết định xem bạn sẽ để cho một người thiếu khả năng hoạt động chính xác ở trong đội của mình bao lâu.

GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

Một đoạn trích từ “Cách sử dụng nhật ký”

MỘT ĐIỂM ĐỘC ĐÁO của nhật ký đó là nó cung cấp cho bạn phương pháp hiệu quả để giải quyết mọi vấn đề - về cuộc sống, về con người, về những khó xử trong kinh doanh và quan trọng nhất, về chính bản thân bạn.

Một phép màu xuất hiện khi bạn đưa một vấn đề xuống trang giấy. Dường như bằng cách viết ra những vấn đề, bạn bắt đầu khám phá ra những giải pháp mới để giải quyết vấn đề. Viết tạo ra một không gian giữa bạn và vấn đề của bạn và từ trong không gian này, các giải pháp có chỗ để hình thành.

Viết về các sự kiện và các tình huống giúp bạn hiểu chính xác những gì đang xảy ra. Khi mô tả về một hoàn cảnh trên trang giấy, bạn có xu hướng trở nên thật hơn, chính xác hơn, và chắc chắn về thực tế hơn. Khi đã nhìn thấy bản chất của vấn đề, bạn có thể có thể thấy được cách để giải quyết chúng.

ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH CHO THANH THIẾU NIÊN

Một đoạn trích từ “Ba chìa khóa để đạt đến sự vĩ đại”

NẾU MỘT ĐỨA TRẺ có 1 đô-la, nó nên làm gì với số tiền này? Cách bạn trả lời câu hỏi này là rất quan trọng bởi vì điều đó có thể quyết định những gì đứa trẻ đó sẽ làm với tiền bạc của mình trong suốt cuộc đời. Bạn nói: “Đó chỉ là một đứa trẻ và 1 đô-la thôi mà.” Đó là một quan niệm vô cùng sai lầm.

Nếu đứa trẻ muốn tiêu hết tiền, bạn phải nói: “Không! Con không được tiêu hết đâu!” Đứa trẻ hỏi tại sao? Bạn hãy nói: “Để ta chỉ cho con biết tại sao.” Bạn đưa nó đến phía bên kia của thị trấn và hỏi: “Con có muốn sống ở đây không? Đây là nơi ở của những người tiêu tất cả những gì họ làm ra.” Không có gì tốt hơn một minh họa trực quan khi muốn truyền tải một thông điệp cho một đứa trẻ. Cho chúng thấy những hoàn cảnh nghèo khổ nếu chúng tiêu hết tất cả những gì chúng có. Chúng sẽ trở về nhà với đôi mắt mở to. Sau đó bạn hỏi: “Con có muốn sống như vậy không?” Đứa trẻ sẽ nói, “Không đời nào ạ!” Và sau đó bạn nói: “Vậy nên con không được tiêu toàn bộ đồng 1 đô-la.”

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI?

Một đoạn trích từ “Làm thế nào để có một năm tuyệt vời chưa từng có”

NĂM 2000 sẽ như thế nào? Nó sẽ vẫn y như vậy. Bạn có vui không khi được tôi chia sẻ điều này? Không phải ai cũng được biết đâu.

Sóng xô vào bờ rồi sau đó thì sao? Sóng lại trở ra. Nó luôn như vậy trong ít nhất 6.000 năm lịch sử được ghi lại.

Mặt trời mọc rồi sau đó thì sao? Mặt trời lặn.

Sau mùa thu là mùa gì? Mùa đông. Năm nào cũng vậy, chưa từng sai khác, trong ít nhất 6.000 năm. Mọi thứ sẽ không thay đổi.

Sáu nghìn năm lịch sử chỉ đơn giản là: Cơ hội đi cùng với khó khăn. Sẽ luôn là như vậy.

Vì vậy nếu bạn hỏi: “Làm thế nào để thay đổi cuộc đời?” Bạn phải thay đổi!

QUÁ TRÌNH THAY ĐỔI

Một đoạn trích từ “Năm mảnh ghép cuộc đời”

SỰ THAY ĐỔI BẮT ĐẦU từ một trong hai nguồn. Thứ nhất, có thể chúng ta vì thất vọng mà bị đưa đẩy đến chỗ phải thay đổi. Đôi khi chúng ta ở trong những hoàn cảnh vượt ngoài tầm kiểm soát tới nỗi chúng ta gần như bỏ lửng việc tìm kiếm câu trả lời vì cuộc sống dường như chỉ chứa toàn những câu hỏi không thể có lời đáp. Nhưng chính cảm giác thất vọng tràn trề này lại thúc đẩy chúng ta lên đường tìm kiếm giải pháp. Thất vọng là kết quả chung cuộc và không thể tránh khỏi sau hàng tháng hoặc hàng năm trôi chúng ta lờ đi, để rồi tới một thời điểm nào đó chúng ta cảm thấy một nhu cầu bức bách phải ngay lập tức tìm ra giải pháp cho những thách thức tích tụ trong cuộc sống.

Nguồn thứ hai thúc đẩy chúng ta tạo nên những thay đổi trong cuộc sống là sự khích lệ. Hy vọng rằng đây cũng là vị trí hiện tại của bạn, rằng bạn chuẩn bị có được sự khích lệ đầy đủ để tạo nên những thay đổi sâu rộng trong đời sống.

MÙA XUÂN

Một đoạn trích từ “Bốn mùa cuộc sống”

SAU SỰ HỔN LOẠN của mùa đông là mùa xuân, mùa của hành động và cơ hội. Đó là mùa để gieo những hạt giống, kiến thức, lòng tận tụy, sự quyết tâm xuống những mảnh ruộng màu mỡ của cuộc đời. Đó không phải là lúc để chần chừ hay băn khoăn về khả năng thất bại. Những người để cho mùa xuân qua đi trong khi đắm mình vào ký ức về vụ mùa bội thu hay thất thu của mùa thu năm ngoái, dù mùa xuân trước đã vô cùng cố gắng, là những người ngu ngốc.

Bản chất tự nhiên của mùa xuân là rất ngắn ngủi và tìm cách ru ta vào trạng thái trì trệ bằng vẻ đẹp kiều sa của nó. Đừng có dừng lại quá lâu để cảm thụ hương thơm của những đóa hoa. Nếu không e rằng khi bạn thức dậy thì mùa xuân đã qua rồi mà hạt giống vẫn còn đang ở trong túi.

LÝ DO SÂU XA

Một đoạn trích từ “Bảy chiến lược Thịnh vượng và Hạnh phúc”

THẬT LÀ TUYỆT KHI ĐƯỢC thúc đẩy để làm việc bởi một mục tiêu cực kỳ độ lượng như vậy. Tuy nhiên, tôi phải thú nhận rằng trong những năm đầu của cuộc chiến đấu để vươn tới thành công, động lực của tôi thực dụng hơn rất nhiều. Tôi gọi đó là lý do sâu xa và đã xảy đến với tôi như thế này...

Ngày nọ, không lâu trước khi gặp ông Shoaff, tôi đang nằm ườn ở nhà thì nghe tiếng gõ cửa, rụt rè và ngập ngừng. Khi mở cửa, tôi nhìn xuống và thấy cặp mắt to màu nâu đang chăm chú nhìn mình. Một bé gái ốm yếu chừng 10 tuổi đang đứng đó. Bằng tất cả can đảm và quả quyết mà trái tim nhỏ bé có thể huy động, cô bé nói với tôi rằng cô bé đang bán bánh quy cho Hội Nữ hướng đạo Mỹ. Đó là một lời giới thiệu thành thực - nhiều hương vị, giá đặc biệt và chỉ 2 đô-la mỗi hộp. Liệu ai có thể từ chối được chứ? Cuối cùng, bằng nụ cười rộng mở và cực kỳ lễ phép, cô bé mời tôi mua.

Và tôi muốn mua. Tôi thật sự rất muốn mua!

Chỉ có một vấn đề. Tôi không có 2 đô-la! Trời ơi, tôi đã bối rối xiết bao! Tôi - một người cha, từng vào đại học, từng kiếm ra tiền - thế mà không có nổi 2 đô-la.

Tất nhiên, tôi không thể nói điều đó với cô gái có đôi mắt nâu to ấy. Vì thế tôi đã làm điều tốt nhất vào lúc ấy. Tôi đã nói dối cô bé. Tôi bảo, “Cảm ơn con, năm nay chú đã mua bánh quy của Nữ hướng đạo

rồi. Chú vẫn còn rất nhiều trong nhà.”

Đây không phải sự thật. Nhưng đây là cách duy nhất tôi có thể nghĩ được để thoát khỏi tình cảnh tồi tệ đó. Nó hiệu quả. Cô bé nói: “Thưa chú, không sao đâu ạ. Cảm ơn chú nhiều lắm.” Và rồi cô bé quay đi để tiếp tục công việc của mình.

Tôi nhìn chăm chăm theo cô bé trong một khoảng thời gian tưởng chừng vô tận. Cuối cùng, tôi đóng cửa lại và tựa lưng vào đó, hét lên: “Ta không thể tiếp tục sống như thế này thêm chút nào nữa. Ta không thể chịu đựng được tình trạng rỗng túi này nữa, ta không thể chịu được việc nói dối nữa. Ta sẽ không bao giờ phải khó xử lần nữa vì không có đồng nào trong túi.”

Ngày đó tôi đã tự hứa là phải kiếm đủ tiền để trong túi luôn có vài trăm đô-la.

MỤC LỤC

Start

LỜI NÓI ĐẦU

LỜI GIỚI THIỆU

HÀNH ĐỘNG/LAO ĐỘNG

YÊU CẦU/TIN CẬY/QUYẾT TÂM

NHỮNG ĐIỀU CƠ BẢN/NHỮNG NỀN TẢNG

SÁCH/THƯ VIỆN/ĐỌC

SỰ NGHIỆP/THỊ TRƯỜNG

THAY ĐỔI/LỰA CHỌN/QUYẾT ĐỊNH

GIAO TIẾP/THUYẾT PHỤC

TẬP TRUNG

TRANH LUẬN

KHAO KHÁT/ĐỘNG LỰC

KỶ LUẬT

GIÁO DỤC/SỰ HỌC

CẢM XÚC

THẤU HIỂU/CHĂM SÓC

TINH THẦN DOANH NHÂN

KINH NGHIỆM

THẤT BẠI

PHẤN KHÍCH

SỢ HÃI/HOÀI NGHI/TIÊU CỰC

TÀI CHÍNH/THỊNH VƯỢNG

ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH

CHO ĐI/CHIA SẺ/HÀO PHÓNG

MỤC TIÊU/ĐẶT MỤC TIÊU

HẠNH PHÚC

SỨC KHỎE
Ý TƯỞNG
NGU DỐT
ẢNH HƯỞNG/KẾT GIAO
NHẬT KÝ
TRẺ CON
LÃNH ĐẠO/QUẢN LÝ
LỐI SỐNG
BỎ BÊ
LÀM CHA MẸ
KIÊN TRÌ/BỀN BỈ
PHÁT TRIỂN BẢN THÂN
TRIẾT LÝ CÁ NHÂN
TRÁCH NHIỆM CÁ NHÂN
LÊN KẾ HOẠCH
TÍCH CỰC/TIÊU CỰC
GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ
MỐI QUAN HỆ
DANH TIẾNG
THÀNH QUẢ
BÁN HÀNG
PHỤC VỤ
KỸ NĂNG
SỰ TINH TẾ
GIEO/GẶT
QUẢN LÝ
HỌC TRÒ
THÀNH CÔNG
QUẢN LÝ THỜI GIAN
SỰ THẬT

GIÁ TRỊ
NGÔN TỪ/TỪ NGỮ
TƯ LỢI VỊ THA
THIỆN/ÁC
THÀNH CÔNG THẬT DỄ DÀNG
ĐỘNG LỰC
HÀNH ĐỘNG
ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH CHO THANH THIẾU NIÊN
LÀM THẾ NÀO ĐỂ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI?
QUÁ TRÌNH THAY ĐỔI
MÙA XUÂN
LÝ DO SÂU XA
MỤC LỤC